Evaluación de Resultados del

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2006

Evaluación Parcial: Enero - Agosto de 2006

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.

Equipo:

David Arellano Gault

Victor G. Carreón Rodríguez (Responsable)

Gustavo A. Del Angel Mobarak

Fausto Hernández Trillo

G. Alfredo Ramirez

México, D. F., Septiembre 2006

Índice General

1. Introducción	3
2. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y sus Antecedentes de Evaluación.	6
3. Apego a las Reglas de Operación y Marco Lógico.	9
4. Viabilidad Financiera e Impacto Social.	61
5. Descripción de los Datos	69
6. Cumplimiento de Metas y Objetivos, Cobertura del Programa y Análisis de no Discriminación a las Mujeres	80
7. Estimación del Impacto Social del Programa	94
8. Satisfacción de la Población Objetivo	128
9. Caracterización de los Proyectos Productivos Apoyados por el Programa	148
10. Escenario Prospectivo y Opinión sobre la Permanencia, Readecuación o Conclusión del Programa	164
11. Conclusiones y Recomendaciones	167
12. Anexo 1: Cambios registrado en las Reglas de Operación 2006 respecto de las Reglas de Operación 2005 del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*).	174
13. Anexo 2: Matriz descriptiva y analítica de los procesos del *PRONAFIM* .	182
14. Anexo 3: Congruencia entre Objetivos del *PRONAFIM* y sus procesos	188
15. Anexo 4: Guión de las entrevistas semi-estructuradas	189
16. Anexo 5: Metodología para estimar el impacto social	191
17. Anexo 6. Cuestionario de la *ENA-PRONAFIM-2006*.	206

1. Introducción.

Como programa de gobierno, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza "con proyectos viables de ser financiados".[1] La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es con el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales a las instituciones microfinancieras (IMFs) para que éstas, a su vez, otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos crediticios para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, establezcan sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

Esta intervención gubernamental, que debe ser interpretada como un intento por paliar condiciones irregulares de mercado, aspira a consolidar y expandir las labores crediticias de las microfinancieras y los intermediarios, a que establezcan vínculos con otras instituciones y programas de microfinanzas, a robustecer su marco normativo, así como a optimizar su desarrollo organizacional.

Así, La H. Cámara de Diputados, en atención a sus responsabilidades como parte fiscalizadora del gasto público, dispuso la evaluación del *PRONAFIM* con base en criterios objetivos e imparciales. Este año la evaluación la realiza el *Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE)* y se desarrollará con el objetivo de cumplir con lo solicitado por la Cámara. Esta evaluación sigue los lineamientos generales presentados en los términos de referencia, en cumplimiento con el artículo 54, fracción IV, inciso (b) del PEF, que exige evaluar todos los programas a cargo del

[1] Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006.

Ejecutivo Federal que involucren trasferencias de recursos públicos a grupos focalizados de la población mexicana. El objetivo final de esta evaluación es suministrar información suficiente que contribuya a un proceso de mejora continua en la gestión y operación del *PRONAFIM*.

El análisis propuesto por el *CIDE* incluye, entre otras cosas, un análisis del nivel de cumplimiento de los objetivos planteado para el periodo Enero-Agosto de 2006, el grado de cobertura y la no discriminación en la asignación de créditos. Además, se estimará la congruencia entre lo que se establece como objetivo del programa y lo que se hace, se logra, se mide y se difunde. Finalmente, se analizará el impacto en el bienestar social de los beneficiarios del programa, el nivel de satisfacción de éstos con respecto de los servicios y atención recibida de las IMFs, así como el desarrollo de un diagnóstico organizativo.

El presente documento se divide en 11 capítulos. El siguiente capítulo presenta al *PRONAFIM*, así como los antecedentes de evaluaciones previas. El capítulo tres discute el estado organizacional y el marco lógico que guarda el programa. Para esto se realiza un análisis detallado de las reglas de operación y de los procedimientos del FINAFIM para ejecutar el programa. El capítulo cuatro revisa el debate entre la viabilidad financiera y el impacto en bienestar de los programas de microfinanciamiento. Para una mejor compresión y lectura del documento, el capítulo cinco explica las bases de datos que se utilizarán en esta evaluación. El grado de cumplimiento de objetivos y metas propuestas para el primer semestre de 2006 se discuten en el capítulo seis. Asimismo, se hace un análisis de la cobertura a nivel nacional, desagregando a nivel regional (Norte, Centro y Sur) y por estado. Esto nos permitirá discutir el cumplimiento y el grado de variación con especto a 2005. También, se presenta un análisis descriptivo de los créditos que se han otorgado en este

año. Se presenta una discusión por estado, comparando montos otorgados, totales y promedio, por género. El capítulo siete presenta los resultados del impacto del programa en el bienestar de los beneficiarios. Igualmente, se discute la incidencia que tiene el *PRONAFIM* en la cultura financiera de quienes han recibido créditos de alguna IMF. Siguiendo esta misma línea de discusión, en el capítulo ocho, se discute el nivel de satisfacción de los usuarios con respecto a los servicios, montos y tasas otorgados por las IMFs. El capítulo nueve presenta una caracterización de los proyectos productivos que son financiados con estos recursos, haciendo una clasificación por tipo de negocio para detectar aquellos que son más frecuentes en la población bajo estudio. Luego, con los resultados encontrados en los capítulos anteriores, se presenta un análisis de prospectiva y se sugieren algunas recomendaciones de cara al futuro del programa.

2. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*)

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) es un programa del Gobierno Federal creado por el Presidente de la República para impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales que no tienen acceso al crédito a través del sistema financiero tradicional.

Como antecedentes, cabe señalar que el 19 de Febrero de 2001 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación las Reglas de Operación del Programa de Banca Social y Microcréditos (antecesor del *PRONAFIM*). El 17 de Mayo de 2001 fue celebrado el Contrato Constitutivo del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*FINAFIM*) donde participan la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en su carácter de Fideicomitente Único de la Administración Pública Federal Centralizada, y como Fiduciaria Nacional Financiera, S.N.C. El *FINAFIM* es el organismo del sector público que se encarga de ejecutar desde entonces este Programa.

Adicionalmente, el 18 de Mayo de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el que se modifica la denominación del Programa de Banca Social y Microcréditos al de Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Finalmente, el 13 de Junio de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que reforma al Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, por el que se adiciona a dicho ordenamiento el artículo 16 Bis, en el que se establecen las atribuciones de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

A través de estos cambios y modificaciones, el *PRONAFIM* se convirtió en un programa del Gobierno Federal que tiene por objeto promover un sistema sustentable de microfinanzas conformado por Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución del crédito para personas de bajos ingresos, con proyectos productivos viables, en todas las regiones del país, en especial en aquéllas que registran mayores índices de pobreza. El programa se encarga de otorgar a las IMFs apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito de la población objetivo.

Observando los objetivos del programa, concluimos que existen varios frentes a evaluar. Primero, si se cumplen las metas y objetivos que se plantean. Segundo, el nivel de cobertura que tiene el programa a nivel nacional. Tercero, su impacto social; es decir, si los beneficiarios del crédito alcanzan mayores niveles de bienestar al participar en este programa. Cuarto, el grado de satisfacción de los usuarios de las IMFs. Quinto, la viabilidad financiera del programa y de las instituciones que participan en él.

Dentro del contexto de evaluaciones de impacto social, existen dos realizadas por la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)* en la que se evalúa el impacto social del *PRONAFIM* durante 2003 y 2004. Ahí se concluye que los beneficiarios perciben mayores niveles de ingreso, mismos que destinan a cubrir de manera más plena sus necesidades de alimentación, educación y vivienda.

Por otra parte, de acuerdo con un estudio realizado por *PRONAFIM* durante 2003 y 2004 sobre el mercado de las microfinanzas, el 68% de los microempresarios atendidos por las IMFs son mujeres; 61% tienen entre 25 y 45 años de edad; y 80% son casados o cuentan con una pareja. De los microempresarios usuarios, 86% se dedican al comercio; 8% a negocios y servicios; y 3% a la manufactura, teniendo una antigüedad promedio de 9.2 años durante los cuales han recibido 2.5 microcréditos en promedio. El

60% de los beneficiados ha recibido entre uno y dos microcréditos, mientras que el 10% ha participado en más de 5 ciclos de microcrédito. Por sus características de monto, plazo y periodicidad de pago, los microcréditos otorgados son apropiados para financiar capital de trabajo y para la compra de herramientas y equipos de bajo costo y no para financiar la compra de maquinaria y equipos de mayor valor.

Por otra parte, los ex–usuarios de microcréditos mencionan que recibieron en promedio 1.9 microcréditos. Las razones por las que decidieron no seguir utilizando esta fuente de financiamiento son porque no los necesitan debido a que consideran ser solventes (29%); tuvieron dificultades para pagar (23%); no desean o tienen temor a endeudarse (17%); y porque consideran que los intereses son altos (13%). Al analizar a los no usuarios de microcréditos se encuentra que las principales razones por las que no han solicitado uno son por los altos intereses (21%); por desconocimiento y carencia de información (19%); temor a endeudarse (9%) y porque se solicitan muchos requisitos.

En los siguientes capítulos, tomado estos hallazgos como referencia, realizaremos un análisis exhaustivo de las metas y objetivos alcanzados por este programa durante el periodo Enero-Agosto 2006.

3. Apego a las Reglas de Operación y Marco Lógico

3.1. Introducción

El presente capítulo realiza una evaluación de congruencia de los elementos formales de acción organizacional del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*FINAFIM*), como instancia ejecutora del *PRONAFIM*. Esto es, primero se realiza un análisis de la congruencia de las Reglas de Operación, con base en los cambios realizados en 2006. Se analiza tanto su congruencia en términos de requerimientos formales, como en su sentido más global de sistematización y operativización de los objetivos del programa. Se asume que una definición precisa y operativa de estos elementos es clave para realizar evaluación de impacto preciso y objetivo.

En un segundo momento se realiza este mismo análisis formal ahora respecto de los procedimientos principales del programa. Se busca, con base en la información documental principalmente, otorgar un juicio sobre la congruencia de los procedimientos entre sí y con los objetivos generales y específicos. Con base en el estudio de las cadenas lógicas entre los objetivos y los procedimientos, se realiza una evaluación de su congruencia, tanto entre los procedimientos como entre éstos y los objetivos, con el fin de comprender los límites de la alineación entre las acciones organizacionales y los propósitos de impacto de la institución.

Para ello, el presente capítulo inicia con una reflexión sobre los conceptos principales, en términos de marco lógico, que componen la misión del programa. Esto es, se construye un argumento, con base en los documentos oficiales y de la literatura en el tema

de microfinanciamiento, que permita comprender de manera más clara y sistemática, la función y el impacto esperado de la acción del programa. Partiendo del hecho de que el programa busca un impacto importante en las oportunidades productivas de la población objetivo. Este marco conceptual permitirá establecer el punto de partida de la evaluación. Sin un punto de partida, una evaluación de cualquier tipo es imposible de realizar, pues evaluar es, al final de cuentas, es realizar un juicio respecto del estado y las acciones desarrolladas por una organización para alcanzar un determinado propósito, en un contexto particular y ante una naturaleza específica de su objetivo. Esta base conceptual con la que se inicia, plantea las hipótesis básicas sobre estos elementos, con el fin de establecer las bases para el juicio respecto de las reglas y los procedimientos que le siguen. Cabe aclarar que si bien esta base conceptual es en muchos sentidos hipotética (pues en ningún documento oficial o formal estas interrelaciones aparecen por lo general, en forma tan explícita), se plantea que la integración de estos conceptos genera un orden analítico plausible respecto de las intenciones finales del programa que se plasman también en la propia estructuración y organización de programa mismo.

3.2. Base Conceptual de la Evaluación Organizacional

El *FINAFIM* es una organización gubernamental con una finalidad de impacto sumamente importante: auxiliar a sujetos (individuales o grupales) en condiciones de pobreza quienes podrían acceder a créditos para iniciar o impulsar actividades productivas. El sentido de la cadena causal que está implícita es relativamente claro: sujetos en condiciones de pobreza, quienes tienen la capacidad y el apoyo económico para iniciar

actividades productivas, pueden estar generando las circunstancias y actividades que les permitan justamente salir del círculo de la pobreza.

Esta cadena de causalidades debe enfrentarse al hecho de que una actividad productiva exitosa no necesariamente se logra sólo con voluntad y apoyo financiero, sino que existirán otro sinnúmero de eventos posibles que, como en cualquier mercado, implique la viabilidad de un negocio determinado. En otras palabras, el éxito de una actividad productiva no sólo requiere de financiamiento, voluntad y capacidad por parte de los emprendedores, sino que también es impactado por todos aquellos factores que, en un mercado y ante la posibilidad de una competencia significativa, intervengan en el proceso. El *FINAFIM* busca impactar en uno de varios factores que afectan el éxito de una propuesta productiva determinada.

La cadena de causalidades complejas en las que el *PRONAFIM* se encuentra, como parte de una política pública, no se detiene aquí. El *PRONAFIM* tiene como primera población objetivo a estas personas o grupos en situaciones de pobreza, pero tiene como su objeto principal de afectación a lo que denomina un "Sistema de Instituciones de Micro-financiamiento" (SIM). Este sistema, que podríamos suponer compuesto principalmente por una diversidad de instituciones microfinancieras (IMFs), es el objeto inicial de apoyo y sostenimiento por parte de *PRONAFIM*. En este caso, la cadena causal podría ser descrita de la siguiente forma: creando un sólido SIM, las fallas de mercado que hoy día existen en el sistema crediticio nacional, se verán disminuidas/resueltas, de tal manera que la población objetivo principal pueda acceder continuamente y con base en sus propios méritos, al crédito necesario para llevar a cabo su actividad.

Esta cadena es mucho más compleja y existe a través de una serie de supuestos importantes que es necesario precisar. El primero es el de la consolidación de un SIM. Un

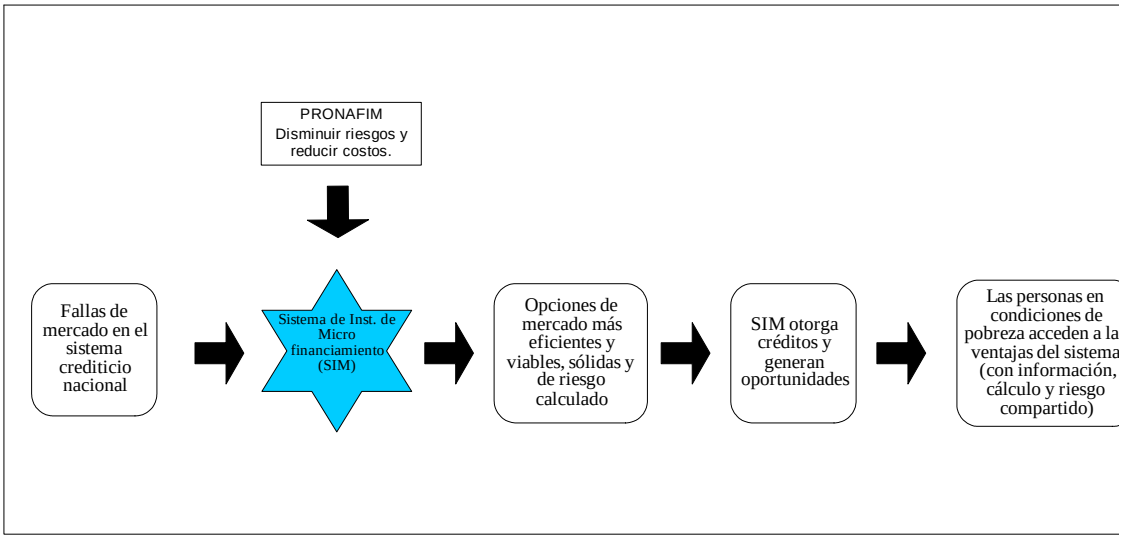
sistema, hace pensar, es más que la simple suma de sus partes. De esta manera, se está hablando básicamente de un integrado de relaciones entre diversas organizaciones y sus usuarios o clientes, que generan una dinámica estable y viable en el tiempo. Se puede suponer que la política que da vida al *PRONAFIM*, no desea apoyar a IMFs por que sí o en forma aislada, sino con la idea de crear un sistema, un cúmulo de organismos, redes, relaciones, reglas y recursos que adquieran su propia dinámica, en beneficio de todos los involucrados. En corto, un SIM implica una relación de beneficio mutuo, continuo y estable. El segundo supuesto parece encontrarse en la idea de que este sistema es necesario dadas determinadas condiciones desventajosas para ciertas personas. Esto es, el sistema o mercado de crédito para actividades productivas, no se encuentra suficientemente desarrollado como para ofrecer apoyo a los diversos segmentos del mercado, incluyendo por supuesto a las personas en condiciones de pobreza, en condiciones de riesgo y viabilidad aceptables. En efecto, si el mercado de crédito funcionara adecuadamente (en sentido de la teoría económica de mercado de competencia), las personas en situaciones de pobreza deberían tener suficientes oportunidades para, de acuerdo a su mérito y al cálculo del riesgo por parte de la IMF, obtener apoyo por los canales comunes del sistema financiero. Sin embargo, parece asumirse, no existen las condiciones para que tales instituciones financieras existan (nos referimos a aquellas que puedan calcular la obtención de beneficio a riesgo moderado apoyando a personas en condiciones de pobreza), ni para que las personas en condiciones de pobreza puedan mostrar su mérito para obtener tal apoyo en los "canales normales" del mercado financiero. ¿El resultado? Una falla de mercado que evita que la información fluya con mayor eficiencia para hacer encontrar las dos necesidades (la de las instituciones financieras y las de la persona que busca el crédito). Seguramente un diagnóstico del mercado financiero normal o tradicional encontraría que

existen diversos problemas de información que generan espacios de riesgo moral (*moral hazard*) y de selección adversa (*adverse selection*) que hacen difícil que personas en condiciones de pobreza, aun con cierto mérito y riesgo moderado en sus propuestas de proyectos, no alcancen a obtener apoyo de tales organizaciones financieras "tradicionales".

Dado que el riesgo es una variable fundamental en esta ecuación (tanto por el lado de las posibilidades de éxito del negocio, como de las condiciones de competencia, como del mérito de la propuesta de negocio), el SIM tendría que ser un mecanismo exitoso para ya sea reducir o paliar, e incluso resolver, tales fallas de mercado (asimetrías de información y altos costos de transacción para las partes involucradas). Así se podría explicar la lógica del *PRONAFIM*, en una cadena causal que tiene cuatro pasos críticos para alcanzar el impacto buscado:

1. Al alcanzar a los microfinanciadores, busca disminuir el riesgo que enfrentan, generar mejor información (vía capacidades) y reducir los costos de transacción (compartiendo el riesgo),
2. se construye con ello un SISTEMA que entra en relación positiva y en círculos virtuosos con los clientes actuales y potenciales, al cimentar un espacio de consolidación de
3. opciones de mercado más eficientes y viables, sólidos y de riesgo calculado para
4. otorgar créditos y generar oportunidades sistemáticamente para que las personas en condiciones de pobreza y que tengan (o potencialmente puedan tener) proyectos productivos viables, puedan acceder a las ventajas del sistema (que no es sólo crédito, sino información, cálculo y riesgo compartido, así como ventanas de oportunidad de negocios).

   El siguiente diagrama resume la cadena causal descrita:



Entender la cadena causal de la política pública y del accionar organizacional del *FINAFIM*, de esta manera, implica comprender qué tan alineados están los instrumentos organizativos y normativos en este respecto. No sólo para vislumbrar su congruencia simple (es decir, de congruencia formal entre objetivos e instrumentos organizativos), sino de su congruencia lógica, que tiene que ver con la manera en que la organización es capaz de lograr el impacto final de la política a través de la realización de acciones congruentes a lo largo de la cadena.

Es claro que esta es una política de intermediación, es decir, su población objetivo se alcanza por intermedio de afectar directamente a otros actores. En este caso, impactar en la condiciones de pobreza, está intermediado por la idea de salir de esta situación mediante el apoyo para actividades productivas, que a su vez está intermediado por el apoyo que se les pueda dar en término de créditos, que a su vez está intermediado por el éxito de las IMFs y de su sistema, al solucionar o paliar fallas de mercado. El marco lógico organizacional podría guiarse entonces de esta cadena de causalidades y de

intermediaciones, para comprender los pasos de acción y los cambios comportamentales y efectivos que en cada parte de la cadena se pueden alcanzar (y el análisis de las capacidades y limitaciones del *FINAFIM* en cada parte de la cadena).

Es claro entonces que el *PRONAFIM* busca mucho más que impulsar, crear y apoyar IMFs: pretende crear las oportunidades estructurales o sistémicas de mercado para que más gente en condiciones de pobreza, tenga las oportunidades sistemáticas para salir de tal situación a través de obtener apoyo crediticio y técnico para sus proyectos productivos. Lograr esto, no puede medirse solamente en términos de impacto directo, pues esta es una política de intermediación. Claro que la medición directa de la reducción de la pobreza forma parte de la batería de indicadores de este organismo. Pero debe ir mucho más allá, pues entre su lógica de acción organizacional está la creación de un sistema de instituciones IMFs, y también se encuentra por lo tanto, implícitamente, el crear las oportunidades (a través de crédito, fomento de capacidades, y compartiendo el riesgo) sistemáticamente (es decir, de manera continuada y generando aprendizaje y reglas cada vez más claras del juego) para tal población objetivo. Un SIM implica justamente no sólo la existencia de los créditos, sino del entramado sistémico que implica que esos créditos lleguen e condiciones adecuadas, se informen de manera completa, en condiciones de riesgo compartido y viable y reduciendo las asimetrías de información y los costos de transacción más graves en el camino. Esto podría entenderse operativamente, desde este marco lógico, como la consolidación del SIM.

Además, implica alcanzar a comprender los puntos críticos de la ruta, donde el riesgo existe de manera continuada y múltiple, como se explicó más arriba, desde el momento de la gestación de los proyectos, hasta la definición de la viabilidad de sus resultados y de la tasa de riesgo aceptable en la relación financiera que se encuentra en la

base. En otras palabras, no todas las estrategias funcionan, no todos los proyectos, por más viables que sean, resultarán exitosos, no todos los cálculos de riesgo serán adecuados: esta es una política que busca afectar en un mercado, donde viabilidad, competencia, riesgo, capacidades y habilidades se combinan para, a veces incluso con un poco de suerte, definir el éxito de un negocio. Sin entender la ruta crítica que sigue el SIM y sus componentes, será difícil comprender el riesgo o más claramente, las posibilidades de fallo aceptable que esta política tendría que tener en su diagnóstico y previendo entonces sus respuestas organizativas ante esto. Más aún, esta política requiere comprender cómo reducir las asimetrías de información de tal manera que permita equilibrar el apoyo a proyectos innovadores, pero potencialmente riesgosos, sin caer en la trampa de un sistema que, por bajar el riesgo ante un cálculo de viabilidad estricto, termine apoyando solamente proyectos viables, simples y tradicionales, probablemente de poco impacto en la población objetivo. En otras palabras, puede existir una correlación entre proyectos productivos de alto impacto pero a la vez de mayor riesgo, comparativamente hablando, con proyectos de menor impacto en la población objetivo como un todo. El SIM y la política del *PRONAFIM* tendrían que tener en cuenta esta situación y crear los mecanismos para enfrentarla.

En esta misma línea, es parte de la cadena de consolidación de un SIM lograr un balance que implique apoyar proyectos propuestos por la población de más alta marginación, que, sin embargo, muchas veces pueden ser proyectos con problemas de diseño técnico o débiles en términos generales. Sin embargo, si dichos proyectos son apoyados y logran ser exitosos, podrían tener un impacto relativo enorme en la población objetivo final, aunque no necesariamente en el agregado total de impacto, entendido como la consolidación de un sistema autosustentable de microfinancieras que generen oportunidades de autoempleo y de mejores ingresos.

Este es el marco metodológico del que se parte en este estudio, con el fin de avanzar en un diagnóstico de congruencia que parta de estas ideas, con el fin no sólo de analizar y vislumbrar la alineación formal entre documentos y acciones, sino con el fin de avanzar en la comprensión de las cadenas causales que el éxito del impacto de esta política implican.

3.3. Modificaciones a las Reglas de Operación

3.3.1 Presentación

De acuerdo con sus Reglas de Operación, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza "con proyectos viables de ser financiados".[1] La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es básicamente con el otorgamiento de apoyos crediticios en condiciones preferenciales a las microfinancieras para que a su vez otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, puedan establecer sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

[1] *Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006*. Diario Oficial de l Federación, 17 de febrero de 2006, p. 34.

Con esta estrategia, y según información divulgada por la Secretaría de Economía, desde el comienzo de su operación en 2001 y hasta lo que va del año, el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, instrumento financiero que dota de recursos al *PRONAFIM*, ha otorgado aproximadamente 1, 215, 871 microcréditos.

El presente apartado tiene por objeto realizar una evaluación focalizada en las Reglas de Operación 2006 que rigen el funcionamiento del programa. Dicha evaluación busca, en primer lugar, cumplir en parte con lo dispuesto por el artículo 45 del Presupuesto de Egresos de la Federación vigente y el numeral 8.2 de las mismas reglas (ambos relativos a la evaluación externa). En segundo lugar, a través de un análisis de congruencia de los instrumentos organizacionales del programa, se espera que los resultados obtenidos puedan servir al propio *FINAFIM* para identificar las fortalezas y debilidades en su organización y su administración. Por último, se presentan los cambios experimentados por las Reglas de Operación 2006 respecto de las 2005, con el fin de ofrecer algunas observaciones y recomendaciones al respecto.

3.3.2. Los propósitos y objetivos del programa: una valoración de congruencia

En el marco de tales antecedentes, el *FINAFIM* aparece como una organización gubernamental que se incrusta en este tipo de estrategias de impulso a las actividades productivas de personas de escasos recursos, con el fin de apoyarlos en su inducción a las lógicas y requerimientos de los mercados financieros. Esto es observable en las Reglas de Operación 2006, documento en donde desde sus primeros párrafos declara sus principales propósitos:

1. Otorgar por medio del *FINAFIM* créditos en condiciones preferenciales a instituciones de microfinanciamiento e intermediarios para que otorguen microcréditos a la población objetivo.
2. Dar apoyos crediticios a las propias instituciones de microfinanciamiento para la adquisición de software, equipo, mobiliario y equipo de cómputo necesario para el mejoramiento de su operación.
3. Por medio del *FINAFIM*, otorgar apoyos no recuperables para el establecimiento de sucursales de microfinancieras y para capacitación, asistencia técnica, participación en foros, mesas de trabajo y eventos organizados por el *PRONAFIM* y/o por organizaciones del sector nacional e internacionales, a las instituciones de microfinanciamientos e intermediarios.

Con el fin de verificar la congruencia de estos propósitos con el diseño formal de las Reglas de Operación, en las siguientes secciones de este apartado nos enfocamos en el análisis de la visión y misión del programa, sus objetivos, así como en la estructura de dichas reglas operativas y su contenido.

Visión y Misión del PRONAFIM

Lo primero que se observa al analizar en términos formales las Reglas de Operación del programa es la importancia otorgada al concepto "Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento" (SIM). La relevancia que se le concede a dicho Sistema es tal que tanto la visión como la misión que guían al *PRONAFIM* están dirigidas a su consolidación y fomento. La visión del programa consiste en "contribuir a la conformación de un sistema sólido y auto sustentable de instituciones de microfinanciamiento que apoyen a la población objetivo, ofreciéndole servicios financieros y no financieros de calidad, de forma ágil y

oportuna para la materialización de sus proyectos". En la misión se indica que el *PRONAFIM* debe “impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios por medio de servicios financieros y no financieros que permitan a estas instituciones consolidar [y] expandir sus labores de crédito”

A pesar de que este concepto es parte fundamental de la Visión y Misión del programa, llama la atención que en sus Reglas de Operación no esté definido de manera precisa qué significa ese Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento, cuál es su dinámica, su actual tamaño y conformación, ni cómo medir su desarrollo. Por ello es difícil establecer con claridad de qué forma una organización como *FINAFIM* contribuirá a conformarlo, fomentarlo y consolidarlo, y si de hecho tal sistema es afectado por la intervención de otros actores gubernamentales. A la luz de las primeras entrevistas realizadas, tampoco parece estar muy claro dentro del propio programa: al interior de la institución es traducido como el “mercado” de instituciones de microfinanciamiento o bien como las “redes” de IMFs actualmente existentes. De manera contrastante, en los Objetivos Generales ya no se habla de un sistema, sino que se indica que el *PRONAFIM* ha de “contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero”. Y, en concordancia con eso, los Objetivos Específicos van dirigidos a promover y expandir a las instituciones de microfinanciamiento, probablemente asumiéndose que tales categorías son sinónimas.

Esta limitada congruencia al momento de operativizar conceptos tan importantes desde la visión y misión hasta los propósitos básicos de la organización serán críticos para explicar la gran dificultad de establecer una evaluación profunda de los resultados organizativos y de las cadenas lógicas de la acción organizacional que pretenden alcanzarlos. Al no estar operativizado el objeto y las dinámicas sociales a impactar (en este

caso el Sistema de Micro financiamiento y la manera en que tal sistema impactará en la vida de la población objetivo), el seguimiento de la lógica de los diferentes “engranajes” organizativos y políticas institucionales se hace más difícil en términos de congruencia.

Objetivos del PRONAFIM

Siguiendo con el estudio de las Reglas de Operación, debemos decir que el *PRONAFIM* tiene dos Objetivos Generales:

a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la población objetivo pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio;

b) Crear oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.

De estos objetivos generales se desprenden seis objetivos específicos:

1. Promover la consolidación y expansión de Instituciones de microfinanciamiento e intermediarios mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.

2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las Instituciones de microfinanciamiento e intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios.

3. Promover el desarrollo de las Instituciones de microfinanciamiento mediante apoyos financieros, para la adquisición de software, así como infraestructura informática y excepcionalmente física, previa autorización del Comité Técnico del *FINAFIM*.

4. Promover la difusión de los resultados e impacto del *PRONAFIM*, la divulgación y el intercambio de conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas, la creación y el desarrollo de redes a través de acciones de divulgación y promoción, así como la organización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional a solicitud del Comité Técnico, previa propuesta a éste de la Coordinacion y/o de las actividades que integran el Fideicomiso.

5. Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de las Instituciones de microfinanciamiento.

6. Promover acciones coordinadas con los distintos programas de los gobiernos: Federal, del Distrito Federal, Estatales y Municipales, así como del sector privado, para alcanzar estos objetivos de manera eficaz.

Desde un primer análisis puede observarse que los objetivos específicos parecen estar directamente relacionados con el logro del primer objetivo general y sólo de manera indirecta con el segundo de dichos objetivos.

A continuación presentamos algunas observaciones respecto de los objetivos específicos y las acciones que de acuerdo a lo investigado lleva a cabo la organización para concretarlos:

En términos generales, el análisis de las Reglas de Operación muestra que están principalmente dirigidas a dar cumplimiento al **primer objetivo específico**, dado que rigen con especial énfasis la difusión, operación, seguimiento y evaluación de la entrega de apoyos crediticios y no crediticios.

El **segundo objetivo específico** se señala que se promoverá "el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las instituciones de microfinanciamiento e intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios". A este respecto, dentro del *FINAFIM* se acaban de asignar recientemente (abril de 2006) las tareas de capacitación y asistencia técnica al responsable de Normatividad Crediticia, por lo que esta actividad actualmente se encuentra en proceso de reorganización.[3]

El contacto que Normatividad Crediticia establece con las Instituciones de Microfinanciamiento es concretamente para la realización de los diagnósticos integrales, en los cuales se realiza una evaluación *in situ* con el objetivo de detectar "áreas de oportunidad" en donde se les pueda apoyar con asistencia técnica y capacitación. Los diagnósticos integrales arrojan datos básicos acerca de los aspectos legales y los órganos de gobierno de las IMFs, su estructura organizacional, recursos humanos, metodología y procesos crediticios, su entorno y mercado, su control interno y sistema de información, así como una observación general de su grado de planeación estratégica y financiera. En el resumen ejecutivo de los diagnósticos se ofrece detalles del análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (comúnmente conocido como FODA).

En la fase previa a los cambios mencionados, luego de realizar el diagnóstico integral, se les enviaba a las microfinancieras una carta donde se les mencionaban las cuestiones más relevantes arrojadas por el diagnóstico. Sin embargo, la idea a partir de

[3] Es conveniente aclarar que dentro del *FINAFIM* no existen áreas formales. En realidad todos los consultores tienen un contrato por honorarios y es ahí en donde se definen sus respectivas funciones. En todo caso, desde el punto de vista de la operación del programa, podría hablarse de espacios de responsabilidad o de la integración de grupos temáticos. De este modo, se pueda decir de que la estructura del *FINAFIM* se compone del Secretariado Técnico, Apoyos Financieros (donde se encuentra Normatividad Crediticia, Control y Seguimiento, Análisis Financiero), Promoción y Vinculación, Jurídico, Administración y Finanzas, Planeación Estratégica y, finalmente, Evaluación y Estudios de Mercado.

ahora es que se les entrega el análisis completo junto con una observación de qué situaciones tienen que mejorar y en qué áreas el *FINAFIM* les puede brindar asistencia técnica o capacitación.

Tomando en cuenta que las actividades de capacitación y asistencia técnica están siendo reorganizadas, sería un momento adecuado para que el *FINAFIM* estudiara la posibilidad de estructurar un programa de capacitación y asistencia con el fin de fortalecer y fomentar el desarrollo de las microfinancieras de forma integral. Es decir, a partir de la experiencia obtenida por los años de funcionamiento del programa y por las evaluaciones efectuadas directamente a las IMFs, el área responsable podría estructurar proyectos y programas de capacitación y asistencia técnica dirigidos al logro de los objetivos estratégicos del programa, y alineados con los propósitos planteados en su misión y visión. Por el momento, el programa parece limitarse a asistir y capacitar a las IMFs de forma casuística al diagnosticar necesidades individuales y particulares.

Por otra parte, el **tercer objetivo específico** menciona como propósito del *PRONAFIM* también el desarrollo de las Instituciones de Microfinanciamiento pero esta vez por medio de apoyos financieros no recuperables para la adquisición de software e infraestructura informática (y de manera excepcional infraestructura física). Además de que estos apoyos requieren la aprobación del Comité Técnico del *FINAFIM*, de acuerdo con la información obtenida, en el caso que una microfinanciera fuera beneficiada por este tipo de financiamiento se vería obligada a presentar copia de la factura del producto comprado. No queda claro, sin embargo, si el *FINAFIM* tiene una labor de comprobación previa y posterior a la compra acerca de la utilidad real de lo adquirido.

El tema de la adquisición de un software ha sido tratado de manera especial dentro del programa. Se convocó a 10 microfinancieras de diferentes tamaños y regiones, que

incluyeran además distintas metodologías (bancas comunales, grupos solidarios o créditos individuales), con el fin de buscar la adquisición de un producto que sirviera a la mayoría de las IMFs. No fue posible hacerlo porque cada una de las microfinancieras "hacía las cosas a su manera". Evidentemente la posibilidad de implementar sistemas computacionales estándares implicaría también ordenar y formalizar los procesos y flujos de información llevados a cabo por las microfinancieras.

El **cuarto objetivo específico** tiene que ver directamente con la creación y desarrollo de redes y vínculos entre las IMFs. En la etapa en la que se encuentra la presente investigación no ha sido posible corroborar que exista efectivamente una estrategia dentro del *FINAFIM* para promover la vinculación o establecimiento de redes. Los acercamientos que se dan entre las microfinancieras suceden en encuentros anuales y en actividades de capacitación que se realizan, donde intercambian experiencias, aunque la dinámica y resultados de estos esfuerzos son poco claros.

Naturalmente, el tema de la vinculación y las redes no resulta sencillo, sobre todo tomando en cuenta las particularidades de estructuras organizacionales, de tipos de carteras financieras, de metodologías de crédito y de regiones donde operan los microfinancieros e intermediarios. Además, habría que valorar hasta dónde procede, por un lado, la intención de establecer redes y vínculos de cooperación y comunicación entre las microfinancieras y, por el otro, promover la competitividad (un concepto que supone la presencia de "ganadores" y "perdedores") entre estas instituciones. En todo caso, la recomendación, al igual que en el asunto de la concepción de un "Sistemas de Instituciones de Microfinancieras", sería definir dentro del programa si realmente procede crear y fomentar la vinculación y el establecimiento de redes. Asimismo, cabría precisar, qué significa una red, cómo se mide, y cuáles son los resultados esperados, de una manera suficientemente

operativizada para ser medida o analizada. Si se considera procedente entonces le competerá al *PRONAFIM*, por conducto del Comité Técnico del *FINAFIM*, establecer la estrategia respectiva, marcando los plazos y cumplimiento de objetivos.

El **quinto objetivo específico** del programa constituye un aspecto relevante para su funcionamiento. De acuerdo a las entrevistas realizadas, el éxito del *PRONAFIM* yace precisamente en los mecanismos de control y vigilancia que el *FINAFIM* ejerce sobre las instituciones de microfinanciamiento. Dichos mecanismos se focalizan principalmente en la supervisión de las reglas de operación de las IMFs, que aquí consideramos como su marco normativo pues rigen la forma en que estas instituciones entregan apoyos a la población, así como su recuperación, suspensión o cancelación. Este es un aspecto a destacar si se toma en cuenta que se trata de una política de intermediación, además del riesgo inherente a toda actividad crediticia, y del crecimiento que ha tendido el sector del *crédito familiar* o de *microfinancieras independientes*.

Durante los primeros años del programa se tuvieron problemas a este respecto porque las microfinancieras que entonces había en el país no estaban plenamente formalizadas y controladas. Como consecuencia, muchas IMFs no cubrían los mínimos requisitos que se les pedían: sus responsables no sabían, por ejemplo, hacer balances, corridas financieras, plantear sus objetivos, establecer una metodología o realizaban estudios previos. El esquema inicial incluyó una capacitación para las IMFs respecto a lo que significaba otorgar un crédito y de cómo lo deberían controlar y administrar. Además, ante la desconfianza que mostraban, se les aseguró que se les respetarían sus metodologías y que básicamente el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario entablaría con ellos una relación mercantil.

En relación con el riesgo crediticio, el *FINAFIM* lo asume, de forma controlada, aumentando el control, seguimiento y vigilancia de las microfinancieras, cuyos términos y parámetros se han ido profundizando. Justamente los nuevos requisitos que se incluyen en las Reglas de Operación 2006 pueden ser contemplados como continuidad de las actividades establecidas desde el principio del programa y como parte de uno de sus principales propósitos, es decir, formalizar y consolidar a las IMFs, que en esta fase se centra principalmente en la adecuación al nuevo marco normativo y en el mejoramiento de sus prácticas administrativas y contables.

Estructura y contenido de las Reglas de Operación

Las Reglas de Operación del *PRONAFIM* se estructuran en nueve apartados que rigen el funcionamiento del programa y del fideicomiso, y dos anexos que se aplican a las IMFs (estos últimos se analizan en la siguiente sección).

El **primer apartado** de las reglas operativas es de carácter descriptivo e incluye la presentación del programa, así como su visión y misión. El **segundo apartado** presenta los objetivos generales y particulares del *PRONAFIM*. Ambos apartados ya fueron analizados en las secciones anteriores.

El **tercer apartado** está dedicado a los Lineamientos generales e incluyen, entre otros aspectos relevantes: la cobertura y población objetivo del programa, los tipos de apoyos y montos que otorga a las instituciones de microfinanciamiento, así como los requisitos que deben cumplir para acceder a los mismos, sus derechos y obligaciones. En función de los objetivos y propósitos planteados, estos lineamientos hacen una clara diferencia entre *sujetos de apoyos o beneficiarios*, las IMFs, y *población objetivo*, la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas. De acuerdo a la

naturaleza de una política de intermediación, resulta lógico que gran parte de estos lineamientos estén enfocados a regular la interacción entre el *FINAFIM* y las instituciones crediticias. Sin embargo, no resulta tan evidente la forma en que estas reglas operativas permiten a las IMFs lograr el cometido de mejorar el nivel de vida de la población objetivo y generar mayores oportunidades de autoempleo. Puesto en otros términos, el análisis formal de los lineamientos generales parece indicar que las disposiciones normativas sobre el funcionamiento del *FINAFIM* están principalmente enfocadas a dar cumplimiento al primer objetivo general del programa, la consolidación de las instituciones de microfinanciamiento, y se relega el segundo de ellos, la creación de oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.

En cuanto al propósito planteado en la misión y visión del *PRONAFIM*, el fomento de un sistema autosustentable de microfinanciamiento, estos mismos lineamientos no muestran estar dirigidos a su logro. Como ya se ha mencionado, la operación del programa se basa, al menos en su primer ciclo de vida, al desarrollo individual de las IMFs y no a la consolidación de un sistema como tal.

El **cuarto apartado** de las Reglas de Operación presenta los diferentes tipos de convenio, acuerdos o contratos que el *FINAFIM* puede establece con otras entidades u organismos públicos y privados, con el fin de complementar las acciones del *PRONAFIM*. Si bien estas disposiciones se condicen con el sexto objetivo particular, son de carácter descriptivo y no ordenan ningún mecanismo específico o disposiciones explicitas para lograr su cumplimiento.

El **quinto apartado** contiene los Lineamientos específicos del programa, que establecen las funciones, facultades y atribuciones de las instancias coordinadoras,

ejecutoras, normativas y de control y vigilancia del *FINAFIM*. La primera de ellas se refiere a la Coordinación General, encargada de la coordinación institucional y de la vinculación de acciones del programa. Las instancias ejecutoras son el Comité Técnico y el Secretario Técnico, mientras que las instancias normativas son el Comité Técnico (en la doble función de operar el programa y al mismo tiempo incidir en su regulación) y la Secretaría de Economía. Las instancias de control y vigilancia del *FINAFIM* son la SEFUPU, el Órgano Superior de Fiscalización de la Federación y el Despacho de Auditores Externos que se contrate acreditado ante la SEFUPU.

Un aspecto a tener en cuenta es que estos lineamientos otorgan amplias facultades al Comité Técnico en el proceso decisorio del programa, sin embargo, no establecen con precisión y de forma explícita la forma y criterios en que esta instancia debe tomar decisiones apegadas a los objetivos del programa. La falta de una metodología preestablecida que especifique y estandarice criterios técnicos de decisión puede poner en riesgo la alineación de las acciones del *PRONAFIM* con sus objetivos estratégicos.

El **sexto apartado** presenta el Mecanismo de Operación del programa que consiste en una descripción generalizada de las fases de difusión y promoción; de ejecución, operación y supervisión; de integración de padrones y de contraloría social. La integración de padrones es una modificación realizada respecto a las reglas operativas del año 2005, que se describe en la próxima sección.

Los últimos tres apartados contienen disposiciones vinculadas a la rendición de cuentas y a mecanismos de control a los que está sujeto el *FINAFIM* ante la Secretaría de Economía. Estos se refieren a la presentación de informes programáticos-presupuestarios, a la realización de evaluaciones internas y externas, así como los indicadores de resultados que debe reportar el fideicomiso.

En síntesis, esta aproximación general a la estructura y contenido de las Reglas de Operación del programa muestra que este instrumento normativo no contiene las disposiciones suficientes y necesarias para dar cumplimiento cabal al segundo objetivo general planteado, y dirigir sus acciones hacia la misión y visión del *PRONAFIM* (en el sentido de crear un "Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento"). Esto no implica, sin embargo, que estas reglas no posibiliten la consolidación y fomento de instituciones microfinancieras, al menos individualmente. Este es un aspecto a destacar si se tiene presente que para lograr un mercado o sistema autosustentable de instituciones, primero, es necesario preparar y consolidar financieramente a las IMFs en forma particular para que luego puedan competir en igualdad de condiciones.

3.3.4. El cambio en las Reglas de Operación: su impacto organizacional

Para el año 2006 se realizaron cambios formales en las Reglas de Operación del programa, producto de las adecuaciones en cuanto a fechas y artículos correspondientes al Presupuesto de Egresos en curso. Los cambios más importantes tienen que ver con el establecimiento de reglas y normas contables, así como con el control de las IMFs. Tal es el caso del Padrón de microfinancieras y la exigencia de que proporcionen la Clave Única del Registro de Población (CURP) de sus acreditados. (Ver Anexo 1)

El primer cambio importante se presenta en el numeral 3.5.1.1.1 (Apoyo crediticios) pues para 2006 se introduce y formaliza la obligación de que el Programa Operativo Financiero adjuntado a la solicitud incluya los datos de acuerdo con el Anexo A. Este anexo entre otras cuestiones obliga a las IMFs a presentar datos como el número total y el promedio de individuos por grupos, el importe de crédito individual, el importe total a individuos en grupo, los individuos sin grupos, el importe de créditos individuales y el

importe total a individuos sin grupo, el crédito total con recursos *FINAFIM*, la tasa mensual a los acreditados de créditos otorgados con recursos *FINAFIM*, la tasa mensual a los acreditados de créditos otorgados con otros recursos, así como los ingresos por comisiones.

Un aspecto análogo al anterior es el cambio introducido en el numeral 3.5.2. (Derechos y Obligaciones), pero en este caso vuelve obligatorio para las microfinancieras el cumplimiento de lo estipulado en las los anexos 1 y 2. El primero de estos anexos se refiere a la "Regulación Prudencial para Sociedades que Participan en la Ejecución de Programas Gubernamentales". Con él, se pretende establecer un marco regulatorio prudencial similar al que tienen las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP), aunque con un modelo más simplificado que éstas últimas por tratarse de entidades menos desarrolladas.

En cuanto al Anexo 2 de las Reglas de Operación, "Lineamientos Contables y Bases para la Reformulación, Presentación y Publicación de los Estados Financieros para Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios", se pretenden instaurar lineamientos principalmente en cuanto a la formulación de los estados financieros, su publicación y aprobación trimestral.

En el punto 7 de los Derechos y Obligaciones se integra la exigencia de solicitarle a las IMF la Clave Única de Registro de Población (CURP) de sus acreditados. En las Reglas del 2005 este último dato se debía cumplir en la medida de lo posible, pero a partir del 2006 se ha convertido en un requisito obligatorio. En el caso de la población objetivo que se ubica en zonas rurales de alta marginación, este requisito puede ser un impedimento para acceder a los microcrédito, si se tiene presenta que gran parte de esta población no cuenta con CURP. No obstante, el *FINAFIM* ha instrumentado una estrategia para que la población objetivo pueda realizar su trámite de CURP por medio de la IMF con quien tiene

su microcrédito, para que a su vez ésta canalice la solicitud al *FINAFIM* y éste la turne a la Secretaría de Gobernación (SEGOB).

Uno de los cambios más relevantes incluido en las Reglas de Operación del 2006 está relacionado con el control de las IMFs pero también con el tema de la transparencia. Nos referimos a la obligación del *FINAFIM* de integrar y actualizar un padrón de microfinancieras e intermediarios y un padrón de beneficiarios del programa, los cuales deberán ser remitidos a la Secretaría de la Función Pública y considerarlos parte de los informes trimestrales mencionados en el Art. 69 del Presupuesto de Egresos de la Federación. El primero de estos padrones deberá dar cuenta de datos básicos como el nombre o razón social de las IMFs o intermediarias, su ubicación física, el RFC, el nombre del representante legal, existencia y dirección de sucursales, su patrimonio actual, tipos de préstamos que otorga, además de los tipos de apoyo que otorga. El segundo, el de beneficiarios cubrirá obligatoriamente datos personales (nombre, dirección teléfono estado civil, escolaridad, ingreso semanal) y tipo de beneficiario (clave del programa, clave de la institución, folio, etc.). Los requerimientos de información para los dos padrones se indicados puntualmente en los anexos 3 y 4 de las Reglas 2006.

Otra sección completa incluida en las nuevas Reglas de Operación es la 7.3, "Informes Trimestrales", y está directamente relacionada con las anteriores. El sentido de esta modificación sigue en la línea de la vigilancia y el control de las IMFs, pero de igual manera agrega elementos de transparencia respecto del destino de los recursos asignados. Esto último, mediante la obligación por parte de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario de vigilar la observancia de la aplicación de los criterios y normas de regulación y contables, y la atribución de la SEFUPU de vigilar la correcta utilización de las Reglas de Operación por parte de la dependencia.

Adicionalmente, define la obligación por parte del *FINAFIM* de actualizar los padrones mencionados arriba y de integrarlos a los informes trimestrales. A estos informes también deberán de anexarse los datos relacionados con las normas de regulación y contables. Esta nueva fracción requiere que esa información sea solicitada a los intermediarios bajo protesta de decir verdad. Para verificar los datos proporcionados proporcionada se deberá recurrirá a una muestra definida internamente por el responsable ejecutor.

Dados los elementos recabados hasta ahora, el *FINAFIM* ha tenido dificultades para que las microfinancieras cumplan plenamente con las nuevas exigencias. Al parecer hay algunas instituciones que entregan información completa pero hay otras que les falta proporcionar una considerable parte de los datos exigidos.

Algunas microfinancieras han externado que es muy complicado tramitar la CURP (hay microempresarios que pueden incluso no cuentan con acta de nacimiento). Se han presentado algunas microfinancieras que desde febrero no han proporcionado los datos o que los dieron pero se les devolvió por presentarlos sin apegarse a las nuevas exigencias.

En el siguiente cuadro se presenta los principales cambios realizados en las Reglas de Operación 2006 respecto a las del año 2005.

Tabla 3.1. Resumen de Modificaciones a las Reglas de Operación 2006

Cambio generado	*Descripción*	*Líneas de acción*
Anexo A: Programa Financiero	Establece los datos que debe contener el programa financiero anexado a la solicitud de apoyos crediticios.	• La presentación del Programa Financiero, pero sobre todo el cumplimiento de las reglas prudenciales y los lineamientos contables requieran tanto de un trabajo especial de capacitación para las IMF, como de un tiempo pertinente para que sus responsables las incorporen plenamente a la actividad de su empresa. • Será importante sobre todo hacer concientes a sus titulares de la importancia y utilidad de, por ejemplo, crear reservas preventivas para cubrir los riesgos producto de los créditos y de contar con un Manual de Crédito con políticas y procedimientos (de integración de expedientes, de seguimiento y evaluación) claros. • Se les debe explicar que esas actividades redundarán en un fortalecimiento normativo y organizacional de su institución.
Cumplir con la normatividad aplicable y lo mencionado en los anexos 1 y 2.	Estos anexos definen las regulaciones prudenciales y los lineamientos contables para la formulación, presentación y publicación de los estados financieros.	
Exigir la CURP de cada uno de sus acreditados (beneficiarios Individuales)	Para el 2006 resulta obligatorio que las IMF proporcionen la Clave Única de Registro de Población de sus acreditados.	▪ Pese a las dificultades que pudieran esgrimir las IMF para que sus acreditados obtengan y proporcionen su CURP es importante que a éstos se les explique que sin esa clave les será muy difícil tener acceso no sólo al PRONAFIM sino también a cualquier otro programa gubernamental que pudiera beneficiarlos. • Es conveniente que el programa encuentre instrumentos que incentiven la obtención de la CURP, toda vez que a partir de este año resulta obligatorio cumplir con esa exigencia.
Padrones	El FINAFIM deberá integrar y actualizar un padrón de los beneficiarios del programa y un padrón de los intermediarios que participan en la distribución de los apoyos gubernamentales del Programa.	• El FINAFIM deberá encontrar los mecanismos adecuados para que las IMF proporcionen la información completa y además contribuyan a mantener actualizados los datos que lo componen. • Las visitas programadas a las microfinancieras pudieran servir de apoyo para recabar los datos que el padrón precisa.
Informes Trimestrales	La información acerca de la aplicación de los criterios y normas de regulación y contables por parte de los intermediarios, se incluirá en los informes trimestrales a que obliga el Decreto de Presupuesto de Egresos. En dichos informes también se incluirán los cambios que se hayan registrado en los padrones.	• La información que integra los informes además de reforzar el control de las IMF, agrega elementos de transparencia respecto del destino de los recursos. Sin embargo, la eficacia de los informes dependerá en todo caso de lo completa y precisa que sea la información recabada previamente.

3.3.5. Observaciones

De acuerdo al análisis realizado en esta sección, presentamos las siguientes observaciones de carácter general:

- Considerando que no está bien definido lo que es un “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento”, su tamaño y conformación, así como su dinámica o la forma de medir su desarrollo, no resulta sencillo establecer la manera como el *PRONAFIM* pudiera intervenir para fomentarlo o consolidarlo. Es, de hecho, discutible si en realidad este “sistema” puede ser afectado por la participación de otros actores. Pareciera necesario por tanto que al interior de la organización se valore la pertinencia de mantener la relevancia dada a esta categoría en sus Reglas de Operación.
- Igual inconsistencia se observa al momento de determina la existencia efectiva de una red de microfinancieras. En consecuencia, sería labor del programa determinar la pertinencia de crear e impulsar la vinculación y el establecimiento o no de redes. Si se resuelve que procede entonces se deberá definir también su alcance, dimensión y propósito. Además, si se concluye mantener el objetivo de estructurar una red y generar vínculos entonces corresponderá al *PRONAFIM*, por conducto del Comité Técnico del *FINAFIM*, determinar la estrategia respectiva con plazos y objetivos a cumplir.
- Las causas de la dificultad para evaluar profundamente tanto los resultados organizativos como las cadenas lógicas de la acción organizacional encuentran su razón precisamente en la limitada congruencia al momento de operativizar categorías y conceptos como los mencionados anteriormente.

- En términos generales, los cambios a las Reglas de Operación 2006 pueden considerarse como una continuidad de las actividades desarrolladas desde el surgimiento del programa: la formalización, consolidación y vigilancia de las Instituciones de Microfinanciamiento. Justamente, las modificaciones a las reglas profundizan los parámetros y términos al respecto y es la manera primordial como el *FINAFIM* asume los riesgos presentes en toda actividad crediticia.

3.4. Cumplimiento y Congruencia de los Procedimientos del PRONAFIM

En este apartado se analiza la congruencia formal entre las Reglas de Operación (RO) y los principales procesos que rigen la operación, seguimiento y control, así como la evaluación del *PRONAFIM*. Con este objetivo, nos enfocaremos en el desarrollo de las siguientes líneas de análisis:

1. Clasificación de los procesos según éstos sean de Identidad, Prioridad o Apoyo (las diferencias entre estas categorías se explican posteriormente).
2. A partir de la clasificación previa, se analiza desde el plano procedimental las posibilidades de cumplimiento de la misión y la visión plasmadas en las RO.
3. En función de los procesos más relevantes del *PRONAFIM*, verificar el cumplimiento de las obligaciones, derechos, requisitos, criterios y demás aspectos relevantes establecidos en las RO.
4. Verificar desde el aspecto procedimental el cumplimiento de los objetivos generales y específicos establecidos en las RO.

De acuerdo a estas líneas de análisis, pretendemos abarcar los aspectos más relevantes que establecen las RO y su relación con los procesos que rigen el funcionamiento del programa y del fideicomiso *FINAFIM*.

Antes de comenzar, sin embargo, cabe mencionar que el análisis que aquí se realiza consiste en un diagnóstico circunscripto al ámbito formal, o puesto en otros términos, a la evidencia documental de la que se dispone: Reglas de Operación, Manual de Procedimientos, formatos y reportes correspondientes a cada procedimiento, Actas de Comité Técnico y demás sustentos documentales que genera el funcionamiento del *PRONAFIM*. Dicha revisión formal y documental se complementa con una serie de entrevistas semi-estructuradas que se realizaron como apoyo secundario para complementar el análisis formal.[4]

3.4.1. Clasificación de los procesos

El primer paso del diagnóstico que realizamos consiste en clasificar los procesos del *PRONAFIM* (y del *FINAFIM*) de acuerdo al papel que desempeñan en el funcionamiento del programa.

En este sentido, se clasifican los procesos de acuerdo a las siguientes categorías: [5]

- **Procesos de Identidad,** aquellos que definen al programa y su relación con sus beneficiarios y población objetivo. Son los procesos que diferencian a un programa de sus competidores y están en el centro del éxito de la organización. Estos procesos son la fuente principal de valor del programa.

[4] El guión de las entrevistas semi-estructuradas se reporta en el Anexo 3 que acompaña a este apartado.
[5] Clasificación tomada de los trabajos de Davenport (1993), *Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology*, Boston., Harvard Business School Press; y de Porter (1991), *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*, México, Compañía Editorial Continental.

- **Procesos de Prioridad**, aquellos que constituyen el motor de la eficacia de la organización. Estos procesos influyen fuertemente en la forma en que se llevan a cabo los procesos de identidad y de qué manera está posicionada la organización con relación al contexto.
- **Procesos de Apoyo**, aquellos necesarios para respaldar la operación diaria. Estos procesos se identifican con las actividades de apoyo, generalmente funciones de tipo administrativas. Con frecuencia, los procesos de apoyo son el núcleo de la operación diaria de las organizaciones y son los que tienen mayor visibilidad.[6]

De acuerdo a estas categorías, la clasificación que hemos realizado para los procesos del *PRONAFIM* se presenta en la Tabla 3.2.

A partir de esta clasificación, hemos seleccionado los procedimientos de identidad y prioridad más relevantes para el funcionamiento del programa, los cuales serán utilizados como base para el desarrollo de las líneas de análisis ya mencionadas. Los procesos de apoyo, por otra parte, no serán analizados a detalle dado que no se puso énfasis en la operación diaria del programa, sino más bien en el funcionamiento en grandes agregados del mismo. La matriz que se presenta en el Anexo 2 de este apartado sintetiza el análisis que hemos realizado para los procesos de identidad y prioridad más relevantes (en esa matriz sólo se han mapeado algunos procesos de apoyo, con el fin de complementar la evaluación).

Dicha matriz constituye la base para desarrollar las siguientes líneas de investigación, por lo que creemos conveniente detenernos brevemente para explicarla y facilitar al lector su entendimiento.

[6] Las actividades de apoyo pueden agruparse en las siguientes categorías: abastecimiento, desarrollo de tecnologías, administración de recursos humanos, infraestructura de la organización.

Tabla 3.2. Clasificación de procesos

	AREAS/PROCEDIMIENTOS/SUBPROCESOS	CLASIFICACIÓN DE PROCESOS
1	**APOYOS FINANCIEROS**	
	PR-AF-01 LINEAS DE CREDITO	***Identidad***
	ANALISIS FINANCIERO MENSUAL	Prioridad
	ANALISIS TRIMESTRAL	Prioridad
	LINEAS DE CRÉDITO	Identidad
	VISITA SEGUIMIENTO	Prioridad
	PR-AF-02 SUCURSALES	***Identidad***
	ANALISIS INFORMACION MENSUAL	Prioridad
	SUCURSALES	Identidad
	CONTROL DE REMBOLSOS DE GASTOS DE OPERACIÓN	Apoyo
	PR-AF-03 AMPLIACION	***Identidad***
	CRÉDITOS ADICIONALES	
	PR-AF-04 DIAGNOSTICO INTEGRAL	***Prioridad***
	DIAGNOSTICO INTEGRAL	
	PR-AF-05 GESTION DE COBRANZA EXTRAJUDICIAL	***Apoyo***
	GESTIÓN DE COBRANZA EXTRAJUDICIAL	
2	**SECRETARIO TECNICO**	
	PR-ST-01 COMITÉ TECNICO	***Prioridad***
	PR-ST-02 CANCELACIÓN	***Apoyo***
	CANCELACIÓN DE PAGARÉ	
3	**FORTALECIMIENTOS Y DESARROLLO INSTITUCIONAL**	
	PR-FD-01 CAPACITACION A DISTANCIA	***Identidad***
	CAPACITACION A DISTANCIA	
	PR-FD-02 CAPACITACIÓN POR ESTUDIO DE CASO	***Identidad***
	CAPACITACION POR ESTUDIO DE CASO	
	PR-FD-03 ASISTENCIA TÉCNICA	***Identidad***
	ASISTENCIA TECNICA	
4	**PROMOCION Y VINCULACION**	
	PR-PV-01 ENCUENTROS NACIONALES	***Identidad***
	ENCUENTROS NACIONALES	
	PR-PV-02 EVENTOS, FOROS, SEMINARIOS Y TALLERES	***Identidad***
	EVENTOS, FOROS, SEMINARIOS Y TALLERES	
	PR-PV-03 PRIMER CONTACTO	***Apoyo***
	PRIMER CONTACTO	
	PR-PV-04 BOLETIN MICROFINANZAS	***Apoyo***
	BOLETIN MICROFINANZAS	
	PR-PV-05 ACTUALIZACION DE LA PAGINA WEB	***Apoyo***
	ACTUALIZACION PAGINA WEB	
	PR-PV-06 CAMPAÑA DE MEDIOS	***Apoyo***
	CAMPAÑA DE MEDIOS	
	CRITERIOS METODOLÓGICOS PARA LA DE EVALACIÓN DE CAMPAÑA DE MEDIOS	
5	**COORDINACION GENERAL**	
	PR-CG-01 COMUNICADOS DOCUMENTACION GENERAL FINAFIM	***Apoyo***
	COMUNICADOS DOCUMENTACION GENERAL FINAFIM	
	PR-DG-02 JUNTA DIRECTORES	***Apoyo***
	JUNTA DE DIRECTORES	
	PR-DG-03 PROYECTOS ESPECÍFICOS	***Apoyo***
	PROYECTOS ESPECÍFICOS	
	PR-DG-04 CONSEJO CONSULTIVO	***Apoyo***
	CONSEJO CONSULTIVO	
6	**ADMINISTRACION Y FINANZAS**	
	PR-AD-01 CARTERA DE CRÉDITO	***Prioridad***
	CONTROL DE CREDITO	
	PR-AD-02 PAGO DE SUBSIDIOS	***Apoyo***
	PAGO DE SUBSIDIOS	
	PR-AD-03 PAGO DE VIÁTICOS	***Apoyo***
	VIATICOS	
	PR-AD-04 OPERACIIÓN DEL FONDO DE CAJA CHICA	***Apoyo***
	FONDO DE CAJA CHICA	
	PR-AD-05 ENTRADA Y REGISTRO DE BIENES DE CONSUMO Y ACTIVO FIJO	***Apoyo***
	ENTRADA Y REGISTRO DE BIENES DE CONSUMO Y ACTIVO FIJO	
	PR-AD-06 ADQUISICIÓN DE BIENES - CONTRATACION DE SERVICIOS	***Apoyo***
	ADQUISICIÓN DE BIENES Y/O SERVICIOS	
	PR-AD-07 MANUAL DE CONTABILIDAD	***Apoyo***
	MANUAL DE CONTABILIDAD	
	PR-AD-08 BANCOS	***Apoyo***
	BANCOS FIDEICOMISO	
	PR-AD-09 SUMINISTRO DE MATERIALES Y UTILES DE OFICINA	***Apoyo***
	SUMINISTRO DE MATERIALES Y UTILES DE OFICINA	
	PR-AD-10 CONTRATACION DE SERVICIOS PROFESIONALES	***Apoyo***
	CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES	
	PR-AD-11 PAGO DE SERVICIOS PROFESIONALES	***Apoyo***
	PAGO DE SERVICIOS PROFESIONALES	
	PR-AD-12 TERMINACIÓN DE CONTRATO DE SERVICIOS PROFESIONALES	***Apoyo***
	TERMINACION DE CONTRATO DE SERVICIOS PROFESIONALES	
	PR-AD-13 PAGO DE IMPUESTOS	***Apoyo***
	PAGO DE IMPUESTOS	
	PR-AD-14 PRESUPUESTOS	***Apoyo***
	PRESUPUESTOS	
	PR-AD-15 EJERCICIO PRESUPUESTAL	***Apoyo***
	EJERCICIO PRESUPUESTAL	

Tabla 3.2. Clasificación de procesos (Continuación)

7	**JURÍDICO**	
	PR-JR-01 CONVENIOS	***Apoyos***
	ELABORACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LOS CONVENIOS DE LOS APOYOS PARCIALES NO CREDITICIOS (De Carácter No Recuperable)	
	PR-JR-02 CONTRATOS	***Apoyos***
	ELABORACION DE CONTRATOS	
	PR-JR-03 DICTÁMENES JURÍDICOS	***Apoyos***
	DICTÁMENES JURÍDICOS	
	PR-JR-04 PAGARÉS	***Apoyos***
	ELABORACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE PAGARÉS	
	PR-JR-05 REESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS	***Apoyos***
	REESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS	
8	**PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**	
	PR-PE-06 COMBATE A LA POBREZA (INFORME ANUAL)	***Apoyo***
	CONTROL DEL INFORME DE COMBATE A LA POBREZA DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-07 INFORMES DE LABORES Y GOBIERNO (INFORME ANUAL)	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES ANUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-01 FORMATOS D45 Y D46 (MENSUAL)	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES MENSUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-02 METAS PRESIDENCIALES	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES MENSUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-08 PROGRAMA ESPECIAL CONCURRENTE	***Apoyo***
	PROGRAMA ESPECIAL CONCURRENTE	
	PR-PE-09 METAS Y PRESUPUESTO	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES MENSUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-05 AUTENTICO FEDERALISMO	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES SEMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-03 CAMARA DE DIPUTADOS	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES TRIMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-04 MICRORREGIONES	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES TRIMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PE-10 REPORTE DE EROGACIONES	***Apoyo***
	CONTROL DE INFORMES TRIMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
	PR-PL-01 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	***Prioridad***
	PLANEACION ESTRATÉGICA	
9	**EVALUACION**	
	PR-EV-01 CALIDAD DEL SERVICIO	***Prioridad***
	EVALUACION DE LA CALIDAD DEL SERVICIO Y TRANSPARENCIA EN EL PROCESO	
	PR-EV-02 IMPACTO SOCIAL	***Identidad***
	EVALUACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL	
	PR-EV-03 EVALUACIÓN DE LA CAMPAÑA DE MEDIOS	***Apoyo***
	CRITERIOS METODOLÓGICOS PARA LA DE EVALACIÓN DE CAMPAÑA DE MEDIOS	
	CAMPAÑA DE MEDIOS	
10	**MANUAL DE IDENTIDAD**	***Apoyo***
	MANUAL DE IDENTIDAD	

En primer lugar, se establecen las etapas a las que pertenecen los respectivos procesos. En este sentido, se han dividido los procesos según correspondan a la etapa de Operación, Control y Seguimiento, o Evaluación. Luego se incluye el nombre del proceso de acuerdo a las claves que los identifican en el manual de procedimiento, y se los clasifica según sean de identidad, prioridad o de apoyo.

Posteriormente, se describe el proceso según actores, recursos, actividades, productos y resultados esperados. Las últimas cuatro categorías han sido seleccionadas de acuerdo al Modelo Lógico Kellogg que consiste en una forma sistemática y visual de presentar y comprender las relaciones entre los recursos que dispone una organización para operar su programa, las actividades que planea realizar, y los cambios o resultados que espera obtener.[7]

Las dos últimas columnas de la matriz, por otra parte, sintetizan la relación entre los procesos analizados y las RO: en la primera se incluye la congruencia de los procesos con los objetivos generales y particulares planteados en las RO, mientras que en la última columna se establece la relación directa entre los procesos (y sus pasos procedimentales) y las reglas de operación precisas.

3.4.2. Análisis procedimental para verificar cumplimiento de la misión y la visión del *PRONAFIM*

En esta sección analizamos la dotación de procedimientos con los que cuenta el *FINAFIM* para cumplir sus tareas, con relación a la Visión y la Misión del programa, que se establecen en las Reglas de Operación.

[7] Este modelo fue tomado de la Guía de Desarrollo de Modelos Lógicos, publicada por la W.K. Kellogg Foundation (2001).

Este análisis parte del entendimiento de que la visión de una organización, en este caso el *FINAFIM*, tiene las funciones de orientar la acción organizacional e individual respecto a la posición que se desea para la organización a futuro. Asimismo, debe cumplir con la tarea de ordenar la acción de los actores organizacionales ante distintas formas de actuar y de considerar el aspecto valorativo de tales acciones. En pocas palabras, la visión establece una imagen deseada de la organización. La misión de una organización, por otra parte, debe dirigir las acciones e intereses de los actores tomando como referencia el propósito fundamental de la organización. En este sentido, la misión debe estar orientada por el propósito que le da origen a la organización, por la actividad o servicio que presta y que la distingue del resto de las organizaciones. Un aspecto fundamental de la misión es que debe considerarse en su formulación las condiciones y restricciones formales e informales del ambiente económico, político, social y legal, que podrían estar socavando su alcance.

De acuerdo a las Reglas de Operación del *PRONAFIM* la visión y misión del programa son las siguientes:

Visión

La visión del *PRONAFIM* es la de contribuir a la conformación de un sistema sólido y autosustentable de instituciones de microfinanciamiento que apoyen a la Población Objetivo, ofreciéndole servicios financieros y no financieros de calidad, de forma ágil y oportuna para la materialización de sus proyectos.

Misión

> La misión del *PRONAFIM* es la de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios por medio de servicios financieros y no financieros que permitan a estas instituciones consolidar expandir sus labores de crédito, vincularse con otras instituciones y programas de microfinanzas, consolidar y mejorar su desarrollo organizacional, afianzar aspectos normativos de su trabajo de tal forma que se permita apoyar al mayor número de las iniciativas productivas de la Población Objetivo.

La forma en que están redactadas la visión y la misión del *PRONAFIM* puede dividirse en dos partes: el propósito a cumplir y los medios a través los cuales se pretende alcanzar dicho cumplimiento. En cuanto al primero de esto elementos, el propósito fundamental del programa consiste en la creación, fomento y consolidación de un *sistema* de instituciones de microfinanciamiento (SIM) que apoyen a la población objetivo. Es importante considerar, en este sentido, que un "sistema" implica mucho más que un conjunto heterogéneo de instituciones crediticias que otorgan de forma individual apoyos a la población objetivo. Un SIM debe ser entendido como un conjunto de relaciones entre las instituciones de microfinanciamiento, que se delimita frente a un entorno (estableciendo lo que corresponde adentro del sistema y lo que corresponde afuera del mismo) y que se encuentra en un proceso de constante reproducción que le permite mantenerse con vida. En este sentido, un sistema debe alcanzar una estructura lo suficientemente organizada y ordenada que le permita establecer cambios a partir de las condiciones previamente dadas en el proceso de su organización, y mantener cierta autonomía respecto al entorno.

El análisis procedimental que se realizó muestra que el programa no está dirigido -al menos en su primera fase de vida- hacia la creación, fomento y consolidación de un sistema autosustentable de instituciones de microfinanciamiento. Los procesos de identidad y prioridad del programa parecen estar más enfocados a impulsar de forma individual a las instituciones microfinancieras mediante apoyos crediticios y no crediticios para el desarrollo de infraestructura, adquisición de software, ampliación de líneas de crédito, apertura de sucursales, cursos de capacitación y asistencia técnica. Aquellos procesos dirigidos a la realización de encuentros nacionales, eventos, foros y seminarios, constituyen un esfuerzo por establecer vínculos entre las instituciones de microfinanciamiento, sin embargo, no están enfocados en la creación de redes de intercambio y divulgación de conocimientos entre estas instituciones. No obstante, aún reconociendo estos esfuerzos, en términos generales no está claro que el *FINAFIM* cuente con los instrumentos necesarios y suficientes para el establecimiento de un sistema de instituciones de microfinanciamiento propiamente dicho, al menos definido en forma inicial como un "mercado" que genere las condiciones suficientes y necesarias para que la población objetivo obtenga oportunidades justas para acceder a tal mercado.

La segunda parte de la misión y visión del programa, como se ha mencionado, consiste en los medios a través los cuales la organización pretende cumplir con su propósito fundamental. En este sentido, el análisis procedimental muestra que el *PRONAFIM* cumple con la entrega de servicios financieros y no financieros a las instituciones de microfinanciamiento para expandir sus labores crediticias (procesos para la apertura de sucursales y ampliación de línea de crédito), vincularse con otras instituciones y programas de microfinanzas (procesos para la realización de eventos, foros, seminarios y talleres), consolidar y mejorar su desarrollo organizacional (procesos

de asistencia técnica y capacitación a distancia), afianzar aspectos normativos de su trabajo (mediante los planes estratégicos de acción para solucionar anomalías operativas y financieras).

El análisis revela, de esta forma, que los instrumentos organizacionales del *PRONAFIM* (en este caso, los procesos de operación, seguimiento y evaluación), en esta primera fase de vida, son insuficientes para establecer un *sistema* de instituciones microfinancieras. Sin embargo, dichos instrumentos no pueden ser descartados en la medida en que están correctamente diseñados y estructurados para cumplir con la importante tarea de consolidar a las instituciones crediticias de forma individual. Este es un aspecto por demás destacable si consideramos, precisamente, que nos encontramos en una etapa de afianzamiento del programa. En otras palabras, el esfuerzo actual en términos de procedimientos está ligado, como primera fase, al fortalecimiento de algunas microfinanciadoras, al consolidar su lógica y estructura. Una segunda fase, con base en los propios objetivos generales del programa, requeriría una definición más clara de la red o sistema de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello, cuestión hoy día prácticamente inexistente.

3.4.3. Análisis procedimental para verificar cumplimiento de las Reglas de Operación

Esta sección está dedicada a analizar la correspondencia formal entre las disposiciones precisas que se establecen en las RO para el funcionamiento del *PRONAFIM* y el diseño procedimental del Fideicomiso encargado del mismo. De acuerdo a la estructura de las RO, nos enfocaremos únicamente en aquellas reglas que tienen un respaldo procedimental vinculado a las tres etapas del programa: operación,

control y seguimiento, y evaluación. Nos limitamos al siguiente conjunto reglas operativas: 3. Lineamientos generales; 5. Lineamientos específicos; 6. Mecanismo de operación; 8. Evaluación.[8] La base de este análisis lo constituye la matriz que se presenta en el Anexo 2; en particular, se compara la columna de resultados esperados con la que establece la relación de los procedimientos con las RO.

Desde el plano procedimental, el *PRONAFIM*, por medio de los procedmientos establecidos en el *FINAFIM*, parece estar cumpliendo cabalmente con la distribución de apoyos crediticios y no crediticios destinados a las IMFs. En este sentido, la ministración de recursos que se deriva del proceso PR-AD-01 (Control y Seguimiento de Cartera de Crédito) cumple con la entrega de apoyos crediticios a las IMFs e Intermediarios a fin de destinar dichos apoyos a la Población Objetivo (inciso a) del parágrafo 3.4.1.1. de las RO). Asimismo, la entrega de dichos recursos se apega a los criterios establecidos en el mismo apartado: evitar la concentración de riesgos, alentar la diversificación de fuentes de financiamiento, y entregar créditos adicionales. La entrega de apoyos crediticios adicionales (inciso b) del parágrafo 3.4.1.1.), por otra parte, encuentra un respaldo operativo en el proceso PR-AF-03 (Apoyo crediticio adicional - Ampliación del crédito). La ministración de ambos tipos de recursos, a su vez, se apega a las RO que establecen los lineamientos específicos, en particular aquellas que determinan las facultades del Comité Técnico (5.1.1. Instancias ejecutoras, Facultades del Comité Técnico: i) autorizar la celebración de actos, convenios y contratos, de los cuales se deriven derechos y obligaciones para el patrimonio del *FINAFIM*).

[8] Las reglas de operación que no analizamos en esta sección son las siguientes: 1. Presentación; 2. Objetivos (se analizan en la próxima sección); 4. Coordinación de acciones; 7. Informes programático-presupuestarios; 9. Indicadores de Resultados; 10. Seguimiento, control y auditoría; 11. Quejas y denuncias.

En lo que respecta a los apoyos parciales no crediticios, el *FINAFIM* también parece estar cumpliendo con su propósito, al menos desde el punto de vista del diseño y estructura de sus procesos. La ministración de apoyos para asistencia técnica y capacitación (inciso a) del parágrafo 3.4.1.2.) está sustentada en los procesos PR-FD-01 (Capacitación a distancia) y PR-FD-03 (Asistencia técnica). La entrega de apoyos para participación en foros, mesas de trabajos y eventos (inciso b) del parágrafo 3.4.1.2.) está respaldada por los procesos PR-PV-01 (Encuentros Nacionales) y PR-PV-02 (Eventos, Foros, Seminarios y Talleres). Los apoyos para el establecimiento de sucursales (inciso d) del parágrafo 3.4.1.2.) encuentran sustento en el proceso PR-AF-02 (Apoyo parcial no crediticio para apertura de Sucursales), con estricto apego a las RO que establecen las facultades del Comité Técnico. Cabe mencionar, sin embargo, que este primer análisis procedimental no ha identificado de forma clara y evidente los procesos vinculados a la adquisición de infraestructura para la modernización de las IMFs, ni para la compra de software para la formación y fortalecimiento de estas instituciones.

Respecto a los montos de los apoyos, las Reglas de Operación (numeral 3.4.2.) establecen lineamientos para su determinación, aprobación, entrega y eventual recuperación, que encuentran un reflejo en los siguientes procesos: PR-ST-01 (Comité Técnico), PR-JR-02 (Elaboración y formalización de Contratos) y PR-JR-04 (Elaboración y formalización de Pagarés). El primero de éstos se refiere a los pasos procedimentales a través de los cuales el Comité Técnico aprueba el programa operativo y financiero, y establece los montos máximos de apoyo directo. Los últimos dos procesos se refieren a las actividades, productos y resultados esperados, por los cuales se formaliza la entrega de apoyos mediante un instrumento jurídico que establece términos y condiciones para la ministración de recursos, montos, tasas de interés, plazos y condiciones para su

recuperación, así como causales para la rescisión, cancelación o suspensión de los apoyos.

Las Reglas de Operación que se refieren a los beneficiarios en particular (numeral 3.5) también parecen estar correctamente sustentadas en el diseño procedimental con el que cuenta el *FINAFIM*. En este sentido, la presentación de información de las IMF para la aprobación de sus apoyos crediticios del inciso a) del parágrafo 3.4.1.1., parece cumplirse cabalmente según lo muestra el proceso PR-AF-01 (Línea de crédito) en sus primeras actividades, cuyos resultados esperados son determinar la elegibilidad de la IMFs e iniciar el proceso de aprobación de apoyos. Asimismo, las primeras actividades, productos y resultados del proceso PR-AF-01 se apegan al parágrafo 3.5.1.2. de las RO, que determina lineamientos generales en materia de transparencia sobre los métodos y procesos aplicados. Por otra parte, los requisitos establecidos en el inciso b) del parágrafo 3.5.1.1.1 para la aprobación de créditos adicionales encuentran sustento en el proceso PR-AF-03 (Apoyo crediticio adicional - Ampliación del crédito).

Los requisitos para la aprobación de apoyos parciales no crediticios se encuentran en el parágrafo 3.5.1.1.2, donde el inciso a) se refiere a la aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación; el inciso b) se vincula con la aprobación de apoyos para la participación en foros, eventos, seminarios y talleres; mientras que el inciso c) se refiere a la autorización para ministrar apoyos para la apertura de sucursales. Estas reglas operativas encuentran un respaldo procedimental en los procesos PR-FD-01 (Capacitación a distancia) y PR-FD-03 (Asistencia técnica); PR-PV-01 (Encuentros Nacionales) y PR-PV-02 (Eventos, Foros, Seminarios y Talleres); y PR-AF-02 (Apoyo parcial no crediticio para apertura de Sucursales), respectivamente. Cabe mencionar, también, que en dichos procesos de aprobación de apoyos crediticios y no crediticios,

éstos dan cumplimiento a las reglas que establecen mecanismos transparente en la ejecución de los procesos y sus respectivas metodologías.

En lo que se refiere a las reglas que determinan la información adicional, tasas aplicables, programación de pagos y garantías (parágrafo 3.5.1.1.3), éstas se sustentan en el proceso PR-AD-01 (Control y Seguimiento de Cartera de Crédito). Con mayor precisión, el cumplimiento de dichas reglas se verifica en los reportes de información financiera que presenta la unidad de Control de Cartera y Cobranza entrega a Tesorería.

En cuanto a los derechos y obligaciones de las IMFs (parágrafo 3.5.2) y su vínculo con los procesos del *FINAFIM*, se presentan las siguientes relaciones. El cumplimiento de las condiciones marcadas por el Comité Técnico sobre la aplicación de políticas y reglas respecto a los créditos otorgados (inciso 1) se evidencia en los procesos PR-FD-01 (Capacitación a distancia) y PR-FD-03 (Asistencia técnica) en particular, y en todos los procesos que implique interacción entre el *FINAFIM* y las IMFs, en general. El inciso 3 se refiere a la aceptación por parte de las IMFs de la realización de auditorías técnicas, visitas de supervisión e inspección. Su cumplimiento se respalda en el proceso PR-AF-01 (Línea de crédito) y, en particular, en las visitas de campo que realizan las unidades descentralizadas de Control y Seguimiento. El proceso PR-AD-01 (Control y Seguimiento de Cartera de Crédito), por otra parte, parece atender los derechos y obligaciones de las IMF del inciso 6 (cubrir el principal e intereses al 100% de los apoyos crediticios, conforme al calendario de plazos establecidos en el contrato), en particular, a través del control de cobranzas que realiza la unidad de Control de Cartera. Por último, hemos encontrado un respaldo directo del proceso PR-AF-01-1 (Análisis de información mensual) al inciso 7 de las obligaciones y derechos. En efecto, la solicitud y entrega de información financiera básica para la vigilancia y control mensual (e individual) de

cartera, créditos y acreditados de las IMF, cumple con el requisito de las IMFs de llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera e informar al *FINAFIM* mensualmente.

Los Lineamientos específicos del programa se establecen en el apartado número 5 de las RO. El análisis se circunscribe a las facultades del Comité Técnico (parágrafo 5.1.1. Instancias ejecutoras), que tienen un respaldo procedimental de acuerdo a las fases del programa que estamos manejando. En este caso, encontramos que las actividades planteadas en los incisos b) y c) (aprobar del presupuesto anual del *FINAFIM* y de los calendarios de presupuestos y metas) encuentran correspondencia en el proceso PR-PL-01 (Planeación Estratégica), mediante el cual el Comité Técnico aprueba la planeación estratégica del fideicomiso. Por otra parte, como ya se ha mencionado, el PR-AF-03 (Apoyo crediticio adicional - Ampliación del crédito) permite verificar, al menos desde el ámbito formal y documental, el cumplimiento del inciso i) del parágrafo mencionado.

El inciso p) del parágrafo 3.5.1.1, por otra parte, establece la facultad del Comité Técnico de aprobar la designación de las personas que deben realizar los informes de evaluación externa sobre la operación física y financiera de impacto socioeconómico. Esta facultad está respaldada en el proceso PR-EV-02 (Evaluación del Impacto Social) y, en específico, en la actividad que se refiere a la autorización a cargo del Comité Técnico de la evaluación externa. Por último, el inciso s) se refiere a las facultades y obligaciones necesarias del Comité Técnico para instruir al fiduciario (NAFIN), cuyo sustento procedimental lo hemos ubicado, de forma general, en el proceso PR-ST-01 (Comité Técnico) y, en particular, en las actividades vinculadas a la aprobación de la orden del día y a la elaboración de actas del Comité Técnico. Asimismo, en términos generales, la revisión formal realizada muestra que el proceso de Comité cumple con los lineamientos

en materia de transparencia establecidos en el parágrafo 3.5.1.2. de las Reglas de Operación.

El apartado de las RO que se refieren a los mecanismos de operación (numeral 6), por otra parte, también encuentran un respaldo procedimental, en especial aquellos vinculados a la ejecución, operación y supervisión del *PRONAFIM* (parágrafo 6.2). Éstos se sustentan, principalmente, en los procesos PR-EV-01 (Evaluación de la calidad en el servicio y transparencia en el proceso) y PR-PL-01 (Planeación Estratégica). En particular, nos referimos a las actividades que implican a la Coordinación General del programa: el análisis de los reportes de cumplimiento de los planes de acción (PR-EV-01) y la aprobación de la planeación de metas (PR-PL-01).

El último apartado de las RO en el que se ha enfocado el análisis corresponde al numeral 8. Evaluación. De acuerdo a los procesos que se han descrito y analizados (ver matriz en el Anexo 1), se encuentra correspondencia entre estas RO y el proceso PR-EV-02 (Evaluación del Impacto Social). Nos referimos, en particular, a las actividades que vinculan al proveedor (institución externa a cargo de la evaluación) con las unidades del fideicomiso *FINAFIM* durante el proceso de levantamiento de la información y la presentación de resultados.

En términos generales, el análisis realizado muestra un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y lineamientos planteados en las Reglas de Operación, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el *FINAFIM* es congruente con las reglas operativas que rigen la operación, la supervisión y la evaluación del programa. Con esto nos referimos, en particular, a los tipos de apoyo y sus montos; a los criterios y requisitos para la elegibilidad de las IMFs y

la aprobación de los apoyos; a los derechos y obligaciones de los beneficiarios; a los lineamientos específicos que determinan las facultades de las instancias ejecutoras del programa; a los mecanismos de operación del programa; y, finalmente, a las disposiciones en materia de evaluación interna y externa. Todos estos aspectos fundamentales para el funcionamiento del programa tienen un respaldo en el manual de procedimientos, que permite identificar los insumos, las actividades, productos y resultados esperados de cada uno de ellos.

No obstante el nivel de congruencia alcanzado entre las RO y los procesos del *FINAFIM*, no se puede dejar de mencionar algunos aspectos metodológicos que merecen atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa. Con esto nos referimos a lo siguiente: la falta de una metodología explícita, puntual y documentada mediante la cual el Comité Técnico toma decisiones (proceso PR-ST-01), y la falta de una metodología común para las evaluaciones externas que realizan instituciones académicas sobre el impacto socioeconómico (proceso PR-EV-02).

Respecto a la primera, cabe mencionar que ni en el manual de procedimientos ni en las RO se establece una metodología precisa con base en la cual el CT decide la autorización de apoyos y la aprobación de la planeación estratégica, entre otros. Si bien el apartado de Lineamientos específicos de las RO determina entre las facultades del Comité Técnico aquella de establecer los criterios para autorizar a instituciones de microfinanciamiento para participar de la entrega de apoyos, estos criterios no son explícitos en ninguno de los soportes documentales revisados. Incluso, la revisión de algunas de las Actas de Comité Técnico evidencia que la toma de decisiones se realiza de forma casuística (es decir, según el caso en turno que corresponda atender) y con base a los argumentos presentados por los integrantes del Comité. Este es un aspecto por demás

importante que merece atención, dado que la falta de una metodología clara y explicita que rija la toma de decisiones del Comité Técnico afecta la forma en que se pueden evaluar los resultados del programa. Con esto nos referimos a lo siguiente: la falta de criterios (explícitos) de decisión ligados a los objetivos del programa hacen difícil definir su impacto esperado, así como la medición del mismo. Si la toma de decisiones es casuística, es de esperar que mínimamente siga una serie de criterios técnicos estandarizados (de contabilidad y de riesgo, por ejemplo). Si bien esto no necesariamente es grave, sí implica que la toma de decisiones crítica del Comité puede o no estar alineada con los objetivos estratégicos. El alineamiento sistemático de la toma de decisiones y de sus criterios en el Comité, incrementaría exponencialmente la posibilidad de generar impactos congruentes sobre los grandes objetivos de la organización. Además, permitiría una comunicación más clara y estratégica entre el Comité y la administración del programa, al establecerse señales claras de cómo alinear los procesos y acciones organizativas con los resultados de largo alcance claramente operativizados y definidos con criterios explícitos, por parte de propio Comité Técnico.

Asimismo, la carencia de una metodología en la toma de decisiones del Comité Técnico afecta la forma en que se diseñan estrategias para consolidar a las IMFs de forma individual y, en última instancia, inciden en la creación de un sistema de instituciones microfinancieras. Una metodología clara y explicita, que contemple criterios de decisión precisos según los diferentes tipos de instituciones microfinancieras, que tome en consideración las diferentes fases de vida de las IMFs y que permita la creación de portafolios para cada tipo de institución, es fundamental para diseñar y ejecutar estrategias focalizadas que atiendan las necesidades específicas de cada IMF y, eventualmente, al sistema de microfinancieras en su conjunto. En otras palabras, la toma

de decisiones del Comité está íntimamente ligada al impacto sistémico del programa: consolidación de un mercado o un sistema que genere las oportunidades de acceso de la población objetivo. Al ser esta una política de intermediación, la lógica sistémica, el marco lógico del accionar y de la decisión de programa se convierten en elementos críticos de su impacto.

El otro aspecto a tener en cuenta para mejorar el funcionamiento del programa es que las evaluaciones externas del impacto socioeconómico se han realizado con diferentes metodologías, según la institución contratada. Esta no es una cuestión menor dado que diferentes metodologías de evaluación no permiten una comparación precisa de sus resultados y, por consiguiente, no es posible determinar el impacto del programa sobre la población objetivo. Cabe recordar que uno de los objetivos del *PRONAFIM* es generar oportunidades de autoempleo y mayores ingresos para la población de bajos ingresos, por lo tanto, si no es posible comparar resultados de las evaluaciones externas debido a las diferentes metodologías aplicadas, el *FINAFIM* no podrá determinar efectivamente si se está cumpliendo este objetivo y en qué medida está impactando el programa a su población objetivo.

3.4.4. Análisis procedimental para verificar cumplimiento de los objetivos generales y específicos del *PRONAFIM*

Esta última sección se dedica a analizar la congruencia formal entre los objetivos generales y particulares plasmados en las Reglas de Operación y el propósito de cada uno de los procesos que se han incluido en la matriz que se presenta en el Anexo 1. Para simplificar el análisis se utiliza el cuadro que se presenta al final de esta sección.

En términos generales, puede apreciarse que el diseño y estructura de los procesos con los que cuenta el *FINAFIM* para operar, vigilar y evaluar el *PRONAFIM*, le permiten dar cumplimiento –al menos desde el ámbito formal- a casi todos los objetivos del programa. En lo que se refiere a los **objetivos generales**, los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMFs, por lo que el primero de estos objetivos puede cumplirse en términos procedimentales. En cuanto al segundo objetivo general, el análisis realizado no muestra que los procesos de operación, supervisión y evaluación estén directamente enfocados en la generación de oportunidades de autoempleo y de mayores ingresos para la población objetivo, sino que están particularmente dirigidos a consolidar a las instituciones de microfinanciamiento. Esto no significa que el programa en su conjunto no pueda cumplir con este objetivo, sino que el diseño y estructura de sus procesos no evidencian un impacto directo sobre el mismo. En parte, esto encuentra explicación en el hecho que el *PRONAFIM* consiste en un programa de intermediación, que pretende alcanzar a la población objetivo a través de las IMF. Como consecuencia, en términos procedimentales no está tan claro que pueda cumplirse con el segundo objetivo general, aún cuando puede existir un impacto en esta dirección.[9]

Respecto a los **objetivos particulares**, gran parte de los procesos analizados muestran que el diseño procedimental del programa permite, en términos formales, el cumplimiento del **primer objetivo específico**, pues se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMFs mediante la entrega de apoyos crediticios y no crediticios. El **segundo objetivo específico** del programa se sostiene en la realización de

[9] Cabe mencionar que el proceso PR-EV-02 (Evaluación del impacto social) está circunscrito a la medición del segundo objetivo general. Sin embargo, no queda claro cómo esta evaluación puede generar efectivamente mejoras en el nivel de ingresos de la población objetivo y oportunidades de autoempleo.

cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios. En este sentido, el diseño de procedimientos del *FINAFIM*, en especial de los procesos PR-FD-01 y PR-FD-03, es congruente con el logro de este segundo objetivo.

El **tercer objetivo específico** se refiere a la entrega de apoyos a las IMFs para la adquisición de software e infraestructura (informática y física). Como ya se ha mencionado, el análisis realizado no ha identificado procesos específicos vinculados a la adquisición de infraestructura para la modernización de las IMFs, ni para la compra de software para la formación y fortalecimiento de estas instituciones. Desde el ámbito formal y procedimental, por lo tanto, no queda claro que el programa pueda dar cumplimiento a este objetivo.

El **cuarto objetivo específico** del *PRONAFIM* se basa en la difusión, promoción e intercambio de conocimiento, en la creación y desarrollo de redes, así como en la realización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional. En este sentido, los procesos PR-PV-01 y 02 (Encuentros Nacionales y Eventos, foros, seminarios y talleres, respectivamente) cumplen con la realización de eventos y encuentros. Los procesos PR-EV-01 (Evaluación de la calidad en el servicio) y PR-EV-02 (Evaluación del impacto social), por su parte, parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del *PRONAFIM*. Sin embargo, cabe mencionar que ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de cooperación entre las IMFs. Como ya se ha mencionado anteriormente, la dotación de procesos con los que cuenta el programa parece consolidar de forma individual a las instituciones microfinancieras, más que crear redes entre ellas e impulsar un sistema de IMFs propiamente dicho.

En lo que se refiere al **quinto objetivo específico**, éste se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento (PR-AF-01-3), en la medida que los reportes que se generan a partir de las visitas permiten identificar fallas en las metodologías que aplican las IMFs para la entrega de apoyos a la población objetivo. La corrección de anomalías e irregularidades está sujeta al diseño y ejecución de los planes de acción que determine el *FINAFIM*. Cabe mencionar, sin embargo, que los procesos del fideicomiso ni sus soportes documentales reportan una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas en materia normativa. Como en el caso de las decisiones del Comité Técnico, los planes de acción se desarrollan de forma casuística, lo que no permite establecer estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera.

El **último objetivo específico** del *PRONAFIM* es que el menor grado de congruencia muestra con la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso. En términos procedimentales, no se han encontrado herramientas que permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

En términos generales, puede argumentarse que el diseño y estructura de los procesos del *FINAFIM* son congruentes con los objetivos del programa, aún cuando restan algunos aspectos por mejorar que podrían permitir al *PRONAFIM* alcanzar niveles mayores de eficacia.

3.5. Observaciones

De acuerdo al análisis realizado en esta sección, los principales hallazgos pueden resumirse de la siguiente forma:

- **Congruencia de los procesos del *PRONAFIM* con la Visión y Misión**: el programa no está dirigido, al menos en su primera fase de vida, hacia la creación, fomento y consolidación de un *sistema autosustentable* de instituciones de microfinanciamiento propiamente dicho. El esfuerzo actual, en términos de procedimientos, está ligado al fortalecimiento individual de algunas microfinanciadoras mediante la consolidación de su lógica operativa y de estructura. Una segunda fase, con base en los propios objetivos generales del programa, requeriría una definición más clara de la *red* o *sistema* de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello.

- **Congruencia de los procesos del *PRONAFIM* con sus Reglas de Operación**: se presenta un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y lineamientos planteados en las RO, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa, en particular, en las fases de operación, supervisión y la evaluación. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el *PRONAFIM* es congruente con las reglas operativas. No puede dejarse de mencionar, sin embargo, que algunos aspectos metodológicos merecen atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa en función de los objetivos y propósitos que se han planteado. En particular: la falta de una metodología explícita, puntual y documentada mediante

la cual el Comité Técnico toma decisiones, y una metodología común para las evaluaciones externas que realizan instituciones académicas sobre el impacto socioeconómico.

- **Congruencia de los procesos del *PRONAFIM* con sus objetivos generales:** los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMFs (primer objetivo general). En términos procedimentales, sin embargo, no está tan claro que pueda cumplirse con la generación de oportunidades de autoempleo y de mayores ingresos para la población objetivo (segundo objetivo general), aún cuando puede existir un impacto en esta dirección, lo cual de hecho busca probarse por medio de la evaluación de impacto social de este documento.
- **Congruencia de los procesos del *PRONAFIM* con sus objetivos específicos:** desde el análisis procedimental puede observarse que gran parte de los procesos analizados se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMFs mediante la entrega de apoyos crediticios y no crediticios (primer objetivo específico). El segundo objetivo específico, parece cumplirse en términos formales a través de la realización de cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios. El diseño y estructura procedimental, sin embargo, no muestran congruencia con el tercer objetivo específico del programa, la entrega de apoyos a las IMFs para la adquisición de software e infraestructura. En lo que respecta al cuarto objetivo específico, si bien los procesos para realizar evaluaciones externas e internar parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del *PRONAFIM*, ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de

cooperación entre las IMFs. El quinto objetivo específico se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento, sin embargo, la falta de una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas en materia normativa, pueden socavar el establecimiento de estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera. El sexto objetivo específico del *PRONAFIM* es que el menor grado de congruencia muestra respecto a la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso: no se han encontrado herramientas normativas y organizacionales que permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

4. La Viablidad Financiera y/o el Impacto Social de los Programas de Microfinanciamiento

El microcrédito se ha estudiado extensamente desde la década de los 1980s, a raíz del éxito del Grameen-Bank, aunque sus antecedentes se remontan hacia finales del siglo XVIII cuando los obreros alemanes, quienes idearon mecanismos informales de crédito, crearon cooperativas de crédito. El tema ha atraído la atención de sociólogos, antropólogos, economistas y politólogos debido a que su diseño incluye esquemas de participación social, política y económica. Han surgido, desde entonces, un sin fin de programas gubernamentales y de organismos internacionales para impulsar esta iniciativa. Por lo mismo, esta diversidad de enfoques ha incluido una discusión que ha dividido a los estudiosos del tema: la escuela de la viabilidad financiera de los programas e instituciones microfinancieras (generalmente defendida por los economistas) y la escuela de impacto social que argumenta que el microfinanciamiento proveniente de un programa gubernamental es un instrumento para canalizar y focalizar subsidios a la población de más bajos ingresos. Si hablamos del primer enfoque, habría que distinguir entre la viabilidad financiera de las IMFs y la viabilidad financiera del programa. En muchas ocasiones se genera una confusión al no tener claro a quien se está evaluando. La evaluación de las instituciones implica sus tasas de rendimiento y sus costos, sin considerar los posibles donativos que pudieran recibir. Este análisis nos diría que tan viable es la permanencia de esta IMF en el mercado, con y sin transferencias o donativos. Por otra parte, la viabilidad financiera del programa, va más por el lado de un análisis costo – beneficio para determinar si éste es el mejor destino de

los recursos asignados o, si es posible obtener mejores resultados en términos de bienestar social, asignando los recursos a otro programa del gobierno.

Por otra parte, si hablamos del enfoque social, tendríamos que analizar su efectividad en disminuir la pobreza (o en general, su efectividad en el cumplimiento de su metas y objetivos), ignorando por completo la viabilidad financiera del mismo. *El caso ideal, por supuesto, sería el de un programa de microcrédito que genere un impacto positivo en el bienestar de los beneficiarios y que, además, sea viable financieramente***.** Este capítulo revisa y analiza esta controversia, para luego contextualizar al *PRONAFIM* dentro de esta discusión.

4.1. La Viabilidad Financiera

Como ya se mencionó, el microcrédito ha sido ampliamente analizado por distintos grupos de disciplinas sociales, las cuales se han volcado a desarrollar una extensa literatura sobre el tema. Así, aunque la viabilidad financiera ha sido analizada ampliamente por varios autores, ha prevalecido cierto nivel de confusión. No se especifica claramente si se habla de la viabilidad de un programa de microfinanciamiento o de la viabilidad financiera de las instituciones que participan en él. A pesar de esta confusión, Morduch (1999a, 1999b) representa una placentera excepción. De acuerdo a este autor, cuya fuente es una encuesta realizada en 1998,[1] que consta de 72 programas, sólo cerca de la mitad es rentable. Es decir, solo 34 bancos populares podrían sobrevivir por sí mismos. Esta cifra, desde el punto de vista financiero, levantaría ya dudas sobre la viabilidad financiera de los programas. Pero Morduch va más lejos, argumenta que existen cientos de programas que no están en

[1] Aparecida en el *MicroBanking Bulletin*.

dicha muestra, los cuales no son viables financieramente; es decir, existe un problema de sesgo de selección en su muestra. Cita a un experto en la materia que sostiene que sólo el 1 por ciento de los programas manejados por las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) en el mundo son sostenibles financieramente y, que en el futuro, sólo el 5 por ciento podrían llegar a serlo. En otras palabras, la mayor parte de estos programas sobrevive gracias a donadores externos, ya que de otra manera no podrían operar. Estos donadores incluyen Fundaciones Internacionales (Accion International, Ford, Hewlett, etc), Organismos Internacionales (Banco de Desarrollo Asiático, Banco de Desarrollo Interamericano, Banco Mundial, etc.) y hasta gobiernos centrales de los distintos países.

Ante esta evidencia, la pregunta es si estos programas tienen que ser vistos como subsidios bien focalizados y olvidarse de la viabilidad financiera. Este es un argumento válido. Si el subsidio llega a quien debe llegar, entonces la preocupación debe centrarse en qué tan efectivo está siendo este subsidio desde el punto de vista social. Es decir, en todo caso hay que evaluar el impacto social del subsidio: qué tan efectivos son en incrementar el bienestar de los beneficiarios.

Asimismo, es importante estudiar porqué el otro 95 por ciento de estos programas no son viables financieramente. Tentativamente, se pueden esgrimir varias razones. Primero, los programas no están dispuestos a pasarle al cliente el verdadero costo del crédito y descansan en topes a la tasa de interés. Segundo, los costos de operación son tan altos que son absorbidos por ellos mismos. Tercero, éstos no están siendo manejados por personas con la capacitación suficiente.

En este punto, es importante resaltar que la agenda de investigación debe separar los dos tipos de viabilidad en este tipo de programas: la viabilidad operacional y la viabilidad financiera. La primera es la capacidad que tiene la institución para generar los

ingresos suficientes para cubrir los costos de operación, pero no necesariamente el costo del capital. Si esto último no sucede, entonces en el largo plazo, el capital se desvanecerá. Por su parte, la viabilidad financiera incluye la recuperación del capital a la tasa de mercado. Es decir, que la institución sea capaz de fondearse en el mercado y que recupere tanto los costos de operación como el servicio de la deuda. Si una institución depende de subsidios o de recursos a tasas preferenciales, entonces esa institución no es viable financieramente.

Quizá uno de los principales retos en este tipo de agenda es la obtención de información confiable y transparente. Muchos de estos programas, como lo señala Morduch (1999b), no publican su información. El Banco Grameen es uno de los pocos casos en el que su información es abierta, disponible y transparente. Basado en esta información, Morduch (1999a) se pregunta porqué si este banco ha sido tan exitoso,[2] otros bancos comerciales no han seguido su ejemplo, aún aquellos dentro de las fronteras de Bangladesh, para servir a ese nicho de mercado, que es la población pobre. Asimismo, se pregunta porqué las réplicas del Grameen en otros lugares requieren constantemente de donadores externos.

El autor sostiene que la respuesta a estas interrogantes parece descansar en el desempeño del Banco Grameen: a pesar de sus reportes de rentabilidad, este banco recibe continuamente subsidios externos. Sus resultados muestran que el subsidio efectivo recibido entre 1985 y 1996 asciende aproximadamente a 175 millones de USD. Si bien es cierto que el banco ha hecho un esfuerzo y mostrado cierto progreso desde su fundación en 1985, el banco sigue restringido por los altos costos de transacción y descansa fuertemente en la generosidad de donantes con conciencia social.

[2] El Banco Grameen ha reportado tasas de repago superiores al 98 por ciento (cifra superior a la de la banca comercial en todo el mundo), dando servicio a más de dos millones de personas pobres, en su mayoría mujeres,

También muestra que si bien es cierto que el subsidio promedio como proporción del portafolio total cayó de 20 por ciento en la mitad de la década de los 1980s a 7 por ciento en 1994, debe decirse que esta tendencia cambió de rumbo ya que para 1995 y 1996 esta cifra rebotó a 9 por ciento. De acuerdo con este autor, no existe evidencia suficiente para garantizar la viabilidad financiera del Banco Grameen en el mediano plazo sin la presencia de subsidios.

Por esta razón, algunos (el Banco Mundial, predominantemente) han sugerido que los programas deben ser viables. Por el contrario, Hulme y Mosley (1996) se han opuesto a esta corriente argumentando que este tipo de acción desplazaría nuevamente a los pobres del acceso al crédito, y que no se debe forzar a obtener la viabilidad financiera sino que los esfuerzos deben encaminarse a alcanzar un porcentaje mayor de agentes de bajos ingresos. Algunas ONGs también sostienen que la adopción de un enfoque financiero desvía la atención de los asuntos verdaderamente importantes como los objetivos sociales y políticos (como el de darle el poder a la gente, *empowerment*, en inglés). Es aquí donde surgen las interrogantes de si es útil este subsidio, si es socialmente eficiente, etc.

Finalmente, es importante que esta discusión se ha centrado en al viabilidad financiera de las instituciones de microfinanciamiento (bancos, IMFs, ONGs, etc.). se ha dejado de lado, en buena media, la viabilidad financiera de los programas de microfinanciamiento. Éstos, al ser programas públicos, deben ser evaluados desde la perspectiva del costo – beneficio de los mismos. Para ello, un elemento crucial es el impacto que tienen en el bienestar de los beneficiarios, lo cual se discute a continuación.

4.2. Impactos Sociales

Este aspecto es importante debido a que, como se argumentó anteriormente, muchos de los programas de crédito que se han institucionalizado dependen fuertemente de subsidios al no ser viables financieramente[3]. Por esto, surge la preocupación de si estos subsidios cumplen con el objetivo social que se les atribuye. En la medida que esto sea comprobado, este enfoque de ver al microcrédito desde el punto de vista de bienestar o de reducción de la pobreza se puede validar. Sin embargo, el impacto que estos programas puedan tener sobre la población de menores ingresos es, finalmente, una cuestión empírica. Además, se debe distinguir entre disminución de la pobreza y aumento en el nivel de bienestar del hogar, sin importar su nivel de riqueza antes de recibir el crédito.

Desafortunadamente, como afirma Morduch (1999b), la evidencia empírica es escasa y, aún la existente, presenta algunos problemas metodológicos, por lo que es difícil decidir si realmente estos programas son mejores que otro tipo de programas (o subsidios). Según este autor, la carencia de indicadores estadísticos para evaluar estos programas se debe a dos razones. Primero, en ocasiones, los donantes y los encargados de implantar dichos programas argumentan que tan luego como estos programas y recursos cubran los costos –operacionales- y lleguen a la población de bajos ingresos, las evaluaciones sobre el impacto social salen sobrando. Segundo, existen restricciones metodológicas para evaluar estos programas debido a la carencia de estadísticas regulares y de tipo panel.

[3] En este sentido a los que defienden a los Programas Institucionalizados de grupos de crédito desde el punto de vista social, Conning (1999) les ha llamado el enfoque de bienestar, en contrapartida con los que argumentan que debe existir la viabilidad financiera, a quienes clasifica como defensores del enfoque financiero.

Las evaluaciones existentes hasta el momento incluyen solamente el número de hogares pobres que el Programa atiende. Hulme y Mosley (1996) editan un libro donde se hacen distintas evaluaciones basadas en indicadores de antes y después de la aplicación de los programas. A pesar de que sus evaluaciones presentan problemas metodológicos, como el de sesgo de selección, estos autores llegan a dos resultados interesantes. El primero de ellos es que un Programa que alcanza la viabilidad financiera tiene un mayor impacto en el ingreso de los participantes. El segundo es que, aún dentro de un mismo programa, los menos pobres se benefician más que los más pobres. De aquí que los programas han sido cuestionados en términos de si ayudan a los más pobres dentro de la población de menores ingresos y si la viabilidad financiera garantiza o no un mayor alcance en el largo plazo (ver Mosley y Hulme, 1998).

En este sentido, de acuerdo a Conning (1999), existe un costo de oportunidad importante entre las tres características deseables de un Programa de microcrédito. A saber, entre el alcance (en términos del número de beneficiarios alcanzados por las IMFs), la viabilidad financiera (de la IMF) y el impacto en bienestar de los beneficiarios. Es decir, es difícil obtener las tres al mimo tiempo.

Conning construye un modelo de intermediación financiera y delegación de monitoreo, para mostrar dos resultados importantes. Por una parte, si los costos fijos de transacción de otorgar un préstamo pequeño representa el principal obstáculo para extender préstamos adicionales a la población de bajos ingresos, entonces el enfoque financiero de elevar las tasas de interés e incrementar la escala del programa puede, de hecho, proveer los elementos necesarios para una estrategia en la que todos ganan y alcanzar así, simultáneamente, un mayor porcentaje de la población objetivo, la sostenibilidad financiera y un mayor impacto social. Por el contrario, si los costos de

extender préstamos a la población pobre provienen de la variabilidad de los costos de monitoreo y de delegación, entonces un aumento en las tasas de interés puede colapsar el programa. En otras palabras, el principal punto es que deben considerarse conjuntamente los costos fijos y variables –de agencia- en este tipo de crédito para poder determinar si un programa es sostenible y, además, de estar posibilitado para impactar positivamente a la sociedad.

Otro aspecto interesante es que las ONGs que administran estos Programas deben estar sujetas a monitoreo, rendición de cuentas y evaluación periódica de su desempeño. Con base en estos conceptos es importante examinar el *PRONAFIM*, lo cual se hace en los siguientes capítulos.

5. Descripción de los Datos

En esta evaluación se utilizan dos fuentes de información. La primera consiste en la información provista por el *PRONAFIM*, la cual contiene datos acerca del número de créditos y montos otorgados durante el periodo Enero-Agosto de 2006. Además, ésta se presenta desagregada a nivel estado, incluyendo información acerca del género, edad e ingresos de los beneficiarios. También se tiene información sobre IMFs, sucursales y líneas de crédito.

La segunda es la base de datos obtenida de la *Encuesta Nacional a Acreditados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, 2006 (ENA-PRONAFIM-2006)*. Esta base cuenta con información suficiente para calcular el impacto de la tenencia de crédito sobre el bienestar del hogar de los beneficiarios. Además, esta base permitirá calcular el impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero formal. Finalmente, será utilizada para analizar el nivel de satisfacción de los beneficiarios y para caracterizar el portafolio de negocios en donde invierten los acreditados.

Con la información a nivel hogar e individual se construirá el gasto para diferentes canastas de consumo -por ejemplo, gasto en educación, salud, alimentos, etc. Luego, se calculará la proporción que representan cada uno de éstos en el gasto total. Estas proporciones serán las variables que nos permitirán estimar el impacto del crédito sobre el nivel de bienestar del hogar. Por ejemplo, si un hogar aumenta el gasto en educación como proporción del gasto total cuando tiene un crédito, éste está invirtiendo en capital humano y, según nuestra definición de bienestar, se tendrá un aumento en su nivel de bienestar.

Otro aspecto importante es la maduración de la cultura financiera del beneficiario. En este sentido, se analiza el impacto de la disponibilidad de crédito sobre su acceso al sistema financiero formal, sobre incrementos en el ahorro y sobre su desempeño dentro del sistema microfinanciero como sujeto de crédito.

El principal objetivo de la *ENA-PRONAFIM-2006* es obtener información suficiente para realizar una evaluación del impacto social del *PRONAFIM*. Esta encuesta fue diseñada por el *CIDE* y cuenta con 1219 acreditados, de los cuales 1166 contestaron toda la encuesta. El 7.55% se encuentran en el Norte, el 77.11% en el Centro y 15.34% en el Sur del país. Se tiene información demográfica de cada uno de los miembros del hogar (edad, género, años de educación, situación laboral, entre otros); sobre el gasto del hogar en diferentes rubros (salud, educación, alimentación, etc.), sobre los activos del hogar (entre los que se encuentran los negocios). Además, tiene información detallada sobre la participación de los individuos en el mercado de crédito (tanto formal, como informal[1]) y el historial crediticio (solo con IMFs) del acreditado y su microempresa.

Al analizar el impacto del crédito en el bienestar del hogar, es importante conocer las principales características de éste en cuanto a composición, activos, gasto, educación, edad y género del jefe del hogar, entre otras. Estas características nos permitirán conocer la situación de los acreditados y las variables que aislarán cualquier efecto que no sea el crédito cuando se realicen las estimaciones econométricas. Es importante mencionar que esta muestra será dividida en dos poblaciones diferentes de acuerdo con el número de créditos que ha recibido el usuario. La población de "nuevos usuarios" estará conformada por aquellos agentes que reportan haber tenido un solo

[1] Definimos como crédito formal, aquel donde el prestamista es el banco, las cajas de ahorro, las casas de préstamos, como monte de piedad y casas de empeño y aquellos préstamos que otorga el gobierno por medio de programas de crédito.

crédito. Por otra parte, la población de "viejos usuarios" la integrarán los agentes que reporten, al momento de la entrevista, haber tenido más de un crédito. En la encuesta, 37.24% de los hogares son "nuevos acreditados". Esta división nos permitirá realizar nuestro estudio de impacto en el bienestar generado por la tenencia de crédito comparando las asignaciones de consumo de los "viejos usuarios" con las de los "nuevos usuarios".

En la Tabla 5.1, se observa que el tamaño del hogar del usuario no presenta variación significativa entre las poblaciones de nuevos y viejos acreditados. En promedio, están formadas por 3 adultos y 1 niño. La zona Norte presenta el mayor porcentaje de hogares donde el jefe de hogar es mujer con un 40%, siguiéndole la zona Sur con 35% y, finalmente, la Centro con 23%. En cuanto a la educación del jefe del hogar, se muestra que en la zona Sur es donde se registra el menor nivel de escolaridad (7.82 años), mientras que la zona Norte, con 9.48 años de educación, presenta el índice más alto.

Tabla 5.1. Características del Hogar I.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Composición del hogar promedio												
Niños	1.16	1.11	1.21	1.13	0.93	1.16	1.18	1.14	1.23	1.07	0.96	1.16
Adultos	3.25	3.26	3.27	2.93	3.14	2.82	3.32	3.34	3.33	3.05	2.78	3.20
Mujeres	2.29	2.28	2.32	2.08	1.89	2.14	2.33	2.34	2.34	2.22	2.13	2.28
Hombres	2.11	2.06	2.17	1.99	2.18	1.84	2.17	2.12	2.22	1.90	1.62	2.08
Mujeres/Hombres	1.32	1.33	1.32	1.29	1.10	1.42	1.31	1.31	1.32	1.39	1.61	1.28
% Mujeres Jefas	26.97	30.08	23.81	40.00	33.33	40.91	23.11	26.67	19.57	35.09	41.67	31.03
Edad Promedio del Jefe	44.38	41.88	45.78	43.51	45.78	42.86	44.21	41.29	46.09	45.61	42.63	46.52
Años de educación del jefe del hogar	8.17	8.67	7.91	9.48	10.18	9.25	8.11	8.48	7.90	7.82	9.11	7.30

Fuente:ENA-PRONAFIM

Adicionalmente, en la Tabla 5.2 se muestra que la mayoría de las familias cuentan con una casa con piso de cemento, registrando el mayor porcentaje la zona Centro (71.81%), seguida de la zona Sur (67.91%) y quedando al final el Norte (52.17%). Por otro lado, del total nacional, el 72% de los hogares reporta tener casa

propia[2]. Sólo el 12.50% y 6.70%, tienen una casa prestada o rentada, respectivamente. Así mismo, se observa que la mayoría de los hogares en las tres regiones cuentan con agua dentro del hogar. Muy pocas familias o nadie, como es el caso de la zona Norte, son abastecidas por una pipa o tienen que acarrearla de lugares como ríos o pozos.

Tabla 5.2. Características del Hogar II.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Otras caracteríticas												
Tamaño	3.69	3.65	3.73	4.37	4.04	4.51	3.70	3.66	3.75	3.28	3.40	3.30
Número de focos	6.17	6.36	6.08	7.84	7.96	7.84	6.13	6.36	6.00	5.54	5.56	5.58
Con piso de tierrra	5.50	4.60	6.14	2.17	0.00	3.51	4.47	4.55	4.69	12.30	7.27	13.93
Con piso de cemento	69.73	68.97	70.26	52.17	46.43	54.39	71.81	71.31	72.02	67.91	65.45	69.67
Con piso de madera, mosaico u otros recubrimientos	24.45	26.44	23.33	45.65	53.57	42.11	23.51	24.15	23.10	18.72	27.27	15.57
Fuentes de Agua Potable:												
Agua de la llave dentro del hogar	67.68	73.33	64.39	91.30	82.14	96.49	67.34	72.44	63.90	57.75	74.55	51.64
Agua de la llave fuera del hogar	24.94	20.92	27.97	7.61	17.86	3.51	26.70	21.02	30.87	24.60	21.82	26.23
Agua de llave pública (o hidrante)	1.48	1.15	1.50	0.00	0.00	0.00	1.38	1.42	1.08	2.67	0.00	4.10
Agua de pipa	3.28	3.91	2.59	0.00	0.00	0.00	3.09	4.55	2.17	5.88	1.82	5.74
Acarreo	1.97	0.46	2.86	1.09	0.00	0.00	0.74	0.28	1.08	8.56	1.82	12.30
Otro	0.25	0.00	0.41	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00	0.54	0.00	0.00	0.00
Propiedad de la vivienda:												
La estan pagando	6.60	7.36	6.16	16.47	17.86	15.79	5.74	5.68	5.78	6.29	12.73	3.33
Propia y totalmente pagada	72.13	72.64	71.82	70.59	67.86	71.93	73.07	73.58	72.74	68.00	69.09	67.50
Prestada	12.69	10.57	13.95	7.06	7.14	7.02	13.25	11.65	14.26	12.57	5.45	15.83
Rentada	7.80	8.97	7.11	4.71	7.14	3.51	7.17	8.52	6.32	12.57	12.73	12.50
Otro	0.77	0.46	0.96	1.18	0.00	1.75	0.77	0.57	0.90	0.57	0.00	0.83

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Otras caracteríticas del Hogar Promedio												
Tamaño	3.69	3.65	3.73	4.37	4.04	4.51	3.70	3.66	3.75	3.28	3.40	3.30
Número de focos	6.17	6.36	6.08	7.84	7.96	7.84	6.13	6.36	6.00	5.54	5.56	5.58
Con piso de tierrra	5.50	4.60	6.14	2.17	0.00	3.51	4.47	4.55	4.69	12.30	7.27	13.93
Con piso de cemento	69.73	68.97	70.26	52.17	46.43	54.39	71.81	71.31	72.02	67.91	65.45	69.67
Con piso de madera, mosaico u otros	24.45	26.44	23.33	45.65	53.57	42.11	23.51	24.15	23.10	18.72	27.27	15.57
Fuentes de Agua												
Agua de la llave dentro del hogar	67.68	73.33	64.39	91.30	82.14	96.49	67.34	72.44	63.90	57.75	74.55	51.64
Agua de la llave fuera del hogar	24.94	20.92	27.97	7.61	17.86	3.51	26.70	21.02	30.87	24.60	21.82	26.23
Agua de llave pública (o hidrante)	1.48	1.15	1.50	0.00	0.00	0.00	1.38	1.42	1.08	2.67	0.00	4.10
Agua de pipa	3.28	3.91	2.59	0.00	0.00	0.00	3.09	4.55	2.17	5.88	1.82	5.74
Acarreo	1.97	0.46	2.86	1.09	0.00	0.00	0.74	0.28	1.08	8.56	1.82	12.30
Otro	0.25	0.00	0.41	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00	0.54	0.00	0.00	0.00
Propiedad de la vivienda:												
La estan pagando	81.00	7.36	6.14	17.39	17.86	17.79	5.64	5.68	5.78	6.42	12.73	3.28
Propia y totalmente pagada	72.27	72.64	71.90	69.57	67.86	71.93	73.30	73.58	72.74	68.48	69.09	68.03
Prestada	12.47	10.57	13.92	6.52	7.14	7.02	13.09	11.65	13.26	12.30	5.45	15.57
Rentada	6.69	8.97	7.09	5.43	7.14	3.51	7.13	8.52	6.32	12.30	12.73	12.30
Otro	0.82	0.46	0.95	1.09	0.00	1.75	0.85	0.57	0.90	0.53	0.00	0.82

Fuente:ENA-PRONAFIM

[2] Es importante resaltar en este punto que no se verificó que los acreditados que reportaron tener casa propia posean escrituras. Es decir, es posible que algunos de ellos no posean el título de propiedad, aún y cuando ellos se consideran dueños de su casa.

En la Tabla 5.3, se observa que casi todos lo adultos, dentro de un mismo hogar, trabajan. Sin embargo, muchos de ellos no lo hacen en el sector formal sino que son autoempleados.

Tabla 5.3. Estado Laboral

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Trabajo (% de Hogares con:)												
Al menos un individuo que trabaje	97.54	96.78	98.09	98.91	100.00	98.25	97.87	97.16	98.38	95.19	92.73	96.72
Al menos un individuo que trabaje de manera formal	32.55	37.05	30.46	54.95	60.71	55.36	32.07	37.43	29.17	23.60	21.57	24.58
Al menos un individuo sea autompleado	26.24	31.52	23.61	42.86	50.00	43.33	26.30	31.63	23.16	19.12	21.95	18.89
El jefe del hogar trabaja	91.47	90.34	92.09	88.04	89.29	85.96	92.13	90.63	92.96	89.84	89.09	90.98
trabaja de manera formal	22.81	26.90	20.87	41.30	50.00	40.35	22.34	26.70	19.86	16.04	16.36	16.39
El jefe del hogar es autoempleado	41.76	38.39	43.79	33.70	32.14	28.07	41.49	37.50	44.40	47.06	47.27	48.36

Fuente:ENA-PRONAFIM

Acerca de los jefes del hogar, la situación es similar. La mayoría de ellos trabaja, pero sólo el 41.30% en el Norte, el 22.34% en el Centro y el 16.04% en el Sur lo hacen de manera formal. Llama la atención que un mayor porcentaje de los hogares de nuevos acreditados tienen al menos un individuo que pertenece al mercado formal, 37%, mientras que en los hogares de viejos acreditados esta cifra es del 30%

De la Tabla 5.4 obtenemos que más del 60% de los entrevistados tiene un negocio. Para cualquier región del país, en promedio, los hogares con más de un microcrédito son lo que cuentan con más negocios. Los hogares del Norte del país cuentan, en promedio, con más negocios que los hogares del Centro o del Sur.

Tabla 5.4. Negocios del Hogar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Financiamiento del negocio familiar												
% de hogares que cuentan con financiamiento para su negocio	40.61	41.84	42.70	64.13	57.14	75.44	39.57	43.18	39.71	34.22	25.45	40.98
% de hogares que han obtenido financiamiento de:												
Prestamistas	2.46	2.07	2.86	2.17	0.00	3.51	2.77	2.56	3.07	1.07	0.00	1.64
Ahorros del miembro del hogar	5.09	6.67	4.50	4.35	3.57	5.26	5.21	6.53	4.69	4.81	9.09	3.28
Familiar o amigos	3.45	3.68	3.55	4.35	3.57	5.26	3.62	4.26	3.43	2.14	0.00	3.28
Préstamo del trabajo	0.25	0.00	0.41	1.09	0.00	1.75	0.21	0.00	0.36	0.00	0.00	0.00
Caja de Ahorro	2.21	0.92	3.14	0.00	0.00	0.00	2.87	1.14	4.15	0.00	0.00	0.00
Casa de empeño	0.16	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
Banco	0.41	0.69	0.27	0.00	0.00	0.00	0.53	0.85	0.36	0.00	0.00	0.00
Proveedores	0.41	0.46	0.41	1.09	3.57	0.00	0.43	0.28	0.54	0.00	0.00	0.00
Otro programa *	21.49	20.69	23.47	53.26	57.14	57.89	19.47	19.03	20.94	16.04	12.73	18.85
Otra fuente *	10.09	13.33	8.87	2.17	0.00	3.51	10.43	15.91	7.58	12.30	3.64	17.21

Fuente:ENA-PRONAFIM

* Otro programa o otra fuente está compuesto en su mayoría por microfinancieras que pueden haber sido por las que se localizaron a los encuestados

Respecto a la forma en que se financian estos negocios, la Tabla 5.5 muestra que el 40.61% del total nacional cuenta con financiamiento para su negocio y que la principal fuente es otro programa establecido (generalmente un crédito de otra IMF). La zona Norte muestra que más del 50% de los hogares indicaron que su financiamiento lo obtienen de algún otro programa. Aunque las zonas Centro y Sur reportan un menor porcentaje, con respecto a la zona Norte, la respuesta *Otro programa* sigue siendo la principal fuente de financiamiento. A ella le siguen los *Ahorros de algún miembro del hogar*, aunque existe una gran diferencia entre ambas fuentes.

Tabla 5.5. Fuentes de Financiamiento del Negocio Familiar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Financiamiento del negocio familiar												
% de hogares que cuentan con financiamiento para su negocio	40.61	41.84	42.70	64.13	57.14	75.44	39.57	43.18	39.71	34.22	25.45	40.98
% de hogares que han obtenido financiamiento de:												
Prestamistas	2.46	2.07	2.86	2.17	0.00	3.51	2.77	2.56	3.07	1.07	0.00	1.64
Ahorros del miembro del hogar	5.09	6.67	4.50	4.35	3.57	5.26	5.21	6.53	4.69	4.81	9.09	3.28
Familiar o amigos	3.45	3.68	3.55	4.35	3.57	5.26	3.62	4.26	3.43	2.14	0.00	3.28
Préstamo del trabajo	0.25	0.00	0.41	1.09	0.00	1.75	0.21	0.00	0.36	0.00	0.00	0.00
Caja de Ahorro	2.21	0.92	3.14	0.00	0.00	0.00	2.87	1.14	4.15	0.00	0.00	0.00
Casa de empeño	0.16	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
Banco	0.41	0.69	0.27	0.00	0.00	0.00	0.53	0.85	0.36	0.00	0.00	0.00
Proveedores	0.41	0.46	0.41	1.09	3.57	0.00	0.43	0.28	0.54	0.00	0.00	0.00
Otro programa	21.49	20.69	23.47	53.26	57.14	57.89	19.47	19.03	20.94	16.04	12.73	18.85
Otra fuente	10.09	13.33	8.87	2.17	0.00	3.51	10.43	15.91	7.58	12.30	3.64	17.21

Fuente:ENA-PRONAFIM

En las Tablas 5.6 y 5.7 se muestra una disminución en el consumo mensual entre 2004 y 2006, lo cual sería una evidencia de disminución en el bienestar. Sin embargo, cuando se realiza un análisis regional, se observa que el consumo aumentó en 2006 en el

Norte y el Centro, mientras que el Sur disminuyó. En general, los rubros de gasto (por ejemplo, el gasto en educación o salud) no variaron significativamente. El gasto en educación, como proporción del gasto total, se mantuvo igual a nivel nacional, mostrando diferencias regionales, pues el Norte aumentó de 0.03 a 0.04, mientras las zonas Centro y Sur disminuyeron. Por otro lado, la proporción de gasto en salud sólo aumentó en la zona Norte de 0.02 a 0.03. Los hogares de las zonas Centro y Sur quedaron con la misma proporción de gasto en este rubro.

Tabla 5.6. Proporciones de Gasto en el 2004.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
*Consumo total en **2004***	39374.28	43765.77	34764.39	38423.66	112972.00	6163.76	36729.55	35910.77	38720.89	53136.37	58805.54	30160.54
Gasto en el Bien X como proporción del Gasto Total:												
Alimentos	0.49	0.49	0.50	0.57	0.56	0.57	0.48	0.47	0.49	0.53	0.55	0.53
Electricidad	0.05	0.04	0.05	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.04	0.06
Teléfono	0.05	0.05	0.05	0.07	0.04	0.08	0.05	0.05	0.05	0.04	0.03	0.04
Agua	0.02	0.02	0.02	0.03	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Gas	0.05	0.05	0.05	0.04	0.03	0.05	0.05	0.06	0.06	0.03	0.05	0.03
Transporte Público	0.11	0.12	0.10	0.05	0.08	0.03	0.12	0.13	0.12	0.09	0.10	0.08
Combustible	0.04	0.04	0.04	0.09	0.11	0.09	0.03	0.04	0.03	0.04	0.04	0.05
Educación	0.06	0.07	0.06	0.03	0.05	0.02	0.07	0.07	0.06	0.08	0.07	0.08
Salud	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03
Ropa	0.04	0.04	0.04	0.03	0.02	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05
Muebles	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Electrodomésticos	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Reparación de casa	0.02	0.01	0.02	0.02	0.01	0.02	0.02	0.01	0.02	0.00	0.00	0.00
Vacaciones	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01

Fuente:ENA-PRONAFIM

Tabla 5.7. Proporciones de Gasto en el 2006.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Gasto del Hogar												
*Consumo total en **2006***	38304.28	33598.88	34760.16	39799.82	7296.61	60179.01	38190.58	31436.13	38454.39	38140.01	60830.71	6108.67
Gasto en el Bien X como proporción del Gasto Total:												
Alimentos	0.50	0.50	0.50	0.52	0.50	0.53	0.50	0.49	0.50	0.53	0.53	0.53
Electricidad	0.05	0.05	0.06	0.06	0.04	0.07	0.05	0.05	0.06	0.05	0.03	0.05
Teléfono	0.05	0.05	0.05	0.06	0.05	0.07	0.05	0.05	0.05	0.03	0.04	0.02
Agua	0.02	0.02	0.02	0.03	0.01	0.04	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Gas	0.04	0.04	0.04	0.05	0.07	0.05	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03
Transporte Público	0.10	0.11	0.10	0.05	0.05	0.04	0.11	0.11	0.10	0.10	0.11	0.10
Combustible	0.04	0.04	0.04	0.09	0.11	0.09	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.05
Educación	0.06	0.07	0.05	0.04	0.06	0.02	0.06	0.07	0.05	0.07	0.10	0.06
Salud	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03	0.05	0.03
Ropa	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05	0.04	0.05
Muebles	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.00	0.01
Electrodomésticos	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.02
Reparación de casa	0.02	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02	0.01	0.01	0.02
Vacaciones	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01

Fuente:ENA-PRONAFIM

En la Tabla 5.8 observamos que sólo el 1.31% de los hogares no cuentan con ningún tipo de activo. En la zona Norte, todos los hogares entrevistados poseen al menos tres tipos de activos, mientras que en el Centro y en el Sur tienen al menos uno.

El valor promedio de estos activos[3] es de $152,477.00, siendo la zona Norte la que registra el mayor monto y la Sur la que tiene el menor.

Tabla 5.8. Activos del Hogar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Activos del Hogar												
% Hogares que no tienen activos	1.31	1.15	1.23	0.00	0.00	0.00	0.74	0.57	0.72	4.81	5.45	4.10
% de Hogares que tiene al menos (X número de activo):												
1	0.74	0.69	0.68	0.00	0.00	0.00	0.43	0.28	0.54	2.67	3.64	1.64
2	2.38	2.07	2.46	0.00	0.00	0.00	2.55	2.56	2.53	2.67	0.00	3.28
3	3.77	3.68	3.41	2.17	0.00	3.51	3.40	3.69	3.07	6.42	5.45	4.92
4	6.89	6.67	7.37	0.00	0.00	0.00	6.81	6.25	7.40	10.70	12.73	10.66
5	9.6	6.44	11.60	3.26	3.57	3.51	9.15	5.40	11.37	14.97	14.55	16.39
6	9.52	9.20	10.10	6.52	7.14	7.02	9.57	9.94	9.57	10.70	5.45	13.93
7	10.75	11.03	10.78	6.52	7.14	7.02	11.17	11.08	11.37	10.70	12.73	9.84
8	14.77	15.40	14.46	17.39	17.86	15.79	15.32	16.48	14.62	10.70	7.27	13.11
9	10.66	11.03	10.37	6.52	3.57	7.02	11.60	11.93	11.19	8.02	9.09	8.20
10	10.09	10.57	9.82	16.30	10.71	19.30	10.32	11.08	9.93	5.88	7.27	4.92
11	8.61	9.43	7.78	16.30	25.00	8.77	8.51	8.81	8.30	5.35	5.45	4.92
12	6.07	7.36	5.18	8.70	7.14	10.53	6.38	7.39	5.42	3.21	7.27	1.64
13	3.2	3.68	3.00	8.70	10.71	8.77	2.77	3.13	2.71	2.67	3.64	1.64
14	1.64	1.61	1.77	7.61	7.14	8.77	1.28	1.42	1.26	0.53	0.00	0.82
15	152477.00	130218.80	156622.50	254790.20	143591.00	317438.10	157016.40	135645.00	158833.50	79322.88	88683.18	71447.33
16	10.28	10.27	10.26	11.36	11.17	11.51	10.31	10.28	10.28	9.56	9.71	9.56

Fuente:ENA-PRONAFIM

Con respecto a los ingresos no provenientes del trabajo que obtienen los acreditados, se puede ver en la Tabla 5.9 que la fuente principal, a nivel nacional, está representada por las remesas. Sin embargo, en la zona Norte, la principal fuente de ingreso no laboral es la que se deriva de la tierra. En cambio, en el Centro la principal fuente está dada por las transferencias de algún familiar, seguida por las remesas. Entre estas dos fuentes, la diferencia en monto es muy pequeña. En el caso de la zona Sur, los ingresos no laborales de los acreditados provienen principalmente de las jubilaciones y, posteriormente, de las remesas, con una diferencia de 500 pesos entre ellas.

[3] Los activos son aparatos electrodomésticos (como TV, refrigerador, estéreo, etc.) y animales domésticos (como vacas, borregos, etc.). Esta información es proporcionada directamente por los beneficiarios encuestados.

Tabla 5.9. Ingresos Mensuales no Laborales.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Ingresos no Laborales												
Ingresos No Laborales del Acreditado												
Ingreso No Laboral												
Promedio por Hogar	443.53	728.77	300.73	597.28	1425.00	242.98	412.94	714.18	243.23	521.68	467.73	588.77
Tierra	2175.00	5500.00	600.00	6000.00	6000.00	0.00	1410.00	5000.00	600.00	0.00	0.00	0.00
Casa	2745.36	3437.50	2468.50	4100.00	5825.00	2375.00	2368.82	1050.00	2774.62	1266.67	0.00	1266.67
Jubilaciones	3065.91	1868.75	3750.00	2000.00	2000.00	0.00	2261.77	1990.00	2375.00	6750.00	1500.00	12000.00
Donativos	180.00	0.00	180.00	0.00	0.00	0.00	180.00	0.00	180.00	0.00	0.00	0.00
Gobierno	430.00	600.00	387.50	600.00	600.00	0.00	387.50	0.00	387.50	0.00	0.00	0.00
Oportunidades	711.82	603.67	764.27	0.00	0.00	0.00	749.60	571.50	853.52	668.89	650.45	675.03
Procampo	784.17	135.00	914.00	750.00	0.00	750.00	448.00	100.00	506.00	1381.00	170.00	1784.67
Familiar	6859.48	10672.64	2665.00	5000.00	5000.00	0.00	8974.93	15142.71	2807.14	2233.33	2133.33	2333.33
Remesas	6982.565	18428.43	2100.00	2600.00	3000.00	3600.00	8959.93	29249.75	1640.00	3680.00	4500.00	3133.33
Ingresos No Laborales de algún miembro del Hogar												
Ingreso No Laboral												
Promedio por Hogar	159.14	226.98	121.34	443.48	571.43	435.09	153.14	230.16	102.19	49.44	31.27	61.69
Tierra	1153.33	4000.00	1060.00	0.00	0.00	0.00	1000.00	4000.00	200.00	1920.00	0.00	1920.00
Casa	5585.71	15000.00	4016.67	3000.00	0.00	3000.00	6016.67	15000.00	4220.00	0.00	0.00	0.00
Jubilaciones	3448.24	5362.50	2512.50	5400.00	8000.00	4360.00	2961.86	5362.50	1672.73	0.00	0.00	0.00
Donativos	439.00	170.00	708.00	0.00	0.00	0.00	439.00	170.00	708.00	0.00	0.00	0.00
Gobierno	452.17	529.00	397.29	0.00	0.00	0.00	412.60	461.25	380.17	650.00	800.00	500.00
Oportunidades	419.63	381.33	452.71	0.00	0.00	0.00	443.39	400.00	489.71	346.00	306.67	362.86
Procampo	839.50	2400.00	319.33	0.00	0.00	0.00	1287.50	2400.00	175.00	391.50	0.00	391.50
Familiar	966.67	1000.00	933.33	0.00	0.00	0.00	966.67	1000.00	933.33	0.00	0.00	0.00
Remesas	1707.14	2250.00	862.50	0.00	0.00	0.00	1825.00	2250.00	816.67	1000.00	0.00	1000.00

Fuente:ENA-PRONAFIM

Con referencia a los microcréditos, la Tabla 5.10 muestra que, a nivel nacional, los hogares han recibido en promedio 5 microcréditos. Los hogares del Centro presentan la mayor tenencia de crédito, con 6 microcréditos en promedio. En cambio, en las zonas Norte y Sur se tienen sólo 3 por hogar.

Por otro lado, se muestra que la diferencia a nivel nacional entre los montos que solicitan los acreditados y los otorgados por las IMFs, en promedio, son poco más de $1,000.00. En este rubro, la diferencia en el Norte es de $64.41, en el Centro de poco más de $1,500.00 y en el Sur es de casi $950.00. Adicionalmente, en esta tabla se muestra que cerca del 31% de los hogares acreditados a nivel nacional ya pagaron su crédito. En la zona Sur es donde se registró un mayor porcentaje, cercano a 36%. Esta diferencia se puede explicar por la mayor proporción de créditos grupales en el Sur, lo cual induce a los usuarios a ser más cumplidos en sus pagos (esto se discutirá con más detalle en la sección de cultura financiera).

Tabla 5.10. Microcréditos por Hogar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*	*Todos*	*Nuevos Acreditados*	*Viejos Acreditados*
Microcrédito												
Número de creditos promedio por hogar	5.05	1.00	7.45	2.65	1.00	3.46	5.62	1.00	8.56	3.27	1.00	4.29
% de nuevos acreditados	37.24	100.00		32.94	6.44		38.85	80.92		31.07	12.64	
Monto promedio otorgado por las microfinancieras	5209.41	5344.36	5118.61	4719.12	4085.71	5162.50	5232.26	5484.80	5048.98	5291.09	5081.48	5385.42
Mediana del monto otorgado por las microfinancieras	3500	3500.00	3500.00	4000.00	4000.00	3000.00	35000.00	3500.00	3000.00	4000.00	3000.00	4000.00
Monto promedio solicitado	6585.55	6087.59	6883.51	4783.53	3942.86	5196.49	6824.45	6325.85	7144.72	6236.16	5654.55	6498.36
Mediana del monto solicitado	5000.00	4000.00	5000.00	4000.00	3500.00	5000.00	5000.00	4000.00	5000.00	5000.00	4000.00	5000.00
% Hogares que ya pagaron	30.91	26.67	33.42	31.76	35.71	29.82	29.91	24.43	33.39	35.59	36.36	35.25

Fuente:ENA-PRONAFIM

En la Tabla 5.11 presentamos la relación entre el ingreso mensual total del hogar (la suma de ingreso laboral y no laboral) y el monto de último microcrédito por cuartiles de ingreso, los cuales se construyen en función de los ingresos de la muestra. Llama la atención que para los primeros dos cuartiles, el crédito promedio es mayor que el ingreso promedio, mientras que para los individuos con mayores ingresos, el crédito promedio es menor que el ingreso promedio. También se puede ver cómo el monto de los créditos promedio no varía significativamente entre los grupos de ingreso, lo cual pudiese estar reflejando que el monto de crédito otorgado no está relacionado con el ingreso mensual promedio del hogar.

Tabla 5.11. Relación entre el ingreso del hogar y el monto del crédito

		Nacional	Norte	Centro	Sur
0>Ingreso Total>205	Ingreso Total Promedio del Hogar	5.4829	0	2.7229	28.8438
	Monto de crédito Promedio	4901.2644	6125	4704.6606	5953.1250
205>=Ingreso Total>4000	Ingreso Total Promedio del Hogar	2350.3890	2380.7140	2380.7780	2213.3470
	Monto de crédito Promedio	4398.6275	3263.6364	4251.2821	5239.7959
4000=>Ingreso Total>7940	Ingreso Total Promedio del Hogar	5374.9970	5660	5333.7330	5440.6470
	Monto de crédito Promedio	5025.9424	3575	5389.1726	3942.8571
Ingreso Total>=7940	Ingreso Total Promedio del Hogar	15748.9300	15194.5900	16259.1300	13823.8000
	Monto de crédito Promedio	6428.9515	4844.8276	6774.6615	5940.9091

Utilizando esta información realizaremos el estudio de impacto social, el cual comprende dos elementos: el impacto en el bienestar del hogar y el estudio sobre el impacto en la capacidad financiera del beneficiario. Igualmente, se analizará el nivel de

satisfacción de los usuarios y la caracterización de los proyectos productivos apoyados con los recursos del *PRONAFIM*.

Mientras tanto, con la información provista por el *PRONAFIM*, procedemos a analizar el nivel de cumplimiento de las metas y objetivos del programa para el periodo Enero-Agosto de 2006.

6. Cumplimiento de Metas y Objetivos, Cobertura del Programa y Análisis de no Discriminación a las Mujeres.

Este capítulo evalúa el desempeño del programa en materia de cumplimiento de los objetivos y las metas, la cobertura alcanzada y la no discriminación a las mujeres para el periodo de Enero a Agosto de 2006. Para ello, se utiliza la información provista por el *PRONAFIM*, la cual contiene datos acerca del número de créditos y montos otorgados en este periodo.[1] Además, ésta se presenta desagregada a nivel estado, incluyendo información acerca del género, edad e ingresos de los beneficiarios. También se tiene información sobre IMFs, sucursales y líneas de crédito.

Para este capítulo tomaremos como punto de referencia las estrategias aprobadas en la planeación 2006 para el sector de las microfinanzas, las cuales fueron diseñadas con el objetivo de consolidar y expandir el grupo de IMFs acreditadas ante el programa. Igualmente, este programa busca reforzar las líneas de crédito de aquellas IMFs que están actualmente acreditadas y fortalecer aquellas que muestran un potencial de crecimiento. Finalmente, y no menos importante, el programa buscará en 2006 apoyar la mayor cantidad posible de proyectos productivos de personas de bajos ingresos que sean viables y tengan la capacidad de continuidad en el futuro.

Así, este capítulo se compone de 4 secciones. En la primera analizamos el número de IMFs y de sucursales para determinar la tasa de expansión en este periodo. En la segunda, se discuten las líneas de crédito y el número de microcréditos otorgados. En la tercera, se presenta la discusión sobre la cobertura del programa, en términos

[1] Se analiza la información solamente hasta el mes de junio y no hasta agosto, ya que el *PRONAFIM* es un programa de intermediación, por lo que el flujo de información entre los agentes ejecutores, en este caso las IMFs, y el *FINAFIM* se desarrolla de forma desfasada. La información de microcréditos que han reportado las IMF's sólo llega hasta junio y por homogeneidad sólo se reporta hasta ese mes.

geográficos y de género. Finalmente, en la cuarta sección se presentan las conclusiones de este capítulo.

6.1. Instituciones Microfinancieras y Sucursales

Uno de los objetivos para 2006 es consolidar y expandir el grupo de IMFs que participan en el programa. Para lograr una expansión se tienen dos alternativas: incorporar nuevas instituciones al programa o abrir más sucursales de las IMFs ya adscritas. Con respecto a la incorporación de nuevas IMFs, el objetivo para el primer semestre de 2006, fue incorporar 4 instituciones. En la Tabla 6.1, tenemos que a Junio de 2006 se tenía la incorporación de 6 nuevas IMFs. Esto representa un cumplimiento de 150%, le cual rebasa con creces la meta planteada. Por otra parte, comparando el comportamiento en este rubro con el tenido el primer semestre de 2005, se observa un mejor desempeño en este año.

Tabla 6.1. IMFs y Sucursales

		Microfinancieras	*Sucursales*
Primer Semestre 2005	*Programadas*	5	26
	Realizadas	4	48
	% Cumplimiento	**80.00**	**184.62**
Primer Semestre 2006	*Programadas*	4	38
	Realizadas	6	17
	% Cumplimiento	**150.00**	**44.74**

Las IMFs incorporadas durante este periodo se presentan en la Tabla 6.2.

Tabla 6.2. IMFs incorporadas durante 2006

Nombre de la IMF	*Abreviatura*
Desarrollo Empresarial del Campo Mexicano, S. A. de C. V.	DECAMSA
Financiera Finsol, S. A. de C. V.	FINSOL
EUROKASOL, S. A. de C. V.	EUROKASOLI
Finanzas y Servicios Corporativos, S. A. de C. V.	FINSECO
Servicios para el Desarrollo Comunitario, S. A. de C. V.	SERVICOMÚN
Te Creemos, S. A. de C. V.	TE CREEMOS

Este incremente en el número de IMFs significa un aumento del 7.50% con respecto al total de IMFs activas en el programa al cierre de 2005. En la Tabla 6.3, vemos el crecimiento de IMFs que participan en *PRONAFIM*, desde que éste inició sus operaciones. En 2001 sólo se contaba con 11 IMFs, teniendo 80 instituciones a Diciembre de 2005. Este comportamiento sostenido muestra un signo de consolidación del programa pues año con año se ha ido incrementando el numero de microfinancieras que reciben líneas de crédito para participar en el mercado de microcréditos.

Tabla 6.3. Número de IMFs por año

Año	Microfinancieras activas	Tasa anual de crecimiento
2001	11	
2002	39	254.55
2003	58	48.72
2004	71	22.41
2005	80	12.68

Como podemos observar, las tasas de crecimiento han ido disminuyendo de un 254% en 2002 a un 13% en 2005. Esto refleja una de las metas del programa, la cual se refiera a la consolidación del portafolio de IMFs con las que trabaja en el mercado, teniendo un menor énfasis en la incorporación de nuevas instituciones.

Con respecto al incremento en el número de sucursales, la segunda vía de expansión, el objetivo era abrir 38 nuevas sucursales. Esta meta no fue cumplida pues sólo se autorizó la apertura de 17 sucursales, logrando un cumplimiento de 44.74%.

Además, comparando el primer semestre 2005 con el primer semestre 2006, observamos que se tuvo una caída brusca en la apertura de nuevas sucursales.

Por lo tanto, en materia de expansión y consolidación podemos afirmar que se tiene un cumplimiento satisfactorio, pues, se cumplen los objetivos de consolidación al mantener un portafolio estable de IMFs. Sin embargo, en cuanto a expansión solo se tiene un cumplimiento parcial pues, por un lado se supera la meta de incorporación de nuevas IMFs, pero, por el otro, se queda a la mitad del camino en cuanto a la apertura de nuevas sucursales.

6.2. Líneas de Crédito

Un segundo objetivo del *PRONAFIM* es reforzar las líneas de crédito que otorgan a las IMFs que están actualmente acreditadas, con especial énfasis en fortalecer aquellas que muestran un potencial de crecimiento. La Tabla 6.4 muestra la información sobre las líneas de crédito y número de microcréditos planeados y logrados durante el primer semestre de 2006.

Con respecto al número de líneas de crédito, tenemos que se había programado otorgar 27 líneas de crédito, de las que, al cierre del primer semestre, se habían concretado 20, lo cual arroja un cumplimiento del 74.07%. Sin embargo, se muestra una mejoría comparado con el primer semestre 2005, en donde se tenía un cumplimiento del 48%. Es importante notar que de estas líneas de crédito sólo seis fueron para las nuevas IMFs, las restantes se otorgaron a las instituciones que ya estaban adscritas al programa, lo cual refuerza la percepción de consolidación del programa y de algunas IMFs.

Por otra parte, con respecto al número de crédito otorgados se observa un cumplimiento más que satisfactorio, pues de 181,642 microcréditos proyectados, se otorgaron 182,696 mostrando un cumplimiento del 100.58%.

Tabla 6.4. Líneas de crédito y microcréditos

		Líneas de Crédito	*Microcréditos*
Premier Semestre 2005	*Programadas*	27	124,416
	Realizadas	13	182,172
	% Cumplimiento	**48.15**	**146.42**
Premier Semestre 2006	*Programadas*	27	181,642
	Realizadas	20	182,696
	% Cumplimiento	**74.07**	**100.58**

6.3. Cobertura del Programa

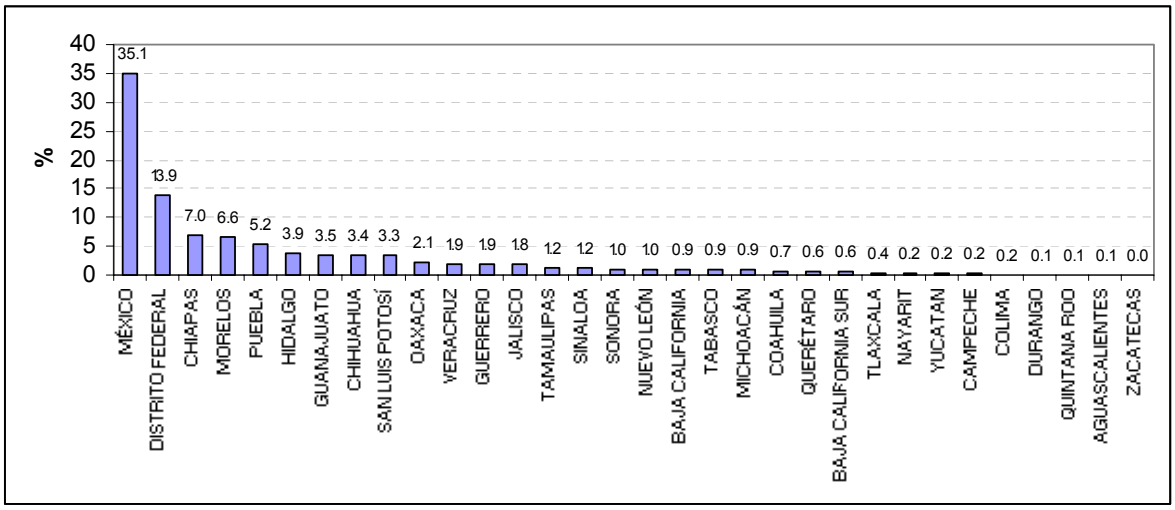
A continuación analizaremos los créditos otorgados durante el primer semestre de 2006, para caracterizar la cobertura del programa en términos geográficos y de género. Para esto, realizaremos un análisis por estado del país para determinar los lugares donde se concentran estos créditos. Igualmente, realizaremos una clasificación por montos, por género y educación de los beneficiarios.

La Gráfica 6.1 muestra la proporción de créditos por entidad federativa. Como podemos observar, el estado con mayor número de créditos otorgados es el Estado de México (35.1%), seguido del Distrito Federal (13.9%) y Chiapas (7.0%). Por su parte, las entidades con menor porcentaje de créditos otorgados son Quintana Roo, Aguascalientes y Zacatecas. Esto nos da una alta concentración de los créditos en el

Centro del país, donde el Estado de México y el D. F. tienen casi el 50% del total. Por el contrario, existen algunos estados en los cuales la participación es casi nula.

Por otro lado, uno de los aspectos importantes que ha tenido este programa, aunque no se menciona como un objetivo específico en sus reglas de operación, ha sido revertir la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo.

Gráfica 6.1. Proporción de créditos por entidad federativa



En la Tabla 6.5 vemos como el programa a cumplido con creces en este rubro. La mayoría de los créditos se otorgaron a mujeres, ya que éstas representan el 75.7% del total, mientras que el 22.9% corresponde a hombres. Cerca del 1.5% del total de acreditados está clasificado como no se sabe, debido a que en la base fue imposible determinar el género por errores de captura o valores no reportados.

En este sentido, no sólo es importante que las mujeres reciban más créditos, también es clave analizar los montos promedio que reciben, comparados con los que obtienen los hombres. Así, en la Tabla 6.6 observamos que en promedio los hombres reciben créditos 28.9% más grandes que las mujeres.

Tabla 6.5. Proporción de acreditados por género.

Género	*Porcentaje*	*Acumulado*
Mujer	75.7	75.7
Hombre	22.91	98.61
No se sabe	1.39	100.00

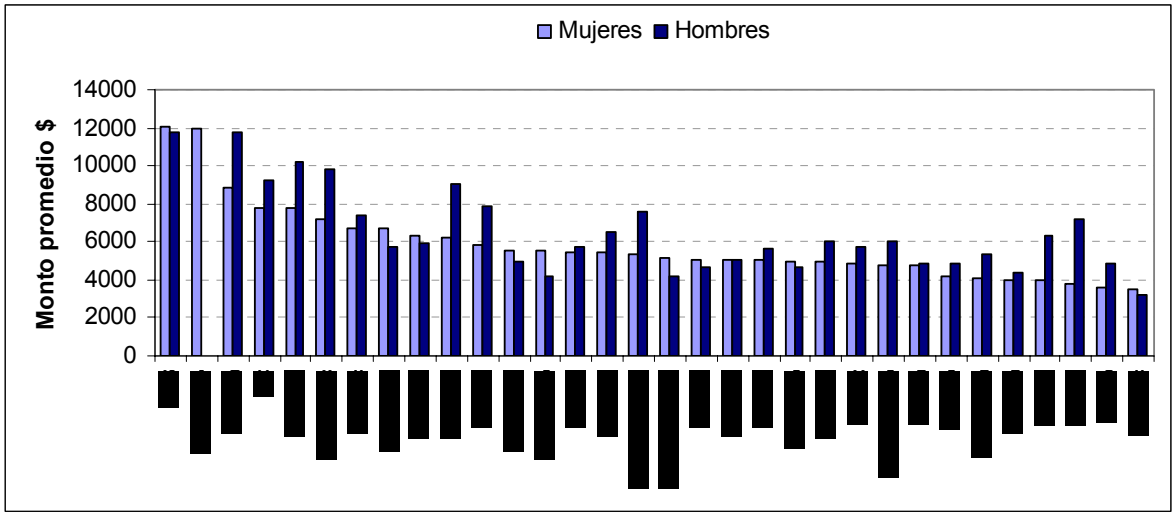
Tabla 6.6. Monto de crédito por Género

	Promedio	*Mediana*	*Desviación*
Mujer	4,831.42	3,500.00	5,032.19
Hombre	6,227.39	4,000.00	5,522.98

Las Gráficas 6.2 y 6.3 registran el monto promedio del crédito otorgado, según entidad federativa, ordenado en forma descendente de acuerdo al género. Al igual que para el promedio nacional, a nivel estatal se otorgan montos mayores a los hombres. Analizando específicamente cada entidad, encontramos que Baja California Sur es el estado que otorga créditos con el mayor monto promedio, tanto a hombres como a mujeres, con $12,028.90 y $11,772.80. El último lugar, en ambos géneros, lo ocupa San Luis Potosí, otorgando un crédito promedio de $3,496.02 a mujeres y de $3,253.26 a hombres. Asimismo, la mayor desigualdad en género se encuentra en Colima, donde la diferencia es de 90.5%. Por otra parte, la menor diferencia porcentual se da en el estado de Morelos, donde los hombres obtienen créditos mayores en 1.2% que las mujeres.

Si se realiza el ejercicio por regiones (ver Tabla 6.7) se encuentra que la zona Norte del país otorga el mayor monto promedio de crédito ($6,548.63). Le sigue la zona Sur con $6,030.85 y, finalmente, el Centro con $4,943.37. Como puede observarse, la diferencia entre el Norte y Sur del país no es muy amplia.

Gráfica 6.2. Monto promedio del crédito ordenado descendentemente para mujeres



Gráfica 6.3. Monto promedio del crédito ordenado descendentemente para hombres.

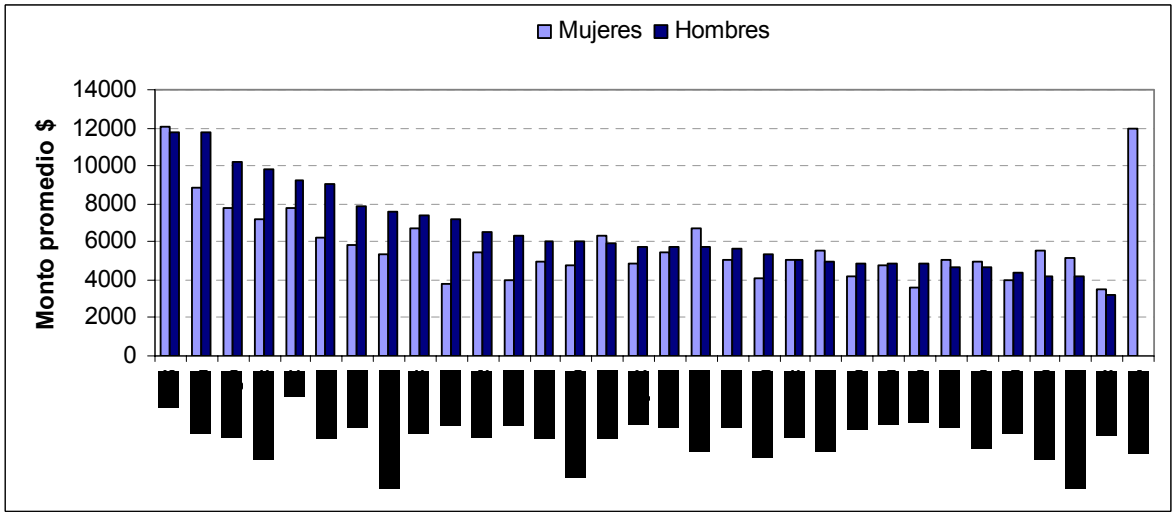


Tabla 6.7. Monto del crédito promedio por región

	Promedio	*Desviación*	*Mediana*	*Máximo*	*Mínimo*
Norte	6,548.93	5,694.87	5,000.00	50,000.00	291.08
Centro	4,943.37	5,252.14	3,500.00	60,000.00	72.33
Sur	6,030.85	5,947.39	4,405.61	50,000.00	415.68

La Tabla 6.8 reporta el monto promedio del crédito por región y género. Se puede apreciar que las mujeres reciben créditos mayores en la zona Norte, con respecto al resto del país, mientras que a los hombres se les otorga créditos más altos en la región Sur. Sin embargo, comparando el monto del crédito de hombres y mujeres dentro de la misma región, encontramos que los hombres reciben, en promedio, montos mayores en todas las regiones.

Examinando el ingreso semanal[2] de los acreditados se encuentra que los hombres ganan en promedio 53.2% más que las mujeres que fueron beneficiadas con algún microcrédito (ver Tabla 6.9). Salta a la vista que la desviación estándar del ingreso semanal para los hombres es 78.8% mayor que el de las mujeres, lo que indica una gran variabilidad entre los acreditados.

Tabla 6.8. Monto promedio del crédito por región y género

Región	*Monto del crédito*	*Mujer*	*Hombre*	*Diferencia %*
Norte	Media	5,900.97	7,667.00	29.93
	Desviación	5,369.54	6,016.74	
	Mediana	4,500.00	5,208.00	
Centro	Media	4,620.62	5,874.77	27.14
	Desviación	4,768.91	6,399.38	
	Mediana	3,500.00	4,000.00	
Sur	Media	5,756.57	7,708.48	33.91
	Desviación	5,287.84	9,013.44	
	Mediana	4,000.00	5,000.00	

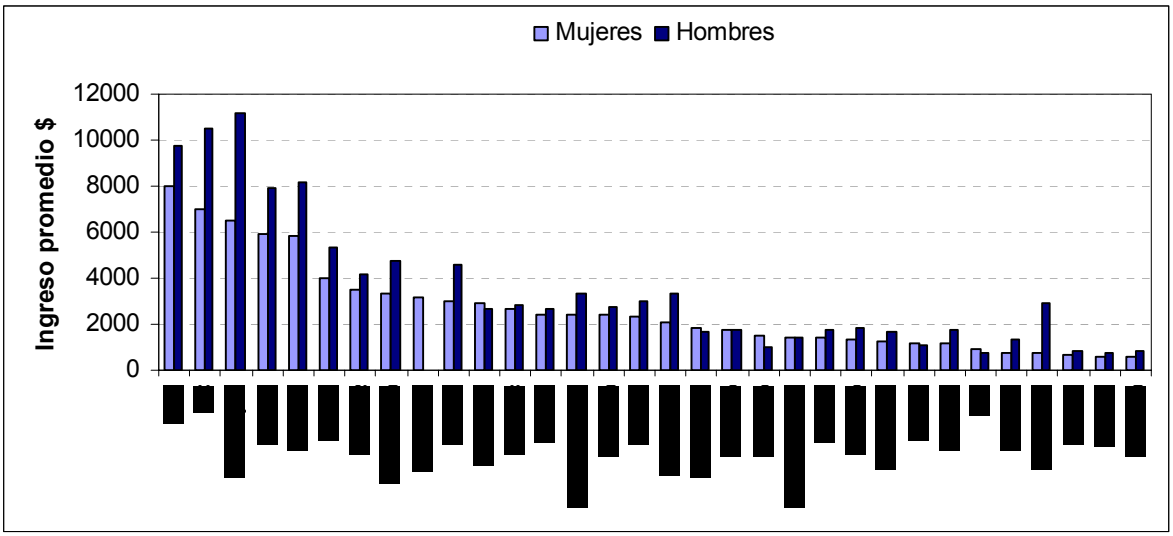
[2] Cabe señalar, que el dato de ingreso semanal es reportado por los mismos acreditados a las IMFs, pero puede estar altamente sobreestimado, ya que muchos acreditados reportan ventas, en vez de ingresos.

Tabla 6.9. Ingreso semanal por género

	Promedio	*Mediana*	*Desviación*
Mujer	2,234.69	1,434.00	5,597.38
Hombre	3,423.58	1,864.00	10,005.53

En las Gráficas 6.4 y 6.5 se muestra el ingreso semanal promedio de los acreditados por entidad federativa, ordenado en forma descendente de acuerdo al género. Se aprecia que los hombres acreditados con mayor ingreso semanal se encuentran en Tamaulipas, mientras que en Baja California Sur se encuentran las mujeres acreditadas con el ingreso más alto. En términos generales, se puede concluir que en la mayor parte de los estados, del total de acreditados, son los hombres quienes perciben un mayor ingreso semanal, encontrándose la mayor diferencia en Tamaulipas, donde los hombres ingresan, en promedio, $4,700.8 más que las mujeres, lo que nos da una diferencia de 72.61% entre los ingresos semanales de ambos géneros. Monitorear esta variable es importante para la IMF porque influye en el monto de crédito que es óptimo para el acreditado, desde el punto de vista de su capacidad de pago.

Gráfica 6.4. Ingreso promedio semanal ordenado descendentemente para mujeres



Analizando el promedio del ingreso semanal por región se observa que la varianza entre regiones es amplia (ver Tabla 6.10). En la zona Norte se encuentran los acreditados que reciben el mayor ingreso semanal, con $4,815.00. La segunda posición la ocupa el Sur con $2,955.40 y, en último, lugar se encuentra la región Centro con $2,000.00.

Gráfica 6.5. Ingreso promedio semanal ordenado descendentemente para hombres.

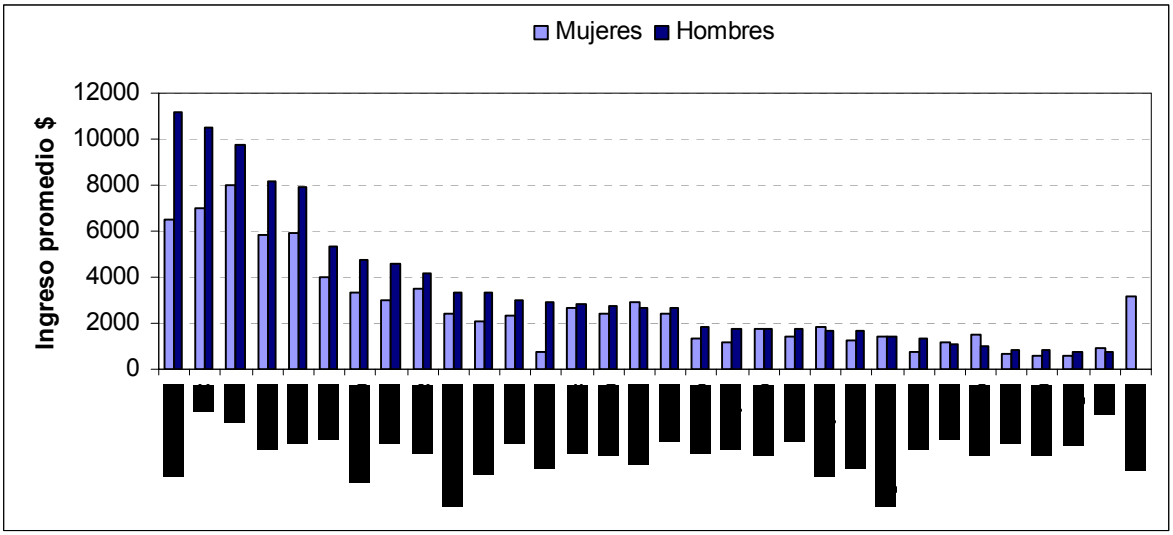


Tabla 6.10. Ingreso promedio semanal por región.

	Media	*Desviación*	*Mediana*	*Máximo*	*Mínimo*
Norte	4,814.99	5,329.09	3,500.00	95,000.00	0.00
Centro	1,999.98	8,141.20	1,350.00	940,525.00	0.00
Sur	2,955.43	4,934.79	1,600.00	130,000.00	0.00

La Tabla 6.11 reporta el ingreso promedio semanal por región según género del acreditado. Se desprende que los individuos acreditados con mayor ingreso semanal, tanto hombres como mujeres, se encuentran en la zona Norte del país, con $4,572.7 y $6,962.32, respectivamente

Tabla 6.11. Ingreso promedio semanal por región según género.

	Ingreso	*Mujer*	*Hombre*	*Diferencia %*
Norte	Media	4,572.69	6,962.32	52.26
	DS	4,521.26	6,975.37	
	Mediana	3,375.00	5,235.00	
	Máximo	95,000.00	78,300.00	
	Mínimo	0.00	0.00	
Centro	Media	1,770.92	2,704.30	52.71
	DS	6,872.84	11,029.23	
	Mediana	1,250.00	1,750.00	
	Máximo	940,525.00	940,525.00	
	Mínimo	0.00	0.00	
Sur	Media	2,862.15	4,236.48	48.02
	DS	4,672.72	6,444.34	
	Mediana	1,675.00	2,000.00	
	Máximo	130,000.00	74,400.00	
	Mínimo	0.00	0.00	

Finalmente, en la Tabla 6.12 se observa que las mujeres acreditadas con más años de educación se encuentran en la región Norte del país, seguida del Sur y luego por el Centro. El mismo orden de importancia se mantiene para los hombres. Cabe destacar que en la zona Centro las mujeres tienen en promedio más años de educación que los hombres. Lo contrario se observa en el Norte y Sur del país.

Tabla 6.12. Años de estudio promedio por región y género

	Estudios	*Mujer*	*Hombre*
Norte	Media	7.54	8.53
	Desviación	5.04	4.48
	Mediana	6.00	9.00
	Máximo	170.00	56.00
	Mínimo	0.00	0.00
Centro	Media	5.47	3.99
	Desviación	4.62	4.29
	Mediana	6.00	3.00
	Máximo	90.00	29.00
	Mínimo	0.00	0.00
Sur	Media	6.64	7.75
	Desviación	4.02	4.36
	Mediana	6.00	6.00
	Máximo	90.00	21.00
	Mínimo	0.00	0.00

Por lo tanto, podemos afirmar que los microcréditos se encuentran concentrados en el Centro del país, en donde el Estado de México y el D. F. tienen casi el 50% del total. Sin embargo, no se encuentra discriminación de género en la implementación del programa. Por un lado, son las mujeres las que reciben más del 75% de los créditos. Por otra parte, aunque reciben, en promedio, montos menores que los hombres, no se tiene evidencia de discriminación, pues las diferencias son pequeñas comparadas con las diferencias en los ingresos que reciben.

6.4. Conclusiones

En este capítulo, encontramos resultados mixtos, los cuales sin embargo, arrojan en el agregado una evaluación positiva del programa. Los resultados positivos son varios. Primero, se tiene un cumplimiento de 150% en la acreditación de nuevas IMFs, lo cual implica un crecimiento de 7.5% con respecto a las IMFs activas a Diciembre de 2005. Segundo, se tiene un cumplimiento de 100% en el número de microcréditos otorgados. Un resultado satisfactorio es el otorgamiento de nuevas líneas de crédito en donde el cumplimiento se encuentra en 74%. Los resultados negativos se encuentran en la apertura de nuevas sucursales en donde se tiene menos de 50% de cumplimiento.

Con respecto a la cobertura los resultados son altamente satisfactorios, pues se revierte la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Por un lado, reciben más del 75% de los microcréditos. Por otro lado, aunque reciben menores montos promedio que los hombres, la diferencia es menor a la que se tiene en los ingresos que reciben. Sin embargo, en cuanto a la cobertura geográfica se tiene una

concentración muy marcada en el Centro del país en donde el Estado de México y el D. F. tienen casi el 50% del total de créditos otorgados en el primer semestre de 2006.

7. Estimación del Impacto Social del Programa.

7.1. Introducción

En este capítulo realizaremos nuestro análisis del impacto del crédito en el bienestar de los beneficiarios a la luz de la discusión de los capítulos anteriores y del impacto sobre la cultura financiera de los usuarios. En estos dos análisis utilizamos una variable dicotómica de control y tratamiento para diferenciar entre los "nuevos" y "viejos acreditados". Lo ideal sería tener un grupo de agentes con crédito y un grupo similar de agentes sin crédito. Sin embargo, es imposible obtener información acerca de los agentes que solicitaron crédito y fueron rechazados. Ante esta complicación, decidimos utilizar la agrupación mencionada para tener nuestra población de tratamiento y nuestra población de control. Así, tenemos 37.24% de "nuevos acreditados", lo cual permite que nuestros resultados sean significativos.[1] Con esta metodología, se mide el impacto del crédito en el bienestar y en la cultura financiera de los hogares que tienen más de un crédito versus aquellos hogares que tienen sólo un crédito.

Las variables dependientes a utilizar, gasto del hogar como proporción del gasto total en distintas canastas de bienes, son construidas con la información de consumo del hogar. Una vez obtenido el gasto total, se calculan las proporciones de gasto en los distintos

[1] En la *ENA-PRONAFIM-2006* existen 31 agentes que tienen un solo crédito el cual recibieron antes de 2005 cuya presencia no modifica en lo absoluto los resultados, por lo que se decidió mantenerlos en nuestro análisis

rubros. Esta metodología permite analizar cómo los agentes, al tener menos restricciones de liquidez, producto de la tenencia de crédito, pueden disminuir su proporción de gasto en algunos bienes (por ejemplo, relacionados con la alimentación) para aumentar el gasto en bienes relacionados con el capital humano.

Este capítulo se divide en cuatro secciones. En la siguiente, se presentan los resultados del impacto del microcrédito en el bienestar del hogar de los beneficiarios. En la sección tres, se discuten los impactos en la cultura financiera. Finalmente, las conclusiones se establecen en la sección cuatro.

7.2. Impacto en el Bienestar de los Hogares

Las variables dependientes se organizan en grandes canastas de consumo: alimentos, salud, educación, ropa, gasto en bienes durables, electrodomésticos, gasto en transporte no escolar y mantenimiento del hogar. Este tipo de caracterización de canastas permite no solo analizar el impacto del crédito en el bienestar del hogar, sino también cómo impacta la tenencia de crédito en la reasignación de los recursos al interior del mismo.

En la Tabla 7.1 se muestran las estadísticas básicas de las variables dependientes. Al igual que el análisis estadístico de las secciones anteriores, haremos una distinción por zona geográfica del país. Esto nos permitirá analizar el impacto del crédito en el bienestar en función de las localidades donde habitan los acreditados.

Tabla 7.1. Estadísticas Básicas de las Variables Dependientes.

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
		Norte			
Alimentos	90	0.5244	0.1781	0	0.8624
Servicios	90	0.2018	0.1617	0	0.9333
Transporte	90	0.0464	0.1265	0	0.9990
Combustible	90	0.0912	0.0982	0	0.4511
Educación	90	0.0353	0.0622	0	0.3308
Salud	90	0.0271	0.0557	0	0.2478
Ropa	90	0.0357	0.0581	0	0.2742
Muebles	90	0.0066	0.0209	0	0.1093
Electrodomésticos	90	0.0029	0.0160	0	0.1390
Reparación de la casa	90	0.0151	0.0473	0	0.2729
Vacaciones	90	0.0088	0.0273	0	0.1448
		Centro			
Alimentos	920	0.4964	0.2075	0	0.9999
Servicios	920	0.1604	0.1553	0	1.0000
Transporte	920	0.1056	0.1378	0	0.9995
Combustible	920	0.0367	0.0952	0	0.7777
Educación	920	0.0581	0.0903	0	0.9911
Salud	920	0.0332	0.0692	0	0.8978
Ropa	920	0.0420	0.0683	0	1.0000
Muebles	920	0.0152	0.0548	0	0.9927
Electrodomésticos	920	0.0130	0.0474	0	0.9539
Reparación de la casa	920	0.0186	0.0629	0	0.8306
Vacaciones	920	0.0172	0.0486	0	0.7621
		Sur			
Alimentos	186	0.5281	0.2317	0	0.9890
Servicios	186	0.1272	0.1372	0	0.9633
Transporte	186	0.1042	0.1435	0	0.9991
Combustible	186	0.0442	0.1372	0	0.9646
Educación	186	0.0711	0.1331	0	0.9512
Salud	186	0.0322	0.0761	0	0.6063
Ropa	186	0.0455	0.0755	0	0.6261
Muebles	186	0.0066	0.0279	0	0.1881
Electrodomésticos	186	0.0117	0.0419	0	0.2857
Reparación de la casa	186	0.0141	0.0652	0	0.6702
Vacaciones	186	0.0144	0.0570	0	0.4476

Las variables independientes se dividen en tres grandes grupos: las variables explicativas "puras" (a las que cuales no les hace ninguna transformación), las variables modificadas (a las cuales se les aplica alguna transformación, ya sea logarítmica o *spline*[2]), y las variables que se utilizan para instrumentalizar. Las variables que no presentan ninguna transformación, como monto de remesas, si el jefe del hogar trabaja o no, o los activos del

[2] Un spline es una curva no lineal, la cual se construye a partir de tramos lineales calculado mediante un polinomio.

hogar, tienen el mismo efecto sobre la variable dependiente, no provocando un cambio brusco, es decir que la relación entre estas variables es lineal. Sin embargo, la relación que existe entre la edad y el gasto del individuo no es lineal. Es posible tener una comportamiento en el cual el gasto aumenta conforme aumenta la edad para luego, llegando a un nivel de gasto máximo, éste empiece a decrecer conforme aumenta más la edad. Para corregir este problema en la estimación, se realiza una transformación a las variables que presentan esta característica.

Según Diagne A. y Zeller M. (2001), es muy importante controlar por las características del jefe del hogar (como edad, educación y género, entre otras), pues éstas afectan su comportamiento. Por otra parte, controlar por características del hogar (como riqueza, activos, etc.) impide que se obtengan resultados espurios, evitando la relación de a mayor riqueza mayor crédito. Aunque se sabe que los activos del hogar dependen de decisiones dentro del hogar, tanto en el pasado como en el presente, utilizaremos el valor de los activos del hogar para controlar por la riqueza del mismo. Para obtener una distribución de esta variable, le aplicamos una transformación logarítmica. Además, se controla por el número de hombres y mujeres dentro del hogar, eliminando el efecto que pueden tener individuos de cierta edad o género en el comportamiento del gasto dentro del hogar. Es decir, controlar por el género permite eliminar la sobreestimación de un gasto que solo se produce porque está midiendo las características de las mujeres o los hombres dentro del hogar.

En la Tabla 7.2, mostramos las estadísticas descriptivas de las variables independientes puras. Como la estimación la realizaremos a nivel localidad, todas las

variables, tanto dependientes como independientes, las mostramos para las regiones Norte, Centro y Sur.

Tabla 7.2. Variables Independientes puras.

Variable dependiente	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Monto de los Activos	92	52,561.39	45,298.64	3,400.00	129,348.00
Monto de los Activos (ln)	92	11.36	1.59	8.13	14.08
Ingresos no laborales de algún miembro del hogar	92	443.48	1,659.89	0	10,000.00
Ingresos no laborales de algún miembl acreditado	92	597.28	2,369.78	0	20,000.00
Trabajo	92	0.99	0.10	0	1
Autoempleado	92	0.61	0.49	0	1
Eduación del jefe del hogar	92	9.48	3.86	0	20
Negocio	92	0.76	0.43	0	1
Gasto Total del Hogar en el 2006	92	7,238.43	6,576.79	0	46,500.00
Centro					
Monto de los Activos	940	28,252.64	37,499.46	0	129,498.00
Monto de los Activos (ln)	940	10.31	2.05	3.40	14.15
Ingresos no laborales de algún miembro del hogar	940	153.14	1,589.99	0	45,000.00
Ingresos no laborales de algún miembl acreditado	940	412.94	6,598.47	0	199,998.00
Trabajo	940	0.98	0.14	0	1
Autoempleado	940	0.64	0.48	0	1
Eduación del jefe del hogar	940	8.11	3.65	0	20
Negocio	940	0.64	0.48	0	1
Gasto Total del Hogar en el 2006	940	17,604.35	149,973.20	0	3,001,565.00
Sur					
Monto de los Activos	187	20,824.74	31,946.68	0	128,300.00
Monto de los Activos (ln)	187	9.56	1.88	5.70	13.92
Ingresos no laborales de algún miembro del hogar	187	49.44	214.98	0	1920
Ingresos no laborales de algún miembl acreditado	187	521.68	1,752.12	0	14000
Trabajo	187	0.95	0.21	0	1
Autoempleado	187	0.73	0.45	0	1
Eduación del jefe del hogar	187	7.82	4.57	0	20
Negocio	187	0.82	0.73	0	9
Gasto Total del Hogar en el 2006	187	22,200.22	219,961.60	0	3,002,599.00

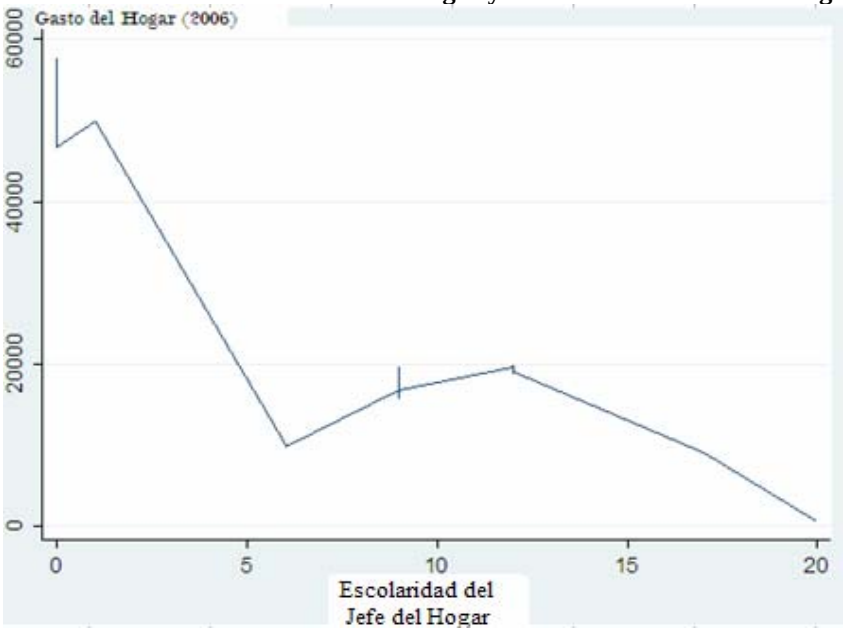
Para mostrar que la relación entre algunas variables dependientes y las independientes no es lineal, se realizan regresiones no paramétricas[3]. Este tipo de regresiones nos permite conocer los rangos en los que la relación entre las variables es

[3] Una regresión en la cual no se establece ninguna relación funcional entre la variable dependiente y la independiente.

lineal. Una vez que determinamos estos rangos, podemos realizar la transformación spline de las variables.

En la Gráfica 7.1 se puede observar la relación ente el gasto y la escolaridad del jefe del hogar, la cual no es lineal. El hogar tiene un nivel de gasto decreciente para escolaridad menor a 5 años de educación, aumentando cuando la educación del jefe del hogar se encuentra entre 6 y 12 años, para caer nuevamente cuando el jefe del hogar tiene más de 12 años de educación.

Gráfica 7.1. Relación entre Gasto del Hogar y Escolaridad del Jefe del Hogar.



En la Gráfica 7.2, se muestra la relación que existe entre los ingresos no laborales y el gasto del hogar. A simple vista podemos ver que la relación entre los ingresos no laborales y los gastos del hogar no es lineal. Si el hogar recibe más de $10,000 pesos de ingresos no laborales, el porcentaje de aumento en el gasto es diferente comparado con el caso en el que el hogar recibe menos de este monto. Si no consideramos esta relación no lineal, la variable ingresos no laborales puede estar sobrestimada.

Gráfica 7.2. Relación entre Gasto del Hogar y los Ingresos No Laborales.

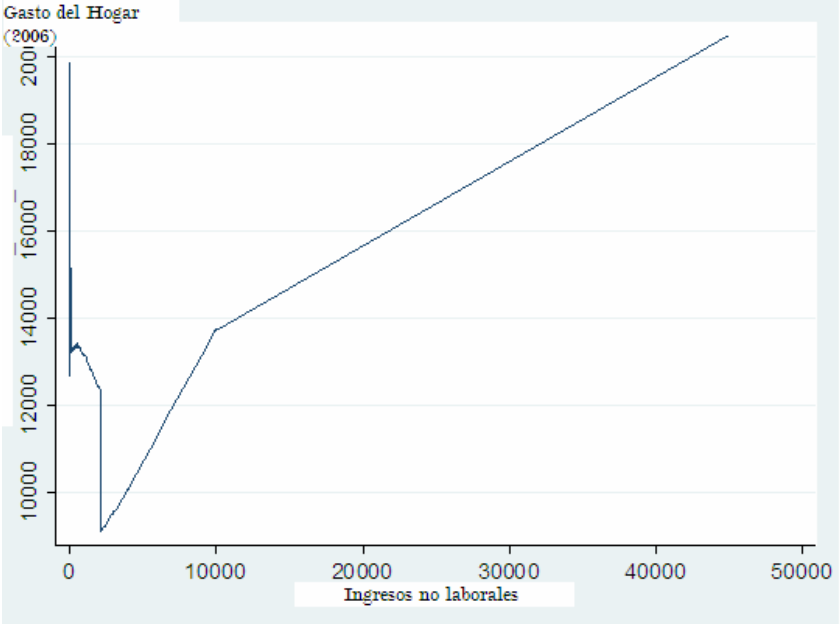


Tabla7.3. Variables dependientes en *spline*.

Variable dependiente (Spline)	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Educación del Jefe del Hogar	92	9.48	3.86	0	20
(entre 0 y 1.5)	92	1.46	0.23	0	1.5
(entre 1.5 y 6)	92	4.35	0.80	0	4.5
(entre6 y 12)	92	3.03	2.37	0	6
(mayor a 12)	92	0.63	1.75	0	8
Ingresos no laborales del acreditado	92	597.28	2,369.78	0	20000
(entre 0 y 100)	92	8.70	28.33	0	100
(entre 100 y 1000)	92	78.26	254.98	0	900
(mayor a 1000)	92	356.52	1,420.13	0	9000
Centro					
Educación del Jefe del Hogar	940	8.11	3.65	0	20
(entre 0 y 1.5)	940	1.40	0.38	0	1.5
(entre 1.5 y 6)	940	4.19	1.14	0	4.5
(entre6 y 12)	940	2.24	2.32	0	6
(mayor a 12)	940	0.28	1.19	0	8
Ingresos no laborales del acreditado	940	412.94	6,598.47	0	199998
(entre 0 y 100)	940	7.66	26.61	0	100
(entre 100 y 1000)	940	43.58	175.98	0	900
(mayor a 1000)	940	101.90	1,514.85	0	44000
Sur					
Educación del Jefe del Hogar	187	7.82	4.57	0	20
(entre 0 y 1.5)	187	1.32	0.48	0	1.5
(entre 1.5 y 6)	187	3.92	1.51	0	4.5
(entre6 y 12)	187	2.08	2.59	0	6
(mayor a 12)	187	0.50	1.55	0	8
Ingresos no laborales del acreditado	187	521.68	1,752.12	0	14000
(entre 0 y 100)	187	8.56	28.05	0	100
(entre 100 y 1000)	187	34.50	148.12	0	900
(mayor a 1000)	187	6.39	69.63	0	920

En la Tabla 7.3, se muestran las estadísticas descriptivas de estas dos variables, educación del jefe del hogar e ingresos no laborales, en *spline*.

Finalmente, como se ha mencionado, la variable crédito es endógena; es decir, está correlacionada con el término de error. Necesitamos, por lo tanto, encontrar variables que están correlacionadas con la variable crédito, pero, que a su vez, la correlación con el término de error sea igual a cero. La Tabla 7.4 presenta las variables que son candidatas a ser utilizadas como instrumentos pues consideramos que éstas están correlacionadas con la variable dependiente y no están correlacionadas con el término de error. La literatura que estudia el impacto de programas de crédito en el bienestar propone que una buena variable para instrumentalizar es la tasa de interés (Pitt y Khandker, (1998) y Pitt, Khandker, Mckernan y Latif (1999)). Pitt y Khandker (1998) proponen, además, utilizar como variable instrumental, un vector de precios a nivel localidad. Sin embargo, para nuestro estudio, este tipo de variable no es útil ya que la variable dependiente es este caso es una canasta de consumo (gasto). Por lo tanto, siguiendo esta argumentación, proponemos como conjunto de variables instrumentales[4] a $Z = (w_1, w_2)$ donde w_1 es una variable dicotómica que indica si al acreditado le pidieron algún tipo de garantía y w_2 es la tasa de interés.[5]

Si este vector cumple con las condiciones de las variables instrumentales, además de que resuelve el problema de endogeneidad, también controla por características a nivel comunidad, por lo que no es necesario controlar por efectos fijos a nivel comunidad. Para este caso, la *ENA-PRONAFIM-2006* cuenta con información que permite obtener estas

[4] Para esto es necesario realizar las pruebas de Bassman y Asuman.
[5] La tasa de interés se estimó utilizando los montos de crédito que obtuvieron y los montos totales que pagaron a la IMF. Con esta información se imputó una tasa de interés mensual, de tal forma que la cantidad total pagada a la IMF incluyera el monto del crédito y el monto de interés pagado.

variables. Además, se puede incorporar la infraestructura financiera a nivel localidad porque pensamos que tener varias fuentes potenciales de crédito no solo capta una mayor probabilidad de acceso al crédito, sino también el grado de desarrollo de una localidad.

Tabla 7.4. Variables dependientes instrumentales.

Variable dependiente	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Tasa de Interés	92	16.7203	25.4144	0	81.6000
(entre 0 % y 5 %)	92	2.7877	2.1724	0	5
(entre 5 % y 50 %)	92	11.3152	18.9415	0	45
(mayor a 50 %)	92	2.6174	6.4649	0	31.6000
Aval	85	0.6118	0.4902	0	1
Centro					
Tasa de Interés	940	15.9159	26.3042	0	96
(entre 0 % y 5 %)	940	2.1032	2.0091	0	5
(entre 5 % y 50 %)	940	10.6199	18.2065	0	45
(mayor a 50 %)	940	3.1928	7.5177	0	46
Aval	906	0.6446	0.4789	0	1
Sur					
Tasa de Interés	187	20.7972	25.5902	0	102
(entre 0 % y 5 %)	187	2.8314	2.0681	0	5
(entre 5 % y 50 %)	187	16.0321	20.7754	0	45
(mayor a 50 %)	187	1.9337	5.2907	0	52
Aval	177	0.6158	0.4878	0	1

Con base en la información presentada, el modelo econométrico que estimaremos está dado por:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + \varepsilon$$

donde X_1 es una variable dicotómica que señala si el acreditado es “nuevo” o no; X_2 es un vector de características del jefe del hogar, donde el género es dicotómico, 1 si es hombre y 0 si es mujer; y X_3 es un vector de características del hogar, donde el gasto total del hogar se introduce en *spline* y el número de individuos en el hogar y su género se mide por contadores que se agrupan por género y rango de edad dentro del hogar.

7.2.1. Resultados de la Estimación Econométrica

En la presente sección se presentan e interpretan los resultados de las estimaciones de nuestro modelo. Como se explicó antes, las variables independientes están organizadas en grandes canastas de consumo, como gasto en alimentos, salud, educación, vacaciones y mejoras al hogar. En todas las estimaciones realizadas, el análisis se divide de acuerdo a la región de residencia de los acreditados. Esta división nos permite encontrar las diferencias que pueden existir en cuanto al impacto del crédito en el bienestar de los hogares para las distintas regiones del país.

Esta estimación se obtiene mediante un modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), controlando por varias variables importantes. Al controlar por los activos del hogar se evitan problemas de sobrestimación. Por ejemplo, si no se controlara por este tipo de riqueza, el impacto de la variable tener un solo crédito en el gasto en educación pudiese estar contaminado con la riqueza del hogar. Al controlar por el nivel de gasto del hogar se evita el mismo problema, permitiendo aislar cualquier efecto que tenga el ingreso en el bienestar. Esto, con el objetivo de que la variable crédito capte de la mejor manera posible la relación que existe entre crédito y bienestar.

En las Tablas 7.6, 7.7, 7.8 y 7.9, se puede apreciar cómo los hogares que tienen más de un microcrédito reasignan sus recursos al tomar sus decisiones de consumo. Por ejemplo, los hogares del Centro del país que tienen más de un crédito, aumentan su proporción del gasto en muebles en 2% o 0.2% mientras que los hogares del Norte y Sur del país disminuyen el consumo de estos bienes. Por otra parte, todos los hogares, sin importar la localidad, aumentan su consumo en educación.

Tabla 7.6. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Norte

Norte											
Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.011	-0.052	0.011	0.008	0.013	0.003	0.025	-0.002	-0.006	-0.003	-0.009
	(0.045)	(0.048)	(0.029)	(0.034)	(0.018)	(0.016)	(0.018)	(0.008)	(0.002)*	(0.015)	(0.009)
Monto de los Activos	0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.050	-0.018	0.007	0.069	0.004	-0.015	0.017	0.018	0.004	-0.020	-0.015
	(0.068)	(0.071)	(0.043)	(0.051)	(0.027)	(0.025)	(0.027)	(0.012)	(0.003)	(0.022)	(0.013)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	-0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)**
Trabajo	-0.230	-0.041	0.066	0.102	0.051	0.020	0.019	0.013	0.003	-0.014	0.012
	(0.154)	(0.161)	(0.099)	(0.117)	(0.062)	(0.056)	(0.061)	(0.026)	(0.007)	(0.049)	(0.030)
Autoempleado	0.102	-0.161	-0.016	0.050	0.025	0.014	0.006	0.009	0.007	-0.048	0.012
	(0.049)*	(0.051)**	(0.032)	(0.037)	(0.020)	(0.018)	(0.020)	(0.008)	(0.002)**	(0.016)**	(0.010)
Años de educación del Jefe del Hogar	-0.015	0.001	0.003	0.001	0.004	0.001	0.003	0.001	0.001	-0.002	0.001
	(0.006)*	(0.007)	(0.004)	(0.005)	(0.003)	(0.002)	(0.002)	(0.001)	(0.000)**	(0.002)	(0.001)
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.007	-0.000	0.002	-0.001	0.002	-0.003	0.001	-0.001	0.000	0.007	0.001
	(0.014)	(0.015)	(0.009)	(0.011)	(0.006)	(0.005)	(0.006)	(0.002)	(0.001)	(0.005)	(0.003)
Negocio (Dummy)	0.047	0.009	0.003	-0.070	-0.006	-0.005	-0.017	0.004	-0.010	0.051	-0.006
	(0.058)	(0.061)	(0.038)	(0.044)	(0.023)	(0.021)	(0.023)	(0.010)	(0.003)**	(0.019)**	(0.011)
Créditos para el negocio (Dummy)	0.172	-0.027	0.025	-0.075	-0.014	-0.028	0.017	-0.025	-0.008	-0.016	-0.021
	(0.155)	(0.163)	(0.100)	(0.118)	(0.062)	(0.057)	(0.062)	(0.027)	(0.007)	(0.050)	(0.030)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
R-cuadrada	0.43	0.28	0.11	0.18	0.18	0.12	0.19	0.20	0.42	0.34	0.45

Errores Estándar en Paréntesis
* significativo al 10 %
** significativo al 5 %

Tabla 7.7. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Centro

Centro											
Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.005	-0.008	0.010	-0.004	0.004	-0.003	-0.008	0.002	-0.002	-0.006	0.010
	(0.016)	(0.011)	(0.011)	(0.007)	(0.008)	(0.005)	(0.006)	(0.005)	(0.004)	(0.005)	(0.004)*
Monto de los Activos	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)*	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.027	0.006	-0.002	0.020	0.005	-0.007	0.001	-0.001	0.002	-0.001	0.004
	(0.010)**	(0.007)	(0.006)	(0.004)**	(0.005)	(0.003)**	(0.004)	(0.003)	(0.003)	(0.003)	(0.002)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Trabajo	-0.057	-0.033	0.013	0.019	0.033	0.006	0.022	-0.005	0.000	-0.013	0.016
	(0.052)	(0.037)	(0.035)	(0.023)	(0.025)	(0.015)	(0.020)	(0.015)	(0.014)	(0.016)	(0.012)
Autoempleado	0.021	-0.009	-0.004	-0.001	-0.008	0.005	-0.009	0.002	0.004	0.004	-0.004
	(0.017)	(0.012)	(0.011)	(0.007)	(0.008)	(0.005)	(0.006)	(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.004)
Años de educación del Jefe del Hogar	0.001	-0.001	-0.004	-0.001	0.000	-0.001	0.002	0.001	0.000	0.001	0.001
	(0.002)	(0.002)	(0.001)**	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)*	(0.001)	(0.001)	(0.001)*	(0.001)
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.001	-0.001	-0.000	-0.001	0.001	0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.002)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.000)	(0.001)	(0.000)
Negocio (Dummy)	-0.034	0.011	0.019	0.007	0.005	-0.007	-0.011	0.004	-0.007	0.011	0.000
	(0.017)	(0.012)	(0.012)	(0.008)	(0.008)	(0.005)	(0.007)	(0.005)	(0.005)	(0.005)*	(0.004)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.047	-0.001	-0.009	-0.031	-0.007	0.003	0.043	0.029	-0.006	0.030	-0.004
	(0.038)	(0.027)	(0.025)	(0.016)	(0.018)	(0.011)	(0.014)**	(0.011)**	(0.010)	(0.011)**	(0.009)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
R-cuadrada	0.06	0.01	0.05	0.09	0.02	0.03	0.04	0.02	0.01	0.04	0.04

Errores Estándar en Paréntesis
* significativo al 10 %
** significativo al 5 %

Es interesante ver en estas tablas cómo el crédito tiene un impacto positivo en el consumo de ocio (actividades de recreación y esparcimiento) de los hogares, ya que aumentan su proporción de gasto en vacaciones. A medida que los hogares presentan menos restricciones de liquidez, aumenta la proporción del gasto en salud, excepto para los hogares que se encuentran en el Centro del país. La interpretación que puede tener este resultado es que hogares con más recursos gastan en bienes relacionados con el capital

humano familiar. Por otra parte, se muestra como en todos los hogares del país, la proporción de gasto en servicios disminuye y aumenta la de transporte. También se observa un aumento en el consumo de educación. Estos efectos son una muestra de cómo en presencia de crédito, los hogares hacen una reasignación de sus recursos.

Tabla 7.8. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Sur

	Sur										
Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.010	-0.024	0.017	-0.012	0.034	0.022	-0.001	-0.007	-0.015	-0.008	-0.016
	(0.037)	(0.023)	(0.022)	(0.024)	(0.026)	(0.015)	(0.016)	(0.005)	(0.008)	(0.015)	(0.009)
Monto de los Activos	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)*	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)*	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.101	-0.011	0.018	0.048	0.016	-0.005	0.021	0.006	0.005	0.002	0.000
	(0.024)**	(0.015)	(0.014)	(0.015)**	(0.017)	(0.010)	(0.010)*	(0.003)	(0.005)	(0.009)	(0.006)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)*	(0.000)	(0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)*
Trabajo	0.026	-0.113	0.035	-0.040	0.052	0.044	0.059	-0.004	0.001	-0.017	-0.043
	(0.083)	(0.053)*	(0.050)	(0.053)	(0.059)	(0.034)	(0.035)	(0.012)	(0.018)	(0.033)	(0.020)*
Autoempleado	-0.045	0.013	0.011	0.012	0.009	-0.008	-0.010	0.007	0.001	0.005	0.004
	(0.040)	(0.025)	(0.024)	(0.025)	(0.028)	(0.016)	(0.017)	(0.006)	(0.008)	(0.016)	(0.010)
Años de educación del Jefe del Hogar	-0.000	0.001	-0.004	-0.001	0.000	0.002	-0.000	-0.001	0.001	-0.000	0.002
	(0.004)	(0.002)	(0.002)	(0.003)	(0.003)	(0.002)	(0.002)	(0.001)	(0.001)	(0.002)	(0.001)*
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.010	0.010	0.003	-0.004	0.001	0.001	0.002	0.000	-0.002	-0.002	0.000
	(0.008)	(0.005)*	(0.005)	(0.005)	(0.006)	(0.003)	(0.003)	(0.001)	(0.002)	(0.003)	(0.002)
Negocio (Dummy)	-0.030	-0.003	-0.009	0.016	0.006	0.024	-0.006	0.001	-0.006	0.004	0.004
	(0.044)	(0.028)	(0.026)	(0.028)	(0.031)	(0.018)	(0.019)	(0.006)	(0.009)	(0.017)	(0.011)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.276	-0.017	0.089	0.029	0.153	-0.010	0.025	0.013	-0.007	-0.018	0.019
	(0.116)*	(0.074)	(0.070)	(0.074)	(0.082)	(0.047)	(0.050)	(0.017)	(0.025)	(0.046)	(0.029)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)**	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
R-cuadrada	0.34	0.19	0.07	0.12	0.17	0.05	0.13	0.08	0.09	0.03	0.21

Errores Estándar en Paréntesis
* significativo al 10 %
** significativo al 5 %

Tabla 7.9. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Nivel Nacional

	Nacional										
Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.004	-0.011	0.013	-0.004	0.008	-0.000	-0.006	0.001	-0.004	-0.006	0.005
	(0.014)	(0.010)	(0.009)	(0.007)	(0.007)	(0.004)	(0.005)	(0.004)	(0.004)	(0.004)	(0.003)
Monto de los Activos	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.037	0.007	-0.001	0.024	0.003	-0.006	0.003	0.001	0.002	0.000	0.003
	(0.009)**	(0.006)	(0.006)	(0.004)**	(0.005)	(0.003)*	(0.003)	(0.002)	(0.002)	(0.003)	(0.002)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)**
Trabajo	-0.073	-0.039	0.024	0.012	0.037	0.015	0.031	-0.002	0.002	-0.010	0.003
	(0.043)	(0.030)	(0.028)	(0.020)	(0.022)	(0.013)	(0.016)	(0.011)	(0.011)	(0.013)	(0.010)
Autoempleado	0.020	-0.018	-0.002	0.002	-0.003	0.004	-0.008	0.002	0.004	0.001	-0.002
	(0.015)	(0.011)	(0.010)	(0.007)	(0.008)	(0.005)	(0.006)	(0.004)	(0.004)	(0.005)	(0.004)
Años de educación del Jefe del Hogar	-0.001	-0.000	-0.003	-0.000	0.001	0.000	0.002	0.000	0.000	0.001	0.001
	(0.002)	(0.001)	(0.001)**	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)**	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.000)*
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.002	-0.000	0.000	-0.001	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001
	(0.002)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.001)	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.000)
Negocio (Dummy)	-0.023	0.006	0.011	0.006	0.004	-0.004	-0.010	0.003	-0.007	0.012	0.000
	(0.016)	(0.011)	(0.010)	(0.007)	(0.008)	(0.005)	(0.006)	(0.004)	(0.004)	(0.005)*	(0.004)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.055	0.001	0.002	-0.032	0.007	0.001	0.036	0.025	-0.007	0.024	-0.002
	(0.035)	(0.025)	(0.023)	(0.017)	(0.018)	(0.011)	(0.013)**	(0.009)**	(0.009)	(0.011)*	(0.008)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
R-cuadrada	0.07	0.01	0.04	0.10	0.01	0.02	0.03	0.02	0.01	0.02	0.05

Errores Estándar en Paréntesis
* significativo al 10 %
** significativo al 5 %

En la Tabla 7.10 se muestra la estimación utilizando algunas variables en *spline*, las cuales ayudan a que la relación entre las variables explicativas y a explicar sea más precisa.

En adelante, para simplificar la exposición, sólo se expone el coeficiente de la variable de interés, el impacto de tener crédito en el gasto en canastas de consumo que aproximan el bienestar del hogar. Como se puede apreciar, para todos los hogares, el gasto en servicios aumenta mientras que en combustibles disminuye. El impacto de tener un solo crédito en la educación es positivo, lo que muestra como en presencia de menores restricciones de liquidez, los hogares aumentan su gasto en bienes relacionados con el capital humano. Es interesante notar que mientras que los hogares del Norte utilizan sus recursos adicionales en el gasto en ropa, los hogares del Centro lo utilizan en su recreación, ya que su proporción del gasto en vacaciones aumenta.

Tabla 7.10. Impacto del crédito en bienestar. (Utilizando Variables *Spline*)

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Norte	Centro	Sur	Nacional
Alimentos	0.019 (0.049) 0.50	0.005 (0.016) 0.07	0.019 (0.036) 0.42	0.005 (0.014) 0.07
Servicios	-0.064 (0.052) 0.35	-0.007 (0.011) 0.02	-0.022 (0.024) 0.22	-0.010 (0.010) 0.02
Transporte Público	0.015 (0.033) 0.13	0.012 (0.011) 0.06	0.016 (0.022) 0.15	0.014 (0.009) 0.05
Combustible	-0.010 (0.037) 0.30	-0.006 (0.007) 0.15	-0.010 (0.022) 0.26	-0.005 (0.007) 0.14
Educación	0.012 (0.021) 0.18	0.004 (0.008) 0.03	0.027 (0.026) 0.22	0.008 (0.007) 0.02
Salud	0.014 (0.016) 0.41	-0.004 (0.005) 0.04	0.023 (0.015) 0.07	-0.001 (0.004) 0.03
Ropa	0.036 (0.020) 0.27	-0.008 (0.006) 0.04	-0.006 (0.015) 0.24	-0.006 (0.005) 0.04
Muebles	-0.010 (0.008) 0.33	0.002 (0.005) 0.02	-0.007 (0.005) 0.14	0.001 (0.004) 0.02
Electrodomésticos	-0.006 (0.002)* 0.52	-0.001 (0.004) 0.01	-0.016 (0.008)* 0.15	-0.003 (0.004) 0.01
Reparación de Casa	-0.005 (0.011) 0.70	-0.007 (0.005) 0.05	-0.009 (0.015) 0.05	-0.006 (0.004) 0.04
Vacaciones	-0.001 (0.009) 0.56	0.010 (0.004)** 0.06	-0.015 (0.009) 0.28	0.005 (0.003) 0.06

Errores Estándar en Paréntesis y R-cuadrada debajo
* significativo al 10 %
** significativo al 5 %
Además se controla por variables Spline.

En la Tabla 7.11, se muestra la estimación utilizando variables instrumentales. Como hemos mencionado, el objetivo es resolver el problema de endogeneidad del crédito. En esta estimación podemos ver como los hogares del Sur que cuentan con un solo crédito disminuyen su gasto en alimentos relativo al gasto en los demás bienes. También observamos como todos los hogares aumentan su gasto en salud y ropa. El aumento del gasto en salud es inversión en capital humano, ya que puede aumenta la calidad de vida del hogar. Todos los hogares aumentan su gasto en mejoras al hogar, mostrando un incremento en el gasto relacionado con bienes que impactan positivamente el bienestar de los hogares.

Tabla 7.11. Impacto del crédito en bienestar utilizando variables instrumentales.

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Norte	Centro	Sur	Nacional
Alimentos	-0.010 (0.116) 0.50	0.047 (0.103) 0.06	-0.054 (0.147) 0.40	-0.034 (0.104) 0.06
Servicios	-0.119 (0.125) 0.33	-0.145 (0.079) 0.14	0.024 (0.097) 0.20	-0.126 (0.078) 0.07
Transporte Público	0.122 (0.089) 0.14	-0.017 (0.069) 0.05	0.088 (0.091) 0.08	0.024 (0.066) 0.05
Combustible	-0.111 (0.096) 0.14	0.078 (0.049) 0.14	-0.095 (0.095) 0.17	0.036 (0.049) 0.10
Educación	-0.004 (0.050) 0.17	-0.023 (0.050) 0.01	0.063 (0.106) 0.21	0.007 (0.054) 0.02
Salud	0.049 (0.039) 0.33	0.026 (0.030) 0.14	0.014 (0.062) 0.07	0.041 (0.033) 0.05
Ropa	0.051 (0.047) 0.26	0.026 (0.040) 0.02	0.020 (0.062) 0.22	0.059 (0.042) 0.04
Muebles	-0.009 (0.019) 0.33	-0.003 (0.030) 0.02	-0.012 (0.021) 0.13	-0.016 (0.027) 0.02
Electrodomésticos	-0.009 (0.006) 0.48	-0.027 (0.029) 0.14	-0.022 (0.032) 0.14	-0.016 (0.027) 0.02
Reparación de Casa	0.009 (0.027) 0.68	0.029 (0.032) 0.14	0.021 (0.061) 0.02	0.009 (0.032) 0.03
Vacaciones	0.031 (0.025) 0.40	0.025 (0.024) 0.03	-0.047 (0.038) 0.21	0.026 (0.024) 0.02

Errores Estándar en Paréntesis y R-cuadrada debajo
* significativo al 10 %
** significativo al 5 %
Además se controla por variables Spline y por variables instrumentales

Dada la información disponible, una alternativa para medir el impacto del crédito en el bienestar de los usuarios es utilizar las diferencias entre el gasto en un mismo bien para los años 2004 y 2006 pues la *ENA-PRONAFIM*-2006 cuenta con información suficiente para estimar el gasto que realizaron los hogares en las diferentes canastas de consumo en ambos años. Al realizar el ejercicio econométrico se encuentra que se mantienen los mismos efectos, lo cual es una muestra de robustez de los resultados aquí encontrados[6].

Por lo tanto, podemos concluir que el *PRONAFIM* ha generado un impacto positivo en el bienestar de los beneficiarios.

7.3 Impacto en la Cultura Financiera y en el uso del Sistema Financiero Formal.

Uno de los aspectos más relevantes de los programas de microfinanciamiento es su impacto en la cultura financiera, la cual se ve reflejad en el uso del sistema financiero formal por parte de sus beneficiarios. Esta pregunta se encuentra en el centro del análisis de las microfinanzas, ya que se trata de una de las consecuencias más importantes: la transición de organizaciones y usuarios de un sistema microfinanciero al sistema financiero formal. Para los diversos programas que proporcionan apoyos a través de microfinanciamiento, es importante determinar si tienen un impacto sobre el acceso a los servicios financieros y la forma en que los usuarios se relacionan con éste.

En el caso del *PRONAFIM*, a pesar que esto no se contempla dentro de sus objetivos, se tendría un impacto positivo indirecto, pues esta transición es muy importante

[6] Además, se realizó un análisis a nivel individual, para el individuo promedio del hogar, arrojando los mismos resultados.

ya que el uso del sistema financiero formal por parte de los microempresarios es una parte necesaria para su mayor potencialización y competitividad como unidades empresariales. Esta sección analizará dos aspectos que pueden medirse con la información obtenida de la *ENA-PRONAFIM-2006*: la incidencia que pueda tener este financiamiento sobre el ahorro de hogar y la incidencia en el uso del sistema financiero formal. A continuación, se discute el marco conceptual y luego se analiza estadísticamente la información. Finalmente, se presenta un análisis econométrico para estudiar el impacto del programa en la cultura financiera.

7.3.1. Marco conceptual

Categorías de impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero

El impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero formal ha sido una pregunta que ha quedado relativamente abierta en la literatura de microfinanzas. En primer lugar, la gran mayoría de los estudios a nivel internacional han hecho, de manera tanto implícita como explícita, la pregunta de cómo los programas de microfinanciamiento contribuyen a crear una "cultura financiera". En este sentido han tratado de evaluar si los beneficiarios de los programas participan en dinámicas, tanto individuales como de grupo, que los familiarizan con el uso de los servicios financieros, induciéndolos a realizar prácticas de ahorro y de crédito.

En segundo lugar, muchos estudios han hecho la pregunta explícita de cómo estos programas afectan las prácticas de ahorro. De hecho, hay toda una corriente dentro de la literatura de microfinanzas que se plantea que antes que ser un fenómeno de crédito, se trata

de un movimiento de ahorro. Esto cobra importancia dado que el ahorro, que permiten realizar muchos programas de microfinanzas, es orientado a compensar la variabilidad de los gastos a la que están sujetos los hogares de más bajos ingresos, así como el riesgo inherente a esta variación. A su vez, el ahorro es el primer paso a la inserción de los individuos y, por lo tanto, de los hogares en el sistema financiero formal.

En tercer lugar, si bien los programas de microfinanzas presentan una integración, tanto de los usuarios como de las IMFs, con el sistema financiero formal, esto ha sido un tema poco explorado por la literatura. Las razones por las que esto ha ocurrido es que la transición a la integración del sistema financiero "paralelo" de las microfinanzas con el sistema financiero "tradicional" o "formal", es una transición que aún se encuentra en proceso en los países que han experimentado revoluciones microfinancieras, ya sea que están iniciando la transición o se encuentran en medio de ésta. Inclusive, esta transición ha tomado distintas formas dependiendo del tipo de modelo de desarrollo microfinanciero que se ha seguido. Los casos de Bank Rakyat en Indonesia, y de Banco Sol en Bolivia son buenos ejemplos de esta variedad de modelos. Por otra parte, el movimiento microfinanciero ha cobrado su propia lógica organizacional, lo cual ha hecho esta transición más problemática. Así, no se trata de hacer una transición de las microfinanzas al sistema financiero formal, sino de crear un sistema financiero para los pobres en paralelo al sistema financiero formal.

En el caso de programas como *PRONAFIM*, la incorporación de los beneficiarios al sistema financiero formal es un criterio importante de éxito dado que esto es evidencia de una mayor formalización de las microempresas que se están apoyando con estos recursos. Además, muestra un grado de madurez mayor de las microempresas al transitar a nuevos

estadios de financiamiento. Sin embargo, este tránsito se puede ver limitado por el hecho de una fracción importante de estos beneficiarios se localiza en el sector informal de la economía, lo cual es un obstáculo a la bancarización de esos sujetos de crédito.

El impacto en el ahorro de los hogares y las microempresas

Uno de los aspectos que más se ha enfatizado sobre el impacto de la actividad de las IMFs en sus clientes es el ahorro. Dentro de la discusión sobre el impacto del ahorro en los hogares, se ha resaltado la importancia del ahorro como una forma de seguro ante los riesgos estacionales, así como la compleja demanda de crédito que enfrentan los usuarios de estos servicios (ver por ejemplo *Microenterprise best practices,* 2000, Sherraden y Barr, 2004; y Zapata, G., 2002).

La falta de mecanismos de ahorro puede ser costosa para los hogares y las microempresas. Por ejemplo, en un estudio para hogares pobres de Estados Unidos, Sherraden y Barr (2004) explican que los trabajadores no bancarizados con ingresos de USD $12,000.00 anuales pagan aproximadamente USD $250.00 al año para hacer líquida su nómina. Por otra parte, la falta de mecanismos de ahorro hace que hogares y microempresas enfrenten mayores riesgos para acumular activos (para mayor detalle, ver Peachey, S. y Roe, A. , 2004).

El enfoque de varias IMFs en el ahorro ha permitido que los grupos en los que desarrollan sus actividades puedan subsanar la carencia de un ahorro bancarizado en el sentido estricto. Muchos de los modelos de estas IMF se basan en combinaciones de servicios financieros y varían en función de sus objetivos. Por una lado, tenemos los

modelos que buscan la sustentabilidad financiera con mejoras en el acceso a servicios financieros a comunidades pobres, como el caso de Finca International (ver Marr, A., 2004; y Painter y Mckelly, 1999). Por el otro, tenemos el modelo de las Cajas Comunales de Ahorro en México (ver Zapata, G., 2002) que busca adaptarse a las necesidades complejas de la economía rural y darle un apoyo integral a las necesidades de ahorro, pero también de cobertura de riesgos de los usuarios.

El acceso al sistema financiero

El impacto en el uso del sistema financiero se refiere principalmente a la bancarización de los agentes. En el caso de las microempresas, la bancarización implica una transición a otros estadios de financiamiento, lo que implica, en la mayoría de los casos, moverse de empresas informales a empresas formales.

Las causas de falta de bancarización son diversas. En los países y regiones más pobres, esto se ha atribuido a la ausencia de tales servicios en comunidades y regiones completas. No obstante, la presencia de servicios financieros en comunidades cercanas no es un factor explicativo de mayor bancarización. La presencia de incentivos y factores que inhiben a bancarizarse a los agentes es otro aspecto importante. Entre éstos tenemos los siguientes: ingreso insuficiente para ahorrar, carecer de la necesidad de hacer uso de cuentas de cheques, altos costos de las comisiones bancarias, balances mínimos muy altos (ver Sherraden y Barr, 2004; Booz-Allen y Shugoll Research, 1997). Aparentemente esto refleja el hecho trivial de que un proceso de bancarización iría asociado a un mayor nivel de ingreso, así como a una mayor necesidad de hacer uso de los servicios de un banco.

En un documento reciente del Banco Mundial, Stijn Claessens (2005) examina algunas de las causas por las cuales el acceso a los servicios financieros formales no es universal en varias economías. La Tabla 7.12 muestra las diversas causas que se presentan en Estados Unidos, México y Brasil.

En la literatura no está concluido el debate de qué ocurre cuando los usuarios de un programa microfinanciero dan el salto hacia el sistema bancario formal. En la mayoría de estos casos, se da cuando las IMFs se integren al sistema financiero formal. En muchos casos, esta medición es difícil, ya que a pesar de que muchas entidades se convierten en "intermediarios formales", aún se mantienen recibiendo subsidios de donadores o del gobierno. En algunos casos, queda claro que los costos financieros directos se incrementan para los usuarios, no obstante que la incorporación al sistema formal implica otros beneficios (ver Zapata, G., 2002). En otros casos, la evidencia sobre esta integración no es concluyente (ver Bansal, H., 2003 para el caso de India).

Tabla 7.12. Acceso a Servicios Financieros.

Causa	EUA	México	Brasil
Límites de la demanda: carencia de ahorro, o no hay necesidad aparente de usar servicios financieros	53%	7%	nd
Altos costos para abrir una cuenta: monetarios y de requerimientos de documentación	45%	70%	42%
Desconfianza a los bancos	18%	16%	25%
Falta de documentos	nd	3%	nd

Fuente: Kumar *et al.*, 2004; y Claessens, S., 2005.

7.3.2. Descripción Estadística de los Datos

Ahora, procedemos a analizar los resultados de la encuesta para conocer las características de los usuarios en torno a sus prácticas de ahorro no bancario, bancario e institucional, uso de crédito comercial, disponibilidad de crédito bancario y las características de su cultura financiera en esquemas de microcrédito. Para ello se analizan las diferencias de estas características entre nuevos y viejos usuarios del programa.

En un principio, se espera que los viejos usuarios hagan un mayor uso del sistema financiero, tanto formal como del sistema microfinanciero. Al tratarse de un segmento de la población que carece de acceso al sistema financiero formal, esta transición es un fenómeno esperado. No obstante, no se esperan resultados muy contundentes dado el poco tiempo que tiene operando el programa.

Como se verá a continuación, los resultados indican que hay un mayor uso del sistema financiero por parte de los viejos beneficiarios, no sólo para el sistema financiero formal, sino en las prácticas del sistema microfinanciero. Esto sería un resultado trivial y, posiblemente, con cierto grado de endogeneidad, si se considera que al ser viejo beneficiario, se está haciendo ya un uso mayor del sistema microfinanciero. No obstante, los resultados muestran que no sólo es un mayor involucramiento con el sistema, sino también un mayor desarrollo de prácticas financieras por parte de estos microempresarios.

7.3.3. Ahorro

Ahorro no bancario: Participación en Tandas

Una forma de analizar el impacto financiero es estudiando el comportamiento del ahorro. En primer lugar, el ahorro no bancario, canalizado a través de organizaciones informales, es parte de esta conducta. Los ahorros guardados en casa no forman parte de esta categoría. Así, tomamos como indicador la participación en tandas.

La Tabla 7.13 muestra que no ha habido un incremento en la participación en tandas por parte de los acreditados viejos. No necesariamente se trata de un menor uso de este tipo de mecanismos por efecto del programa. El hecho de que entre los nuevos acreditados sólo una cuarta parte, que nos es irrelevante, participe en tandas implica que es una población que en su mayoría no recurre a este mecanismo de ahorro. En el total, la población del Sur utiliza en mayor porcentaje las tandas, lo cual es congruente con el ingreso relativo de esta región, donde otros mecanismos son utilizados en menor medida. Además, podría influir positivamente en este comportamiento que existe una mayor integración social entre sus habitanes, lo cual ayuda a generar la confianza que se requiere para participar en tandas.

Tabla7.13 Participación en Tandas.

TANDAS												
	Todos				*Viejos Acreditados*				*Nuevos Acreditados*			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Porcentaje de Individuos que participaron en alguna tanda en el 2005	23.5	36.99	22.77	21.71	23.26	40.38	21.82	22.5	23.91	28.57	24.23	20
Promedio de Participación en Tandas	0.67	0.89	0.69	0.46	0.67	0.94	0.69	0.46	0.67	0.76	0.69	0.47
Monto promedio de la Tanda	64.88	119.44	55.94	88.83	65.23	137.25	57.35	71.21	64.27	76.19	53.72	127.27

Ahorro bancario e institucional: Tenencia de cuentas de ahorro

El ahorro bancario e institucional se refiere a tenencia de cuentas de ahorro tanto en bancos, como en otras instituciones formales, aunque algunas de ellas no sean propiamente bancarias, como es el caso de las microfinancieras, cajas de ahorro y cooperativas.

La Tabla 7.14 muestra un comportamiento interesante. Del total de la población, un mayor porcentaje ahorra[7] a través de microfinancieras, seguido de cajas de ahorro y bancos. Le siguen los que no ahorran en instituciones financieras y los que usan Bansefi. Los viejos acreditados incrementan sus ahorros con respecto a los nuevos en Bansefi y cajas de ahorro y de manera significativa en las microfinancieras. El que haya en los viejos acreditados una mayor proporción de éstos con ahorro en las microfinancieras y en cajas de ahorro sugiere el hecho de que muchos de estos acreditados se encuentran en esquemas de ahorro-crédito con las microfinancieras y cajas de ahorro que les proporcionan crédito. Esto de alguna forma es un resultado muy positivo ya que refleja, en cierto grado, el éxito de las microfinancieras que tienen estos mecanismos para incrementar el ahorro.

Tabla 7.14. Tenencia de cuentas de ahorro.

CUENTAS DE AHORRO																				
	Todos								*Viejos Acreditados*								*Nuevos Acreditados*							
	Nacional		Norte		Centro		Sur		Nacional		Norte		Centro		Sur		Nacional		Norte		Centro		Sur	
	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto
Banco	5.75	307.45	15.07	1563.38	5.01	134.52	5.71	691.86	5.75	407.8	17.31	2078.43	4.83	132.85	5	957.98	5.75	137.12	9.52	250	5.29	137.14	7.27	94.34
Bansefi	2.57	34.12	0	0	3.05	43.12	1.14	1.26	3.01	49.27	0	0	3.58	64.09	1.67	1.83	1.84	8.74	0	0	2.23	10.58	0	0
Microfinanciera	17.15	477.19	1.37	1.36	20.26	601.68	7.43	47.59	19.84	416.18	1.92	1.9	24.51	541.46	5.83	40.28	12.64	579.95	0	0	13.65	694.82	10.91	64.13
Caja de ahorro	9.35	242.03	5.48	227.4	10.78	263.64	3.43	137.14	10.94	316.84	7.69	319.23	12.52	342.25	5	200	6.67	116.36	0	0	8.08	141.48	0	0
Cooperativa	0.34	4.89	0	0	0.44	6.21	0	0	0.41	5.34	0	0	0.54	6.98	0	0	0.23	4.14	0	0	0.28	5.01	0	0
Otra instiución	1.03	32.39	1.37	54.79	1.09	36.59	0.57	1.14	0.55	44.46	0	0	0.72	58.14	0	0	1.84	11.93	4.76	190.48	1.67	2.65	1.82	3.64
"Guardado en casa"	5.57	65.61	8.22	169.01	5.12	58.85	6.86	58.48	6.16	82.58	11.54	240	5.55	79.5	6.67	29.91	4.6	36.85	0	0	4.46	26.21	7.27	120.37
Otro	0.43	12.86	0	0	0.33	7.63	1.14	45.71	0.55	16.42	0	0	0.54	12.52	0.83	41.67	0.23	6.9	0	0	0	0	1.82	54.55

Por otra parte, no se observa un incremento en el ahorro bancario en el caso de los viejos acreditados a nivel nacional. Sin embargo, sí se observa un incremento significativo

[7] Clasificamos como ahorradores a quienes declararon, al momento de la entrevista que tenían una cantidad de dinero ahorrada en alguna institución, sin importar cuando empezaron con esta práctica ni cuanto tiene ahorrado

para la región Norte. En las regiones Centro y Sur se observa que los viejos acreditados ahorran más en IMFs y cajas de ahorro que los nuevos. Esta diferencia puede reflejar las brechas de ingreso entre regiones, lo que implica distintos umbrales de impacto para el acceso al sistema financiero.

Uso del Crédito Comercial

El uso del crédito comercial, o de casas comerciales, es un elemento importante de las transiciones al uso del sistema financiero. Sin embargo, los resultados pueden interpretarse de dos maneras. Por un lado, este tipo de crédito substituye el crédito que otorgaría un intermediario formal. Por el otro, el cliente de crédito comercial, está transitando de no tener acceso a crédito a tenerlo, o está pasando del crédito informal al formal. La Tabla 7.15 muestra que aunque la mayoría de los acreditados a nivel nacional no cuenta con crédito comercial, los viejos usuarios utilizan un poco más este esquema crediticio. Esto podría sugerir que los viejos usuarios, están transitando de un esquema de financiamiento a través de IMFs hacia uno vía los proveedores, lo cual es un indicio de una inserción al sistema financiero formal. Por otra parte, un resultado esperado es que la población del Norte tiene significativamente un mayor uso del crédito comercial, esto por razones tanto de ingreso regional, como por un arraigo cultural de esta práctica en la región.

Tabla 7.15. Crédito Comercial

CRÉDITO COMERCIAL												
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Acreditado	*Todos*				*Viejos Acreditados*				*Nuevos Acreditados*			
Porcentaje con crédito en tiendas comerciales	25.13	39.73	24.4	22.86	26.27	38.46	25.4	25	23.22	42.86	22.84	18.18
Monto	377.67	480.56	341.07	525.86	347.23	507.69	331.73	348.74	428.47	410	355.46	909.09
Algún miembro del hogar												
Porcentaje con crédito en tiendas comerciales	10.89	12.33	11.44	7.43	11.08	7.69	11.99	8.33	10.57	23.81	83.29	5.45
Porcentaje con deuda	4.12	5.48	4.25	2.86	4.1	1.92	4.83	1.67	4.14	14.29	3.34	5.45

Disponibilidad de Crédito Bancario

La disponibilidad del crédito bancario es un indicador directo del uso del sistema financiero formal. En el caso de hogares e individuos microempresarios, la tarjeta de crédito es una fuente de financiamiento que se usa de forma irregular, dado que se trata de un financiamiento costoso, pero que juega un rol importante para cubrir imprevistos o para adquisición de activos. La Tabla 7.16 muestra que la mayoría de los encuestados no cuentan con tarjeta de crédito, lo cual es sintomático de este segmento de la población. Además, indica que el programa está efectivamente capturando el segmento de la población no bancarizada. Como se ha discutido a lo largo de esta sección, es nuevamente en el Norte donde se presenta un mayor uso de tarjetas de crédito y un promedio de deuda mayor. También se observa que, en promedio, son los viejos usuarios quienes tienen un mayor uso de este esquema de crédito, lo que puede reflejan más experiencia en el manejo de deudas y una mayor diversificación en su financiamiento.

Tabla 7.16. Tenencia de Tarjetas de Crédito

CRÉDITO BANCARIO												
	Todos				*Viejos Acreditados*				*Nuevos Acreditados*			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Porcentaje de individuos con Tajetas de Crédito	5.4	9.59	5.01	5.71	5.75	11.54	5.01	6.67	4.83	4.76	5.01	3.64
Monto Promedio de la deuda en la Tarjeta	161.82	274	149.95	177.1	178.33	384.6	159.78	175	134.1	0	134.64	181.8

Características de la Cultura Financiera bajo esquemas de Microcrédito

Los siguientes resultados se refieren a los hábitos de crédito que tienen los beneficiarios dentro de los esquemas de microcrédito. La encuesta arroja resultados sobre morosidad, los cuales se discuten a continuación. Sin embargo, es importante mencionar que existe un problema metodológico en cuanto a la selección de los beneficiarios, dado que es imposible determinar si los hábitos de crédito son inherentes a los sujetos de crédito. Es decir, no sabemos si los viejos acreditados son buenos sujetos de crédito y los malos acreditados se fueron saliendo del sistema, o es la actividad microfinanciera la que va induciendo una mejor cultura de crédito en ellos. Partimos del supuesto que se trata de un efecto que se refuerza, antes de tratarlo como unidireccional.

Microcrédito y morosidad[8]

La Tabla 7.17 muestra resultados interesantes. A priori es posible afirmar que esta información permite sostener que hay un efecto positivo del microcrédito sobre la cultura financiera de los beneficiarios. Es importante notar que los montos de estos microcréditos son relativamente altos (el total nacional es superior a los 6 mil pesos). El mayor porcentaje de morosos declarados lo tiene el Sur, le sigue el Norte, y luego el Centro, no obstante que los niveles de los tres son muy cercanos. Por otra parte, no se trata de un índice de morosidad alto, ya que el número de pagos promedio que se dejan de hacer es relativamente pequeño, lo que sugiere que pueden ser moras estacionales o por emergencias.

[8] Es importante resaltar el término de morosidad. Con éste nos referimos a los beneficiarios del programa que no están al corriente en sus pagos o que sólo han cubierto una proporción de sus compromisos en las fechas establecidas. Esto no implica que estos usuarios no pagarán el crédito más los intereses. Sólo nos señala el grado de incumplimiento en las promesas de pago en las fechas establecidas. Se esperaría que la tasa de default sea considerablemente más baja.

Tabla 7.17. Microcrédito. Montos y Morosidad.

MICROCRÉDITO												
	Todos				*Viejos Acreditados*				*Nuevos Acreditados*			
Monto solicitado del crédito más reciente	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Porcentaje de individuos que va al corriente con el pago	60.38	58.9	61.11	57.14	60.74	65.38	60.29	60.83	59.77	42.86	62.4	49.09
Promedio de pagos que no se realizaron	0.31	0.1	0.35	0.19	0.27	0.08	0.32	0.14	0.37	0.14	0.4	0.31
Porcentaje de individuos que conocen la tasa de interés	51.89	71.23	48.69	60.57	58.14	67.31	56.35	62.5	41.38	80.95	36.77	56.36
Porcentaje de Individuos que hizo la solicitud de manera individual	36.88	45.21	39.11	21.71	28.59	30.77	30.77	17.5	50.8	80.95	52.09	30.91
Porcentaje de Individuos que hizo la solicitud con grupo solidario	62.95	54.79	60.68	78.29	71.14	69.23	68.87	82.5	49.2	19.05	47.91	69.09
No. de personas promedio que forman el grupo solidario	10.78	3.84	11.59	9.48	13.65	5.04	15.07	10.85	5.91	0.86	6.13	6.42
Familiares del acreditado en el grupo solidario	0.97	0.9	1.02	0.75	1.13	1.12	1.2	0.82	0.7	0.38	0.73	0.58

La tabla muestra también que los viejos acreditados son más cumplidos en sus pagos, en particular en el Norte y el Sur. Esto podría estar reflejando la construcción de reputación por parte de estos usuarios, lo que les permite involucrarse más con IMFs y los mecanismos grupales, lo cual se explica más adelante (un mayor número de acreditados solicitó su último crédito a través de un grupo) o bien se sujeten a las reglas de estas organizaciones que los motiven a estar al corriente de sus pagos. Otro hallazgo relevante es que los viejos acreditados obtienen montos mayores de crédito, lo cual es congruente y sugiere un desarrollo financiero (y empresarial) de los beneficiarios en la dirección esperada.

Un aspecto importante es que la mayor parte de las solicitudes de crédito recientes, tanto en el total, como para los viejos acreditados, es a través de grupos solidarios. Hay una tendencia a una mayor presencia de grupos solidarios de acuerdo al nivel de desarrollo regional. El Sur es donde hay una mayor proporción de grupos solidarios, le sigue el Centro, y posteriormente el Norte. Esto es un factor que contribuye a explicar que los viejos acreditados estén proporcionalmente más al corriente en sus pagos, ya que ingresan a grupos solidarios cuyos mecanismos de vigilancia son más rigurosos. No obstante, hay

cierto mecanismo de refuerzo, ya que un buen sujeto de crédito, es un sujeto al cual se espera que se le invite o sea bien recibido en los grupos solidarios. Con respecto a la proporción de familiares que participan en el grupo, está claro que para el grupo de viejos acreditados hay un incremento de la red familiar.

La relación entre nivel de crédito y morosidad no es clara. Por un lado, se esperaría que mayores niveles de crédito estén asociados con menores niveles de morosidad debido al efecto sobre la cultura de crédito, lo cual se ve complementado con los mecanismos implementado por las IMFs para reducir la morosidad. Por el contrario, si mayores niveles de crédito van asociados a una mayor actividad empresarial, entonces se tiene mayor riesgo y, por lo tanto, mayor presencia de morosidad. La encuesta muestra que los viejos acreditados no sólo tienen más créditos, sino créditos mayores en promedio, y que la proporción de morosos entre ellos es menor, indicando que para esta población el primer efecto es más importante. Este hallazgo refleja un éxito del programa en cuanto al desarrollo financiero de los agentes.

7.3.4. Resultados Econométricos

En esta sección se busca estimar el impacto del microcrédito en los indicadores de cultura financiera. Para ello se estiman regresiones no paramétricas sobre dos grupos de variables. Se busca estimar el impacto de la tenencia y monto del crédito sobre indicadores de capacidad de ahorro, morosidad y esquemas de crédito. Para estimar estos impactos se utiliza la misma metodología que se empleó en la estimación de impacto en el bienestar de los hogares.

La Tabla 7.18 muestra la estadística descriptiva de las principales variables. Se observa que el total de ahorro como proporción del gasto del negocio es mayor en el Centro, le sigue el Norte, y después el Sur[9]. Por otra parte, el ahorro como proporción del ingreso del negocio es mayor en el Sur, le sigue el Centro y, finalmente, el Norte. Esto se debe principalmente a las diferencias interregionales entre los montos de los ingresos, pero sugiere que en el sur hay un impacto más fuerte en la capacidad de ahorro en términos de los ingresos que reciben como microempresarios.

Tabla7.18. Estadística Descriptiva. (Principales Variables)

Variables	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	85	0.7364	5.1970	0	47.6191
Total de Ahorro como Proporción del Ingresos del Negocio	85	0.1295	0.4365	0	2.4444
Número de Créditos Promedio	85	2.6471	2.0512	1	12
Número de Pagos que dejaron de realizar	83	0.2048	0.7285	0	4
Tipo de solicitud de crédito (Dummy)	52.94				
Centro					
Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	906	0.7785	14.1626	0	416.6667
Total de Ahorro como Proporción del Ingresos del Negocio	906	0.2751	2.1265	0	50
Número de Pagos que dejaron de realizar	903	0.3411	1.7426	0	24
Tipo de solicitud de crédito (Dummy)	38.3				
Sur					
Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	177	0.4181	4.1961	0	55.5556
Total de Ahorro como Proporción del Ingresos del Negocio	177	0.6941	6.9867	0	92.3077
Número de Pagos que dejaron de realizar	177	0.1921	0.9029	0	8
Tipo de solicitud de crédito (Dummy)	21.47				

[9] Se utilizó esta medida de ahorro como proporción del gasto en el negocio para relacionar más directamente la cultura financiera de los usuarios a raíz de su relación con las IMFs. Dado que PRONAFIM es un programa que busca financiar actividades productivas, pensamos que esta es la medida más adecuada para capturar los efectos que se discutieron en el apartado anterior.

La Tabla 7.19 muestra los resultados de la estimación. La capacidad de ahorro se mide por el ahorro del hogar como proporción del tamaño del micronegocio (medido por el ingreso o el gasto del mismo). La cultura financiera se aproxima de tras maneras: estar al corriente de los pagos (es decir, si el usuario es moroso o no), el número de pagos que se dejaron de realizar (es decir, el nivel de morosidad) y el tipo de solicitud de microcrédito. El acceso al crédito se mide de tres formas: si se tiene acceso a crédito para el negocio, el número promedio de microcréditos que tiene el hogar y el monto promedio de los microcréditos. Al igual que en la medición del impacto sobre el bienestar del hogar, se controla por variables sociodemográficas para aislar los efectos que nos interesan. A continuación, se discutirán los resultados más importantes.

Impacto en el ahorro como proporción del gasto del negocio

Para esta variable observamos diferencias regionales, encontrando similitudes entre el Norte y el Centro del país. Por un lado, tanto en el Norte como en el Centro, el número de créditos y el monto promedio por crédito tienen un impacto positivo sobre el ahorro de los microempresarios. Por el contrario, en el Sur, estos impactos son negativos. Esto podría sugerir una menor solidez de los microempresarios en el Sur comparados con el resto del país. También refleja las diferencias de ingreso, las cual generan menores posibilidades de ahorro en el Sur del país. Los impactos se revierten cuando analizamos la disponibilidad de crédito. En este caso, encontramos que en el Sur esta variable tiene un impacto positivo, lo cual refuerza los resultados anteriores.

Cultura financiera: Presencia de Morosidad

En este caso, también se encuentran diferencias regionales, aunque aquí la similitud se da entre el Centro y el sur del país. La disponibilidad de crédito tiene un impacto positivo en el Norte, mientras que en el Centro y Sur del país éste es negativo. Con respecto al número de microcréditos y al monto promedio, la relación es negativa en el Norte y positiva en el Centro y Sur. En este rubro, es muy complicado encontrar explicaciones a los resultados, los cuales reflejan los incentivos opuestos que se discutieron en los apartados anteriores con respecto a la mayor exposición al riesgo al tener más y mayores montos de crédito.

Cultura financiera. *Nivel de Morosidad*

Los resultados aquí encontrados muestran, nuevamente, mayor convergencia entre el Centro y el Sur. Lo más importante es que, en general, el número de créditos y el monto recibido tienen un impacto negativo en el número de pagos que se dejan de realizar. Es decir, los usuarios que tienen mayor interacción con las IMFs son mejores clientes. Esto puede reflejar una preocupación por la reputación de los microempresarios o mejores prácticas y mayor conocimiento de sus clientes por parte de estas instituciones.

Cultura Financiera: Solicitudes Individuales versus Solicitudes Grupales

Los resultados reflejan las prácticas que se tienen en las regiones. Se comprueba que en el Norte y el Centro, la disponibilidad y los montos promedio favorecen a los créditos individuales, mientras que en el Sur se tiene mejores resultados si los créditos son grupales. En este caso, es importante mencionar que la importancia del umbral del monto promedio para el Sur, el cual se encuentra por debajo del resto del país.

7.4. Conclusiones.

En el presente capítuloo se realiza un análisis de impacto social del *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario*. Primero, se realiza un estudio sobre el impacto que genera el programa en el bienestar de los beneficiarios. Con la información disponible a nivel hogar se construyeron estimaciones de gasto en diferentes canastas de consumo (por ejemplo, en educación, salud, alimentos, etc.). Nuestras medidas de bienestar fueron estos rubros de gasto como proporción del gasto total. Así, al encontrar que, controlando por distintas variables sociales, económicas y demográficas, los hogares que recibieron un crédito aumentaron sus niveles de gasto en estas canastas, podemos concluir que el *PRONAFIM* generó un aumento en el bienestar de los beneficiarios. Sin embargo, es importante matizar este resultado pues sólo contamos con información dura en un punto del tiempo. Para concluir de manera categórica que el programa induce un aumento en el bienestar en el largo plazo; es decir, un aumento permanente en el nivel de vida de los hogares, sería necesario cuando menos un segundo punto de información para los mismos usuarios.

En segundo lugar, se realiza un estudio novedoso sobre el programa y su impacto en la cultura financiera de los beneficiarios. A pesar de que los resultados encontrados (posiblemente por no ser uno de los objetivos del programa), en su mayoría no son significativos, se encuentra impactos en la cultura del ahorro y pago del crédito recibido. Una posible explicación de estos hallazgos es que los beneficiarios son diferentes con respecto a la rapidez con la que asimilan la dinámica de los mercados financieros. En un extremo, podemos tener agentes que hacen del microcrédito una forma de vida, en la cual se dedican solicitar crédito para financiar su gasto corriente (lo cual se encuentra en los

datos), sin tener ninguna actividad productiva. En el otro extremo, tenemos a los agentes que ya se insertaron en el mercado financiero y toman sus decisiones en función de plazos, tasas de interés, historial crediticio, etc. El tener estos dos grupos de agentes, además de todos los estadios intermedios, podría estar generando los resultados anteriores. Nuevamente, para concluir en cualquiera de los dos sentidos se requiere de información adicional a través del tiempo.

Tabla 7.19. Impacto del Microcrédito en la Cultura Financiera

	Norte					Centro					SUR				
	Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	Total de Negocio como Proporción del Gasto del Negocio	Estar al Corriente de los pagos	Número de pagos que se dejan de hacer	Tipo de Solicitud	Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	Total de Negocio como Proporción del Gasto del Negocio	Estar al Corriente de los pagos	Número de pagos que se dejan de hacer	Tipo de Solicitud	Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	Total de Negocio como Proporción del Gasto del Negocio	Estar al Corriente de los pagos	Número de pagos que se dejan de hacer	Tipo de solicitud
Nuevos Acreditados	-0.277	0.106	-0.203	0.297	0.187	-1.095	0.164	0.027	-0.065	0.229	-0.740	-1.187	-0.032	0.103	0.028
	(0.628)	(0.252)	(0.367)	(0.739)	(0.261)	(1.519)	(0.207)	(0.051)	(0.183)	(0.038)**	(1.054)	(1.758)	(0.108)	(0.216)	(0.084)
Monto de los Activos	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	0.967	0.224	0.677	-1.810	-0.406	0.232	0.137	0.066	-0.460	0.033	0.561	0.881	-0.102	0.126	0.048
	(0.908)	(0.364)	(0.530)	(1.055)	(0.377)	-1.267	(0.173)	(0.043)	(0.153)**	(0.032)	(0.921)	(1.537)	(0.094)	(0.189)	(0.074)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	0.051	0.090	0.005	0.022	-0.076	-0.004	-0.001	-0.001	-0.000	-0.001	-0.000	-0.000	0.001	0.001	-0.001
	(0.155)	(0.062)	(0.091)	(0.178)	(0.064)	(0.050)	(0.007)	(0.002)	(0.001)	(0.001)	(0.006)	(0.009)	(0.001)	(0.001)	(0.000)*
Ingresos no laborales (acreditado)	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Trabajo	-0.177	-0.089	0.420	0.890	-0.279	0.672	0.223	0.299	-0.724	0.215	0.868	1.611	0.310	-1.213	-0.051
	(1.128)	(0.453)	(0.659)	(1.328)	(0.469)	(4.760)	(0.649)	(0.161)	(0.571)	(0.119)	(2.256)	(3.763)	(0.231)	(0.463)**	(0.180)
Autoempleado	0.133	-0.173	-0.107	0.504	0.303	0.418	0.102	0.038	0.007	0.007	-2.108	-3.818	-0.040	0.115	-0.015
	(0.395)	(0.158)	(0.231)	(0.464)	(0.164)	(1.606)	(0.219)	(0.054)	(0.193)	(0.040)	(1.053)*	(1.757)*	(0.108)	(0.216)	(0.084)
Años de educación del Jefe del Hogar	7.834	13.817	0.671	3.587	-11.570	-0.024	-0.485	0.278	0.295	0.118	1.178	2.090	0.019	-0.467	-0.033
	(23.715)	(9.520)	(13.851)	(27.221)	(9.853)	(17.868)	(2.436)	(0.603)	(2.143)	(0.448)	(3.483)	(5.810)	(0.356)	(0.715)	(0.278)
Parentesco con el Jefe del Hogar	0.189	0.090	0.052	-0.080	-0.006	-0.016	-0.004	-0.002	0.007	0.002	-0.094	-0.154	-0.029	-0.020	-0.015
	(0.135)	(0.054)	(0.079)	(0.159)	(0.056)	(0.165)	(0.023)	(0.006)	(0.020)	(0.004)	(0.218)	(0.363)	(0.022)	(0.045)	(0.017)
Negocio (Dummy)	-0.084	0.179	0.042	0.099	-0.016	1.179	0.383	0.193	-0.038	0.147	1.047	1.942	0.033	0.262	0.000
	(0.457)	(0.183)	(0.267)	(0.532)	(0.190)	(1.648)	(0.225)	(0.056)**	(0.198)	(0.041)**	(1.163)	(1.941)	(0.119)	(0.239)	(0.093)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.380	-0.186	0.328	-0.610	0.284	-1.435	-0.188	-0.023	0.515	0.011	0.043	-0.215	-0.294	0.123	-0.007
	(1.065)	(0.427)	(0.622)	(1.230)	(0.442)	(3.626)	(0.494)	(0.122)	(0.435)	(0.091)	(3.049)	(5.087)	(0.312)	(0.626)	(0.243)
Gasto Total del Hogar en el 2006	0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Eduación entre (0 y 1.5)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Educación (entre 1.5 y 6)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.201	0.661	-0.370	-0.331	-0.154	-1.609	-2.813	-0.018	0.612	0.046
Educación (entre 6 y 12)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(23.739)	(3.237)	(0.802)	(2.847)	(0.595)	(4.544)	(7.580)	(0.465)	(0.933)	(0.363)
Educación (entre 6 y 12)	-7.831	-13.801	-0.698	-3.563	11.549	0.030	0.450	-0.267	-0.250	-0.114	-0.889	-1.638	-0.009	0.556	0.039
	(23.713)	(9.519)	(13.850)	(27.218)	(9.852)	(17.867)	(2.436)	(0.603)	(2.143)	(0.448)	(3.491)	(5.824)	(0.357)	(0.717)	(0.279)
Educación (mayor a 12)	-7.849	-13.862	-0.691	-3.557	11.536	0.214	0.530	-0.276	-0.276	-0.096	-1.535	-2.698	-0.006	0.325	0.011
	(23.717)	(9.520)	(13.852)	(27.225)	(9.854)	(17.870)	(2.436)	(0.603)	(2.143)	(0.448)	(3.515)	(5.865)	(0.360)	(0.722)	(0.281)
Ingresos no laborales (entre 0 y 100)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.003	0.004	-0.004	-0.004	0.005
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.007)	(0.000)	(0.030)	(0.051)	(0.003)	(0.006)	(0.002)
Ingresos no laborales (entre 100 y 1000)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.001	0.001	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.057)	(0.008)	(0.002)	(0.000)	(0.001)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Ingresos no laborales (mayor a 1000)	-0.062	-0.109	-0.006	-0.026	0.091	0.004	0.001	0.001	0.000	0.001	0.000	-0.000	-0.000	-0.001	0.001
	(0.186)	(0.075)	(0.109)	(0.214)	(0.077)	(0.050)	(0.007)	(0.002)	(0.001)	(0.001)	(0.010)	(0.017)	(0.001)	(0.002)	(0.001)
Monto de los Activos (Al cuadrado)	0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Número de créditos	0.059	0.163	-0.011	0.144	-0.182	0.000	-0.000	0.001	-0.001	0.001	-0.098	-0.160	0.034	-0.018	-0.031
	(0.308)	(0.124)	(0.180)	(0.353)	(0.128)	(0.053)	(0.007)	(0.002)	(0.006)	(0.001)	(0.148)	(0.246)	(0.015)*	(0.030)	(0.012)**
Monto Promedio del Crédito	0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000	-0.000	-0.000	0.000	-0.000	0.000
	(0.000)*	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)**	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
R-cuadrada	0.31	0.56	0.25	0.27	0.61	0.01	0.02	0.07	0.03	0.19	0.08	0.08	0.14	0.15	0.22

8. Satisfacción de la Población Objetivo

8.1 Introducción

En la actualidad, con el desarrollo de las microfinanzas y la competencia entre ellas para atraer cada vez a más clientes, la mayoría de las Instituciones Microfinancieras están interesadas en la medición de la satisfacción de sus clientes y del grado de lealtad de éstos. Estas dos variables (satisfacción y lealtad) les permiten a las IMFs saber cuán bien están haciendo su trabajo respecto a su población objetivo y cuán competitivas se están volviendo respecto a sus rivales en el segmento de mercado en cuestión. Su objetivo es convertirse en organizaciones cada vez más orientadas a los servicios que necesitan sus clientes.

Es importante resaltar que cuando se quiere estudiar el comportamiento de los clientes de las IMFs hay que discernir entre satisfacción y lealtad. Medir la satisfacción de los clientes es necesario, pero no suficiente. Riechheld (1996) muestra que entre el 60 y 80 por ciento de los clientes que han cambiado de microfinanciera declararon estar satisfechos con el servicio prestado justamente antes de cambiarse de IMF. La satisfacción del cliente indica el grado en que los productos ofrecidos se apegan a sus preferencias. Pero ésta idea puede cambiar cuando el cliente conoce una oferta que se acerca aún más a sus preferencias o que pueda ser más barata en términos de tasa de interés o de costos de transacción.

Un cliente satisfecho no es necesariamente un cliente leal. El compromiso de un cliente leal puede ser verificado a través de su actitud y comportamiento. Un cliente comprometido está dispuesto a recomendar la institución a sus amigos y familiares, a viajar distancias relativamente más largas para visitar la institución e, incluso, pagar

tasas de interés más altas. Además, está convencido de que ha hecho la mejor elección del mercado.

Considerando esta discusión, en el presente capítulo nos concentraremos en estudiar no solo la satisfacción sino el grado de lealtad de los beneficiarios de *PRONAFIM* con respecto al a IMF con la que contrataron su crédito. A continuación, analizamos el grado de satisfacción. Como principal resultado hallamos que los individuos encuentran el proceso de pedir crédito como un trámite sencillo. En la siguiente sección, explicamos por qué a la hora de calificar a las IMFs desde el punto de vista de atención a sus clientes, es importante estudiar el grado de lealtad de éstos. A manera de conclusión exponemos algunas propuestas a las IMFs para mejorar sus servicios.

8.2 Satisfacción de los beneficiarios

En esta sección estudiaremos el grado de satisfacción de los clientes de *PRONAFIM*. Como hemos mencionado, la *ENA-PRONAFIM-2006* cuenta con varias preguntas que permiten hacer un análisis más detallado. No solo tenemos información sobre la apreciación de los individuos sobre las IMFs, también tenemos información sobre los costos de transacción (tiempo de traslados, de respuestas, etc.) que nos permite separar la calificación que los propios acreditados le dan a su IMF; es decir, sus apreciaciones, de la calificación que podemos dar según la teoría económica. Es por esto que esta sección la dividimos en dos apartados: i) análisis de satisfacción según la teoría económica; es decir, a través de costos de transacción y ii) análisis de satisfacción según información reportada por los acreditados a través de la encuesta.

8.2.1. Análisis según la teoría económica.

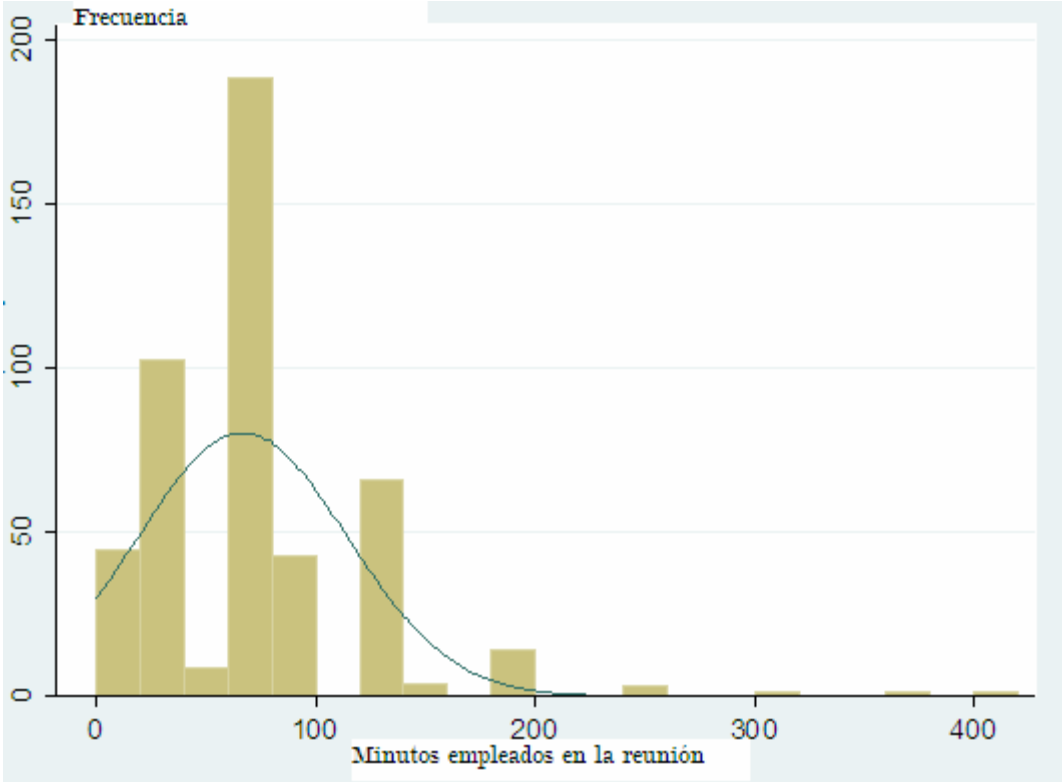
Según la base de datos de la *ENA-PRONAFIM-2006*, el 94.34% de los acreditados respondió a la pregunta que se refiere al tiempo que tuvo que esperar entre la solicitud y la aprobación del crédito. Este tiempo de espera podemos considerarlo no solo como una medida de calidad sino de bienestar. Si el acreditado tiene que esperar un tiempo considerable para recibir una respuesta a su solicitud de crédito, podemos decir que su bienestar disminuye, ya que se está alargando el período en el cual el acreditado no puede resolver sus problemas de liquidez.

Con respecto a los tiempos de espera de los beneficiarios medidos en días, tenemos el 21.44% de los acreditados obtienen la aprobación del crédito el mismo día de la solicitud. De estos, el 11.66% son individuos que han obtenido más de un crédito. Nuevamente, observamos que la proporción de viejos acreditados que recibe respuesta favorable es mayor que la proporción respectiva de nuevos usuarios. Esto parecería indicar que el historial crediticio es una variable crucial para determinar la rapidez con la que se obtiene una respuesta favorable a una solicitud de crético en estas IMFs.

En la Gráfica 8.1 mostramos la distribución de tiempo empleado en reuniones, para aquellos individuos que asisten a reuniones. Vemos que en promedio, los acreditados que asisten a reuniones relacionadas con el crédito obtenido -generalmente un crédito mediante un grupo solidario- invierten una hora por reunión.

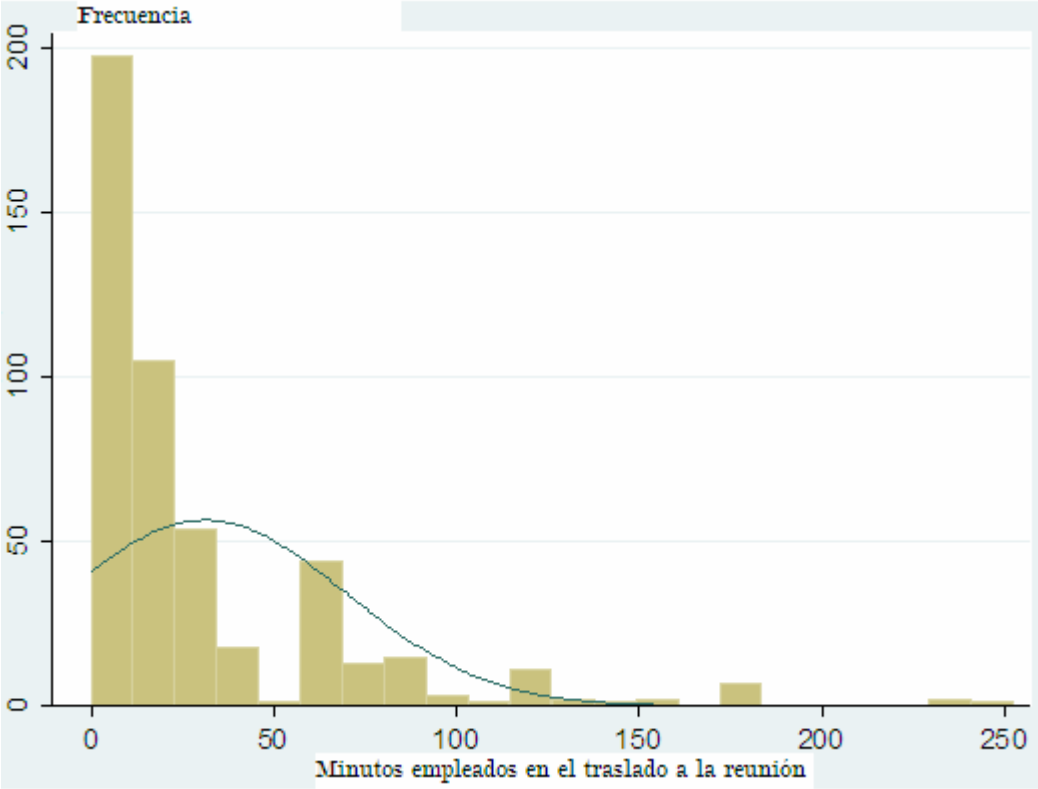
La primera sección de la Tabla 8.1 complementa la Gráfica 8.1. En ella tenemos el tiempo promedio empleado por los clientes que habitan en el Norte, Centro y Sur del país. Los acreditados del Sur del país, en promedio, son los que menos tiempo invierten en estas reuniones.

Gráfica 8.1. Minutos empleados en la reunión



Por otra parte, en la Gráfica 8.2 se muestra la distribución de tiempo que emplean los acreditados en el traslado para asistir a cada reunión. Vemos que el tiempo de traslado es, en promedio, la mitad del tiempo que se invierte en la reunión. La segunda sección de la Tabla 8.1 muestra la estadística descriptiva de esta variable. Vemos que, nuevamente, los acreditados que habitan en el Sur del país son lo que menos tiempo de desplazamiento invierten. Estas dos estadísticas parecen indicar que las IMFs que se localizan en el Sur se encuentran más cerca de los beneficiarios y, al mismo tiempo, realizan sus reuniones de manera más ágil, comparadas con el resto del país.

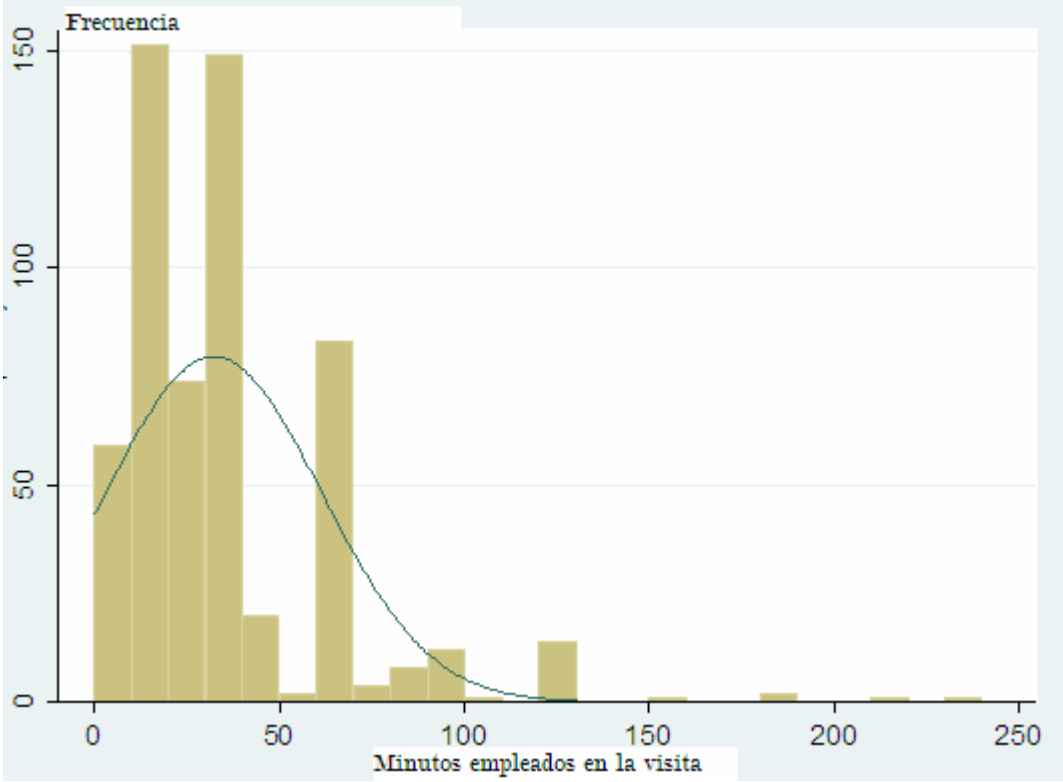
Gráfica 8.2. Minutos empleados en el traslado a la reunión (para aquellos que asisten a reuniones)



Reproduciendo estas estimaciones para aquellos acreditados que van a las IMFs a pagar su crédito, los cuales, en general, son los que hacen su solicitud de crédito de manera individual, obtenemos lo siguiente. La Gráfica 8.3 muestra la distribución del tiempo que demoran los individuos cada vez que visitan la IMF. Vemos que en promedio, los individuos tardan media hora en la microfinaciera haciendo sus trámites de pago. La tercera sección de la Tabla 8.1 muestra cómo se comporta esta variable en el Norte, Centro y Sur del país. Los acreditados que menos demoran en las visitas a la IMF son aquellos que habitan en el Centro del país.

En la Gráfica 8.4, mostramos la distribución de los minutos empleados en el traslado a la IMF (nuevamente, para aquellos que tienen que acudir a la IMF a pagar sus créditos). En promedio, los acreditados demoran alrededor de 46 minutos en el traslado. Es decir, los individuos demoran más tiempo en trasladarse a la IMF que el tiempo que permanecen en ésta realizando los pagos o trámites que los obligaron a visitarla.

Gráfica 8.3. Minutos empleados en la visita (para aquellos que acuden a la IMF)



Gráfica 8.4. Minutos empleados en el traslado (para aquellos que acuden a la IMF)

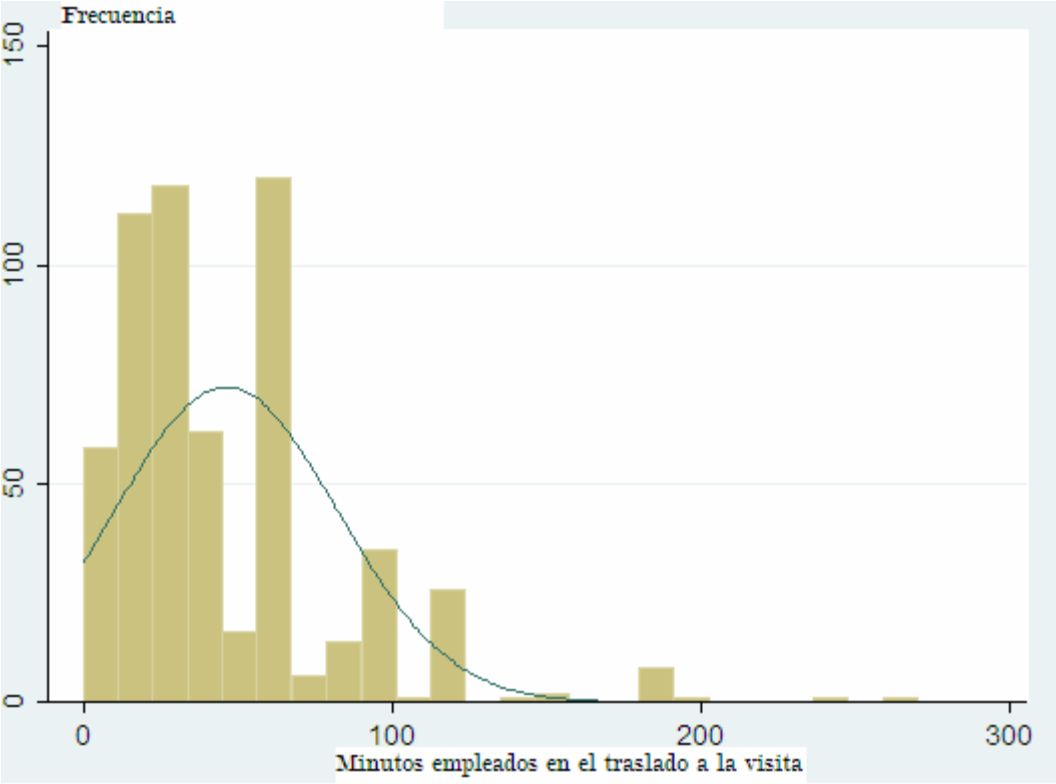


Tabla 8.1. Tiempos empleados

Estado	Media	DS	Mediana	Máximo	Mínimo	# Obs.
Tiempo que se emplea en cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)						
Norte	59.29	23.36	60	120	30	14
Centro	70.44	49.21	60	420	0	383
Sur	51.38	39.15	45	240	1	82
Nacional	66.85	47.57	60	420	0	479
Tiempo que se emplea en el traslado a cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)						
Norte	60.92	64.42	45	241	10	12
Centro	31.69	38.60	20	240	0	384
Sur	24.49	31.85	15	180	0	82
Nacional	31.19	38.66	15	241	0	478
Tiempo que se emplea en cada visita a microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)						
Norte	39.00	28.49	30	90	5	55
Centro	30.95	28.14	30	240	0	458
Sur	35.45	35.74	20	180	5	69
Nacional	32.25	29.23	30	240	0	582
Tiempo que se emplea en el traslado a la microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)						
Norte	35.91	29.12	25	120	5	55
Centro	45.44	35.11	40	270	0	459
Sur	59.63	44.75	55	240	0	68
Nacional	46.19	36.24	35	270	0	582

Por otra parte, en la Tabla 8.2 mostramos la misma información que en la Tabla 8.1, diferenciando entre los acreditados que hacen su solicitud de manera individual o de manera grupal, por medio de un grupo solidario. El objetivo de realizar esta tabla es mostrar que la mayoría de los individuos que acuden a una reunión, hacen su solicitud de crédito de manera grupal. Así mismo, la mayoría de los acreditados que visitan la IMF hacen su solicitud de manera individual. Como el tiempo tanto de traslado como de estancia en la IMF es, en promedio, menor para aquellos individuos que visitan la IMF y, a su vez, la mayoría de los individuos que visitan la IMF realizan sus solicitudes de manera individual; podemos decir que los individuos que realizan este tipo de solicitud emplean menos tiempo respecto a aquellos que realizan la solicitud de manera grupal. En otras palabras, los individuos que realizan su solicitud de manera individual tienen costos de transacción, medido como tiempo empleado, tanto de traslado como el invertido en la IMF, menores.

Tabla 8.2. Tiempos empleados por tipo de solicitud del crédito.

Tipo de solicitud	Media	DS	Mediana	Máximo	Mínimo	# Obs.
Tiempo que se emplea en cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)						
Individual	60.38462	51.09067	60	180	10	13
Grupal	67.03433	47.5118	60	420	0	466
Tiempo que se emplea en el traslado a cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)						
Individual	30.76923	32.77742	15	90	0	13
Grupal	31.20215	38.8375	15	241	0	266
Tiempo que se emplea en cada visita a microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)						
Individual	30.84	26.64873	30	240	0	400
Grupal	35.33516	34.1068	30	210	0	182
Tiempo que se emplea en el traslado a la microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)						
Individual	46.43035	33.59405	40	200	0	400
Grupal	45.66667	41.63354	30	270	0	182

En la Tabla 8.3 mostramos los montos y tasas de interés promedio por tipo de solicitud. Esta información es importante porque la tasa de interés es el costo directo de obtener un crédito. Podemos ver que los agentes que obtienen un crédito a través de una solicitud individual pagan, en promedio, tasas inferiores a las que pagan los que participan en grupos solidarios. Además, los individuos que tienen crédito de manera individual reciben montos de crédito mayores. Es decir, que los costos directos de acceder al mercado de crédito mediante una solicitud individual son menores que para los que lo hacen vía solicitud grupal.

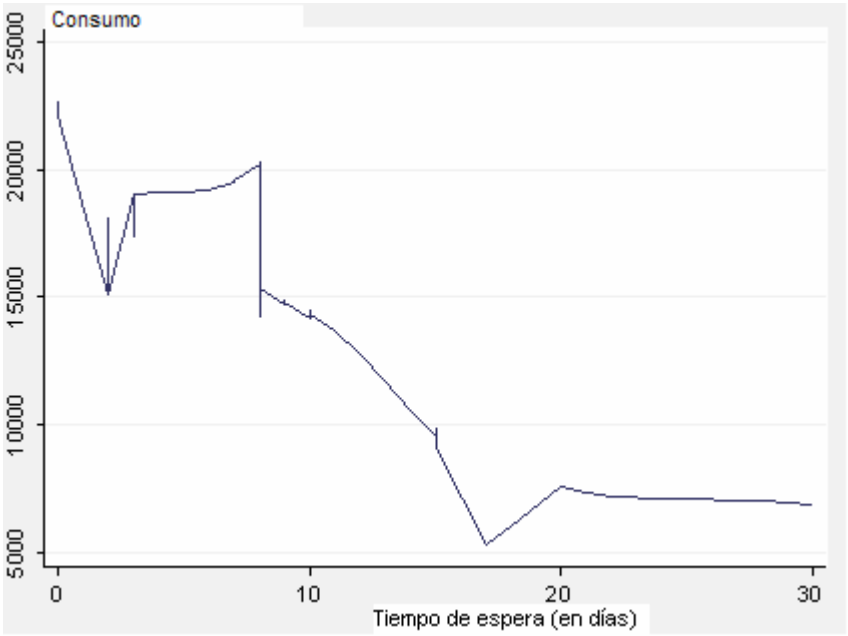
Tabla 8.3. Tasas y Montos del Crédito por tipo de solicitud.

Tasa de interés					
Tipo de solicitud el crédito	Media	D.E	Mediana	Máximo	Mínimo
Grupal	20.19	28.60	1.02	96	0
Individual	12.71	21.82	1.01	102	0
Monto del crédito					
Tipo de solicitud el crédito	Media	D.E	Mediana	Máximo	Mínimo
Grupal	3729.85	3574.59	3000	40000	100
Individual	7338.24	6856.04	5000	60000	500

En la Gráfica 8.5 mostramos la relación entre ingreso (aproximado a través del consumo) y tiempo de espera. Así, vemos que quienes reportan menores ingresos, lo

que implica menores costos de oportunidad, son lo que esperan más tiempo entre la solicitud y la aprobación del crédito.

Gráfica8.5. Consumo y Tiempo de Espera.



8.2.2. Análisis según la información reportada por los acreditados.

En la Tabla 8.4 mostramos algunos indicadores que muestran el grado de satisfacción de los beneficiarios por los servicios ofrecidos por las IMFs. Podemos ver como el 83.96% de los beneficiarios fueron asesorados en el momento de la solicitud del crédito y de éstos, el 77.96% fueron asesorados por el personal de la IMF.

Tanto a nivel nacional como para el Norte, Centro y Sur del país, los acreditados califican como buena la asesoría recibida. Solo el 11.59% de los acreditados califica el asesoramiento como regular. La buena calificación del asesoramiento puede ser resultado de que el 76.42% de los beneficiarios dice que le sirvió el asesoramiento. Es decir, que el servicio ofrecido por la IMF a los acreditados es avalado por éstos. Además el 75.47% declara que el trámite de solicitud del crédito es sencillo. El 2.14%

de los beneficiarios tuvieron tuvo algún problema al presentar su solicitud, entre los cuales se encuentra la falta de documentos.

Tabla 8.4. Satisfacción de los Beneficiarios.

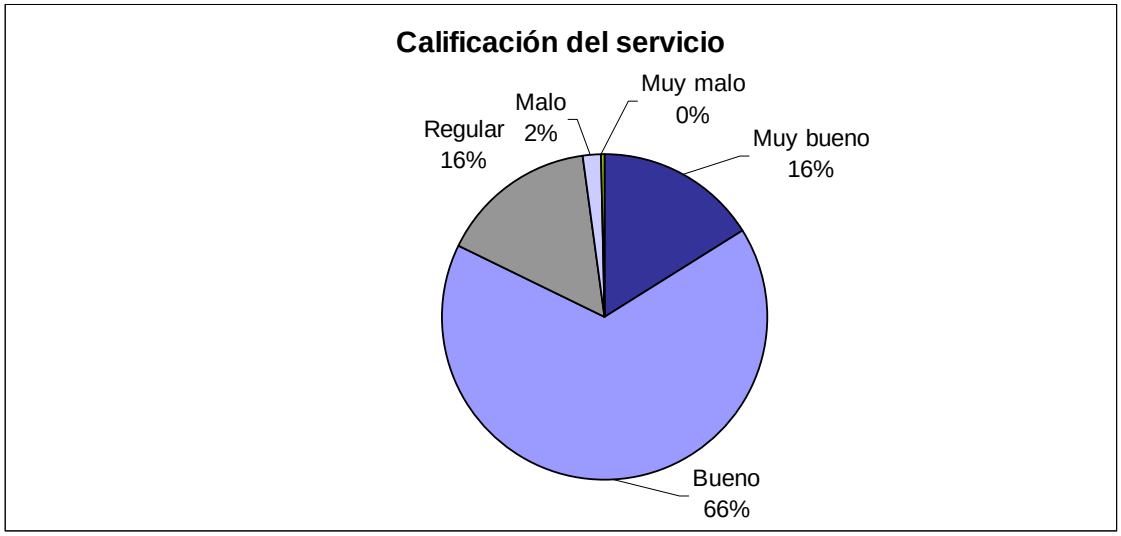
	Nacional	Norte	Centro	Sur
Porcentaje de individuos que:				
Asesoraron	83.96%	85.88%	85.87%	73.14%
Fueron asesorados por la microfinanciera	77.96%	81.18%	79.25%	69.71%
Calificación al asesoramiento:				
Buena	65.52%	75.29%	65.67%	60.00%
Regular	11.49%	4.71%	12.69%	8.57%
Mala	0.94%	1.18%	0.88%	1.14%
Porcentaje de individuos que:				
Les sirvió el asesoramiento	76.42%	81.18%	77.59%	68.00%
Tuvieron alguna dificultad para presentar su solicitud	2.14%	1.18%	2.54%	0.57%
Promedio de veces que los individuos acuden a realizar trámites	2.00	1,735	2,065	1,829
Promedio de horas invertidas en el trámite	4.18	1.98	4.63	2.93
Porcentaje de individuos que:				
Le cobraron comisión de abertura	25.30%	38.82%	23.51%	28.00%
Otro tipo de comisión	11.66%	27.06%	10.04%	12.57%
Porcentaje de individuos que consideran				
Trámite sencillo	75.47%	91.76%	72.63%	82.29%
Trámite regular	21.10%	8.24%	23.07%	17.14%
Trámite complicado	3.43%	0.00%	4.30%	0.57%
Calificación del servicio				
Muy bueno	15.95%	34.12%	15.23%	10.86%
Bueno	65.52%	56.47%	65.45%	70.29%
Regular	15.52%	7.06%	16.23%	16.00%
Malo	1.97%	2.35%	2.21%	0.57%
Muy malo	0.17%	2.35%	0.00%	0.00%

Un cuarto de los acreditados menciona que la IMF le cobró una comisión de apertura, mientras que un poco más del 10% declara que se le cobró otro tipo de comisión. Más del 50% de los beneficiaros califica el servicio otorgado para obtener un crédito como bueno. Alrededor de un 15% menciona que el servicio es excelente y 15% que es regular. Solo el 1.97% y 0.17% de los acreditados menciona que el servicio prestado es malo o muy malo, respectivamente. Esta información nos dice que los usuarios están satisfechos de los servicios ofrecidos por las IMFs. Sin embargo, no debemos tomar este resultado de manera tajante y concluir que los servicios son

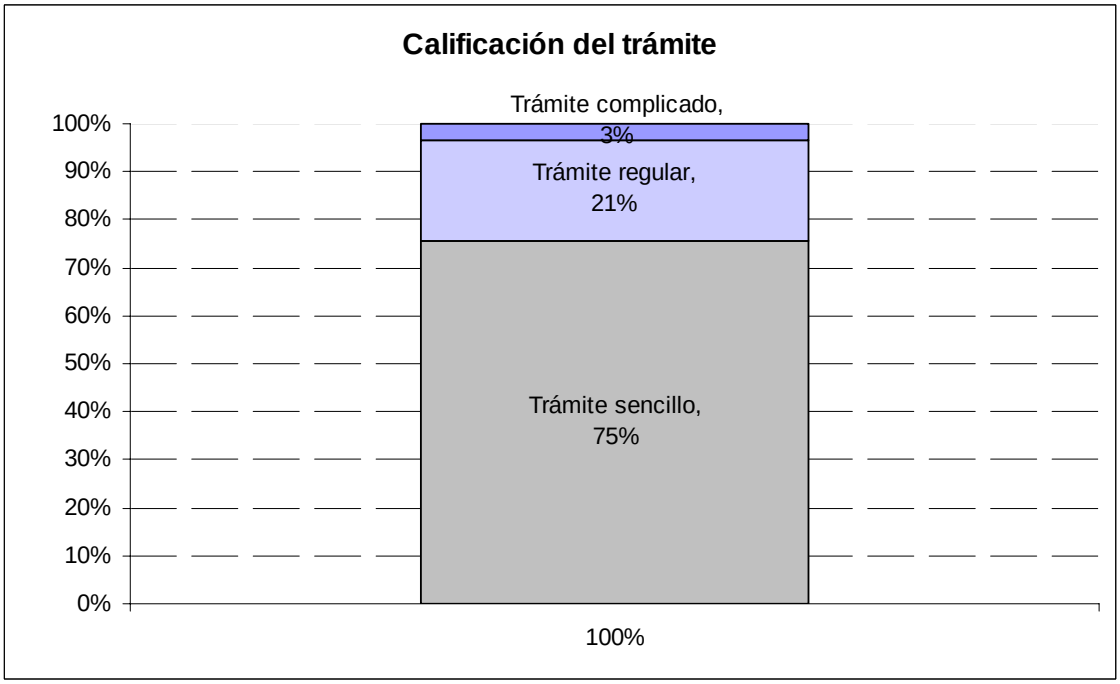
excelentes. Hay que considera que tenemos una población en la cual todos tienen al menos un crédito. Habría que tener la información de quienes no obtuvieron el crédito solicitado para tener el mapa completo. Podría darse el caso de que las evaluaciones estén sesgadas hacia la buena calificación por el hecho de haber obtenido un crédito.

A manera de ilustración, las Gráficas 8.6, 8.7 y 8.8 muestran de una manera más desagregada la información presentada en la Tabla 8.4.

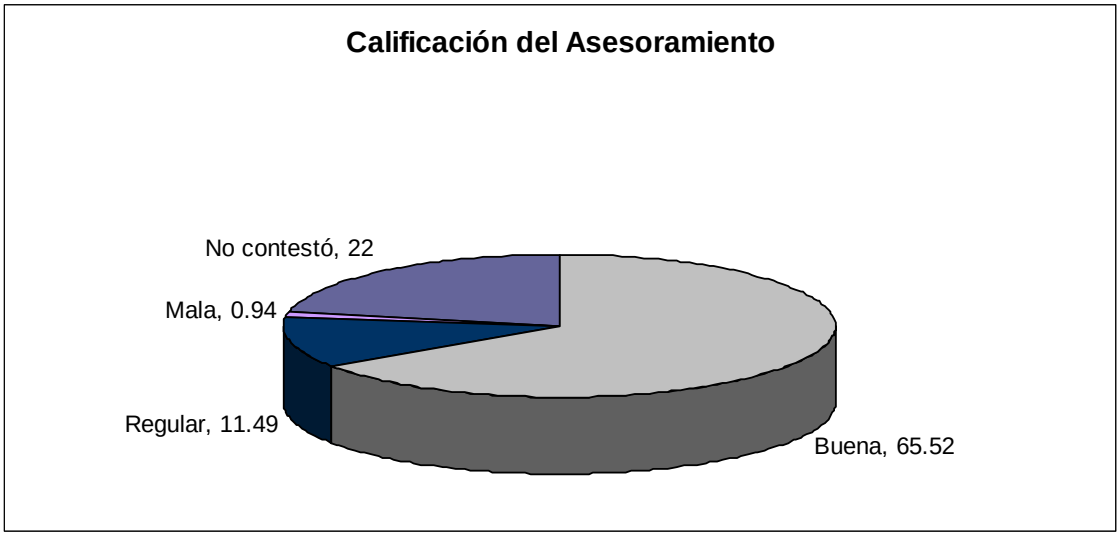
Gráfica 8.6. Calificación del servicio



Gráfica 8.7. Calificación del trámite.



Gráfica 8.8. Calificación del Asesoramiento



8.3. Lealtad de los Usuarios

Como hemos venido señalando en este documento, la mayoría de las IMFs están interesadas en la medición de la satisfacción de sus clientes y del grado de lealtad de éstos. Lo que las IMFs quieren es convertirse en organizaciones cada vez más orientadas a los servicios que necesitan sus clientes, con una oferta cada vez más cercana a sus preferencias.

En esta sección nos concentraremos en estudiar el grado de lealtad de los clientes de las IMFs. Definiremos como clientes leales a aquellos que han tenido más de un crédito con la misma IMF. Estudiaremos qué características tienen en común los clientes leales. Del total de encuestados que completaron el cuestionario, el 62.69% son viejos acreditados; es decir, han tenido más de un crédito con una IMF. Éstos serán nuestro subgrupo de análisis. De los 731 viejos acreditados, el 82.49% ha tenido todos sus créditos con la misma IMF. Si el 100% de los acreditados se hubiese sido leal, tendríamos dos alternativas. La primera nos llevaría a pensar que el servicio que

ofrecen todas las IMFs es tan bueno que ningún usuario está dispuesto a cambiarse, una vez que entre en contacto con cualquiera de ellas. La segunda nos induciría a pensar que los clientes se vuelven cautivos una vez realizada la primera transacción comercial. Si este fuera el caso, las IMFs podrían tener una conducta monopólica hacia sus clientes. Sin embargo, no nos encontramos en ninguna de estas dos situaciones extremas.

En promedio, estos individuos han tenido 7.5 créditos mientras que los individuos que han cambiado de IMF han tenido 7.2 créditos. Como se puede apreciar en la Tabla 8.5, si bien a nivel nacional el número de crédito que tienen los individuos leales es mayor que el que tienen los no leales, este comportamiento no es así a nivel regional. Los individuos leales que habitan en localidades del Norte y del Sur del país tienen casi tres créditos menos que sus vecinos no leales.

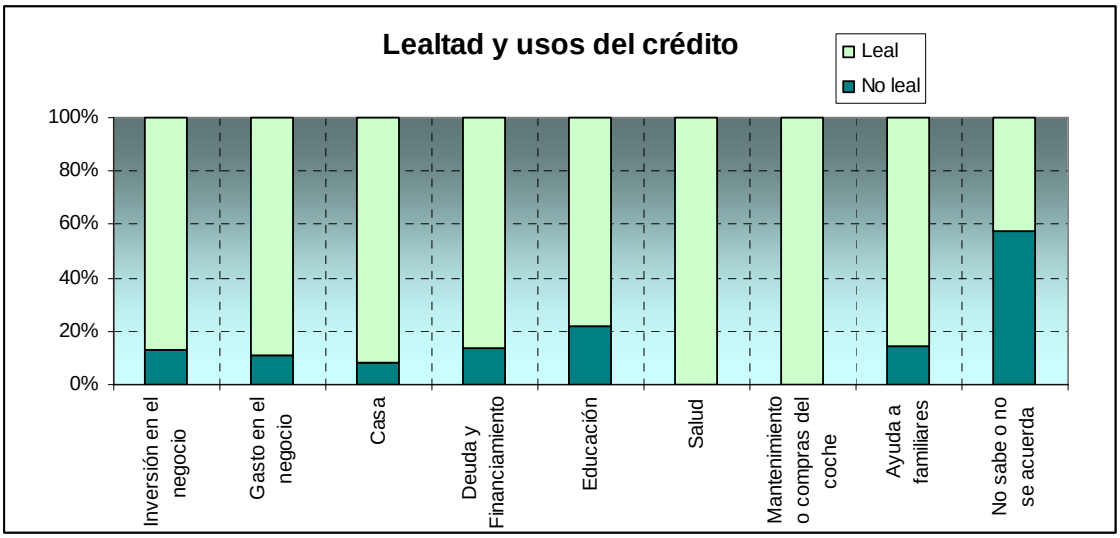
Tabla 8.5. Número y montos de crédito promedio.

	Nacional	Norte	Centro	Sur
	Números de créditos promedio			
No-leal	7.20	5.14	7.92	5.96
Leal	7.52	2.91	8.67	3.85
	Monto de crédito promedio			
No-leal	6,818.34	4,383.33	8,028.70	5,192.31
Leal	4,981.05	4,258.06	4,886.60	5,669.89

Si analizamos los montos promedios que reciben los individuos leales versus los no leales, vemos que aquellos que cambian de IMF tienen montos de crédito mayores que aquellos que son leales. Este proceso puede estar mostrando que los individuos leales no les importan el monto del crédito, sino la atención y la calidad de los servicios. Otra explicación, que contradice el comportamiento monopólico, es que las IMFs compiten fuertemente entre ellas, por lo cual los agentes que cambian de una a otra, lo hacen porque obtienen mayores montos de crédito y pagan menores tasas de interés.

Además de lo anterior, es interesante vincular la lealtad de los individuos y el uso del crédito. En la Gráfica 8.9 podemos ver como los clientes leales utilizan sus créditos para compras relacionadas con el negocio. Este resultado puede estar mostrando que los clientes leales están interesados en su negocio y, por lo tanto, creen que la vía de financiamiento que tienen es la que mejor se apega a sus necesidades. Así, vemos como los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano como salud y educación. Esto nos diría que los clientes leales si utilizan sus créditos para su negocio, mientras que los no leales cambian de una IMF a otra dado que el crédito lo utilizan para otros fines. Este comportamiento sería detectado por la IMF, complicando la obtención de un crédito más.

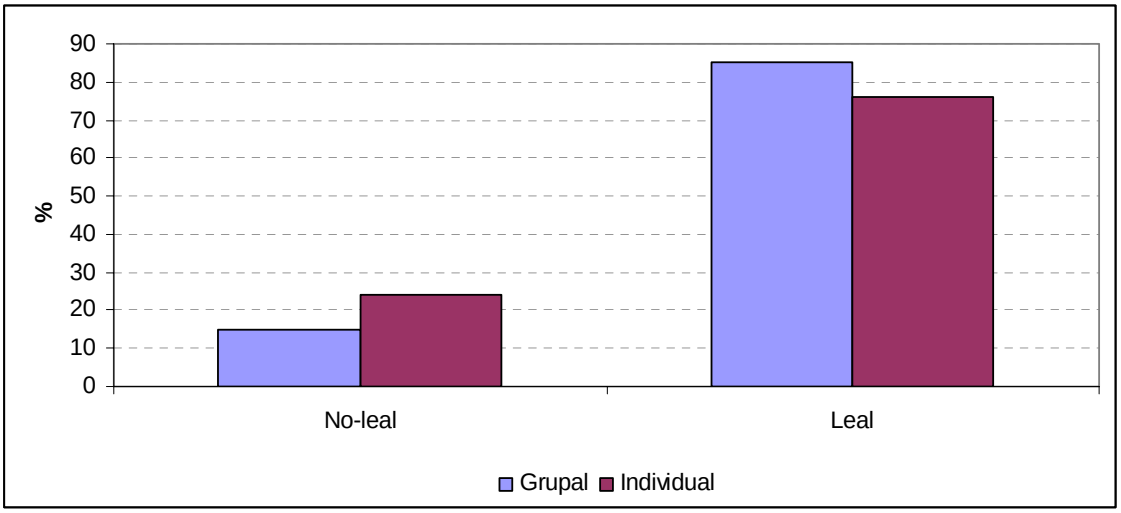
Gráfica 8.9. Lealtad y usos del Crédito



En la Gráfica 8.10 mostramos la relación entre lealtad y tipo de solicitud del crédito. Vemos que aquellos individuos que tienen una forma de solicitud grupal, vía grupos solidarios, son, en promedio, más leales que aquellos que presentan su solicitud de manera individual. Esta información nos hace pensar si el tipo de solicitud grupal

además de disminuir el riego, aumenta el grado de lealtad de los acreditados ante la IMF al inducir un sentimiento de agradecimiento hacia el grupo y hacia la IMF.

Gráfica 8.10. Lealtad y tipo de solicitud del crédito.

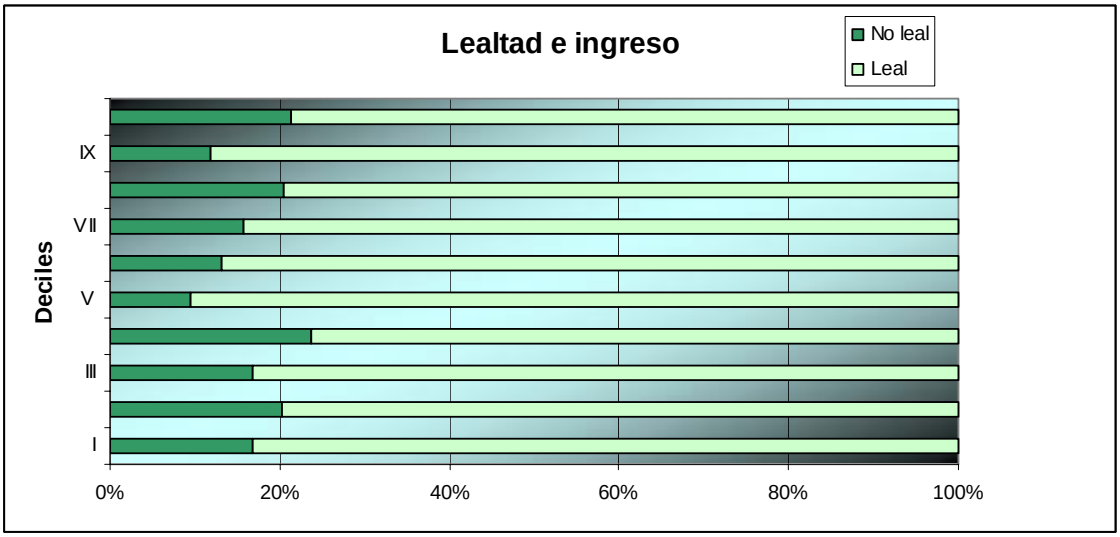


En el Gráfica 8.11 podemos ver que los deciles más bajos de ingreso, específicamente los primero cinco deciles, son más leales que los deciles superiores. Este resultado es interesante porque muestra que los individuos de más bajos recursos son más leales que aquellos como menores restricciones de liquidez. Este resultado puede ser porque los individuos con menos recursos tienen menores posibilidades de acceso a otras fuentes de financiamiento. También se puede explicar porque estos agentes tienen mayores costos de cambiar de una IMF a otra.

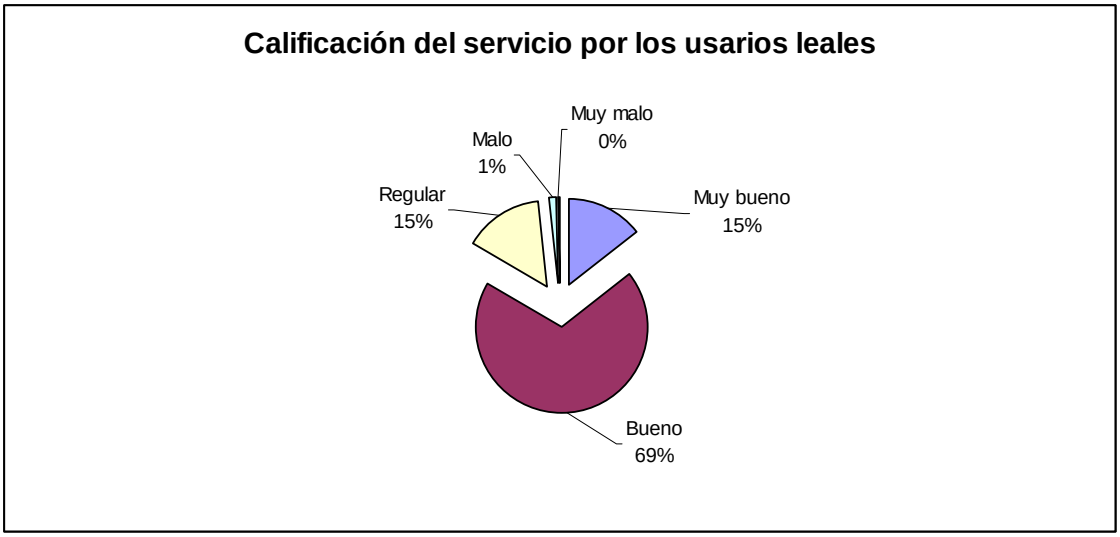
En el Gráfica 8.12 mostramos la calificación que le dan los individuos leales al servicio ofrecido por las IMFs. Podemos ver como casi el 70% de los individuos leales piensan que el servicio de la IMF es bueno. Además, este cuadro puede mostrarnos el grado de lealtad que tienen los individuos. Con respecto a quienes declararon haber recibido un mal servicio, pero siguen acudiendo a la misma IMF, más que leales pueden estar reflejando la poca o nula oferta que existe para ellos. Aquellos individuos que

califican el servicio como regular, se enfrentan a una situación en la cual cambiar de servicio puede ocasionar un aumento en sus costos de transacción.

Gráfica 8.11. Lealtad e ingreso.



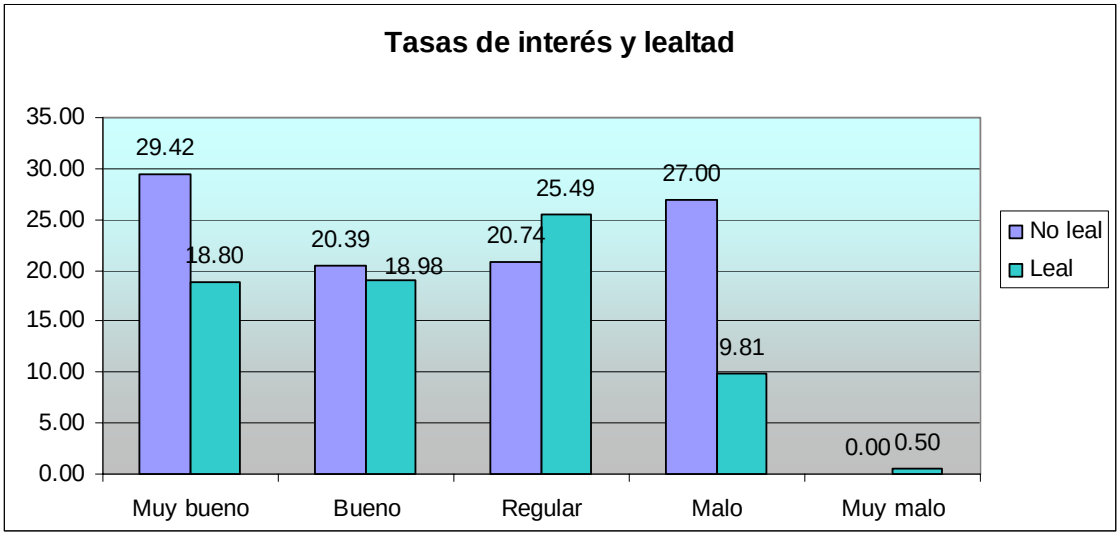
Gráfica 8.12. Calificación del servicio por los usuarios leales.



Finalmente, en la Gráfica 8.13 vemos la relación entre tasas de interés y calificación del servicio. El objetivo aquí es analizar la relación entre el costo directo del servicio ofrecido por la IMF y la lealtad de los usuarios por nivel de calificación.

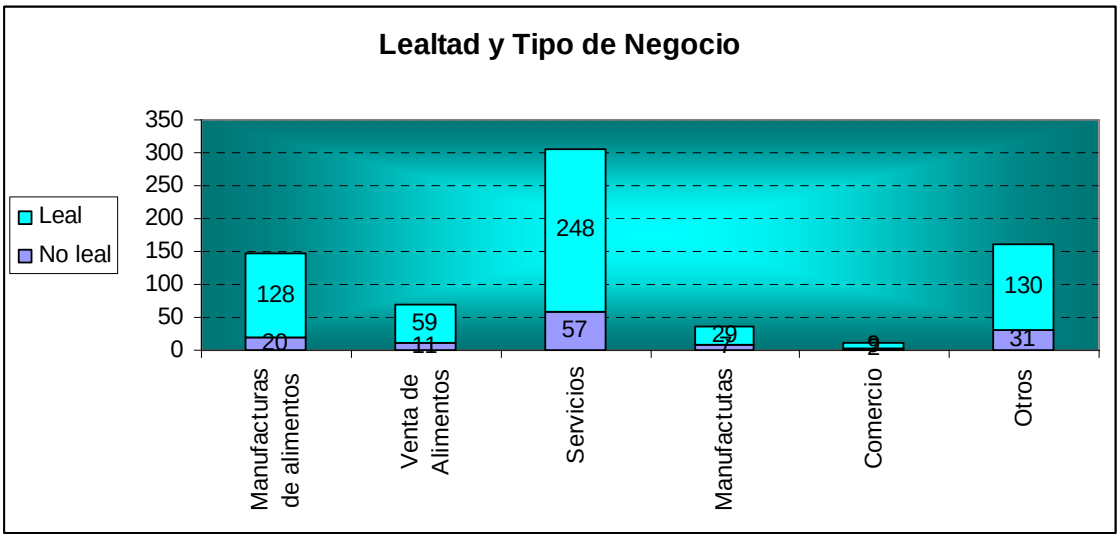
Así, vemos que los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

Gráfica 8.13. Tasas de interés y calificación del servicio.



Ahora, dada la caracterización del portafolio de negocios que poseen los beneficiarios de *PRONAFIM*, es interesante saber si existe alguna relación entre el tipo de negocios y la lealtad de éstos hacia la IMF que les otorgó el crédito. La Gráfica 8.14 muestra esta información. Vemos que los acreditados más leales son los que tienen un negocio relacionado con servicios (el más frecuente en la muestra); es decir, los acreditados que presten servicios como papelerías, carpinterías, salones de belleza, venta de catálogos, mercerías, plomería, etc. son más leales que quienes se dedican a otro tipo de negocios.

Gráfica 8.14. Lealtad y Tipo de Negocio.



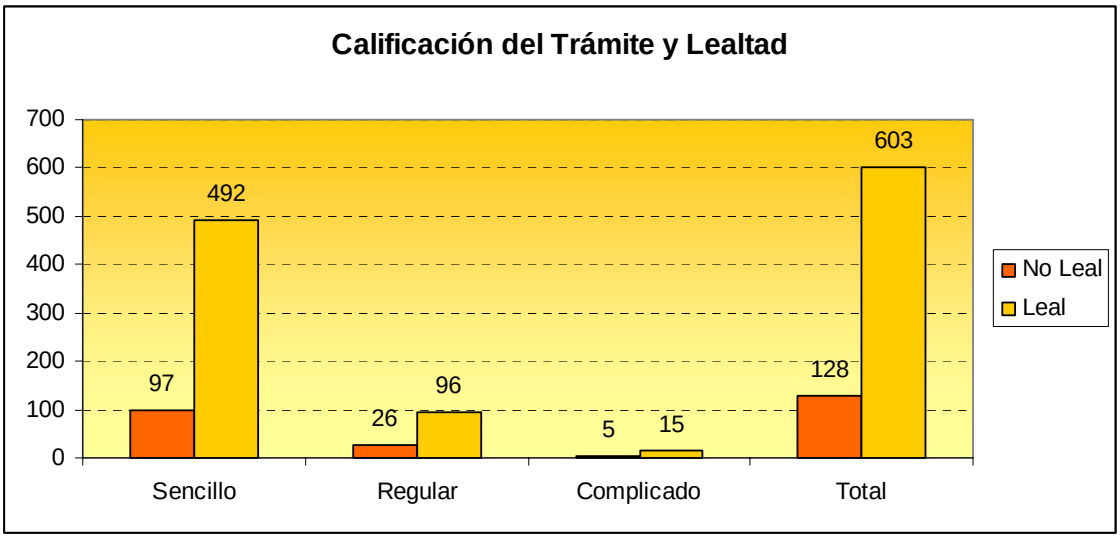
Para finalizar este análisis, hacemos algunos cruces de hallazgos encontrados en esta sección. Específicamente vinculamos el tiempo que demoran los individuos en obtener respuesta a su solicitud y el grado de lealtad. Encontramos que a nivel nacional, no parece ser importante el tiempo de espera para los individuos leales, ya que es mayor el tiempo de espera para los leales que para los no leales (ver Tabla 8.6). Sin embargo, para los clientes que viven en el Centro del país, parece ser que la variable de espera es importante para determinar si serán leales o no a la IMF que les otorgó el primer crédito.

En el mismo tenor, en la Gráfica 8.15 mostramos la relación entre lealtad y la calificación dada por los acreditados sobre el trámite. Como era de esperarse, encontramos que la relación es positiva; es decir, mientras más fácil es el trámite, mayor es la lealtad hacia esa IMF.

Tabla 8.6. Días de espera y lealtad.

		Norte	Centro	Sur	Nacional
No Leal	Media	1.21	2.28	1.52	2
	SD	0.58	2.40	0.98	2.07
	Mediana	1	2	1	1.5
	Mínimo	0	0	0	0
	Máximo	2	15	3	15
Leal	Media	1.81	1.97	1.75	1.92
	SD	1.70	2.08	0.94	1.92
	Mediana	1.5	1	2	1
	Mínimo	0	0	0	0
	Máximo	10	16	4	16

Gráfica 8.15. Calificación del trámite y lealtad.



8.4. Conclusiones

En la actualidad, con el desarrollo de las microfinanzas y la competencia entre IMFs por atraer cada vez a más clientes, la mayoría de las IMFs están interesadas en la medición de la satisfacción de sus clientes y del grado de lealtad de éstos. Estas dos variables (satisfacción y lealtad) permiten a las IMFs saber cuán bien están haciendo su trabajo respecto a su población objetivo y cuán competitivas se están volviendo respecto de las demás IMFs.

En este capítulo nos concentramos en analizar no solo la satisfacción sino el grado de lealtad de los clientes de *PRONAFIM* hacia su primera IMF utilizando la información proveniente de la *ENA-PRONAFIM-2006*. Esta base es lo suficientemente rica para estudiar el grado de satisfacción y lealtad de los clientes de *PRONAFIM*. Como principal resultado encontramos que los individuos encuentran el proceso de solicitar crédito como un trámite sencillo. También encontramos que los costos de acceder al mercado de crédito mediante un tipo de solicitud individual son en términos temporales menores que los correspondientes a la solicitud grupal.

En cuanto a los resultados relacionados con lealtad, encontramos que los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano, como salud y educación, mientras que los clientes leales los utilizan en la inversión de su negocio. Por otra parte, los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

9. Caracterización de los Proyectos Productivos Apoyados por el Programa

Es muy importante caracterizar el destino de los recursos financiados por el *PRONAFIM* y el portafolio de negocios en los cuales invierten los clientes de las Instituciones Microfinancieras al menos por tres razones. Primero, nos permite determinar si los microempresarios atendidos son precisamente los que la microfinanciera quiere atender. Segundo, nos permita saber si los recursos se están invirtiendo en algún negocio o se están destinando al consumo. Tercero, nos ayudará a diseñar nuevas estrategias por parte de las IMFs, y del *PRONAFIM*, para ofrecer mejores servicios a sus clientes en función del tipo de negocio que poseen.

Así, características básicas de los negocios, como son el tipo de local donde realizan sus actividades comerciales, el monto de ingresos, la antigüedad en el mercado, etc. son útiles para las IMFs –y para *PRONAFIM*, por supuesto- pues son señales acerca de la confiabilidad de éste. Analizar estas variables proporciona información acerca de los montos de crédito que son manejables para el cliente en función del tipo y características de su negocio. Por otra parte, es importante determinar si el monto otorgado por las IMFs tiene alguna relación con el perfil de gasto de los microempresarios en sus negocios y qué relación tienen estos gastos con los ingresos derivadas de la actividad empresarial.

Asimismo, es necesario conocer si los microempresarios poseen un lugar en donde realizan sus actividades. Los acreditados que posean un activo en su negocio, podrían tener una garantía de que su negocio es más próspero. Este tipo de agentes, serían potencialmente clientes financieros de bancos. Es decir, estas características

podrían mostrarnos qué individuos están entre la brecha del microcrédito, ofrecido por este tipo de programas, y el crédito formal, ofrecido por el sector bancario.

El objetivo de este capítulo es analizar las características de los negocios de los beneficiarios del *PRONAFIM*. Para esto, el capítulo consta de dos secciones La siguiente sección discute las principales características de los negocios de los acreditados. Luego, a modo de conclusión, se resumen los principales resultados encontrados.

9.1 Características de los Negocios

La *ENA-PRONAFIM-2006* cuenta con un módulo de información que captura las características del negocio del acreditado. Con esta información podemos saber qué tipos de negocios son más comunes entre los acreditados, el ingreso y gasto promedio por tipo de negocio, así como el monto y el número de créditos promedio. Con el propósito de tener un análisis más compacto y significativo, dividimos la población en 6 tipos de negocios.

1. *Venta de Alimentos*: Agrupa a los negocios que venden comida no elaborada como tienda de abarrotes, carnicería, pescadería, verdulería, frutería, negocio de cría de animales, de maíz o tortillas.
2. *Manufactura de Alimentos*. Agrupa a los negocios que venden comida elaborada como taquerías, comidas corridas, tortas, jugos, licuados, frutas preparadas, tamales y hamburguesas.

3. *Servicios*. Agrupa a los negocios que venden o presten servicios como papelerías, carpinterías, salones de belleza, venta por catálogo, mercerías, plomería, etc.
4. *Manufacturas*. Agrupa a los negocios que venden productos manufacturados como sastrería, costura, fabricación de recuerdos y regalos.
5. *Comercio*. Agrupa a los negocios que declararon que se dedican al comercio.
6. *Otros*. Agrupa a los comercios que no declararon alguna actividad o que declararon para qué habían pedido el crédito en vez de la actividad del negocio.

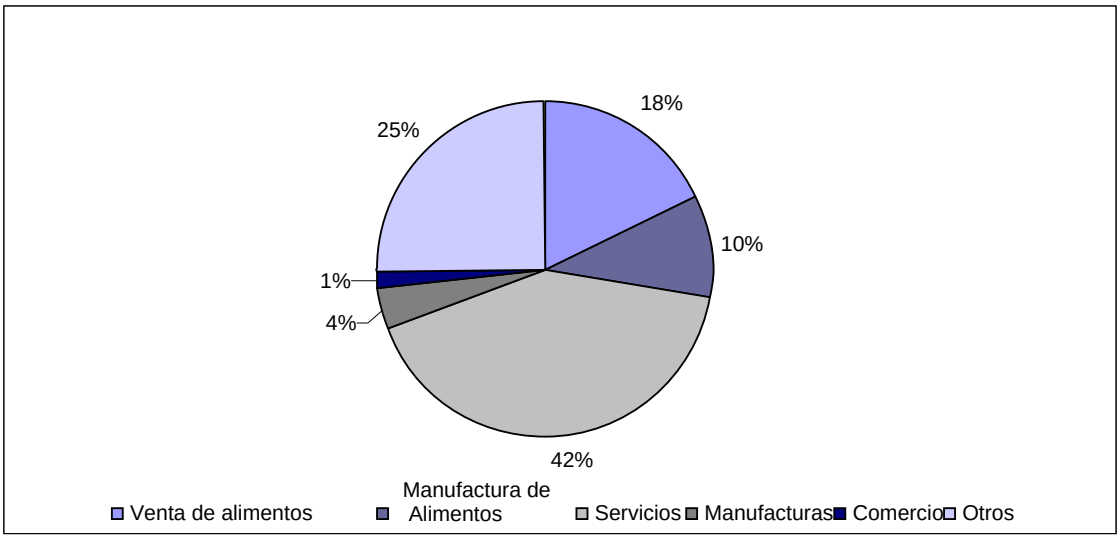
En la Tabla 9.1 y en la Gráfica 9.1 se muestra el portafolio de negocios de los beneficiarios de *PRONAFIM*. Observamos que los negocios más comunes son los que ofrecen servicios, mientras que los que declararon dedicarse al comercio son casi inexistentes. Por otra parte, llama la atención la presencia, con un 25%, de negocios dedicados a otra actividad (no declarada), y la poca participación de los que venden comida elaborada.

Tabla 9.1. Distribución de acreditados por el tipo de Negocios

Tipo de Negocio	Frecuencia
Venta de alimentos	208
Venta de Alimentos	115
Servicios	482
Manufacturas	51
Comercio	15
Otros	295
Total	1,166

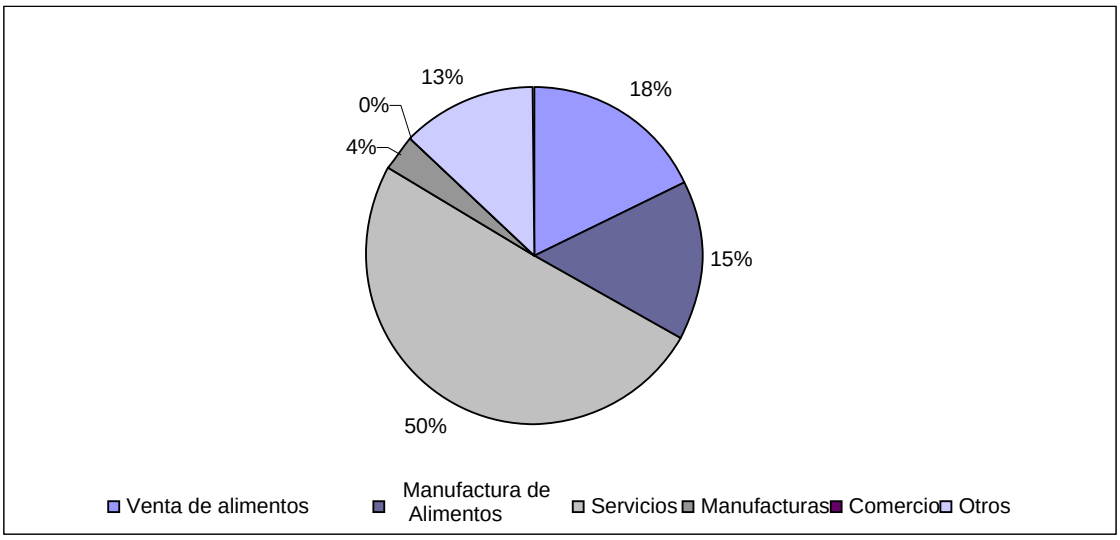
Como era de esperarse, estas proporciones no son homogéneas en todo el país, pues existente diferencias regionales entre el Norte, el Centro y el Sur.

Gráfica 9.1. Distribución de los negocios a nivel Nacional



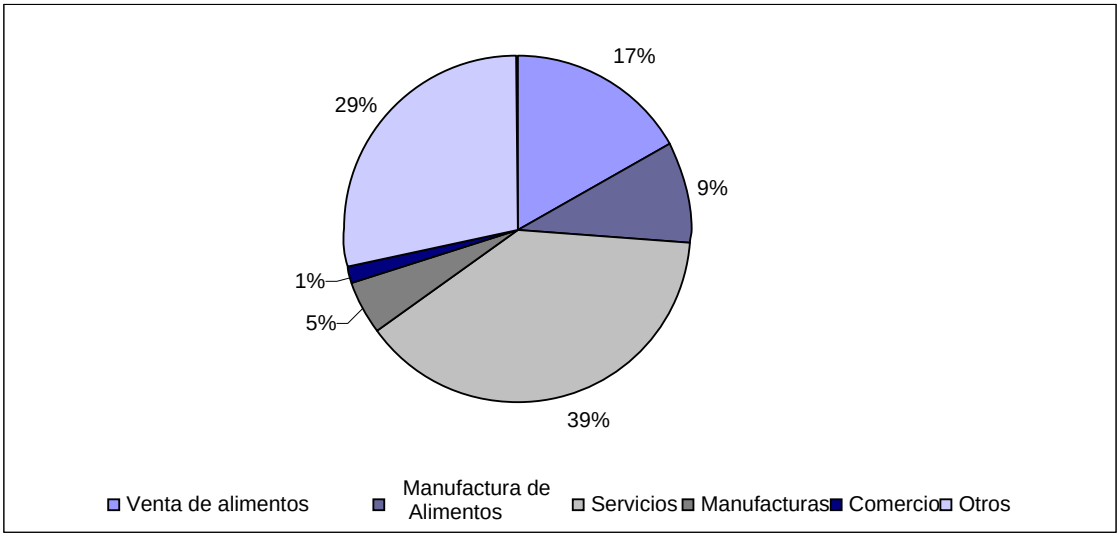
En la Gráfica 9.2 se muestra cómo se distribuyen los negocios en el Norte del país. En esta región, la mitad de ellos se dedica a prestar servicios, mientras que poco menos del 20% se dedica a la venta de alimentos, es decir, la venta de materia prima alimenticia. Además, la presencia de negocios en la actividad comercio y manufacturas es prácticamente inexistente. Esta distribución es diferente de la que se presenta en el Centro y en el Sur del país.

Gráfica 9.2. Distribución de los negocios en el Norte del país



En la Gráfica 9.3 se muestra la distribución de negocios en el Centro del país. Aunque el porcentaje de negocios que se dedican a la prestación de servicios es el más alto en la región, con un 39%, éste es menor que en el Norte y mayor que el promedio nacional. Por el contrario, la presencia de otros negocios es del doble en esta región comprada con el Norte, manteniéndose en el promedio nacional. Estas diferencias entre Norte y Centro pueden reflejar las características de la población que demanda estos bienes y servicios. El Norte, al tener un nivel de ingreso más alto que el Centro, demanda más servicios, por lo que los micronegocios tienden a concentrarse en este tipo de actividad. Por esta razón, en el Centro tenemos una presencia mayor de negocios dedicados a la venta de bienes de consumo más necesarios (como alimentos).

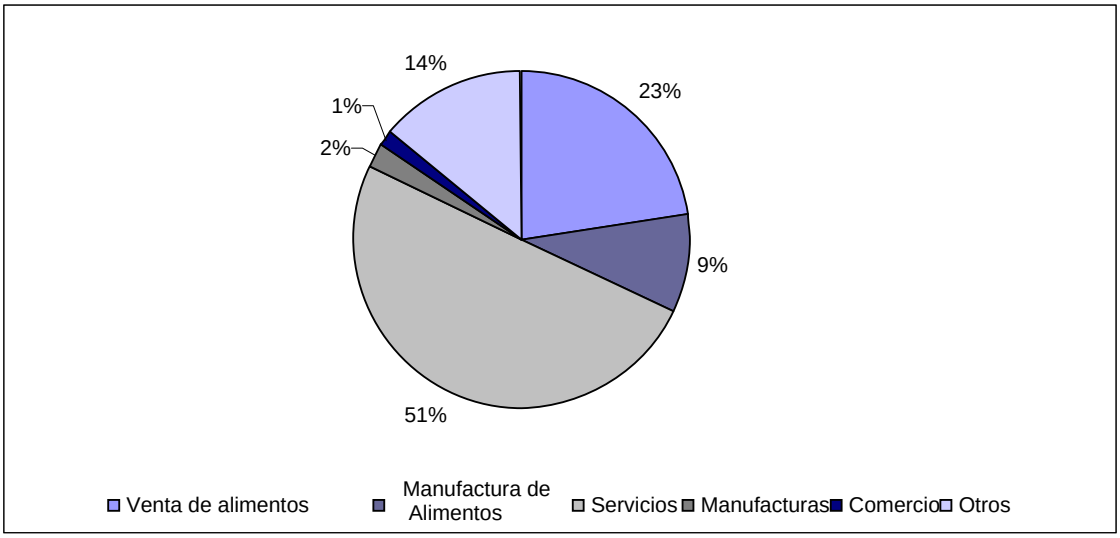
Gráfica 9.3. Distribución de los negocios en el Centro del país



Finalmente, en el Sur del país, como vemos en la Gráfica 9.4, el 51% de las empresas que pertenecen a acreditados de *PRONAFIM*, se dedican al sector servicios. Llama la atención cómo en esta región, el 23% de los negocios están relacionados con la venta de alimentos. Como hemos explicado, los negocios de venta de alimentos son todos los negocios que vendan comida no elaborada tales como tienda de abarrotes,

carnicería, pescadería, verdulería, frutería, negocio de cría de animales, de maíz o tortillas. Como el Sur del país es la región con mayor porcentaje de áreas rurales del país[1], es lógico pensar que un gran porcentaje, el 23%, de los negocios, se dediquen a la provisión de materias primas relacionadas con la alimentación.

Gráfica 9.4. Distribución de los negocios el Sur del país

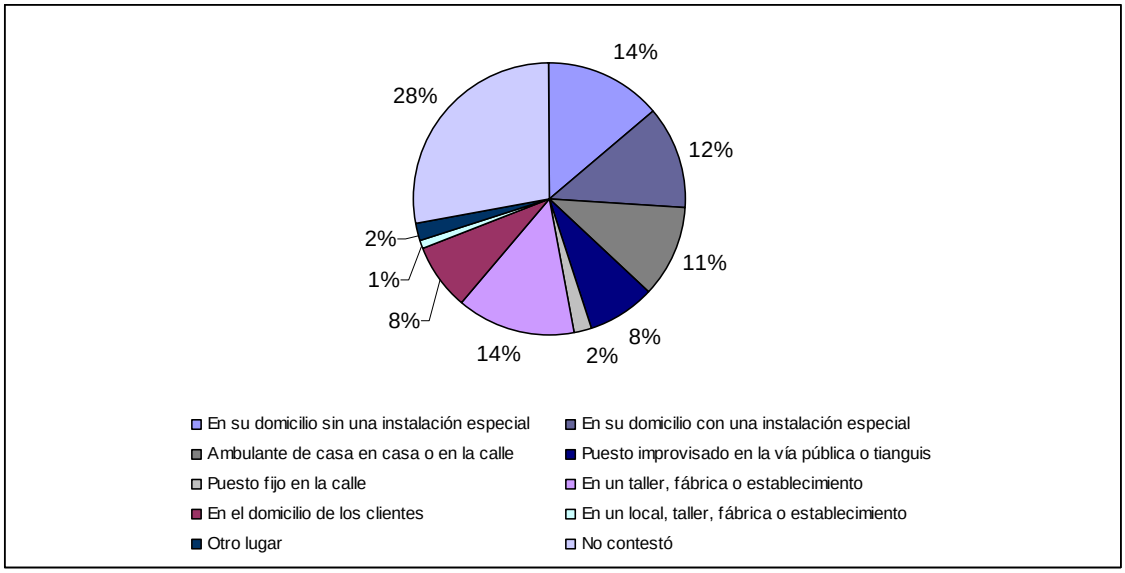


Una característica importante de los micronegocios está dada por el local donde realizan sus actividades comerciales. Para aquellos que tienen un local propio destinado exclusivamente a esa actividad, la posibilidad de tener acceso al mercado de crédito formal después de haber iniciado su negocio con un crédito obtenido de alguna IMF es mayor. Tener un domicilio establecido para realizar sus actividades comerciales puede ser la diferencia entre sobrevivir y tener éxito o cerrar. Además, éste puede ser utilizado como garantía al solicitar un crédito. Es decir, la diferencia puede radicar en si el acreditado tiene un lugar específico donde se encuentra su negocio, si lo realiza en su casa con una instalación especial, si es ambulante, etc.

[1] Ver informe de CONAPO.

En la Gráfica 9.5 se muestra la distribución de los negocios por lugar donde realizan sus actividades. Observamos que el domicilio propio, con o sin adaptación alguna, es el lugar más frecuente para realizar sus actividades. Después, tenemos a los que realizan sus actividades de casa en casa o específicamente en el hogar de sus clientes. Son pocos, el 14%, los que cuentan con un establecimiento fijo fuera del hogar. Finalmente, cerca del 10% tienen un local ambulante o se encuentran en algún tianguis. En este caso es importante notar la cantidad de beneficiarios que no declararon el lugar donde tienen su negocio. Esto puede indicar cierto grado de desconfianza para declarar donde realizan sus actividades comerciales

Gráfica 9.5. Distribución de los negocios por lugar donde realizan sus actividades.



Por otra parte, en la Gráfica 9.6 (al final de este capítulo) observamos la distribución por giro de actividad de acuerdo con el tipo de local. Vemos como la mayoría de los negocios de manufacturas de alimentos se realizan en la casa, sin ninguna instalación especial. Como era de esperarse, por el tipo de actividad que

realizan, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar donde realizar sus actividades, ya sea en local habilitado para esto o en un puesto improvisado en la vía pública.

Además, es importante notar la dispersión que se encuentra en prácticamente todos los tipos de negocios. Observamos que se encuentran presentes en todos los tipos de local. Por ejemplo, los negocios dedicados a servicios se encuentran distribuidos casi homogéneamente en toda la gama de posibilidades (ver Gráfica 9.6). Esta particularidad refleja perfectamente las características de la población objetivo de *PRONAFIM*. Al estar compuesta por agentes que tienen un proyecto productivo, pero que no tienen posibilidad de acceder al mercado formal de crédito, se tiene mucha diversidad entre ellos.

Cuando un cliente potencial acude a una IMF a solicitar un crédito debe declarar para qué tipo de actividad lo va a utilizar. Esto, la diversidad de actividades comerciales que realizan los beneficiarios y la variabilidad en escala, nos inducen a pensar que los montos que obtienen de crédito serán diferentes dependiendo del uso que le darán y la escala del negocio que tienen en mente. Además, considerando la diversidad de localización, se tendrá un influencia más, pues algunos podrán solicitar recursos para acondicionar un local en el que realizarán sus actividades comerciales (por ejemplo, un local para la venta de comida).

En la Tabla 9.2 mostramos el monto promedio de crédito otorgado para cada tipo de actividad. Como se puede apreciar, los micronegocios que obtienen los montos de crédito más altos son los que se dedican a la venta; es decir, los negocios que vendan productos elaborados como sastrería, costura, fabricación de recuerdos y regalos. En segundo lugar, se encuentra la venta de alimentos (venta de comida no elaborada como

tienda de abarrotes, carnicería, pescadería, verdulería, frutería, negocio de cría de animales, de maíz o tortillas). Es natural que estos dos giros de actividad obtengan los montos más altos dado que requieren invertir en su negocio antes de iniciar sus actividades. Además, la inversión inicial será más alta comparada con la inversión requerida para la venta de alimentos, por las características inherentes a cada giro comercial. Por otro lado, llama la atención la mayor dispersión en los montos asignados a la venta. Esto refleja la diversidad de actividades agrupadas en este giro, así como la diversidad regional.

Tabla 9.2. Monto promedio del crédito por giro de actividad

Monto del crédito					
Negocio	Media	DS	Mediana	Máximo	Minimo
Venta de alimentos	5911.8557	5737.983	4000	45000	300
Manufactura de Alimentos	5386.4078	3817.941	5000	18000	500
Servicios	5447.1007	5214.134	4000	45000	150
Manufacturas	6472.3404	7038.765	4000	40000	500
Comercio	4086.1538	2638.464	3500	10000	1000
Otros	3687.2657	5281.828	2000	45000	400

Observando la distribución por regiones (Ver Tabla 9.3), se encuentra que la zona Centro del país, con $5,137.88, es la que presenta el mayor monto promedio de crédito otorgado. Le sigue la zona Sur con $5,025.73, y finalmente el Norte del país con $4,290.76. Como puede observarse, la diferencia del monto del crédito entre el Sur y Centro del país no es significativa.

Tabla 9.3. Monto del Crédito por Región

Monto del crédito			
Región	Media	DS	Mediana
Norte	4290.769	3879.462	30000
Centro	5137.884	5684.586	60000
Sur	5025.731	3865.874	20000

Para las IMFs, y para el *PRONAFIM*, una variable clave para determinar el éxito o no de este programa de financiamiento es el ingreso que perciben los negocios. Éste es una señal acerca de la riqueza del cliente, lo cual está asociado directamente con la capacidad de pago y, por consiguiente, de la posibilidad de recuperar el crédito otorgado. Analizar esta variable es importante porque puede mostrar un rango de monto de crédito que es óptimo para el acreditado. En la Tabla 9.4 mostramos el ingreso promedio por tipo de negocio. Las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos. Esto puede estar relacionado con el hecho que la mayoría de estos negocios cuentan con un local establecido en donde realizan estas actividades comerciales. Esto puede generar una señal de confianza hacia sus clientes potenciales, quienes luego se vuelven clientes cautivos. Igualmente, se puede apreciar que los negocios clasificados en venta de alimentos, prestación de servicios y manufacturas poseen ingresos promedios similares. Nuevamente, apreciamos niveles de dispersión muy grandes para todos los giros comerciales. Esto puede indicar que las IMFs están cubriendo prácticamente todo el espectro de ingresos posibles dentro de la población objetivo, pues cuentan con clientes con ingresos altos, medios y bajos. Comparando estos niveles de ingreso promedio con los niveles promedio de crédito se podría inducir que estos beneficiarios no deberían tener ningún problema para pagar el crédito que obtuvieron, pues son cantidades comparables.

Es importante, a pesar de los problemas de endogeneidad que se tienen, para determinar si los negocios que tienen mayor ingreso son lo que obtienen mayores montos de crédito y, por consiguiente son los que más invierten (gastan) en su negocio. Esto sería un indicio que los beneficiarios si están destinando los fondos obtenidos en su negocio y no los están desviando hacia el consumo de bienes y servicios que no repercuten positivamente en su actividad comercial.

Tabla 9.4. Ingreso promedio por tipo de negocio

Negocio	*Media*	*Desviación*	*Mediana*	*Máximo*	*Mínimo*
Venta de alimentos	5893.0556	7636.349	3000	50000	0
Manufactura de Alimentos	4397.1154	9691.38	2000	85000	0
Servicios	4745.8871	9018.502	2050	90000	0
Manufacturas	4171.1111	4089.711	3000	15600	0
Comercio	2713.3333	3014.931	1500	10000	0
Otros	1757.4286	8339.755	0	125000	0

En la Tabla 9.5 se registra el gasto promedio del negocio, relacionando la información con el tipo de negocios que poseen los clientes de PRONAFIM. Podemos observar que los negocios que presentan un mayor gasto son las ventas y la manufactura de alimentos. La razón es la expuesta varias veces, estos negocios son los que requieren mayor inversión dado el giro de su negocio.

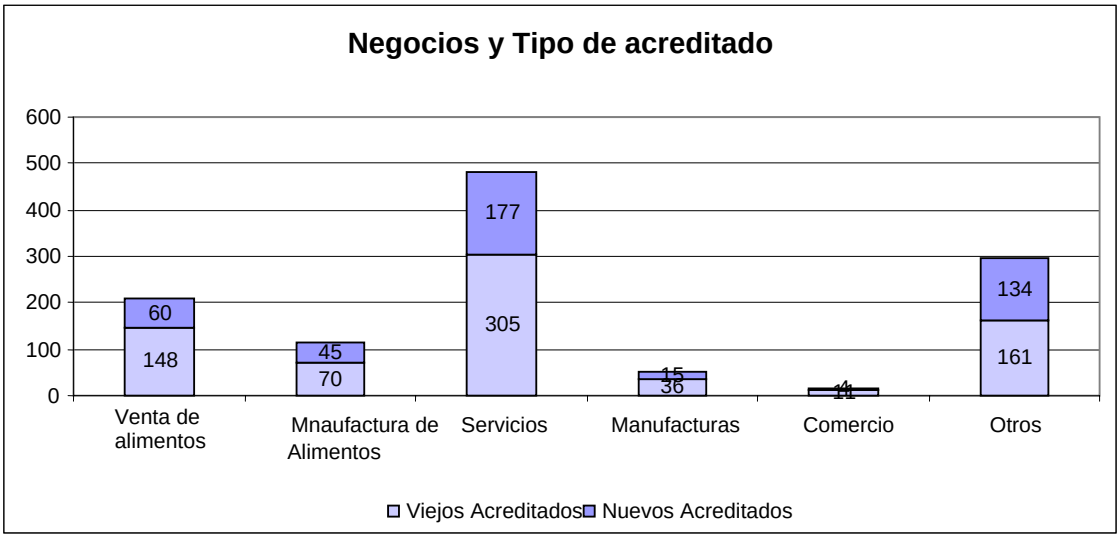
Tabla 9.5. Gasto promedio del negocio

Negocio	*Media*	*Desviación*	*Mediana*	*Máximo*	*Mínimo*
Venta de alimentos	7031.673	12521.01	3100	96500	0
Manufactura de Alimentos	4836.617	8863.123	1940	54010	0
Servicios	4706.515	9768.643	2000	141340	0
Manufacturas	7067.373	17012.56	3000	114000	0
Comercio	2716.667	3950.482	1500	14400	0
Otros	1690.685	8152.473	0	122600	0

Además de las variables analizadas anteriormente, como el tipo de local y los ingresos del negocio, la experiencia crediticia de los usuarios puede hacer una diferencia al momento de solicitar y obtener un crédito. Por ejemplo, los “viejos usuarios”, al conocer los requisitos que piden las IMFs y al tener un “historial crediticio” podrían tener ventajas sobre los “nuevos usuarios” en cuanto al monto del

crédito que obtienen y el giro de su negocio. Al respecto, la Gráfica 9.7 muestra el número de nuevos y viejos acreditados por tipo de negocio. Esta división nos permitirá aislar el efecto "experiencia" que podría existir entre estas dos poblaciones.

Gráfica 9.7. Número de nuevos y viejos acreditados por tipo de negocio

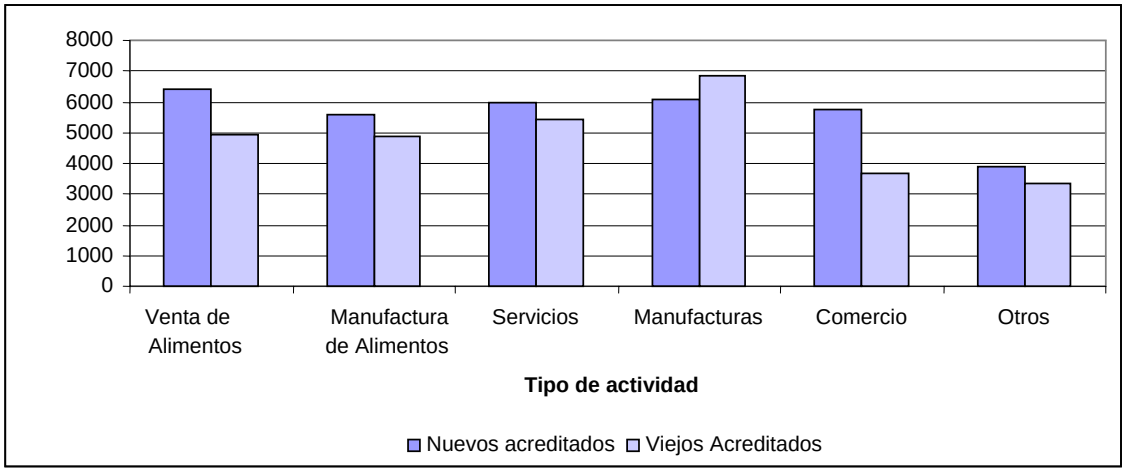


Por una parte, se aprecia que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con un mayor número de nuevos y viejos acreditados, al ser el sector más frecuente en la muestra. Por otro lado, si analizamos las proporciones que ocupan los nuevos y viejos acreditados en cada tipo de negocio, encontramos que los negocios clasificados como "otros" poseen una proporción mayor de nuevos acreditados (45%), mientras que los negocios dedicados al comercio mantienen el liderazgo en cuanto a proporción de viejos acreditados se refiere (73%). Esto puede estar reflejando la "inexperiencia" de los nuevos usuarios pues al tratar de establecer un negocio, todavía no tienen claro cual es el giro más rentable para ellos. Además, el porcentaje más alto de nuevos usuarios se localiza en el sector servicios. Esto puede

indicar que es el sector más rentable para ellos. Sin embargo, también puede mostrar que es el sector donde es más fácil ingresar

Finalmente, la Gráfica 9.8 nos presenta el monto del crédito promedio otorgado a nuevos y viejos acreditados por tipo de actividad. Por una parte podemos apreciar que dicho monto es mayor para los nuevos acreditados en todos los giros excepto manufacturas. Por otro lado, en términos absolutos se observa que las empresas de nuevos acreditados que se dedican a la venta de alimentos son quienes obtienen mayores montos de crédito, mientras que en el caso de los viejos acreditados, son los negocios de manufacturas los que tienen el liderazgo en este ámbito.

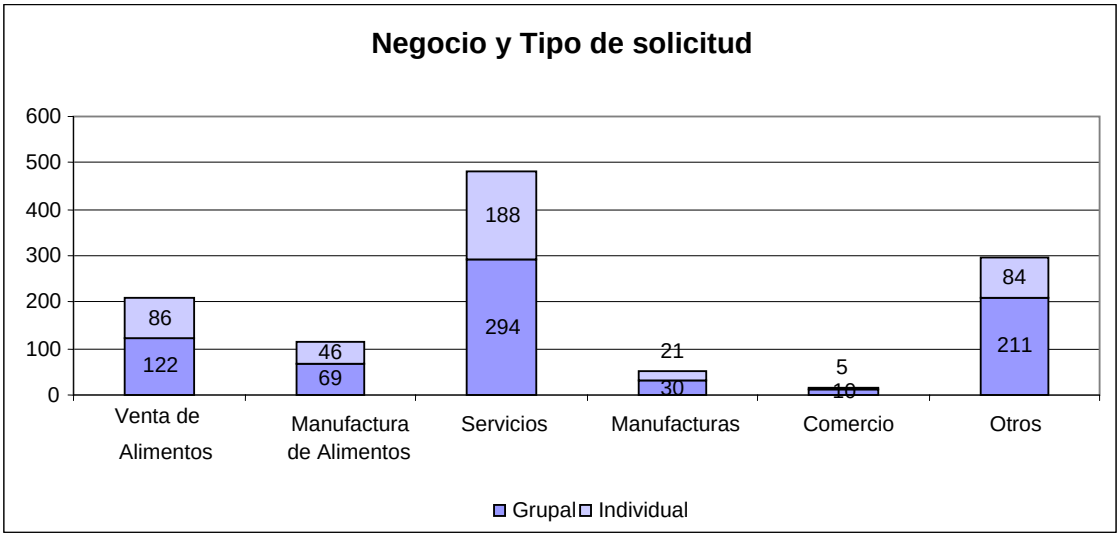
Gráfica 9.8. Créditos promedio otorgados a nuevos y viejos acreditados por tipo de actividad.



Finalmente nos interesa conocer si el tipo de actividad hace una diferencia para decidir si el crédito será grupal o individual. En la Gráfica 9.9 mostramos el número de solicitudes individuales y grupales de acuerdo al tipo de negocio. Si analizamos las proporciones que las solicitudes grupales e individuales ocupan en cada tipo de negocio, podemos darnos cuenta que las empresas clasificadas como “otros” poseen el mayor

porcentaje de solicitudes grupales (71%), mientras que las manufacturas y venta de alimentos cuentan con el mayor porcentaje de solicitudes individuales (41%).

Gráfica 9.9. Número de solicitudes individuales y grupales de acuerdo al tipo de negocio



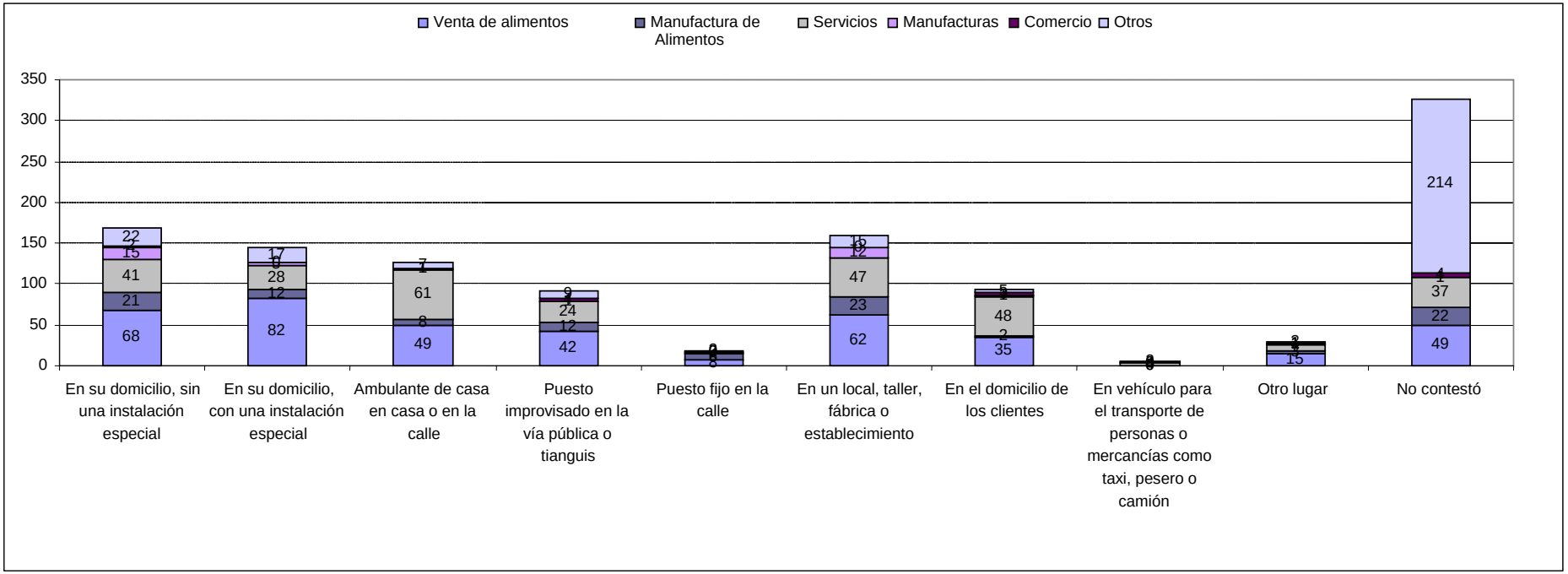
9.2. Conclusiones

La información sobre las características de los negocios de los clientes es relevante debido a que permite al *PRONAFIM*, y a las IMFs, saber si los microempresarios atendidos son precisamente aquellos para quienes está dirigido el programa. Asimismo, les permite conocer qué nuevas tecnologías pueden emplear para mejorar su servicio, dadas las características del negocio de sus clientes. Este análisis arroja los siguientes resultados.

Primero, el tipo de negocio más frecuente entre los clientes de *PRONAFIM* es el dedicado a prestar servicios. Le siguen otros negocios y la venta de alimentos. Segundo, la mayoría de los negocios de ventas de alimentos se localiza en el hogar. Por

el contrario, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar, fuera del hogar, donde realizar sus actividades. Tercero, se aprecia que las empresas que obtienen los créditos más altos son las que se dedican a la manufactura. Dichos hogares también son quienes poseen un mayor consumo promedio, acompañados por los hogares cuyos acreditados se dedican a la prestación de servicios. Cuarto, las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos, mientras que los negocios que presentan un mayor gasto son las manufacturas. Finalmente, se encontró que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con el mayor número de nuevos y viejos acreditados, mientras que las solicitudes grupales son más comunes en otros negocios y las individuales son más frecuentes en las manufacturas.

Gráfica 9.6. Distribución por giro de actividad de acuerdo con el tipo de local.



10. Escenario Prospectivo y Opinión sobre la Permanencia, Readecuación o Conclusión del Programa.

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) es un programa del Gobierno Federal creado por el Presidente de la República para impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales que no tienen acceso al crédito a través del sistema financiero tradicional.

Como antecedentes, cabe señalar que el 19 de Febrero de 2001 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación las Reglas de Operación del Programa de Banca Social y Microcréditos (antecesor del *PRONAFIM*). El 17 de Mayo de 2001 fue celebrado el Contrato Constitutivo del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*FINAFIM*) donde participan la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en su carácter de Fideicomitente Único de la Administración Pública Federal Centralizada, y como Fiduciaria Nacional Financiera, S.N.C. El *FINAFIM* es el organismo del sector público que se encarga de ejecutar desde entonces este Programa.

Adicionalmente, el 18 de Mayo de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el que se modifica la denominación del Programa de Banca Social y Microcréditos al de Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Finalmente, el 13 de Junio de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que reforma al Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, por el que se adiciona a dicho ordenamiento el artículo 16 Bis, en el que se establecen las atribuciones de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

A través de estos cambios y modificaciones, el *PRONAFIM* se convirtió en un programa del Gobierno Federal que tiene por objeto promover un sistema sustentable de microfinanzas conformado por Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución del crédito para personas de bajos ingresos, con proyectos productivos viables, en todas las regiones del país, en especial en aquéllas que registran mayores índices de pobreza. El programa se encarga de otorgar a las IMFs apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito de la población objetivo.

Con estos objetivos en mente, este programa se ha focalizado en cubrir un nicho de mercado formado por agentes que, por diversa circunstancias, no tienen acceso al mercado de crédito. Así su continuidad o conclusión se debe evaluar a la luz de estos objetivos, considerando los logros y/o tropiezos analizados en los capítulos anteriores.

Hemos encontrado que este programa ha generado un impacto social positivo, tanto en el bienestar como en la cultura financiera de los beneficiarios. También observamos que ha servido como instrumento para revertir la discriminación que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Además, muestra un grado aceptable de congruencia entre lo establecido en sus reglas de operación, sus objetivos generales y específicos con lo que se establece en los manuales de procedimiento y con las actividades en la práctica cotidiana. Finalmente, el programa ha sido relativamente exitoso en lograr su objetivo de consolidar a las instituciones de microfinanciamiento, al menos al nivel individual, para expandir el otorgamiento de créditos a la población objetivo.

A pesar de lo anterior, se han tenido algunos resultados poco satisfactorios. Primero, no se ha tenido cobertura a nivel nacional, y existen todavía grandes retos para alcanzar a la población de más bajos ingresos. Segundo, el programa opera

prioritariamente a través de un grupo muy pequeño de microfinancieras que controlan la mayor parte del mercado. Si bien esto es un elemento a su favor, pues son instituciones consolidadas que permiten un mayor alcance en cuanto al número de microcréditos y garantizan una recuperación de los recursos del Programa, no se ha logrado diversificar la cartera de instituciones con el fin de estar lo más cerca posible de las demandas de los agentes que no encuentran lugar en el mercado formal en comunidades de mayor marginación o en regiones donde todavía no existen opciones de financiamiento. Tercero, se requiere trabajo adicional en materia de organización, que permitan definir claramente categorías como "Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento", "redes" o "vinculación" para así medir claramente el cumplimiento de la Misión y Visión del Programa.

Reflexionando sobre los resultados anteriores y considerando el futuro de nuestra economía, se recomienda lo siguiente.

Primero redefinir con claridad la población objetivo.

Segundo, si ésta está conformada por los agentes de ingresos medio-bajos y medios, se recomienda la continuidad del Programa, con algunos ajustes (mencionados en el siguiente capítulo), para cumplir a cabalidad lo establecido en las reglas de operación y alcanzar totalmente las metas trazadas en materia de cobertura, viabilidad financiera e impacto social. Sin embargo, si la población objetivo son los agentes más pobres de la economía se recomienda REDISEÑAR totalmente las estrategias para alcanzar esta población.

11. Conclusiones

Como programa de gobierno, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza "con proyectos viables de ser financiados".[1] La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es con el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales a las instituciones microfinancieras (IMFs) para que éstas, a su vez, otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos crediticios para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, establezcan sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

Esta intervención gubernamental, que debe ser interpretada como un intento por paliar condiciones irregulares de mercado, aspira a consolidar y expandir las labores crediticias de las microfinancieras y los intermediarios, a que establezcan vínculos con otras instituciones y programas de microfinanzas, a robustecer su marco normativo, así como a optimizar su desarrollo organizacional.

Así, La H. Cámara de Diputados, en atención a sus responsabilidades como parte fiscalizadora del gasto público, dispuso la evaluación del *PRONAFIM* con base en criterios objetivos e imparciales. Este año la evaluación la realiza el *Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE)* y se desarrollará con el objetivo de cumplir con lo solicitado por la Cámara. Esta evaluación sigue los lineamientos generales presentados en los términos de referencia, en cumplimiento con el artículo 54, fracción IV, inciso (b) del PEF, que exige evaluar todos los programas a cargo del

[1] Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006.

Ejecutivo Federal que involucren trasferencias de recursos públicos a grupos focalizados de la población mexicana. El objetivo final de esta evaluación es suministrar información suficiente que contribuya a un proceso de mejora continua en la gestión y operación del *PRONAFIM*.

El análisis propuesto por el *CIDE* incluye, entre otras cosas, un análisis del nivel de cumplimiento de los objetivos planteado para el periodo Enero-Agosto de 2006, el grado de cobertura y la no discriminación hacia las mujeres en la asignación de créditos. Además, se estimará la congruencia, bajo los criterios de la técnica del marco lógico, entre lo que se establece como objetivo del programa y lo que se hace, se logra, se mide y se difunde. Finalmente, se analizará el impacto en el bienestar social de los beneficiarios del programa, el nivel de satisfacción de éstos con respecto de los servicios y atención recibida de las IMFs, así como el desarrollo de un diagnóstico organizativo.

Las conclusiones y recomendaciones que se obtienen después de evaluar el programa para el periodo Enero-Agosto 2006 se establecen a continuación.

Con respecto al análisis de congruencia, bajo las consideraciones del marco lógico, de las reglas de operación, misión, visión, objetivos y procedimiento, tenemos las siguientes conclusiones y recomendaciones. Primero, el programa no está dirigido, al menos por ahora, hacia la creación, fomento y consolidación de un *sistema autosustentable* de IMFs. El esfuerzo actual, en términos de procedimientos, está ligado al fortalecimiento individual de algunas IMFs mediante la consolidación de su lógica operativa y de estructura. Una segunda fase, con base en los propios objetivos generales del programa, requeriría una definición más clara de la *red* o *sistema* de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello. Segundo, se presenta un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y

lineamientos planteados en las RO, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el *PRONAFIM* es congruente con las reglas operativas. De hecho, los cambios a las Reglas de Operación 2006 pueden considerarse como una continuidad de las actividades desarrolladas desde el surgimiento del programa: la formalización, consolidación y vigilancia de las Instituciones de Microfinanciamiento. Justamente, las modificaciones a las reglas profundizan los parámetros y términos al respecto y es la manera primordial como el FINAFIM asume los riesgos presentes en toda actividad crediticia. No puede dejarse de mencionar, sin embargo, que algunos aspectos procedimentales merecen atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa en función de los objetivos y propósitos que se han planteado. En particular: la falta de una metodología explícita, puntual y documentada mediante la cual el Comité Técnico toma decisiones, y una metodología común para las evaluaciones externas que realizan instituciones académicas sobre el impacto socioeconómico. Tercero, los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMFs (primer objetivo general). En términos procedimentales, sin embargo, no está tan claro que pueda cumplirse con la generación de oportunidades de autoempleo y de mayores ingresos para la población objetivo (segundo objetivo general), aún cuando puede existir un impacto en esta dirección. Cuarto, desde el análisis procedimental puede observarse que gran parte de los procesos analizados se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMFs mediante la entrega de apoyos crediticios y no crediticios (primer objetivo específico). El segundo objetivo específico, parece cumplirse en términos formales a través de la realización de cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores

complementarios. El diseño y estructura procedimental, sin embargo, no muestran congruencia con el tercer objetivo específico del programa, la entrega de apoyos a las IMFs para la adquisición de software e infraestructura. En lo que respecta al cuarto objetivo específico, si bien los procesos para realizar evaluaciones externas e internar parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del *PRONAFIM*, ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de cooperación entre las IMFs. El quinto objetivo específico se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento, sin embargo, la falta de una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas en materia normativa, pueden socavar el establecimiento de estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera. El sexto objetivo específico del *PRONAFIM* es que el menor grado de congruencia muestra respecto a la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso: no se han encontrado herramientas normativas y organizacionales que permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

Con respecto al cumplimiento de metas y objetivo tenemos las siguientes conclusiones y recomendaciones. Primero, se tienen resultados altamente satisfactorios en la ampliación de la red de IMFs. Por un lado, con 6 nuevas instituciones acreditadas, se tiene un cumplimiento de 150% en este rubro, lo cual implica un crecimiento de 7.5% con respecto a las IMFs activas a Diciembre de 2005. Por otra parte, sólo se logró la apertura de 17 nuevas sucursales, con respecto a una proyección de 38. Esto nos da un cumplimiento poco satisfactorio de menos de 50%. Sin embargo, los resultado globales son aceptables, pues se tiene un mayor número de IMFs y sucursales que el año pasado, lo cual amplia las oportunidades para los agentes que no pueden acceder al

mercado formal de crédito. Segundo, se autorizaron 20 nuevas líneas de crédito y se otorgaron más de 180,000 microcréditos. Estos resultados muestran una amplia cobertura de financiamiento para los agentes de bajos recursos. Es importante señalar que el *FINAFIM* no tuvo recursos provenientes del Presupuesto Federal para este periodo, por lo que operó con recursos propios derivados de la recuperación de cartera, por lo que los resultados anteriores deben subrayarse como positivos. A pesar de lo anterior, se recomienda ampliar, tanto las líneas de crédito como los microcréditos, para alcanzar a la población de ingresos más bajos, pues actualmente sólo una parte de los beneficiarios son agentes de los déciles más bajos. Tercero, se revierte la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Por un lado, reciben más del 75% de los microcréditos. Por otro lado, aunque reciben menores montos promedio que los hombres, la diferencia es menor a la que se tiene en los ingresos que reciben. En este apartado se recomienda seguir la línea implementada hasta ahora tratando de llegar a aquellas regiones donde no se ha llegado con este programa. Finalmente, los resultados relativos a la cobertura no son los deseados. Se tiene una concentración muy marcada en el Centro del país en donde el Estado de México y el D. F. agrupan casi el 50% del total de créditos otorgados en el primer semestre de 2006. Se recomienda enfáticamente revertir esta situación y diversificar la localización geográfica de este programa.

Con respecto al impacto social del programa podemos concluir que el *PRONAFIM* generó un aumento en el bienestar del hogar de los beneficiarios. Sin embargo, es importante matizar este resultado pues sólo contamos con información dura en un punto del tiempo. Para concluir de manera categórica que el programa induce un aumento en el bienestar en el largo plazo; es decir, un aumento permanente en el nivel de vida de los hogares, sería necesario cuando menos un segundo punto de información

para los mismos usuarios. En segundo lugar, se encuentran impactos en la cultura del ahorro y pago del crédito recibido, con algunas divergencias regionales. Una posible explicación de estos hallazgos es que los beneficiarios son diferentes con respecto a la rapidez con la que asimilan la dinámica de los mercados financieros. En un extremo, podemos tener agentes que hacen del microcrédito una forma de vida, en la cual se dedican solicitar crédito para financiar su gasto corriente (lo cual se encuentra en los datos), sin tener ninguna actividad productiva. En el otro extremo, tenemos a los agentes que ya se insertaron en el mercado financiero y toman sus decisiones en función de plazos, tasas de interés, historial crediticio, etc. El tener estos dos grupos de agentes, además de todos los estadios intermedios, podría estar generando los resultados anteriores. Nuevamente, para concluir en cualquiera de los dos sentidos se requiere de información adicional a través del tiempo.

Con respecto al nivel de satisfacción de los beneficiarios tenemos que éstos encuentran el proceso de solicitar crédito como un trámite sencillo. También encontramos que los costos de acceder al mercado de crédito mediante un tipo de solicitud individual son en términos temporales menores que los correspondientes a la solicitud grupal. Por otra parte encontramos que los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano, como salud y educación, mientras que los clientes leales los utilizan en la inversión de su negocio. Por el contrario, los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

Finalmente, con respecto a los proyectos productivos apoyados por *PRONAFIM* tenemos que el giro más frecuente es el dedicado a prestar servicios. Le siguen otros negocios y la venta de alimentos. Segundo, la mayoría de los negocios de ventas de alimentos se localiza en el hogar. Por el contrario, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar, fuera del hogar, donde realizar sus actividades. Tercero, se aprecia que las empresas que obtienen los créditos más altos son las que se dedican a la manufactura. Dichos hogares también son quienes poseen un mayor consumo promedio, acompañados por los hogares cuyos acreditados se dedican a la prestación de servicios. Cuarto, las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos, mientras que los negocios que presentan un mayor gasto son las manufacturas. Finalmente, se encontró que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con el mayor número de nuevos y viejos acreditados, mientras que las solicitudes grupales son más comunes en otros negocios y las individuales son más frecuentes en las manufacturas.

Anexo 1. Cambios registrado en las Reglas de Operación 2006 respecto de las Reglas de Operación 2005 del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

Reglas de Operación 2005	Reglas de Operación 2006	Sentido de la modificación
CONSIDERANDO [...] Que derivado de la ejecución del PRONAFIM durante el año **2004**, se detectaron aspectos nuevos a incluir y modificaciones a las reglas de operación, que contribuirán a hacer más flexibles, eficientes, efectivos y oportunos los apoyos económicos otorgados en beneficio de la población marginada, y Que con objeto de asegurar una aplicación eficiente, eficaz, oportuna, equitativa y transparente de los recursos públicos, el artículo **52** del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de **2005** establece que los programas a que se refiere el anexo **14** del propio ordenamiento, se sujetarán a las reglas de operación, mismas que deberán ser emitidas por las dependencias de la Administración Pública Federal, previa autorización de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Función Pública, y que el anexo **14** del citado ordenamiento incluye al PRONAFIM entre los programas de la Secretaría de Economía que deben sujetarse a las reglas de operación, he tenido a bien expedir el siguiente: [...]	CONSIDERANDO [...] Que derivado de la ejecución del PRONAFIM durante el año **2005,** se detectaron aspectos nuevos a incluir y modificaciones a las reglas de operación, que contribuirán a hacer más flexibles, eficientes, efectivos y oportunos los apoyos económicos otorgados en beneficio de la población marginada, y Que con objeto de asegurar una aplicación eficiente, eficaz, oportuna, equitativa y transparente de los recursos públicos, el artículo **54** del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de **2006** establece que los programas a que se refiere el anexo **16** del propio ordenamiento, se sujetarán a las reglas de operación, mismas que deberán ser emitidas por las dependencias de la Administración Pública Federal, previa autorización de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Función Pública, y que el anexo **16** del citado ordenamiento incluye al PRONAFIM entre los programas de la Secretaría de Economía que deben sujetarse a las reglas de operación, he tenido a bien expedir el siguiente:[...]	Los cambios tienen que ver simplemente con el ajuste del año de las respectivas Reglas de Operación, al artículo correspondiente al Presupuesto de Egresos de la Federación, al año del ejercicio fiscal y, finalmente, al número de anexo de ese ordenamiento.

3.4.2. Monto del apoyo [...] Las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO y los INTERMEDIARIOS, que reciban recursos públicos federales en los términos de la fracción VI del artículo **52** del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal **2005**, deberán destinar los mismos, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen dichos recursos, exclusivamente a los fines del Programa.	3.4.2. Monto del apoyo [...] Las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO y los INTERMEDIARIOS, que reciban recursos públicos federales en los términos de la fracción VI del artículo **54** del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal **2006**, deberán destinar los mismos, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen dichos recursos, exclusivamente a los fines del Programa.	Sólo se refiere al artículo correspondiente del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal correspondiente al año en curso.
3.5.1.1.1. Apoyos crediticios A) Para la aprobación de los apoyos crediticios previstos en el inciso a) del parágrafo 3.4.1.1 de estas REGLAS, se deberá presentar al SECRETARIO TÉCNICO la siguiente información: • Formato de solicitud, acompañada de un programa operativo y financiero, con una propuesta detallada del uso que se les dará a los recursos del FINAFIM, la cual deberá incluir la siguiente información: [...]	3.5.1.1.1. Apoyos crediticios A) Para la aprobación de los apoyos crediticios previstos en el inciso a) del parágrafo 3.4.1.1 de estas REGLAS, se deberá presentar al SECRETARIO TÉCNICO la siguiente información: • Formato de solicitud, acompañada de un programa operativo y financiero **(Anexo A)** con una propuesta detallada del uso que se les dará a los recursos del FINAFIM, la cual deberá incluir la siguiente información: [...]	El cambio introduce la obligación de que el Programa Operativo Financiero incluya los datos del Anexo A, que no existía en las Reglas de Operación 2005,

3.5.2. Derechos y obligaciones 1. Cumplir con las condiciones que le haya marcado el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM y que dieron origen a su elección como intermediario; además, aplicar las políticas y reglas prudenciales que el FINAFIM dicta respecto de los créditos otorgados con recursos del mismo, principalmente, de manera enunciativa y no limitativa, en lo referente al control de la cartera vencida, creación de reservas, políticas de capitalización, mismas que les serán dadas a conocer junto con las condiciones particulares establecidas por el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM. Cumplir, además con las disposiciones de estas REGLAS y la normatividad aplicable; [...]	3.5.2. Derechos y obligaciones 1. Cumplir con las condiciones que le haya marcado el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM y que dieron origen a su elección como o intermediario; además, aplicar las políticas y reglas prudenciales que el FINAFIM dicta respecto de los créditos otorgados con recursos del mismo, principalmente, de manera enunciativa y no limitativa, en lo referente al control de la cartera vencida, creación de reservas, políticas de capitalización, mismas que les serán dadas a conocer junto con las condiciones particulares establecidas por el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM. Cumplir, además con las disposiciones de estas REGLAS, la normatividad aplicable, **y lo mencionado en los anexos 1 y 2**. [...]	El cambio incorporado en las Reglas de Operación 2006 hace mención explicita como una obligación de las IMF el cumplir con lo estipulado en los anexos 1 y 2.
[3.5.2. Derechos y obligaciones] 7. Llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera e informar al FINAFIM mensualmente, dentro de los primeros 15 días naturales de cada mes, para que éste a su vez lleve un control sistematizado de la situación que guarda la cartera; llevar un registro de la POBLACIÓN OBJETIVO beneficiada, así como de la que incurra en cartera vencida y/o morosa y de la que no cumpla con las obligaciones crediticias. **En la medida de lo posible, exigirán la Clave Única de Registro de Población (CURP) de cada uno de sus acreditados (Beneficiarios Individuales);**	[3.5.2. Derechos y obligaciones] Llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera e informar al FINAFIM mensualmente, dentro de los primeros 15 días naturales de cada mes, para que éste a su vez lleve un control sistematizado de la situación que guarda la cartera; llevar un registro de la POBLACIÓN OBJETIVO beneficiada, así como de la que incurra en cartera vencida y/o morosa y de la que no cumpla con las obligaciones crediticias. **Se exigirá la Clave Única de Registro de Población (CURP) de cada uno de sus acreditados (Beneficiarios Individuales).**	En este sentido, el cambio ingresado hace obligatorio a las IMF exigir la Clave Única de Registro de Población (CURP) a sus acreditados.

De acuerdo con el artículo **53** del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio **2005**, declaramos que este Programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes	De acuerdo con el artículo **55** del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio **2006**, declaramos que este Programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes.	El cambio obedece a actualizar el respectivo artículo del Presupuesto de Egresos de la Federación del 2006.
[El numeral 6.2.1 para las Reglas de Operación 2005 corresponde a Contraloría Social, que para 2006 pasó al numeral 6.2.2. "**Padrones**" no existe en las Reglas 2005]	**6.2.1. Padrones.** **El FINAFIM integrará un padrón de los beneficiarios del programa, en los términos establecidos en el artículo 55, fracción VII, del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006.** **En igual sentido, se integrará un padrón de los intermediarios que participan en la distribución de los apoyos gubernamentales del Programa, o en su caso, beneficiarios de éstos.** **Ambos padrones y sus actualizaciones se enviarán a la Secretaría de la Función Pública y serán integrados al informe trimestral a que hace referencia el artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006.** **Todas aquellas entidades cuya función sea la de contribuir a la dispersión de los apoyos, para efectos del presente programa, no serán considerados intermediarios financieros. Cuando dichas entidades sean los beneficiarios directos de los apoyos, estarán obligados a cumplir con la entrega de la información para integrar el padrón correspondiente.** **Los requerimientos de información para los padrones se detallan en los anexos 3 y 4 de estas Reglas.**	El cambio tiende al control y vigilancia de las IMF y remiten a los anexos 3 y 4 que en el 2005 no existían.

6.2.1. Contraloría social Con el propósito de incorporar a la ciudadanía en el control, vigilancia y evaluación del FINAFIM, el SECRETARIO TÉCNICO promoverá la participación social mediante la difusión periódica en el sistema Internet de la información relativa a los apoyos otorgados.	**6.2.2.** Contraloría Social Con el propósito de incorporar a la ciudadanía en el control, vigilancia y evaluación del FINAFIM, el SECRETARIO TÉCNICO promoverá la participación social mediante la difusión periódica en el sistema Internet de la información relativa a los apoyos otorgados.	Sólo cambia el numeral pero el contenido es el mismo. El numeral cambió a causa del ingreso en el 2006 de la obligación del Padrón.
6.2.2. Ejecución, operación y supervisión De conformidad con las atribuciones conferidas a la COORDINACIÓN en el artículo 13 fracciones I y VII del Reglamento Interior de la SE, dicha unidad administrativa, en coordinación con el COMITÉ TÉCNICO, dará seguimiento a la supervisión y evaluación del cumplimiento de los objetivos y metas del PRONAFIM, así como a la revisión periódica del ejercicio transparente de los recursos aportados por la SE al patrimonio del FINAFIM, verificando que se cumpla con las medidas de racionalidad y austeridad presupuestaria determinadas en el Presupuesto de Egresos de la Federación. Con base en la evaluación del logro de objetivos y metas y del ejercicio satisfactorio del gasto, la COORDINACIÓN solicitará a la Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la SE la ministración de los recursos conforme al calendario autorizado.	**6.2.3.** Ejecución, operación y supervisión De conformidad con las atribuciones conferidas a la COORDINACIÓN en el artículo 13 fracciones I y VII del Reglamento Interior de la SE, dicha unidad administrativa, en coordinación con el COMITÉ TÉCNICO, dará seguimiento a la supervisión y evaluación del cumplimiento de los objetivos y metas del PRONAFIM, así como a la revisión periódica del ejercicio transparente de los recursos aportados por la SE al patrimonio del FINAFIM, verificando que se cumpla con las medidas de racionalidad y austeridad presupuestaria determinadas en el Presupuesto de Egresos de la Federación. Con base en la evaluación del logro de objetivos y metas y del ejercicio satisfactorio del gasto, la COORDINACIÓN solicitará a la Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la SE la ministración de los recursos conforme al calendario autorizado.	Sólo cambia el numeral pero el contenido es el mismo. El numeral cambió a causa del ingreso en el 2006 de la obligación del Padrón.

[7.3. "Informes Trimestrales". No existe en las Reglas de Operación del 2005]	**7.3. Informes Trimestrales** **La Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario vigilará la observancia de la aplicación de los criterios y normas de regulación y contables por parte de los intermediarios. La información relativa a la situación que guarde el cumplimiento de dicha aplicación, se incluirá en sus informes trimestrales a que hace referencia el artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio Fiscal 2006.** **Corresponderá a la Secretaría de la Función Pública la vigilancia del cumplimiento de las Reglas de Operación por parte de las dependencias.** **Para consolidar la transparencia en el destino de los recursos del programa, el FINAFIM deberá mantener actualizados ambos padrones e integrará en los informes trimestrales a que se hace referencia el artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio Fiscal 2006, los cambios que se hayan registrado durante el periodo que comprendan dichos informes.**	Este apartado no existe en las Reglas 2005 y el sentido de la modificación es parte de la vigilancia y control de las IMF, así como la integración de elementos de transparencia respecto del destino de los recursos.

	Asimismo, se incluirá en ellos, la situación que guarde la aplicación de los criterios y normas regulatorios y de contabilidad por parte de los intermediarios que deben observar las reglas prudenciales y normas de contabilidad contenidas en los anexos 1 y 2 de estas Reglas. **La información de los padrones de beneficiarios, padrones de intermediarios, reglas prudenciales y de normas mínimas de contabilidad, será solicitada por el ejecutor a los intermediarios financieros bajo protesta de decir verdad. Dicha información será verificada por el ejecutor por procesos de muestreo definidos internamente por él y aplicados de acuerdo con las limitantes presupuestales de la instancia ejecutora. La información se integrará en los Informes Trimestrales a que hace referencia el Artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006 y se incluirá en ellos, la información de los padrones y la situación que guarde la aplicación de los criterios y normas regulatorios y de contabilidad por parte de los intermediarios".**	
8.2. Externa La Evaluación Externa será con cargo al presupuesto del FINAFIM y deberá realizarse por instituciones académicas y de investigación u organismos especializados de carácter nacional e internacional que cuenten con reconocimiento y experiencia en la materia. La evaluación externa se llevará a cabo en cumplimiento con lo establecido en el artículo **52** del Presupuesto de Egresos de la Federación.	8.2. Externa La Evaluación Externa será con cargo al presupuesto del FINAFIM y deberá realizarse por instituciones académicas y de investigación u organismos especializados de carácter nacional e internacional que cuenten con reconocimiento y experiencia en la materia. La evaluación externa se llevará a cabo en cumplimiento con lo establecido en el artículo **54** del Presupuesto de Egresos de la Federación **para el Ejercicio Fiscal 2006.**	El cambio sólo es para actualizar el artículo correspondiente al Presupuesto de Egresos de la Federación del 2006.

TERCERO.-Las presentes Reglas de Operación podrán modificarse sólo por circunstancias extraordinarias o cuando se presenten problemas en su operación. Dichas modificaciones deberán ser autorizadas previamente por la Secretaría de Economía, publicadas en el Diario Oficial de la Federación y difundidas entre la población en los términos del artículo **52** del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2005.	TERCERO.- Las presentes Reglas de Operación podrán modificarse sólo por circunstancias extraordinarias o cuando se presenten problemas en su operación. Dichas modificaciones deberán ser autorizadas previamente por la Secretaría de Economía, publicadas en el Diario Oficial de la Federación y difundidas entre la población en los términos del artículo **54** del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2006.	El cambio solamente fue para actualizar el artículo correspondiente al Presupuesto de Egresos de la Federación 2006.
Sin anexos.	**Reglas Prudenciales y Normas Contables para las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios que ejecutan programas de apoyos gubernamentales.** **Anexo 1: Regulación Prudencial para Sociedades que Participan en la Ejecución de Programas Gubernamentales.** **Anexo 2: Lineamientos contables y bases para la formulación, presentación y publicación de los estados financieros para instituciones de microfinanciamiento e intermediarios.** **Seria A. A-1: Esquema básico del conjunto de lineamientos contables aplicables a sociedades.** **Serie B. B-1: Cartera de crédito y bienes adjudicados.** **Serie C. C-1: Balance General.** **Serie C. C-2: Estado de Resultados.** **Anexo A: Programa Financiero.** **Anexo B: Asunto: Autorización para consultar referencias de terceros.** **Anexo C: (Usar hoja membretada de la microfinanciera)**	Se trata de los anexos que en las reglas de operación del 2005 no existen.

Anexo 2. Matriz descriptiva y analítica de los procesos del *PRONAFIM* (pág. 1 de 6)

				Modelo Lógico (Kellogs)				Reglas de Operación 2006	
Etapa	Proceso	Clasificación	Actores	Recursos	Actividades	Productos	Resultados esperados	Objetivos	Operativas
Operación	PR-AF-01: Linea de crédito	Identidad	IMF	Información de promoción	Solicitud de apoyos financieros y/o crediticios	Solicitud de incorporación y crédito al FINAFIM y anexos	Información necesaria para determinar elegibilidad de IMF e iniciar proceso de aprobación de apoyos crediticios	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMFs e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.1. Apoyos crediticios A) Informaciónque se deberá presentar al SECRETARIO TECNICO para la aprobación de los apoyos crediticios (inciso a) del parágrafo 3.4.1.1) 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
			Secretariado Técnico (ST)		Recepción de solicitud y turna a unidades "operativas"				
			Control y seguimiento (centralizado) (CSC)			Base de datos recepción de solicitudes (Líneas de crédito)			
			Control y seguimiento (descentral'do) (CSD)	Solicitud y anexos	Validación de solicitud	Formato de verificación de información			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Formato de verificación y docs		Lista de observaciones financieras			
			Jurídico (JR)	Formato de verificación y docs	Dictaminación Jurídica	Dictamen del Acta constitutiva Lista de observaciones financieras Verificación de los poderes			
			Control y seguimiento (descentral'do) (CSD)	Productos de JR y AEF	Integración de productos de JR y AEF	Preanálisis operativo, jurídico y financiero			
			CSC	Preanálisis operativo, jurídico y financiero	Verificación y elegibilidad				
			CSD	Preanálisis operativo, jurídico y financiero	Programación de cita y visita de campo				3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (3)
					Verificación de metodología, procesos, capacidad y aspectos financieros del preanalisis (lista de observaciones)				
					Visita de campo a población objetivo para verificar metodología, destino del crédito, antigüedad y progresos en ingresos y capacitación	Informe de visita de campo	Información para verificar cumplimiento de las actividades de las IMF y para continuar con proceso de aprobación de apoyos crediticios		
			CSC	Informe de visita de campo	Validación				
			Apoyos financieros (AP)	Informe de visita de campo	Validación				
			CSD	Informe de visita de campo	Archivo	Expediente de la IMF			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Informe de visita de campo	Vaciado de información financiera	Resumen ejecutivo Cédula de calificación financiera	Información sintética que facilita la toma de decisiones (aprobación de apoyos por parte del		
			CSD / CSC / AP /	Vaciados de info financiera Resumen ejecutivo Cédula de calificación financiera	Validación (y rúbrica (AP))	Info a presentar al Comité Técnico (+ Solicitud de incorporación y crédito al FINAFIM + Dictamen del Acta Constitutiva)			
			Apoyos financieros (AP)	Documentos a presentar al CT	Recibe, valida, rubrica y suscribe documentos para el CT				
	PR-ST-01: Comité Técnico	Prioridad	Secretariado Técnico (ST) y Consultores coordinadores (CC)		Establecer calendario de actividades Propuesta de temas a tratar	Relación de asuntos a tratar Documentación a presentar al CT	Reunión previa a la sesión del CT		
			Secretariado Técnico (ST) y Consultores coordinadores (CC)	Documentación para presentar al CT	Análisis conjunto de la info presentada Ajustes necesarios (CC)	Documentación a presentar al CT			
			Secretariado Técnico	Documentación a presentar al CT	Coordina elaboración de informes del ST	Informe de seguimiento de acuerdos Informe de avance de acuerdos pendientes Informe de asuntos concluidos	Preparación e integración de los instrumentos con los que el CT toma decisiones		3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
			Secretaria de Actas (SA)	Informes del ST	Elaboración de los proyectos de acuerdo	Proyectos de acuerdo			
			Consultores de apoyo (del ST)	Proyectos de acuerdo	Propuesta de aprobación de apoyos financieros	Propuestas de aprobación			
			Secretaria de Actas	Propuestas de aprobación		Lista de asistencia y Orden del día			
			Administración y Finanzas (AyF)	Solicitud de SA de información	Envío	Informe del control del ejercicio de los créditos autorizados Reporte de intereses por cobrar Reporte de capital por cobrar Seguimiento financiero (flujo efectivo y devengado) Informe de la situación financiera	Información necesaria para facilitar la toma de decisiones por parte del CT (determinar aprobación de la entrega de apoyos crediticios)		
			Apoyos financieros (AP)	Solicitud de SA de informes para la sesión del CT	Envío	tesis de información crediticia, fciera y de colocación de créditos de las IF Informe de las visitas de seguimiento			
			Secretaria de Actas	Información de Apoyos Financieros y de AF	Integración de matriz de los documentos originales recibidos por los CC	Lista de asistencia y Orden del día Acta de sesión anterior Informe del seguimiento de acuerdos Documentos de los CC Informe de la situación financiera Informe del Secretario Técnico Asuntos generales			
			Consultores de apoyo (del ST)	Matriz de documentos	Integración de las carpetas del CT	Carpetas del CT			
			Comité Técnico (CT)	Carpetas del CT	Revisión y aprobación de la orden del día Analisis de temas para indicaciones y requisitos	Acuerdos	Instrucción para elaborar convenio/contrato con IMF y para ministración de recursos		3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo 5.Lineamientos específicos 5.1.1. Instancias ejecutoras (CT-
			Secretaria de Actas	Acuerdos tomados por CT	Elaboración de acta del CT Incorporación de observaciones Envío a la Fiduciaria y guarda copia	Acta de Comité Técnico			

Anexo 2. Matriz descriptiva y analítica de los procesos del *PRONAFIM* (Continuación, pág. 2 de 6)

Operación	PR-JR-02: Elaboración y formalización de Contratos	Apoyo	Jurídico (JR)	Aprobación de línea de crédito autorizada por el CT Documentación para formalizar línea de crédito Acuerdos tomados por CT	Determina necesidad de dictamenes adicionales (JR-03) Cumplimenta contrato Coordina firma de contrato, pagarés, anexos	Contrato, pagarés, anexos firmados para formalizar crédito	Instrumento jurídico que contiene términos y condiciones de entrega, monto, tasa de interés, plazos y condiciones para la recuperación, rescisión, cancelación o suspensión de los recursos	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.	3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo
			Secretariado Técnico	Contratos Pagarés Anexos	Resguardo de contrato original Solicita a AyF realización de depósito a IMF PR - Control y seguimiento de cartera (AD-01)				
	PR-JR-04: Elaboración y formalización de Pagarés	Apoyo	Jurídico (JR)	Carta de solicitud de ministración de recursos y Vo.Bo de Apoyos Financieros	Verificación de condiciones contractuales Elabora nros de referencia para pago Coordina lugar y fecha para firma de pagaré	Pagaré y Números de Referencia	Instrumento jurídico para entrega de apoyos y para la recuperación, rescisión, cancelación o suspensión de los recursos		3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo
			Secretariado Técnico	Pagaré y Números de Referencia	Resguardo de pagaré Solicita a AyF realización de depósito a IMF PR - Control y seguimiento de cartera (AD-01)				
	PR-AD-01: Control y Seguimiento de Cartera de Crédito (Admon y Finanzas)	Prioridad	Administración y Finanzas (AF)	Solicitud (enviada por ST) de ministración a IMF	Recepción y turna	Oficio de solicitud de ministración, Anexo "B" Pagaré, Referencias bancarias	Información necesaria para tramitar ministración de recursos a la IMF		
			Tesorería	Oficio de solicitud de ministración Anexo "B" Pagaré Referencias bancarias	Programación de fecha de depósito Elaboración de ficha de depósito Realiza con el ST transferencia electrónica	Ministración de recursos			3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.1. Apoyos crediticios: a) Apoyos crediticios a las IMF e Intermediarios a fin de destinar dichos apoyos a la PO;
			Control de Cartera y Cobranza (CCC)	Solicitud de registro de ministración y Archivos de cobranza (Tesorería)	Registra info de Pagaré y de la transferencia Elabora Reporte Provisión de intereses ordinarios Cobranza de intereses ordinarios Elabora Reporte de provisión de capital Envío de reportes de cobranza (intereses y capital) a Contabilidad para su registro contable en sistema Identifica movimientos que generan ints moratorios Calculo de intereses moratorios (AD-01)	Reporte de Provisión de intereses ordinarios Reporte de cobranza de intereses ordinarios anteriores Reporte de cobranza de intereses ordinarios en curso Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reportede cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Información financiera para determinar cursos de acción respecto a las IMF: cancelación, suspensión recuperación del apoyo, o finiquito del convenio		3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.3. Información adicional, tasas aplicables, programación de pagos y garantías
			Tesorería	Reportes de la Cartera de Crédito	Revisión de reportes Verifica movimientos de cobranza posteriores al corte	Control de Cobranza de intereses ordinarios, amortización e intereses moratorios			
			Control de Cartera y Cobranza (CCC)	Control de cobranzas	Revisión de historial crediticio de ints ords, moratorios y capital de la IMF (si ha finiquitado pagaré) Conciliación contable del finiquito de IMF Elabora escrito de finiquito (si IMF no tiene adeudo)	Oficio de finiquito de la IMF	Instrumento jurídico que da por concluido el convenio entre FINAFIM e IMF		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (6)
			Tesorería / Contabilidad y Finanzas / Secretariado Técnico	Oficio de finiquito de la IMF	Revisión y firma ST: Proceso de Cancelación de pagaré (ST-02)		Finalización del convenio entre FINAFIM e IMF		
	PR-FD-01: Capacitación a distancia	Identidad	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI) - Capacitación a Distancia (CaD)	Autorización del CT Solicitud de las IMF de participación en CaD	Elabora planeación de acciones de CaD Integración de documentación y Plan de trabajo para autorización del CT	Documentación y Plan de Trabajo	Autorización del CT (PR-ST-01) para realizar acciones de CaD	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las IMF e Intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMFs e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
					Envío de invitaciones a Programas de Capacitación Envía a IMF solicitud de apoyo para CaD	Invitación a Programas e info de acciones Solicitud de Apoyo parcial no crediticio para Asistencia Técnica y Capacitación / Registro en Sist.Integral FDI	Decisión de IMF de participar en CaD e inicia proceso de CaD		
				Solicitud de IMF de apoyo para CaD firmada Ficha de depósito de IMF	Formaliza con IMF las acciones de capacitación Verifica que ITESM permita acceso a Plataforma Tecnológic Recibe de ITESM avances mensuales de la CaD Recibe de ITESM constancia de acreditación de participante	Autorización de las acciones a realizar	IMF realiza pago para diplomado y Verificación de realización de CaD		
					Verifica cumplimiento de las políticas y calificaciones aprobatorias	Anexo de Capacitación a Distancia / Registro en Sistema Integral FDI	Elaboración por parte del Jurídico (PR-JD-01) del Convenio de CaD		
				Convenio de Capacitación a Distancia	Envío a IMF de documentación a usar en CaD	Anexo de Capacitación a Distancia Convenio de CaD Carta Manifestación de poderes Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación Carta de solicitud de recursos de la IMF Carta de recibo de recursos	Instrumentos para que IMF realice acciones de CaD Registro en Sistema Integral de FDI		
			IMF	Documentación para acciones de CaD	Rubrica y firma Envío a FDI de documentación complementaria	Anexo de CaD + Convenio de CaD + Manifestación poderes Estado de cuenta bancaria Identificación oficial Carta de solicitud de recursos de la IMF Carta de recibo de recursos	Instrumentos para la realización del pago de subsidios		3.5 Beneficiarios 3.5.2 Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Documentación previa	Verificación de la documentación Solicita a JR la firma del ST en Anexo y Convenio de CaD	Anexo y Convenio de CaD Carta Manifestación de poderes + Identif. Oficial	Autorización (firma) del ST del Anexo y Convenio de CaD		
			IMF	Anexo y Convenio de CaD firmado por ST	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación	Instrumento para evaluación de la CaD		
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación	Clasifica e integra expediente correspondiente		Iniciar proceso de pago de subsidios		3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.2. Apoyos parciales no crediticios a) Asistencia técnica y capacitación
					Envía a AyF la documentación sobre CaD y archivo para reporte de pagos	Oficio de solicitud de pago a IMF Anexo y Convenio de CaD Carta de solicitud de recursos de la IMF Carta de recibo de recursos Estado de cuenta bancaria	Información necesaria para pago de subsidios por CaD		
			Administración y Finanzas (AyF)	Documentación sobre CaD	Proceso de pago de subsidios (PR-AD-02) Cumplimenta archivo de FDI sobre pagos realizados a IMF	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Pago de subsidios de capacitación a IMF		
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Consulta del archivo				

Anexo 2. Matriz descriptiva y analítica de los procesos del *PRONAFIM* (Continuación, pág. 3 de 6)

Operación	PR-FD-03: Asistencia técnica	Identidad	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI) - Asistencia Técnica (AT)	Planeación estratégica de IMF de acciones de AT	Solicita a IMF su planeación estratégica para fundamentar acciones de AT Analiza planon estrat., info de AyF Determina AT a IMF y acciones a realizar	Solicitud de información	Inicio de planeación de acciones de AT	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las IMF e Intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMFs e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
					Cumplimentar solicitud de apoyo para AT	Solicitud de Apoyo parcial no crediticio para Asistencia Técnica y Capacitación	Registro en Sistema Integral de FDI		
					Elabora e integra documentación a presentar a CT	Cuadro Resumen del sistema Solicitud de autorización de acciones	Autorización del CT (PR-ST-01) para acciones de AT Comunicación a IMF de la aprobación de AT		
				Autorización del CT + info de IMF sobre acciones de AT	Cumplimenta en sistema el Anexo de AT Envío de Anexo de AT a Jurídico para elaborar convenio	Anexo Asistencia Técnica	Elaboración por parte del Jurídico (PR-JD-01) del Convenio de AT		
				Convenio de Capacitación a Distancia	Envío a IMF de documentación a utilizar en proceso de AT	Anexo y Convenio de AT Carta Manifestación de poderes Solicitud de apoyo no crediticio para AT Registro de asistencias Registro de participantes Reporte de enlace de aprobación de AT Hojas de respuesta de evaluación Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación Reporte enlace IMF Carta de aprobación de AT Carta solicitud de recursos de la IMF Carta recibo de recursos Reporte final del consultor de AT Curriculum del consultor	Instrumentos para que IMF inicie acciones de AT		
			IMF	Documentación para AT	Verifica correcta elaboración de la documentación Rubrica y firma anexo, convenio y cartas Envío de documentación complementaria	Anexo y Convenio de AT Carta manifestación de poderes Solicitud de apoyo no crediticio para AT Carta de enlace	Instrumentos para realizar Convenios de AT		3.5 Beneficiarios 3.5.2 Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			FDI	Documentación enviada por IMF Anexo, Convenio y Carta firmados por ST	Verifica cumplimiento de requisitos Solicita a JR la firma del ST en Anexo, Convenio de AT y Carta manifestación de poderes	Anexo y Convenio de CaD Carta Manifestación de poderes + Identif. Oficial	Autorización (firma) del ST del Anexo y Convenio de AT		
					Solicita a AyF la provisión del subsidio para AT Registro en sistema integral de FDI	Oficio de solicitud de provisión de pago a IMF Anexo y Convenio de AT	Provisión del subsidio para AT (pasa por AyF y Contabilidad)		
			FDI	Subisidio para AT provisto	Coordina logística de la AT Realiza acción de AT	Documentación correspondiente a AT (del consultor de AT)	Asistencia Técnica		
			IMF	Documentación correspondiente a AT	Recopila, clasifica e integra documentación de AT Envío de documentación a FDI	Registro de asistencias Registro de participantes Reporte de enlace de aprobación de AT Hojas de respuesta de evaluación Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación Carta de aprobación de AT y de solicitud de recursos Carta recibo de recursos Reporte final del consultor de AT Reporte enlace IMF Curriculum del consultor Constancia de último estudio del consultor Material Asistencia Técnica Contrato entre IMF y consultor Recibo del pago de consultor	Información necesaria para reporte de pagos y proceso de pago de subsidios (PR-AD-02)		3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.2. Apoyos parciales no crediticios a) Asistencia técnica y capacitación
			FDI	Documentación de AT enviada por IMF	Clasificación e integración de documentación Envío de documentación a AyF	Documentación correspondiente Archivo para reporte pagos	Proceso de pago de subsidios (PR-AD-02)		
			Administración y Finanzas (AyF)	Documentación sobre AT	Proceso de pago de subsidios (PR-AD-02) plimenta archivo de FDI sobre status de pagos realizados a	Archivo con status de pagos realizados a IMF	Pago de subisidios de capacitación a IMF		
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Consulta del archivo		Valida y conoce pagos que se están realizando		
	PR-PV-01: Encuentros Nacionales y PR-PV-02: Eventos, Foros, Seminarios y Talleres	Identidad	Promoción y Vinculación (PyV)		Define tema, lugar y fecha para Encuentros Nacionales de Microfinanzas (ENM)/ Eventos, Foros, Seminarios y Talleres (EFST)			Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la Población Objetivo pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 4. Promover la difusión de los resultados e impacto del PRONAFIM, la divulgación y el intercambio de conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas, la creación y el desarrollo de redes a través de acciones de divulgación y promoción, así como la organización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional a solicitud del Comité Técnico, previa propuesta a éste de la COORDINACION y/o de las actividades que integran el Fideicomiso.	3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.2. Apoyos parciales no crediticios b) Participación en foros, mesas de trabajo y eventos organizados por PRONAFIM 3.5 Beneficiarios 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios B) Requisitos para aprobación de apoyos para participación en foros, eventos, seminarios y talleres 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
					Establece el Comité Temático Busca proveedores y cotizaciones para presentar al CT	Datos sobre cotizaciones y proveedores	AyF realiza contratación de proveedor (PR-AD-05 y 06)		
					Elabora anteproyecto de presupuesto para ENM y EFST y presenta a ST para aprobación del CT	Propuesta de Promoción y Vinculación	CT autoriza el ENM o EFST		
				Autorización del CT	Elabora lista de asistencias de los participantes a ENM y EFST Inspecciona sede, proveedores y expositores				
					Envía a participantes agenda de actividades y formatos de inscripción	Agenda de actividades Hoja de registro Solicitud de apoyo	Verificación que ENM o EFST cumpla con lo pactado		
					Confirma registro de participantes y solicitudes de apoyo Coordina y solicita apoyos de las IMF que asisten al ENM y EFST Supervisa y participa en ejecución de los ENM y EFST Elabora reportes correspondientes				

Anexo 2. Matriz descriptiva y analítica de los procesos del PRONAFIM (*Continuación*, pág. 4 de 6)

Control y Seguimiento	PR-AF-01: Linea de crédito	Identidad	Control y seguimiento (descentral'do) (CSD)	Aprobación de la Línea de crédito (PR-ST-01) y Control y seguimiento del crédito (PR-AD-01)	Verifica si IMF está al corriente en los pagos Realiza gestión de cobranza (si no está al corriente) Recuperación del crédito (si IMF no paga) PR-Análisis de información mensual (AF-01-1) PR-Visitas de Seguimiento (AF-01-3) PR-Visitas de Cartera (AF-01-4) Ampliación de línea y/o apertura de sucursales Cancelación de pagarés (si IMF finiquitó los créditos)	Análisis de Información mensual Visita de Seguimiento Visita de Cartera Ampliación de línea de crédito Apertura de Sucursales	Información financiera para determinar solvencia de las IMF y el cumplimiento de sus actividades		
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Análisis de información mensual	PR - Análisis Trimestral de estados financieros (AF-01-02)	Análisis Trimestral			
	PR-AF-01-1: Análisis de información mensual	Prioridad	IMF	Solicitud de información	Envío a CDC	Reporte Anexo "C" Reporte Anexo "D" Acreditados Reporte Anexo "E" Créditos	Información financiera básica para la vigilancia y control mensual (e individual) de cartera, créditos y acreditados que solicitan apoyos a las IMF	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO. Objetivo Específico: 5. Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO. (Mediante las correcciones a anomalías e irregularidades que se desprenden de las visitas de seguimiento)	3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (7)
			CSD	Reportes Anexos "C", "D", "E"	Recepción y validación Análisis Elaboración de reporte estadístico sobre créditos y acreditados. Envío a Normatividad Apoyos Financieros Envío de anexo "C" a AEF	Reporte de acreditados Reporte de créditos			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Reportes de acreditados Reporte de créditos (enviados por NAF) Anexo "C"	Integra base de datos con info de reportes de créditos y acreditados Integra Reporte ejecutivo mensual de análisis estadístico de acreditados y créditos (de NAF) Integra info de anexo "C" en estadístico	Reportes estadísticos del anexo "C" ¿Reporte de análisis estadístico de acreditados, créditos, y anexo "C"?			
			Normatividad Apoyos Financieros (NAF)	Base de datos de información de los reportes de acreditados y créditos	Elaboración del Reporte mensual de análisis estadístico de acreditados y créditos	Reporte de análisis estadístico de acreditados y créditos			
	PR-AF-01-2: Análisis Trimestral de estados financieros	¿Prioridad?	IMF		Envío de Estados Financieros a CDC	Estados financieros	Control financiero y metodológico que permite comparación entre IMF a partir de una calificación (Cédula de calificación) + Control del balance general y de estado de resultados para verificar evolución de las IMF en el proceso de consolidación (Análisis comparativo)		
			CSD	Estados financieros	Recepción y validación	Formato de verificación de información de edos fncieros			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Estados financieros y formatos de verificación	Valida información Análisis y vaciado de la información Elabora Análisis comparativo de edos fncieros Elabora Cédula de calificación de la IMF	Análisis comparativo de estados financieros Cédula de calificación de la IMF			
			CSD	Análisis comparativo de estados financieros Cédula de calificación de la IMF	Recepción y análisis Seguimiento a plan de acción de la IMF (sii irregularidad) Archivo de documentación en expediente de IMF	Expediente de la IMF			
	PR-AF-01-3: Visitas de Seguimiento	Prioridad	CSD	Carta de visita anterior Reporte de seguimiento al contrato de credito Reporte de Visita de seguimiento	Programación de cita para visita de seguimiento Solicitud a AEF y recepción de info para visita Integración de expediente para realizar visita Verifica cumplimiento de observaciones anteriores e info básica de la IMF Visita de seguimiento de los grupos solidarios y beneficiarios individuales Elabora Reporte de Visita de Seguimiento Envío de reporte a AEF (para análisis trimestral) Envío de reporte a CSC	Reporte de Visita de Seguimiento	Verificación en campo del cumplimiento de aspectos financieros, de entrega de apoyos y metodológicos que permiten vigilar el desarrollo de las IMF y su apego al programa		
			CSC / Apoyos Financieros	Reporte de Visita de Seguimiento	Validación y firma	Reporte de VS (con anomalías operativas y financieras identificadas)			
			CSD	Reporte de VS (con anomalías identificadas) Reporte de VS (con anomalías identificadas) Reporte de VS (con anomalías identificadas)	Elabora carta de agradecimiento Archiva documentación en expediente Solicita a IMF elaboración de plan de acción y recepción Seguimiento a plan de acción de la IMF Indica anomalías y solicita devolución de recursos	Carta de agradecimiento Oficio de anomalías y devolución de recursos	Corrección de anomalías financieras, operativas o metodológicas para permitir la consolidación de las IMF y el cumplimiento de los objetivos del programa		
			CSC / Apoyos Financieros	Oficio de anomalías y devolución de recursos	Recepción y firma	Oficio de anomalías y devolución de recursos			
			IMF	Oficio de anomalías y devolución de recursos	Depósito de recursos financieros				
			Secretariado Técnico		Valida el depósito de los recursos				
	PR-AF-01-4: Visitas de Cartera	Prioridad	CSD		Indica objetivos de la visita y requisitos a cumplir Visita de cartera: revisión de pagarés y sistemas de cartera	Informe de la Visita de Cartera	Información para validar registros y comprobar saldos de las IMF y el estado de sus pagaré, con el fin de verificar su sustentabilidad		
			CSC / Apoyos Financieros	Informe de la Visita de Cartera	Recepción, validación y firma	Informe de la VC (con anomalias operativas y financieras)			
			CSD	Informe de la VC (con anomalias) Informe de la VC (con anomalias) Informe de la VC (con anomalias)	Elabora carta de agradecimiento Archiva documentación en expediente Solicita a IMF elaboración de plan de acción y recepción Seguimiento a plan de acción de la IMF Indica anomalias del manejo de cartera y solicita devolución de recursos	Carta de agradecimiento Oficio de anomalías y devolución de recursos	Corrección de anomalias financieras y operativas para permitir la consolidación de las IMF y el cumplimiento de los objetivos del programa		
			CSC / Apoyos Financieros	Oficio de anomalías y devolución de recursos	Recepción y firma	Oficio de anomalías y devolución de recursos			
			IMF	Oficio de anomalías y devolución de recursos	Depósito de recursos financieros				
			Secretariado Técnico		Valida el depósito de los recursos				

Anexo 2. Matriz descriptiva y analítica de los procesos del *PRONAFIM* (Continuación, pág. 5 de 6)

Control y Seguimiento	PR-AF-02: Apoyo parcial no crediticio para apertura de Sucursales	Identidad	IMF		Solicita apoyo financiero	Solicitud de apoyo parcial no crediticio para apertura de sucursales + ¿Estudio de mercado?	Información necesaria para evaluar financiera y operativamente la necesidad de apertura de sucursales. Instrumentos para que CT autorice el apoyo solicitado	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 3. Promover el desarrollo de las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO mediante apoyos financieros, para la adquisición de software, así como infraestructura informática y excepcionalmente física, previa autorización del COMITE TECNICO del FINAFIM.	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios D) Requisitos para la aprobación de los apoyos parciales no crediticios para la apertura de sucursales (inciso d) del parágrafo 3.4.1.2)
			CSC	Solicitud de apoyo para apertura de sucursales (previa recepción en ST y ApFc)	Solicita registro de datos fundamentales de IMF	Solicitud de apoyo para apertura de sucursales Base de datos recepción de solicitudes (Sucursales)			
			Sucursales e Incubación (SeI)	Solicitud de apoyo para apertura de sucursales Documentación de las IMF	Revisa y verifica que la info esté completa y cumplimiento de la IMF de la normatividad Elabora apartados de Resumen ejecutivo	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales	Elabora análisis financiero y finaliza el resumen ejecutivo	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales			
			CSC y Apoyos Financieros	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales (validado previamente por SeI)	Validación y firma	Resumen ejecutivo validado y firmado			
			Sucursales e Incubación (SeI)	Resumen ejecutivo validado y firmado	Integra info para Comité Técnico	Solicitud de apoyo Resumen ejecutivo validado y firmado			
			Comité Técnico (CT)	Solicitud de apoyo Resumen ejecutivo validado y firmado	Aprueba apoyo para apertura de sucursales	Comunicado de aprobación	Instrucción para elaborar convenio/contrato con IMF y para ministración de recursos		3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.2. Apoyos parciales no crediticios d) Apoyos para el establecimiento de sucursales 5.Lineamientos específicos 5.1.1. Instancias ejecutoras (CT-i)
			Sucursales e Incubación (SeI)	Comunicado de aprobación (previo por ApFcieros)	Elabora "Anexo único"	Anexo al Convenio de apertura de sucursal			
			Jurídico (JR)	Anexo al Convenio de apertura de sucursal (previo por CSC)	Elaboración y formalización de Convenios (PR-JR-01)	Convenio de apertura de sucursal			
			IMF	Convenio de apertura de sucursal	Adquisición de mobiliario y equipo inicial	Carta recibo de subsidio Copia de facturas y comprobantes de las adquisiciones	Ministración de recursos		
			Sucursales e Incubación (SeI)	Carta recibo de subsidio Copia de facturas y comprobantes de adquisiciones	Valida que comprobantes cumplan con requisitos fiscales, tiempos, montos y artículos del convenio Registro de info en control correspondiente Elabora solicitud de pago de reembolsos	Reporte de control de reembolsos Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas			
			CSC	Reporte de control de reembolsos Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas	Validación y aprobación de gastos efectuados	Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas			
			Apoyos financieros (AP)	Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas Reporte de control de reembolsos	Autorización y firma de los reembolsos				
			Sucursales e Incubación (SeI)	Solicitud de pago de reembolsos, Comprobantes y facturas, Reporte de control de reembolsos (previo por CSC)	Solicita a AyF pago del reembolso	Carta Recibo Subsidio Solicitud de pago de reembolsos Convenio de apertura de sucursal Anexo al Convenio de apertura de sucursal			
			Administración y Finanzas (AyF)	Carta Recibo Subsidio Solicitud de pago de reembolsos Convenio de apertura de sucursal Anexo al Convenio de apertura de sucursal	Proceso de otorgamiento de Apoyos financieros no recuperables (PR-AD-02)				
			Sucursales e Incubación (SeI)		Proceso de Análisis de información mensual (PR-AF-02-1) Proceso de Control de reembolso de gastos de operación (PR-AF-02-2) Prepara Reporte de las visitas de seguimiento	Reporte para realizar Visitas de Seguimiento	Control y seguimiento de la aplicación de los apoyos no crediticios entregados		
			CSDescentralizado	Reporte para realizar Visitas de Seguimiento	Proceso de Visita de Seguimiento (PR-AF-01-3)	Reporte de Visita de Seguimiento y Verificación de inversión			
			CSC y Apoyos Financieros	Reporte de Visita y Verificación Reporte de Visita y Verificación (firmado y validado) Punto de equilibrio de la sucursal validado por consultor de Apoyos Financieros	Validación Elabora carta que indica que la sucursal ha alcanzado el punto de equilibrio	Reporte de Visita y Verificación (firmado y validado) Carta que punto de equilibrio de la sucursal			
	PR-AF-03: Apoyo crediticio adicional (Ampliación del crédito)	Identidad	IMF		Solicita apoyos crediticios adicionales	Solicitud de Apoyo crediticio adic ional a IMF Anexo "A" Programa Financiero Estados financieros	Información necesaria para evaluar financiera y operativamente la necesidad de ampliación del crédito. Instrumentos para que CT autorice el apoyo solicitado	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.1. Apoyos crediticios B) Información para la aprobación de apoyos crediticios adicionales (inciso b) del parágrafo 3.4.1.1), que se deberá
			CSC	Solicitud de apoyocrediticio adicional (previa recepción en ST y ApFc)	Solicita registro de datos fundamentales de IMF	Base de datos recepción de solicitudes (Apoyo adicional)			
			CSD	Documentación de la solicitud de apoyo	Revisión y validación	Documentación de la solicitud de apoyo crediticio adicional			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Documentación de la solicitud de apoyo adicional	Vaciado de información (financiera) Elabora Resumen Ejecutivo con historial y Cédula de calificación financiera	Vaciados de información financiera Resumen Ejecutivo con historial Cédula de calificación de la IMF			
			CSD / CSC / Apoyos Financieros	Vaciados de información financiera Resumen Ejecutivo con historial Cédula de calificación de la IMF	Recepción, validación y firma	Vaciados de información financiera (firmado y rubricado) Resumen Ejecutivo con historial (firmado y rubricado) Cédula de calificación de la IMF (firmado y rubricado)			
			CSD	Vaciados de información financiera (firmado y rubricado) Resumen Ejecutivo con historial (firmado y rubricado) Cédula de calificación de la IMF (firmado y rubricado)	Integra info para Comité Técnico	Resumen Ejecutivo Cédula de Calificación de IMF			
			Comité Técnico (CT)	Resumen Ejecutivo, Cédula de Calificación de IMF y documentos a presentar al CT (previa validación por CSC y ApFc)	Proceso de Comité Técnico (PR-ST-01)	Acuerdo favorable del CT	Instrucción para elaborar convenio/contrato con IMF y para ministración de recursos		3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.1. Apoyos crediticios b) Créditos adicionales. 5.Lineamientos específicos 5.1.1. Instancias ejecutoras (CT-
			Jurídico (JR)	Acuerdo favorable del CT	Proceso de elaboración y formalización de contratos (PR-JR-02) Proceso de elaboración y formalización de pagarés (PR-JR-04)				
			Administración y Finanzas (AyF)		Control y Seguimiento de la Cartera de crédito (PR-AD-01)		Control y seguimiento de la aplicación de los apoyos crediticios entregados		
			CSD		Archivo en expediente IMF (si corriente con pagos) Realiza la gestión de cobranza (sii no al corriente) Proceso de Análisis de info mensual (PR-AF-01-1) Proceso de Visita de Seguimiento (PR-AF-01-3) Proceso de Visita de Cartera (PR-AF-01-4) Cancelación de pagarés (PR-ST-02)				
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)		Proceso de análisis trimestral de los estados financieros (PR-AF-01-2)	(Proceso previo a las Visitas y a la cancelación de pagarés)			

Anexo 2. Matriz descriptiva y analítica de los procesos del *PRONAFIM* (Continuación, pág. 6 de 6)

Evaluación	PR-EV-01: Evaluación de la calidad en el servicio y transparencia en el proceso	Prioridad	Consultor coord. de Eval'on y estudios de mcdo (CCEEM)		Identificar procesos, vínculos y servicios de las actividades del FINAFIM con las IMF Identificar aspectos de calidad en el servicio que ofrece FINAFIM a IMF		Intrumento de evaluación para tomar acciones preventivas y correctivas y mejorar la calidad de los servicios que ofrece el programa	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 4. Promover la difusión de los resultados e impacto del PRONAFIM, la divulgación y el intercambio de conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas, la creación y el desarrollo de redes a través de acciones de divulgación y promoción, así como la organización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional a solicitud del Comité Técnico, previa propuesta a éste de la COORDINACION y/o de las actividades que integran el Fideicomiso.	
			Evaluación de Operaciones de FINAFIM	Procesos, vínculos, servicios y aspectos de calidad	Estructura y elabora cuestionario para evaluar calidad. Incorpora modificaciones sugeridas por CCEEM	Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF			
			CCEEM	Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF	Solicita autorización de Coord.Gral para envío	Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF Carta de envío			
			Evaluación de Operaciones de FINAFIM	Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF Carta de envío	Envía y recibe cuestionario de IMF Registra info en directorio Cierre de los cuestionarios y actualiza base de datos	Presentación en PPoint con resultados del cuestionario	Exposición de resultados para establecer cursos de acción		
			(CCEEM) / Coord.Gral./ Secret. Técnica / Consultores FINAFIM	Presentación en PPoint con resultados	Determina elaboración de plan de acción		Solucionar y mejorar la calidad en el servicio y transparencia en el proceso		
			Consultores FINAFIM	Presentación en PPoint con resultados	Elaboración de propuesta de solución	Propuestas de solución			
			Planeación Estratégica (PE)	Propuestas de solución	Integra propuestas de solución	Propuestas de acción			
			Consultores FINAFIM, de EEM y de PE	Propuestas de acción	Determinan en conjunto acciones y prioridades	Plan de acciones (envío a CD, ST y consultores FINAFIM)			
			Consultores FINAFIM	Plan de acciones	Ejecución de acciones				
			Planeación Estratégica (PE)	Plan de acciones	Seguimiento mensual del cumplimiento de acciones Elabora reporte y presenta trimestralmente a ST y consultores FINAFIM (PR-PL-01 Y 01-1)	Reporte (Trimestral) de cumplimiento de acciones	Seguimiento y control de los planes de acción correctivos y preventivos		
			Coordinación General	Reporte de cumplimiento de acciones	Recepción				6. Mecanismo de operación 6.2.3. Ejecución, operación y supervisión (CG)
	PR-PL-01: Planeación Estratégica	Prioridad	Coordinación General		Indica acciones a seguir por el FINAFIM		Integración de acciones, metas y presupuesto de la PE para cada actividad del FINAFIM		
			Planeación Estratégica (PE)		Elabora marco global de plan'on estratégica	Marco global de planeación			
			Consultores FINAFIM		Progama escenarios (acciones y presupuesto) a ejecutar en forma anual	Planeación estratégica de escenarios a ejecutar			
			Planeación Estratégica (PE)	Planeación estratégica de escenarios a ejecutar	Revisión y análisis Integra la PE de las acciones con "actividades" de FINAFIM Elabora borrador de PE de FINAFIM Obtiene PE de FINAFIM de conformidad para cada actividad (previa revisión de los consultores FINAFIM)	Planeación anual (escenario básico) Planeación de metas (planeación estratégica)			
			Coordinación General (CG)	Planeación de metas (planeación estratégica)	Aprueba e informa comentarios	Planeación de metas (planeación estratégica)			6. Mecanismo de operación 6.2.3. Ejecución, operación y supervisión (CG)
			Planeación Estratégica (PE)	Planeación de metas (planeación estratégica)	Realiza ajuste y presenta al ST para autorización	Planeación de metas (planeación estratégica)			
			Comité Técnico (CT)	Planeación de metas (planeación estratégica)	Autoriza PE (PR-ST-01)	Acuerdo de CT (Planeación estratégica)	Aprobación de la PE		5.Lineamientos específicos 5.1.1. Instancias ejecutoras (CT-b,c)
			Planeación Estratégica (PE)	Acuerdo de CT (Planeación estratégica)	Publica PE a consultores FINAFIM para que definan políticas de ejecución de acciones				
					Control y seguimiento mensual de la PE (PR-Control de los informes mensuales del FINAFIM: PR-PE-01, 02, 08, 09)		Control de los Informes Mensuales: Formatos D45, D46 y Monto Erogado por Microrregiones (01) + Reporte de Indicadores Estratégicos, Formato 2° Nivel y Número de Empleados Comprometidos (02) + Programa Especial Concurrente de FINAFIM (08) + informe de Metas y Presupuesto (09)		
					Control de los informes trimestrales del FINAFIM (PR-PE-03, 04, 10)		Control de los Informes Trimestrales a Cámara de Diputados (03) + Informe Trimestral de Microrregiones (04) + Reporte de Erogaciones para Atender la Población Indígena (10)		
					Integración trimestral de la información de cumplimiento de metas				
					Control del informe semestrales del FINAFIM (PR-PE-05)		Control de informe semestral (Auténtico federalismo)		
					Control de los informes anuales del FINAFIM (PR-PE-06 y 07)		Control del Informe Anual de Combate a la Pobreza (06) + Informes Anuales de Labores y		
					Elabora presentación final de cumplimiento de la PE				
	PR-PL-01-1: Control y Seguimiento Mensual de la PE	Apoyo	Consultor Planeación Estratégica	Información del cumplimiento de metas y documentación respaldo de consultores FINAFIM	Integra información y documentación de respaldo	Reporte de cumplimiento de metas	Verificación mensual del cumplimiento de las metas establecidas en la PE		
			Consultor Coordinador de PE	Reporte de cumplimiento de metas	Revisión (para recomendar modificaciones)	Reporte de cumplimiento de metas			
			Consultor Planeación Estratégica	Reporte de cumplimiento de metas	Publica reporte a consultores de FINAFIM Proceso de PE (PR-PL-01)	Reporte de cumplimiento de metas			
	PR-EV-02: Evaluación del Impacto Social	Identidad	Evaluación y Estudios de Mercado (EEM)	Solicitud de de la CG para realizar evaluación	Determina características de Eval'on de impacto Justificación de evaluación y elabora Términos de Referencia Básicos (Consultor de Eval'on de Impacto)	Oficio de Justificación de evaluación Términos de referencia básicos	Justificación de la evaluación del impacto socioeconómico		
			Comité Técnico (CT)	Oficio de Justificación de evaluación Términos de referencia básicos	Autorización de la evaluación	Acta de Comité Técnico (Acuerdo de Autorización)	Autorización de la evaluación		5.Lineamientos específicos 5.1.1. Instancias ejecutoras (CT-p)
			Consultor de Eval'on de impacto social	Acta de Comité Técnico (Acuerdo de Autorización)	Elabora Anexos Técnicos	Anexos Técnicos	Evaluación del impacto del programa para conocer su efectividad en el otorgamiento de oportunidades de microcrédito y crear, o consolidar, iniciativas productivas en la población de bajos ingresos y mejorar sus condiciones de vida.		
			Consultor de Admon y Finanzas	Anexos Técnicos	Contratación de servicio para evaluación (PR-AD-06)				
			Consultor de Eval'on de impacto social	Notificación sobre contratación	Solicita a consultores FINAFIM info para eval'on	Información para realización de estudio			
			EEM (y Proveedor)	Información para realización de estudio	Revisión de plan de trabajo, entregas y logística Revisión de "Cuestionario Preliminar" Autoriza cuestionario (si cumple con Anexos Técnicos)				
			Proveedor	Solicitud de inicio de fase de levantamiento	Levantamiento de la información				8. Evaluación 8.2 Evaluación externa
			Consultor de Eval'on de impacto social		Coordina con IMF visitas para levantamiento Verifica levatamiento con acreditados de IMF				
			Evaluación y Estudios de Mercado (EEM)	Resultados del levantamiento (proveedor) Documento preliminar de resultados Resultado final de la evaluación	Verifica cumplimiento de lo establecido	Documento de Evaluación de Impacto (resultado final)			
			Consultor de Eval'on de impacto social	Documento de Evaluación de Impacto	Elabora presentación de resultados	Presentación de resultados de la Evaluación de Impacto	Síntesis de información para establecer planes de acción para solucionar anomalías o irregularidades		
			Evaluación y Estudios de Mercado (EEM)	Presentación de Evaluación de Impacto	Revisa y da Vo.Bo Envía a CG, ST y consultores FINAFIM	Presentación de resultados de la Evaluación de Impacto			
			CG, ST y consultores FINAFIM	Presentación de resultados de Evaluación	Determina en conjunto realizar plan de acción		Corrección de anomalías financieras y operativas para permitir la consolidación de las IMF y el cumplimiento de los objetivos del programa		
			Consultores FINAFIM	Presentación de resultados de Evaluación	Elaboración de propuesta de solución	Propuestas de solución			
			Planeación Estratégica (PE)	Propuestas de solución	Integra propuestas de solución	Propuestas de acción			
			Consultores FINAFIM, de EEM y de PE	Propuestas de acción	Determinan en conjunto acciones y prioridades	Plan de acciones (envío a CD, ST y consultores FINAFIM)			
			Consultores FINAFIM	Plan de acciones	Ejecución de acciones				
			Planeación Estratégica (PE)	Plan de acciones	Seguimiento mensual del cumplimiento de accs Elabora reporte y presenta trimestralmente a ST y consultores FINAFIM (PR-PL-01 Y 01-1)	Reporte (Trimestral) de cumplimiento de acciones	Verificación de cumplimiento de planes de acción		
			Coordinación General	Reporte de cumplimiento de acciones	Recepción				

Anexo 3. Congruencia entre Objetivos del *PRONAFIM* y sus procesos

	Operación									Control y Seguimiento							Evaluación			
Objetivos generales	PR-AF-01: Linea de crédito	PR-ST-01: Comité Técnico	PR-JR-02: Elaboración y formalización de	PR-JR-04: Elaboración y formalización de	PR-AD-01: Control y Seguimiento de Cartera de Crédito	PR-FD-01: Capacitación a distancia	PR-FD-03: Asistencia técnica	PR-PV-01: Encuentros Nacionales	PR-PV-02: Eventos, Foros, Seminarios y Talleres	PR-AF-01: Linea de crédito	PR-AF-01-1: Análisis de información mensual	PR-AF-01-2: Análisis Trimestral de Edos Fcieros	PR-AF-01-3: Visitas de Seguimiento	PR-AF-01-4: Visitas de Cartera	PR-AF-02: Apoyo parcial no crediticio para Sucursales	PR-AF-03: Apoyo crediticio adicional (Ampliación crédito)	PR-EV-01: Evaluación de la calidad en el servicio y	PR-PL-01: Planeación Estratégica	PR-PL-01-1: Control y Seguimiento Mensual de la PE	PR-EV-02: Evaluación del Impacto Social
a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la Población Objetivo pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio.	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
b) Crear oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.																				
Objetivos específicos																				
1. Promover la consolidación y expansión de IMF e Intermediarios mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la Población Objetivo.	√	√	√	√	√											√				
2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las IMF e Intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios;						√	√													
3. Promover el desarrollo de las IIMF e Intermediarios mediante apoyos financieros, para la adquisición de software, así como infraestructura informática y excepcionalmente física, previa autorización del Comité Técnico del FINAFIM.																				
4. Promover la difusión de los resultados e impacto del PRONAFIM, la divulgación y el intercambio de conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas, la creación y el desarrollo de redes a través de acciones de divulgación y promoción, así como la organización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional a solicitud del Comité Técnico, previa propuesta a éste de la Coordinación y/o de las actividades que integran el Fideicomiso.		√						√	√								√			√
5. Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de las IMF													√							
6. Promover acciones coordinadas con los distintos programas de los gobiernos: Federal, del Distrito Federal, Estatales y Municipales, así como del sector privado, para alcanzar estos objetivos de manera eficaz.																				

Anexo 4. Guión de las entrevistas semi-estructuradas

Preguntas sobre el Marco Teórico:

1) ¿Podría decirse que tienen varias poblaciones objetivo, es decir, a la gente en condiciones de pobreza que pueden tener proyectos productivos como la población de impacto final, pero una población objetivo de contacto directo que serían las microfinanciadoras?
2) ¿Cuál es la relación de causalidad entre lo que hace *PRONAFIM* como organización y los impactos en cada una de las poblaciones objetivo?
3) ¿Qué es y cómo se explica un SIM? ¿Quiénes son sus elementos? ¿Cuál sería la visión de *PRONAFIM* al respecto de lo que es hoy día el SIM y lo que debe ser?
4) ¿Podría hablarse de que existe una falla de mercado que explica la necesidad de la intervención gubernamental en este caso? ¿Cómo explicar la necesidad de fortalecer y consolidar un SIM? ¿Cuándo se consolide el SIM se acabará la falla de mercado o se requerirá de la intervención constante del gobierno en este sentido?
5) ¿Cómo *PRONAFIM* enfrenta y trata los diversos momentos de riesgo que la creación del SIM enfrenta?
6) ¿Cómo explicaría la cadena causal de los objetivos finales del *PRONAFIM*? Es decir, ¿cómo, apoyando a microfinanciadoras, se creará un SIM que a la vez otorgue créditos y oportunidades a gente en condiciones de pobreza, que a través de proyectos productivos salga de tal condición?

Preguntas Adicionales:

7) ¿Cuáles son los principales riesgos/limitantes del programa?

8) ¿De qué depende el éxito del programa?

Preguntas sobre Operación:

9) ¿Cuáles son los objetivos del área del cual usted está encargado?
10) ¿Cuáles son sus actividades dentro del área?
11) ¿Cómo se realiza la medición del cumplimiento de los objetivos?

Preguntas sobre Control-Seguimiento y Evaluación:

12) ¿Cómo se ponderan en el proceso decisorio los resultados financieros (informes mensuales, trimestrales, visitas de seguimiento y de cartera) y el impacto social? ¿Cuál es la prioridad del *PRONAFIM*? ¿La consolidación de instituciones microfinancieras o el combate a la pobreza?
13) ¿Cuánto tiempo transcurre desde que se identifican anomalías financieras y/o en la operación hasta que se ejecuta el plan de acción para corregirlas?
14) Si la evaluación del impacto social y de calidad en el servicio son anuales, ¿existe algún tipo de retroalimentación/coordinación/congruencia con los informes mensuales y trimestrales? Asimismo, ¿existe algún tipo de retroalimentación/coordinación/congruencia con las evaluaciones internas (indicadores de resultados y banco de datos) -trimestrales- y las evaluaciones externas -anuales-?

Anexo 5. Metodología para estimar el impacto social

A5.1 Introducción

Esta metodología tiene como objetivo sustentar un análisis para demostrar si el PRONAFIM ha generado un impacto social en dos ámbitos: bienestar en el hogar de los beneficiarios y mejoras en la cultura financiera de estos microempresarios. En este documento se presenta el marco conceptual de referencial, la propuesta de estudio econométrico, y la metodología de la encuesta en la que se fundamenta el estudio econométrico.

El estudio parte de una premisa conceptual: el acceso al mercado de crédito puede ayudar a los agentes económicos (consumidores, hogares, empresas) a alcanzar niveles de bienestar (utilidad, beneficios, bienestar social) y de productividad mayores al obtener liquidez y tener la posibilidad de trasladar ingreso de un periodo a otro. Existen varias razones por la que los agentes, como es el caso de individuos y hogares, deciden pedir crédito: i) adquisición de activos con fines productivos (creación de empresas), ii) acceso a bienes durables como muebles, aparatos electrodomésticos y electrónicos, vehículos, bienes raíces, educación y salud, iii) choques negativos en el ingreso de los hogares, entre otros.

El solicitar o no crédito es una decisión microeconómica de los agentes. Sin embargo, el tener acceso a él tiene repercusiones macroeconómicas. Por ejemplo, un aumento de liquidez, puede provocar un incremento en la inversión en capital humano, también puede incrementar la disponibilidad de activos físicos con fines productivos.

En ambos casos, el acceso a crédito reditúa en mayor productividad y por lo tanto en mayor crecimiento económico y finalmente un mayor desarrollo de la economía

Sin embargo, las imperfecciones en el mercado de crédito provocan que no todos los hogares tengan acceso a estos mercados. En particular, que no tengan acceso al crédito y los servicios financieros del sistema financiero formal, principalmente los bancos y los intermedarios no bancarios proveen. Esto se debe a fallas en estos mercados. Entre las fallas más importantes están limitaciones en los mercados financieros para resolver problemas de información y riesgo (selección adversa y riesgo moral), deficiencias en el marco legal, la situación económica general del país, trampas de pobreza (por ejemplo, la escala del crédito que solicitan estos agentes no es rentable para un banco), entre otras.

Algunos mecanismos que han surgido a lo largo de la historia para resolver estas fallas y sus consecuencias son los mercados informales de crédito. Sin embargo, éstos no siempre permiten mejorar el bienestar y la productividad ya sea por las altas tasas de interés de estos mercados, o bien su limitada incidencia para crear una cultura financiera amplia. Una solución que ha surgido es la creación de organismos microfinancieros o de microcrédito, los cuales ofrecen algunos de los servicios del sistema financiero formal, y logran resolver muchas de las fallas que enfrentan los intermediarios tradicionales. En muchos casos los intermediarios microfinancieros usan mecanismos particulares surgidos de la intermediación informal. Esto ha permitido que muchos agentes de la economía que no tenían acceso a crédito, ahora lo tengan. Algunos países como Bolivia y Bangladesh han desarrollado todo un sistema de microfinanzas paralelo al sistema financiero tradicional. México está experimentando su “revolución microfinanciera” propia en los últimos años.

El impacto positivo del crédito y los servicios financieros en la economía es algo indiscutible. La literatura económica también ha estudiando el impacto de programas de microcrédito o microfinanzas en el bienestar de los agentes. En este caso, la primera pregunta relevante es cómo en presencia de estos servicios de crédito los individuos o los hogares reasignan los recursos de tal forma que su bienestar y su productividad aumente. Sin embargo, no hay aún una respuesta definitiva a esta pregunta (ver por ejemplo, Armendáriz y Morduch, 2005). Esto se debe a que los agentes económicos que son sujetos de crédito en los mercados microfinancieros enfrentan muchos problemas que afectan su economía, adicionales a la falta de crédito.

Una manera de garantizar el bienestar y la productividad de manera sostenida es por la adquisición de bienes duraderos. También a través de la adquisición de activos relacionados con capital humano, porque estos garantizan retornos, los cuales implican mayor bienestar. Medir el impacto del crédito en aquellos bienes que se gasta hoy, pero que pueden influir en el bienestar del futuro, tales como gasto en salud, adquisición de activos, y educación de los individuos del hogar nos permitirá saber las consecuencias que tiene el crédito en bienestar. También se quiere conocer, como a medida que los individuos presentan menos restricciones de liquidez cambian sus patrones de consumo, en otras palabras, en qué gastan los agentes cuando tiene más recursos. En el caso de los programas públicos de fomento del microfinanciamiento, esto es relevante para saber el impacto que están logrando, y evaluar si los cambios en los patrones de consumo e inversión de los agentes obedecen al acceso a crédito.

La segunda pregunta relevante es, si el acceso a crédito impacta positivamente el bienestar y la productividad, qué mecanismos dentro de los mercados microfinancieros permiten que los agentes económicos logren incrementar su bienestar y su productividad de manera efectiva. Ello depende de la capacidad de los intermediarios

microfinancieros de seleccionar los mejores agentes y proyectos, o bien de crear mecanismos que conviertan a estos agentes en buenos sujetos de crédito. Esto es relevante para los programas públicos de fomento del microfinanciamiento, ya que les permite seleccionar los canales y políticas más adecuados para sus objetivos. Por ejemplo, un programa público de este tipo puede tener un efecto positivo en el bienestar e inclusive en la productividad, sólo porque representa una transferencia de recursos a familias pobres. Esto va en detrimento de la sustentabilidad de estos programas como promotores de un sistema de microfinanzas y para fomentar una cultura financiera que impulse la capacidad productiva futura de los agentes.

A5.2. Marco conceptual de referencia.

El crédito es un medio que permite, entre otras cosas, el aumento de liquidez de los agentes en la economía. Sin embargo, como ya se mencionó las fallas en el mercado de crédito provocan que no todos los agentes tengan acceso a estos mercados y, por lo tanto, no gocen de sus beneficios potenciales. Por ejemplo, Banerjee (2001) explica cómo estas fallas de mercado afectan el bienestar de los consumidores, sobre todo el de los de bajos ingresos. Por ello, los programas de microcrédito han sido una respuesta para resolver este problema.

A5.2.1 ¿Por qué surgen mercados microfinancieros?

Los mercados microfinancieros surgen como una respuesta a las imperfecciones en los mercados financieros formales. El modelo de Stiglitz y Weiss (1981) es una referencia canónica para analizar las imperfecciones en mercados de crédito. Si bien este

modelo se refiere específicamente para los bancos, permite entender por qué surgen mercados informales de crédito. Este modelo concluye que existe una tasa de interés a la que el banco le presta a los que tienen más probabilidades de pagar, maximizando el rendimiento esperado del banco. Esto deja fuera a muchos sujetos de crédito, o sufre "racionamiento del crédito", un exceso de demanda en el cual los prestatarios insatisfechos podrían negociar una tasa de interés más alta, al punto que se igualen oferta y demanda. Esto ayuda a explicar el surgimiento de mercados informales de crédito.

Ghosh, Mookherjee y Ray (1999) analizan el problema de Stiglitz y Weiss para países en desarrollo. Mencionan que las principales fuentes del crédito en estas regiones son las informales, en las cuales las garantías de contratos escritos son menores, pero las tasas de interés son significativamente más altas. Este argumento implica que las personas de bajos ingresos son las grandes perdedoras ante la presencia de fallas de mercado, ya que al tener menores posibilidades de una garantía, recuren a las fuentes más "caras" del crédito. Sin embargo, la tasa de interés no es la única restricción. Por ejemplo, Baydas, Meyer y Aguilera-Alfred (1994) señalan que además de que muchos sujetos de crédito no piden crédito por las tasas que enfrentan, otros sujetos que podrían demandar un préstamo no lo pidieron porque los costos de transacción hacen al crédito sumamente caro o porque ellos creen que los bancos lo van a rechazar por tener insuficiente colateral.

En todos estos casos, es muy importante realizar una diferenciación clara del crédito en formal e informal es importante si se quiere estudiar el bienestar del consumidor. Banerjee (2001) menciona que "cuando existen costos fijos de monitoreo, los prestatarios más ricos pagarán una tasa de interés menor y están más apalancados y el prestatario pobre realmente prefería no pedir prestado" Es decir, que si los prestatarios

más ricos son los que acuden al mercado formal de crédito, a estos el pedir prestado le es más barato, que aquellos con menos riqueza.

Por otra parte, Barham, Boucher y Carter en 1996 realizan toda una caracterización de las distintas formas en las que el crédito puede ser racionado. Definen como crédito racionado completamente a aquellos hogares que solicitaron al préstamo y fueron rechazados o aquellos que no solicitaron debido a insuficiencia de colateral, altos costos de transacción y la aversión al riego. Los hogares que presentan crédito racionado parcialmente son aquellos que reciben el préstamo, pero menos de la cantidad demanda y deseada. Por último define a los hogares que reciben el préstamo completo o que no lo necesitan como aquellos que no presentan racionamiento en el crédito.

Otros modelos como el de Mushinski (1999) y Bouncher (2002) analizan la diferencia entre precio racionado y cantidad racionada. Generalizando, podemos decir que existen dos tipos de "crédito racionado": i) precio racionado y ii) cantidad racionada. Se entiende por precio racionado cuando el mecanismo que utiliza el mercado para vaciarse es a través de la tasa de interés o a través de términos que no dependen de la tasa de interés, sino de los términos del contrato. Por otro lado, se dice que el crédito está racionado vía cantidad cuando los cambios en el monto del crédito varían para vaciar el mercado (González-Vega, 1984).

Ahora bien, hay dos puntos importantes con respecto a esta literatura. En primer lugar, microfinanciamiento y acceso de la población de bajos recursos un sistema financiero no sólo se refiere a disponibilidad de crédito, sino también –y en buena medida- a creación de mecanismos de ahorro. Así también como al acceso de la población a servicios financieros diversos, en particular al sistema de pagos.

En segundo lugar, es importante señalar que la estructura de los mercados microfinancieros ha sido fundamental para que estos puedan ser sustentables. Los mecanismos que se utilizan para minimizar problemas de información asimétrica, diversificar riesgos, tener un mejor monitoreo y crear compromisos, pueden diferir mucho de los mercados tradicionales de crédito, como son los mercados bancarios. Estos mecanismos pueden tener sus orígenes en mercados financieros informales pre-existentes que cubrían la demanda insatisfecha por el sistema financiero formal, o bien en innovaciones recientes. Algunos ejemplos de ello son la creación de grupos solidarios, las redes solidarias de confianza, los grupos de producción constituidos como redes de valor, entre otros.

A5.2.2. El impacto de los programas de microfinanciamiento

Recientemente se ha incrementado la literatura que analiza el impacto que tienen los programas de microcrédito en el bienestar en países en desarrollo. Existen menos trabajos sobre el impacto del microcrédito en la productividad y la capacidad empresarial de los hogares. En términos de la experiencia internacional, el caso de Bangladesh constituye un experimento natural para estudiar el impacto del microcrédito. Este país ha sido un pionero en la llamada “revolución de las microfinanzas”. Los diversos programas llevados a cabo en Bangladesh permiten la realización de estudios económicos para analizar los posibles efectos que tienen sobre el comportamiento de los individuos. Pitt y Khandker (1998) estudian el impacto que tienen los programas de crédito sobre el bienestar del hogar. Específicamente analizan el efecto del crédito en la educación de los niños, el consumo y la oferta laboral de las mujeres. Pitt, Khandker, Mckernan y Latif (1999) estudian la posible relación que existe entre la salud reproductiva y la

participación de hogares de bajos ingresos en programas de crédito. Amim, Li y Ahmed (1996) analizan el efecto de pertenecer a un programa de crédito sobre el uso de anticonceptivos en zonas rurales. Por otra parte, también se ha estudiado cómo los programas de crédito a la producción afectan el consumo de los individuos. Khandker y Faruqee (2001) investigan cuál es el impacto del crédito a la agricultura de Pakistán, en el gasto total de la familia. En este sentido estos trabajos se han aproximado a estudiar el impacto que tienen los programas de crédito en las decisiones tomadas por el hogar.

Heckman (2002) estudia el impacto de programas de crédito en la inversión del capital humano, específicamente en la educación. Cuando se estudia el impacto del crédito en el bienestar, existe un problema: la variable crédito es endógena. Pitt y Khandker (1998) explican las principales razones de tal endogeneidad: i) atributos difíciles de medir de la localidad y del hogar que afectan tanto la demanda de crédito como el ingreso del hogar y ii) es difícil determinar cuál es la causalidad entre crédito y gasto, es decir si mayor gasto influye en mayor crédito o el crédito provoca mayor gasto.

Algunos aspectos que han sido menos explorados por la literatura son el impacto en lo que podríamos llamar la cultura financiera de los agentes, así como en su capacidad empresarial. La cultura financiera se refiere a hábitos de ahorro de los agentes, capacidad para diversificar mejor su riqueza ante el riesgo, mejoras en su "calidad" como sujeto de crédito, capacidad para crear formas de aseguramiento frente a choques, y finalmente un mayor acceso al sistema financiero formal. Por ejemplo, el estudio de Morduch (1998) muestra que si bien el acceso a programas de crédito no tiene mucho impacto en los niveles de consumo de los agentes, sí tiene un impacto en las posibilidades de diversificación de su riqueza para hacer frente a choques, y hacer menos variable sus patrones de consumo. En el caso de impacto en la capacidad empresarial, en el párrafo siguiente se menciona uno de los problemas que se enfrentan los estudios.

La literatura muestra que los programas de fomento al microfinanciamiento presentan muchos retos para su evaluación. En primer lugar, los hogares que reciben crédito son a la vez unidades productivas (microempresas), por lo que es difícil demarcar el impacto que el crédito puede tener en el bienestar de un hogar, que el impacto que puede tener en la productividad de la microempresa formada en éste hogar.

En segundo lugar, la mayoría de los estudios de evaluación enfrentan el reto de contar con grupos de control adecuados, o en su defecto de poder saber si el resultado que se observa se debe al impacto del acceso al crédito o a las características inherentes del hogar o de la microempersa (el problema de autoselección). En casos como los que muestran estos estudios hay también un problema de causalidad, porque no está claro si los agentes que piden crédito, lo hacen porque ya son menos pobres, y por lo tanto más productivos que aquellos que no, por lo cual, una evaluación mostraría una causalidad errónea sobre el impacto del crédito. Por ejemplo, el modelo de Kochar (1997) toma las solicitudes de crédito como un signo de la demanda y estima el acceso al crédito a diferentes niveles de riqueza. Los hogares que no soliciten se asumen como no interesados o sin restricciones. Para la estimación empírica se divide la muestra en prestatarios del sector formal informal. La principal dificultad que tiene este modelo, es que entre los que no solicitan pueden existir agentes ricos, con suficientes recursos propios, mientras que los rechazados son los que presentan una gran restricción de liquidez.

Un reto adicional es que el ingreso de los agentes económicos sufre choques de distintos tipos. Por ejemplo, los hogares pudieron haber experimentado un mal año agrícola, o bien recibir remesas del exterior que les permitieron mejorar sus negocios. Al respecto de los retos que se mencionan en los párrafos anteriores no hay reglas metodológicas definidas, sino que los distintos estudios de caso han buscado las mejores

herramientas estadísticas para resolver sus limitaciones (ver Armendáriz y Morduch, 2005).

A5.3. Estimación del Impacto del Crédito en el Bienestar y en la Cultura Financiera.

La estimación del impacto del crédito en el bienestar y en la cultura financiera requerirá de un análisis econométrico para evaluarlo. En el caso del impacto en el bienestar, el análisis puede hacerse tanto a nivel individual como a nivel hogar. Un aspecto importante de la muestra es la dificultad para diferenciar el hogar del micronegocio, porque este último está en el mismo hogar. Por lo mismo la estimación del impacto en el bienestar se hará con el impacto en el bienestar del hogar. En el caso del impacto en la cultura financiera y en el desarrollo de la microempresa, ésta se hará con el impacto del crédito en el hogar o unidad de micronegocio. Si se logra tener una submuestra representativa que permita diferenciar entre el hogar y el micronegocio, el análisis se hará por separado.

A5.3.1. Estimación del Impacto del Crédito en el Bienestar del Hogar.

Si solo se cuenta con información crediticia de un solo período, para analizar el impacto que tiene el crédito en el bienestar del hogar se asume un modelo de un solo periodo. Se tomará la demanda de crédito como dada para analizar el impacto del crédito en el bienestar. El primer modelo econométrico a seguir es el siguiente:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + \varepsilon$$

donde X_1 es una variable dicotómica que señala si el hogar tiene crédito o no; X_2 es un vector de características del jefe del hogar tales como su educación y edad y género. La variable género es dicotómica, 1 si es hombre y 0 si es mujer. X_3 es un vector de características del hogar, tales como el valor de los activos del hogar (en logaritmos), el gasto total del hogar (en spline), el número de individuos en el hogar y su género, medido por contadores que agrupan por sexo y rango de edad dentro del hogar. Y es una variable de proporción, entre el gasto total de hogar y el gasto en educación, consumo de alimentos, consumo de bienes durables, tales como electrodomésticos, gasto en ropa de niños/adultos, educación y salud.

Para medir el bienestar del hogar, se utiliza el gasto en una canasta de bienes, de alimentos, por ejemplo, como proporción del gasto total. Se espera que a medida que aumente la liquidez del hogar, disminuya el gasto en la canasta de alimentos como proporción del gasto total, ya que el hogar puede trasladar ese ingreso extra y gastar en bienes normales con respecto al ingreso.

Las variables dependientes se organizan por grandes canastas de consumo en alimentos, salud, educación de los niños, ropa de todos los individuos y gasto en bienes tales como cigarros, muebles, electrodomésticos, transporte no escolar y mantenimiento de coches. Este tipo de caracterización de canastas permite no solo analizar el impacto del crédito en el bienestar del hogar, sino también cómo impacta la tenencia de crédito en la reasignación de los recursos al interior del hogar.

Según Diagne A. y Zeller M. (2001) es muy importante controlar por las características del jefe del hogar porque estas representan el comportamiento de esta identidad, es por eso que se controla por la edad, educación y género de este miembro de la familia. Controlar por características del hogar tales como su riqueza impide los

resultados espurios, evitando la relación de a mayor riqueza mayor crédito. Aunque se sabe que los activos del hogar dependen tanto de decisiones del pasado como del presente dentro del hogar, tomamos en cuenta el valor de los activos del hogar para controlar la riqueza del mismo.. Al valor de los activos del hogar se le hace una transformación logarítmica, ya que esto permite la distribución de la variable.

También, controlar por el gasto total del hogar en forma de spline, evita sobreestimar el efecto de tener crédito en el gasto, es decir, se quiere evitar que el coeficiente de crédito solo capte que mayor ingreso y por ende, mayor crédito, el cual permite mayor gasto. El gasto total se introduce de manera spline porque aunque sabemos que el efecto del gasto total en el bienestar no es igual, depende del grado de riqueza del hogar, pensamos, que el efecto es suave. Como el gasto de un hogar está determinado por el nivel de riqueza que este tenga, el efecto de la riqueza en el bienestar a medida que va cambiando el nivel de riqueza, no es brusco, es decir, bienestar va creciendo a medida que el hogar tiene menos restricciones de liquidez.

Además se controla por el número de hombres y mujeres dentro del hogar, porque de esta manera se elimina el efecto que puede tener individuos de cierta edad o género en el comportamiento del gasto dentro del hogar. Es decir, controlar por el género permite eliminar la sobreestimación de un gasto que solo se produce porque está midiendo las características de las mujeres o los hombres dentro del hogar.

Como la variable crédito es endógena, y para solucionar este problema se utilizan variables instrumentales. Las variables instrumentales deben satisfacer dos condiciones: i) deben afectar la decisión de tener crédito o no, es decir $E(Y^T X_1) \neq 0$ y ii) no deben estar correlacionadas con el término de error, $E(\varepsilon^T X_1) = 0$.

Pitt, Khandker, Mckernan y Latif (1999) exponen que una variable instrumental ideal es la tasa de interés, se puede construir la tasa de interés por comunidad como el promedio de las tasas de interés individuales por hogar. Pitt y Khandker (1998) proponen utilizar un vector de precios a nivel localidad, como variable instrumental, pero para nuestro estudio este tipo de variable no nos sirve, ya que nuestra variable dependiente es una canasta de consumo (gasto). Así nuestro vector de variables instrumentales será $Z = (w_1, w_2, w_3, w_4)$, donde w_1 es la infraestructura crediticia a nivel localidad; w_2 es la tasa de interés; y w_3 son las deudas del hogar.

Si este vector cumple con las condiciones de las variables instrumentales (para esto es necesario realizar las pruebas de Bassman y Haussman), además de que resuelve el problema de endogeneidad, también controla por características urbano-rurales y características a nivel comunidad, por lo que no es necesario controlar por efectos fijos a nivel comunidad.

Si no se cuentan con las variables instrumentales adecuadas se piensa que realizar el análisis, sin utilizar las variables instrumentales, puede dar la idea de cómo afecta el crédito al bienestar del hogar, y una vez que se tengan las variables instrumentales, comprobar la robustez del estudio.

Otra variable de interés es la cantidad prestada de dinero que se pide. Sería interesante estudiar cómo la cantidad de dinero que se pide prestado afecta el bienestar del hogar y por lo tanto la reasignación de los recursos dentro del mismo. Intuitivamente, el monto del crédito puede afectar de manera diferente la reasignación de los recursos ya que provee al hogar de mayor liquidez y por lo tanto a aumentar el gasto en bienes superiores respecto al ingreso. Es por esto que se propone una segunda estimación empírica:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + \varepsilon ,$$

donde ahora, X_1 es una variable que representa la cantidad de dinero que pide prestado el hogar. En la regresión esta variable se introducirá de manera logarítmica para suavizar su comportamiento.

En la estimación empírica sobre el impacto de los montos de crédito también se añadirá una variable que capture información sobre el mecanismo de crédito que utiliza el hogar/la microempresa, esto es, diferenciar si se trata de créditos individuales o de créditos otorgados a través de un grupo solidario. Para ello se incluirá una variable dicotómica

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + X_4 \beta_4 + \varepsilon$$

donde ahora, X_1 es una variable que representa la cantidad de dinero que pide prestado el hogar, y X_4 es un vector de variables dicotómicas que toma valores de 1 cuando se cumple que el hogar toma crédito por mecanismos de grupos solidarios (o en créditos individuales), y valor de 0 cuando no ocurre esto. Esperamos que en promedio los créditos por grupos solidaros sean de menor monto a nivel individual que los que se otorgan de manera individual, por lo cual habrá que hacer ajustes en las estimaciones, una vez que se observen los resultados de éstas.

A5.3.2. Estimación del Impacto del Crédito en el Ahorro y en la Cultura Financiera

Una de las propuestas de esta evaluación es la estimación del impacto en la cultura financiera. Para ello se tiene que analizar la incidencia que pueda tener este financiamiento sobre el ahorro y en el uso del sistema financiero formal. El ahorro

además permite capturar información sobre la capacidad de los hogares para estar preparados ante contingencias. El modelo econométrico a seguir es el siguiente:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + X_4 \beta_4 + \varepsilon$$

donde X_1 es una variable que representa el monto de crédito recibido; X_2 es una variable que representa el tiempo que el hogar/microempresa lleva recibiendo crédito por parte de entidades microfinancieras y de ahorro popular; X_3 es un vector de características del hogar tales como el gasto y los activos; X_4 es un vector de características de los individuos como su educación, género, edad, situación laboral, así como si el individuo a migrado o no; *Y* es un vector que mide variables de proporción del ahorro del hogar, así como el crédito bancario utilizado, como proporción del gasto total del hogar.

Un aspecto importante de este modelo es considerar el tiempo que el hogar lleva recibiendo financiamiento de una entidad microfinanciera. Esto es un factor importante para corroborar si existen efectos sobre hábitos de ahorro y uso del sistema financiero formal después de un tiempo de estar involucrados en programas de microfinanciamiento. Se aplican consideraciones similares a los modelos anteriores.

El Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE) está llevando a cabo un estudio para conocer las características de las personas, sus familias y negocios que recientemente han recibido crédito de alguna Institución Micro Financiera (IMF); por tal motivo, quisiéramos conocer su opinión sobre las ventajas del crédito recibido y su destino.

Esta información será tratada globalmente sólo con propósitos estadísticos como parte de la investigación de carácter científico que nos ocupa.

Evaluación del Impacto Social y Económico del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM

CIDE

Cuestionario para beneficiarios

Marzo – Abril de 2006

Hora de inicio |__|__| : |__|__|
Horas *Minutos*

Fecha |__|__| |__|__| |2|0|0|6|
Día *Mes* *Año*

Número de cuestionario |__|__|__|__|

I. Datos del acreditado

Nombre del acreditado:

Apellido paterno A_PAT | *Apellido materno* A_MAT | *Nombre(s)* NOM | ID |__|__|__|__|

Domicilio del acreditado:

Estado | *Municipio* | CEDO |__|__| | CMPIO |__|__|__|

Calle y número CALLE | *Colonia o localidad* COL_LOC

Microfinanciera de selección: MICRO |__|__|

Crédito de selección: ( ) **1.** CABR05 ( ) **2.** CNOV05 CR_SELEC |__|__|

Informante: ( ) **1.** El acreditado ( ) **2.** Otra persona: Especifique nombre y parentesco con el acreditado: INF |__|

Nombre del informante INF_NOM | *Parentesco* INF_PAR

II. Características sociodemográficas

SD1. ¿Cuántas personas de su familia viven normalmente en esta vivienda contando a los niños chiquitos y a los ancianos?	|____|____| personas	SD1 |___|___|
SD2. Además de su familia, ¿vive alguna otra familia en esta misma vivienda?	( ) 1. Sí ( ) 0. No	SD2 |___|

Número de renglón	PARA TODAS LAS PERSONAS DE LA FAMILIA DEL ACREDITADO						PARA PERSONAS DE 5 AÑOS Y MÁS				
	SD3. ¿Cuál es el nombre de los integrantes de su familia empezando por el (la) jefe (a)? *[Anotar de mayor a menor edad y sólo el nombre, sin apellidos]*	SD4. ¿Qué es... del jefe(a) del hogar? 02. Cónyuge 03. Hijo (a) 04. Padre/madre 05. Abuelo (a) 06. Hermano (a) 07. Cuñado(a) 08. Yerno/nuera 09. Nieto (a) 10. Sobrino (a) 11. Primo (a) 12. Suegro (a) 13. Tío (a) 14. Otro 15. No tiene parentesco *[Anotar textualmente]*		SD5. ¿Es hombre o mujer? 1. Hombre 2. Mujer *[Anotar el código]*		SD6. ¿Cuántos años cumplidos tiene...? *Menos de un año, anote "00" 97 años o más, anote "97" No sabe, anote "98"*		SD7. ¿Hasta qué año o grado aprobó en la escuela? 0. Ninguno 1. Preescolar 2. Primaria 3. Secundaria 4. Preparatoria o bachillerato *Pase a SD9* 5. Normal 6. Carrera técnica o comercial 7. Profesional 8. Maestría o doctorado *Pase a SD9* 9. No sabe *[Anote nivel y grado. Si es semestre, anote el año.]*	SD7N NIVEL	SD7G GRADO	SD8. ¿Qué estudios le pidieron a ... para ingresar a esta carrera? 1. Primaria 2. Secundaria 3. Preparatoria 8. No sabe	
01		Jefe o jefa del hogar	| 0 | 1 |		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
02			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
03			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
04			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
05			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
06			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
07			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
08			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
09			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|
10			|__|__|		|__|		|__|__|		|__|	|__|		|__|

[Si la familia tiene más de 10 miembros, utilice otra hoja "2" para registrarlos]

Número de renglón	PARA PERSONAS DE 12 AÑOS Y MÁS														
	SD9. Actualmente ... ¿estudia?		SD10. ¿Actualmente …		SD11. Durante la semana pasada, ¿cuál fue la actividad principal de …?,		SD12. Y para ayudar a la economía de su familia, la semana pasada …		SD13. En su trabajo de la semana pasada… fue						
	1. Sí estudia 0. No estudia		1. Vive con su pareja en unión libre? 2. Está separado(a)? 3. Está divorciado(a)? 4. Está viudo(a)? 5. Está casado(a)? 6. Está soltero(a)?		1. Trabajó 2. No trabajó, pero sí tenía trabajo } *Pase a SD13* 3. Buscó trabajo? 4. Es estudiante? 5. Se dedicó a quehaceres del hogar? 6. Está jubilado o pensionado? 7. Está incapacitado permanentemente para trabajar? 0. No trabaja		1. ayudó en un negocio familiar? 2. vendió algún producto? 3. hizo algún producto para vender? 4. ayudó trabajando en el campo o en la cría de animales? 5. a cambio de un pago, realizó otro tipo de actividad? (cortar el cabello, dar clases, lavar o planchar ajeno, o cuidar coches) 0. No trabajó la semana pasada } *Pase a SD17*		1. Empleado 2. Trabajador por su cuenta 3. Trabajador a comisión 4. Trabajador sin pago en el negocio o predio familiar 5. Patrón *(contrata trabajadores)* 6. Otro, *especifique:* *[Lea las opciones y si tiene más de un trabajo, pregunte cuál es el principal]*			
	[Anote el código]		*[Lea las opciones y anote el código]*		*[Lea las opciones y anote el código que corresponda]*		*[Lea y anote sólo un código. Si realiza más de una actividad, preguntar por la principal y anotarla]*		SD13_PRI PRINCIPAL		SD13_SEC SECUNDARIO		SD13_6S ESPECIFIQUE		
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				
____		__		__		__		__	__		__				

[Si la familia tiene más de 10 miembros de 12 años y más, utilice otra hoja "3" para registrarlos]

Número de renglón	PARA PERSONAS DE 12 AÑOS Y MÁS QUE TRABAJARON													PARA PERSONAS DE 12 AÑOS Y MÁS	
	SD14. *CASO 1.* *Si … **trabaja**, preguntar:* ¿En este trabajo … recibe o tiene asignado un sueldo? *CASO 2.* *Si no contestó que trabaja, pero **realiza alguna actividad** para ayudar a su familia, preguntar:* ¿Recibe ... un ingreso por esa actividad? 1. Sí 0. No → ***Pase a SD17*** 8. No sabe → ***Pase a SD17***		SD15. Aproximadamente, ¿cuánto dinero recibió la semana, la quincena o el mes pasado… por sueldos, salarios, jornal o pago? *[Además del monto anote el código del periodo que corresponda]* PERIODO 1. Diario 2. A la semana 3. A la quincena 4. Al mes			SD16. ¿En este trabajo le dan las siguientes prestaciones aunque no las utilice? *[Leer las opciones 1 a la 7]* 1. Sí 0. No 8. No sabe 1. Servicios médicos del IMSS	2. Servicios médicos del ISSSTE	3. Servicios médicos de PEMEX, Defensa o Marina	4. Servicios médicos en otra institución	5. Seguro privado de gastos médicos	6. AFORE	7. Préstamos en dinero	SD17. Cuándo … tiene problemas de salud, ¿en dónde se atiende? 1. En el seguro social (IMSS) 2. En el ISSSTE 3. En PEMEX, Defensa o Marina 4. En el centro de salud (SSA) 5. En el IMSS – Oportunidades 6. En consultorio, clínica u hospital privado 7. En otro lugar 8. No se atiende	
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__
____		__	___, ___		__	__	__	__	__	__	__	__	__		__

[Si la familia tiene más de 10 miembros de 12 años y más, utilice otra hoja "4" para registrarlos]

Concepto	Acreditado					Algún miembro de su familia				
	SD18. ¿Usted recibe ingresos por los siguientes conceptos? 1. Sí recibe 0. No recibe } *Pase a SD20* 8. No sabe *[Leer la lista de conceptos]*		SD19. ¿Cuánto recibe? *[Si es pago en especie como despensa, animales o cosechas, estimar su monto en pesos]* MONTO SD19_M		PERIODO 1. Diario 2. A la semana 3. A la quincena 4. Al mes SD19_P	SD20. Y, ¿algún otro miembro de su familia recibe ingresos por los siguientes conceptos? 1. Sí recibe 0. No recibe } *Pase al siguiente renglón* 8. No sabe *[Leer la lista de conceptos]*		SD21. En total, ¿cuánto reciben aproximadamente? *[Si es pago en especie como despensa, animales o cosechas, estimar su monto en pesos]* MONTO SD21_M		PERIODO 1. Diario 2. A la semana 3. A la quincena 4. Al mes SD21_P
1. Alquiler de tierras y terrenos		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
2. Alquiler de casas, edificios, locales y otros inmuebles		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
3. Jubilaciones o pensiones		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
4. Donativos provenientes de organizaciones no gubernamentales		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
5. Donativos provenientes del gobierno		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
6. Beneficio de OPORTUNIDADES		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
7. Beneficio del PROCAMPO		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
8. Ayuda de familiares en México		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|
9. Ayuda de familiares desde otro país *(remesas)*		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|		|__|	|__|__|,|__|__|__|		|__|

SEGUNDA SECCIÓN. Gasto de la familia.

III. Gastos de la familia

GA1. ¿Cuántos años ha habitado su familia esta casa o departamento?	|___|___| Años |___|___| Meses	GA1a |___|___| GA1m |___|___|
GA2. ¿Esta casa es:	( ) 1. Propia y la está pagando ( ) 4. Rentada? ***→Pase a GA6*** ( ) 2. Propia y ya está pagada ***→Pase a GA7*** ( ) 3. Prestada? ***→Pase a GA7*** ( ) 5. Otro ***→Pase a GA7***	GA2 |___|
GA3. ¿Cuánto paga de mensualidad?	|___| , |___|___|___| pesos	GA3 |___|___|___|___|
GA4. ¿Cuánto le falta por pagar?	|___|___|___| , |___|___|___| pesos	GA4 |___|___|___|___|___|___|
GA5. ¿Cuánto tiene que pagar en total?	|___|___|___| , |___|___|___| pesos ***→Pase a GA7***	GA5 |___|___|___|___|___|___|
GA6. ¿Cuánto paga de renta al mes?	|___|___| , |___|___|___| pesos	GA6 |___|___|___|___|___|___|

Concepto	GA7. Aproximadamente, ¿cuánto gasta su familia en los siguientes conceptos: *[Leer la lista de conceptos y anotar el monto y periodo]* GA7_M. MONTO EN PESOS	GA7_P. PERIODO 1. Diario 2. Semanal 3. Mensual 4. Bimestral 5. Anual	GA8. Aproximadamente, ¿cuánto gastaba su familia en 2004 en los siguientes conceptos: *[Leer la lista de conceptos y anotar el monto y periodo]* GA8_M. MONTO EN PESOS	GA8_P. PERIODO 1. Diario 2. Semanal 3. Mensual 4. Bimestral 5. Anual
1. Alimentación	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
2. Electricidad	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
3. Teléfono	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
4. Agua	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
5. Gas u otro combustible para cocinar	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
6. Transporte público	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
7. Combustible para transporte propio	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
8. Educación	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
9. Salud	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
10. Ropa	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
11. Compra de muebles	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
12. Compra de electrodomésticos	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
13. Reparación, mejora o adición a la casa	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|
14. Vacaciones y entretenimiento	|___|___| , |___|___|___|	|___|	|___|___| , |___|___|___|	|___|

IV. Características de la vivienda

ACT1.	Sin contar pasillos ni baños, ¿cuántos cuartos tiene en total su vivienda, contando la cocina?	|___|___| cuartos	ACT1 |___|___|
ACT2.	Aproximadamente, ¿cuántos focos tiene su vivienda?	|___|___| focos	ACT2 |___|___|
ACT3.	¿De qué material es la mayor parte del piso de esta casa?	( ) 1. Tierra ( ) 2. Cemento o firme ( ) 3. Madera, mosaico u otros recubrimientos	ACT3 |___|
ACT4.	¿En este vivienda tienen: *[Seleccione sólo una opción]*	( ) 1. agua entubada dentro de la vivienda? ( ) 2. agua entubada fuera de la vivienda (pero dentro del terreno)? ( ) 3. agua entubada de llave pública (o hidrante)? ( ) 4. agua de pipa? ( ) 5. agua de un pozo, río, lago, arroyo u otra? ( ) 6. Otro	ACT4 |___|
ACT5.	¿Su vivienda cuenta con drenaje?	( ) 1. Sí ( ) 0. No	ACT5 |___|

V. Activos de la vivienda

Bienes	ACT6. ¿Con cuáles de los bienes que le voy a mencionar cuenta su familia? *[Leer la lista de bienes]* 1. Sí 0. No →*Pase al siguiente bien*		ACT7. ¿Cuántos tiene de cada uno de estos bienes? *[Mencione los bienes con que cuenta]*		ACT8. ¿Adquirió alguno de estos bienes durante el 2005? 1. Sí 0. No		ACT9. Si usted tuviera que vender estos bienes, aproximadamente, ¿cuánto dinero cree que le darían? *[Sumar el precio todos los bienes del renglón]*	
1. Televisión		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
2. Estéreo (radio)		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
3. Refrigerador		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
4. Estufa de gas		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
5. Lavadora		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
6. Calentador de gas (boiler)		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
7. Videocasetera o DVD		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
8. Bicicleta o motocicleta		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
9. Automóvil/camioneta		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
10. Teléfono fijo		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
11. Teléfono celular		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
12. Computadora		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
13. Sala		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|
14. Servicio de TV por cable o por antena		|___|		|___|		|___|		|___|___|,|___|___|___|

VI. Otros activos de la familia. Tierras.

ACT10. ¿Usted o su familia tienen tierras (aunque no siembren)? ( ) 1. Sí ( ) 0. No →*Pase a ACT20* ACT10 |___|

Régimen	ACT11. ¿Cuántas hectáreas de riego y de temporal tiene su familia? Hectáreas = 10,000 m²		ACT12. De esta tierra, ¿cuánta superficie es ejidal o comunal? Hectáreas	ACT13. Y, ¿cuánta superficie es de propiedad privada? Hectáreas	ACT14. Si usted quisiera y pudiera vender estas tierras, aproximadamente, ¿cuánto cree que le darían por ellas? ACT14_M Pesos	ACT14_U Unidad 1. Metro² 2. Hectárea	ACT15. ¿Cuánta superficie **adquirió** en 2005? Hectáreas	ACT16. ¿Cuánta superficie **vendió** en 2005? Hectáreas
1. Riego	|___|___|___|.___|	→*Si contesta "0", pase al siguiente renglón*	|___|___|___|.___|	|___|___|___|.___|	|___|,___|___|___|	|___|	|___|___|___|.___|	|___|___|___|.___|
2. Temporal	|___|___|___|.___|	→*Si contesta "0", pase a ACT17*	|___|___|___|.___|	|___|___|___|.___|	|___|,___|___|___|	|___|	|___|___|___|.___|	|___|___|___|.___|

ACT17. ¿Usted o algún otro miembro de su familia siembra actualmente en estas tierras? ( ) 1. Sí ( ) 0. No →*Pase a ACT19* ACT17 |___|

ACT18. ¿Qué cultivos siembran? ACT18_S

ACT19. ¿Usted o algún miembro de su familia utiliza estas tierras para pastoreo? ( ) 1. Sí ( ) 0. No ACT19 |___|

VII. Otros activos de la familia. Animales.

ACT20. ¿Usted o su familia tienen ganado o animales? ( ) 1. Sí ( ) 0. No →*Pase a ACT25* ACT20|___|

Especie	ACT21. ¿De cuáles?, ¿cuántos tiene de cada especie? Cantidad	ACT22. Si usted tuviera que vender estos animales, aproximadamente, ¿en cuánto dinero cree que los vendería? Pesos por animal o colmena	ACT23. ¿Cuántos **adquirió** en 2005? Cantidad	ACT24. ¿Cuántos **vendió** en 2005? Cantidad
1. Bovinos	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|
2. Porcinos	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|
3. Caprinos	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|
4. Ovinos	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|
5. Aves	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|
6. Abejas *(número de colmenas)*	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|
7. Otro. Especifique:	|___|___|___|	|___|,___|___|___|	|___|___|___|	|___|___|___|

VIII. Negocios de la familia

ACT25. ¿Tiene usted algún negocio?	( ) 1. Sí ( ) 0. No → ***Pase a ACT27***	ACT25 |___|
ACT26. ¿En qué consiste(n) su negocio(s)? a) *¿Qué hace principalmente?* b) *¿De qué material es lo que hace? ó ¿qué tipo de servicio presta?*	Negocio 1.	ACT26_N |___| ACT26_1s
	Negocio 2	ACT26_2s
	Negocio 3	ACT26_3s
ACT27. ¿Algún otro miembro de su familia tiene un negocio?	( ) 1. Sí ( ) 0. No → ***Pase a AH1***	ACT27 |___|
ACT28. ¿Qué negocios tienen los miembros de su familia? a) *¿Qué hace principalmente?* b) *¿De qué material es lo que hace? ó ¿qué tipo de servicio presta?*	Negocio 1.	ACT28_N |___| ACT28_1s
	Negocio 2.	ACT28_2s
	Negocio 3.	ACT28_3s
	Negocio 4.	ACT28_4s
	Negocio 5.	ACT28_5s

CUARTA SECCIÓN. Ahorro y crédito.

IX. Cuentas de ahorro

Opciones	AH1. Actualmente, ¿usted tiene algún ahorro o inversión en alguna de las siguientes opciones: 1. Sí tiene 0. No tiene → ***Pase a AH3*** *[Leer las opciones y anotar textual el "Especifique", además del código que corresponda en cada renglón]*		AH2. Aproximadamente, ¿cuánto tiene ahorrado? 99. No quiso contestar esta pregunta	
1. Banco, *¿con cuáles?*	*Especifique:*	|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
2. Bansefi		|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
3. Una microfinanciera, *¿con cuáles?*	*Especifique:*	|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
4. Caja de ahorro		|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
5. Cooperativa		|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
6. Otra institución	*Especifique:*	|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
7. "Guardado en casa"		|___|		|___|___|___|,|___|___|___|
8. Otro	*Especifique:*	|___|		|___|___|___|,|___|___|___|

Sólo si el acreditado tiene algún ahorro o inversión de acuerdo con AH1, preguntar: AH3. ¿Con qué propósito ahorra?	( ) 1. Ninguno en particular ( ) 2. Invertir en el negocio ( ) 3. Comprar algún electrodoméstico	( ) 4. Pagar la colegiatura ( ) 5. Salir de vacaciones ( ) 6. Otro, *especifique*:_____ _____	AH3_1 |___| AH3_4 |___| AH3_2 |___| AH3_5 |___| AH3_3 |___| AH3_6 |___| AH3_6S
AH4. Actualmente, ¿algún otro miembro de su familia tiene ahorro o inversión en alguna de las siguientes opciones: *[Leer las opciones y tachar las que conteste afirmativamente]*	( ) 1. Banco ( ) 2. Bansefi ( ) 3. Una microfinanciera ( ) 4. Caja de ahorro	( ) 5. Cooperativa ( ) 6. Otra institución ( ) 7. "Guardado en casa" ( ) 0. No tienen ahorros	AH4_1 |___| AH4_5 |___| AH4_2 |___| AH4_6 |___| AH4_3 |___| AH4_7 |___| AH4_4 |___| AH4_0 |___|

X. Tandas

TAN1.	En el 2005, ¿participó en alguna tanda?	( ) 1. Sí ( ) 0. No →***Pase a CB1***	TAN1 |___|
TAN2.	¿En cuántas tandas participó en 2005?	|___|___| tandas	TAN 2|___|___|
TAN3.	¿Con qué propósito participó en la última tanda de 2005?		TAN3_S
TAN4.	¿De cuántos números fue la última tanda de 2005?	|___|___| números	TAN4 |___|___|
TAN5.	¿Qué números (turnos) le tocaron en esa tanda?	|___|___| |___|___| |___|___|	TAN5_1 |___|___| TAN5_2 |___|___| TAN5_3 |___|___|

TAN6. ¿Vendió su turno?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→*Pase a TAN8***	TAN6 |___|
TAN7. ¿En cuánto lo vendió?	|___|___| , |___|___|___| pesos	TAN7 |___|___|___|___|___|
TAN8. ¿Con qué frecuencia se hacen o hacían los pagos?	( ) 1. Cada semana ( ) 3. Cada mes ( ) 2. Cada quince días ( ) 4. Otro, *especifique:* _____	TAN8 |___| TAN8_4S
TAN9. ¿Qué cantidad da o daba cada vez?	|___|___| , |___|___|___| pesos	TAN9 |___|___|___|___|___|

XI. Crédito bancario

CB1. ¿Tiene usted tarjeta de crédito bancaria?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→*Pase a CB8***	CB1 |___|
CB2. ¿De qué bancos?	( ) 1. Banamex ( ) 5. Banorte ( ) 2. BBVA Bancomer ( ) 6. Santander Serfin ( ) 3. HSBC ( ) 7. Scotiabank ( ) 4. Banco Azteca ( ) 8. Otro, *especifique:* _____	CB2_1 |___| CB2_5 |___| CB2_2 |___| CB2_6 |___| CB2_3 |___| CB2_7 |___| CB2_4 |___| CB2_8 |___| CB2_8S
CB3. ¿Desde cuándo usa la tarjeta de crédito? *[Anotar la fecha de la 1er tarjeta]*	|_____| |___|___|___|___| Mes Año *Si tiene tres meses o menos* **→*Pase a CB8***	CB3_m |___|___| CB3_a |___|___|___|___|
CB4. ¿Qué compró durante el año pasado con la tarjeta? *[Leer las opciones]*	1. Alimentos ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_1 |___|
	2. Ropa ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_2 |___|
	3. Electrodomésticos ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_3 |___|
	4. Muebles ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_4 |___|
	5. Colegiaturas ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_5 |___|
	6. Operación del negocio ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_6 |___|
	7. Otros, *especifique:* _____ ( ) 1. Sí ( ) 0. No	CB4_7 |___| CB4_7s
CB5. Al 31 de diciembre del 2005, ¿debía usted dinero de la tarjeta?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→ *Pase a CB7***	CB5 |___|
CB6. ¿Cuánto dinero debía aproximadamente?	|___|___|___| , |___|___|___| pesos	CB6 |___|___|___|___|___|___|
CB7. ¿Cuál es su límite de crédito? *[Anote "97" si no tiene límite]*	|___|___|___| , |___|___|___| pesos	CB7 |___|___|___|___|___|___|
CB8. ¿Algún otro miembro de su familia cuenta con tarjeta de crédito bancaria?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→ *Pase a CC1*** ( ) 8. No sabe **→ *Pase a CC1***	CB8 |___|
CB9. Al 31 de diciembre de 2005 ¿su(s) familiar(es) debía(n) dinero de la tarjeta?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ( ) 8. No sabe	CB9 |___|

XII. Crédito comercial

CC1. ¿Tiene usted crédito de tiendas comerciales?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→*Pase a CC6*** ( ) 8. No sabe **→*Pase a CC6***	CC1 |___|
CC2. ¿De qué tiendas?	( ) 1. Elektra ( ) 5. Walt-Mart ( ) 9. Soriana ( ) 2. Famsa ( ) 6. Gigante ( ) 10. Suburbia ( ) 3. Coppel ( ) 7. Comercial Mexicana ( ) 11. Otra tienda, *especifique:* ( ) 4. Salinas y Rocha ( ) 8. Chedraui _____	CC2_1 |___| CC2_5 |___| CC2_9 |___| CC2_2 |___| CC2_6 |___| CC2_10 |___| CC2_3 |___| CC2_7 |___| CC2_11 |___| CC2_4 |___| CC2_8 |___| CC2_11S
CC3. ¿Qué compró durante el último año con su crédito?	( ) 1. Alimentos ( ) 3. Electrodomésticos ( ) 5. Operación del negocio ( ) 2. Ropa ( ) 4. Muebles ( ) 6. Otros, *especifique:* _____	CC3_1 |___| CC3_4 |___| CC3_2 |___| CC3_5 |___| CC3_3 |___| CC3_6 |___| CC3_6S
CC4. Al 31 de diciembre del 2005, ¿debía dinero a alguna de estas tiendas?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→*Pase a CC6***	CC4 |___|
CC5. ¿Cuánto dinero debía?	|___|___|___| , |___|___|___| pesos	CC5 |___|___|___|___|___|___|
CC6. ¿Algún otro miembro de su familia tiene crédito de tienda comercial?	( ) 1. Sí ( ) 0. No **→*Pase al FILTRO 1*** ( ) 8. No sabe **→*Pase al FILTRO 1***	CC6 |___|
CC7. Al 31 de diciembre del 2005 su familiar ¿debía dinero?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ( ) 8. No sabe	CC7 |___|

FILTRO 1

FIL1 |___\|

( ) Caso 1. El informante es el acreditado **→*Continúe***

( ) Caso 2. El informante NO es el acreditado **→*Termine por el momento e intente nuevamente una cita con el acreditado o dueño del negocio para continuar el levantamiento de la información restante (hasta tres intentos).***

Número de intento	FIL2. Fecha de visita *[Día / Mes / Año]*	FIL3. Motivo por el que no pudo aplicarse la encuesta
1		
2		
3		

XIII. Características de los créditos obtenidos con microfinancieras

CRE1. En total, ¿cuántos créditos le ha otorgado a usted alguna microfinanciera?	|___|___| créditos	CRE1 |___|___|

	Ciclo	CRE2. ¿En qué fechas obtuvo estos créditos? *[Comience por el más reciente y anote mes y año]*		CRE3. ¿Qué institución se lo otorgó?		CRE4. ¿Cuánto dinero le prestaron?	CRE5. ¿Para qué solicitó el crédito?
1			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
2			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
3			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
4			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
5			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
6			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
7			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
8			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
9			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	
10			|___|___| |___|___|		|___|___|	|___|___|,|___|___|___|	

XIV. Características del crédito más reciente

CRE6. Respecto al crédito más reciente, ¿cuánto dinero solicitó usted?	|___|___| , |___|___|___| pesos	CRE6|___|___|___|___|___|
CRE7. Respecto a ese mismo crédito, ¿específicamente para qué lo utilizó? *[Anotar textualmente la respuesta]*		CRE7_S
CRE8. ¿Ya terminó de pagar ese crédito o lo sigue pagando?	( ) 1. Ya terminó de pagar su crédito ( ) 2. Aún no ha terminado de pagar su crédito ***→Pase a CRE10***	CRE8 |___|
CRE9. ¿Cuánto pagó en total?	|___|___| , |___|___|___| pesos ***→ Pase a CRE14***	CRE9 |___|___|___|___|___|
CRE10. ¿Va al corriente con sus pagos?	( ) 1. Sí ***→ Pase a CRE13*** ( ) 0. No	CRE10 |___|
CRE11. ¿Cuántos pagos dejó de hacer?	|___|___| pagos	CRE11 |___|___|
CRE12. ¿Por qué dejó de pagar?		CRE12_S
CRE13. Hasta la fecha, del préstamo (crédito) que recibió, ¿cuánto ya ha pagado?	|___|___| , |___|___|___| pesos	CRE13|___|___|___|___|___|

CRE14. ¿Qué plazo le dieron para pagar?	( ) 1. |___|___| |___|___| |___|___| |___|___| Días Semanas Meses Años ( ) 8. No sabe	CRE14 |___| CRE14_d |___|___| CRE14_s |___|___| CRE14_m |___|___| CRE14_a |___|___|
CRE15. ¿Cada cuándo paga o pagaba?	( ) 1. Semanalmente ( ) 4. Un solo pago ( ) 2. Quincenalmente ( ) 5. Otro, *especifique:* ( ) 3. Mensualmente _____	CRE15 |___| CRE15_S
CRE16. ¿Cuánto paga o pagaba cada vez (en cada ocasión)?	|___|___| , |___|___|___| pesos	CRE16 |___|___|___|___|___|
CRE17. En total, ¿cuántos pagos tiene o tuvo que hacer?	|___|___| pagos	CRE17 |___|___|
CRE18. ¿Tuvo usted que hacer algún pago adicional a los que hacía periódicamente?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ***→Pase a CRE20***	CRE18 |___|
CRE19. ¿De cuánto fue ese pago? *[Si es más de un pago, sumar las cantidades]*	|___|___| , |___|___|___| pesos	CRE19 |___|___|___|___|___|
CRE20. ¿Sabe usted cuál fue la tasa de interés a la que le prestaron?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ***→Pase a CRE22***	CRE20 |___|
CRE21. ¿A qué tasa le prestaron? *[Anote la tasa y seleccione un periodo]*	|___|___| . |___| % ( ) 1. Mensual ( ) 2. Anual	CRE21_P |___|___| . |___| CRE21_T |___|
CRE22. Para pagar el préstamo: *[Leer las opciones]*	( ) 1. Asiste a alguna asamblea ( ) 2. Acude personalmente a la microfinanciera ***→ Pase a CRE25*** ( ) 3. Pasa alguien a cobrarle directamente ***→ Pase a CRE27***	CRE 22|___|
CRE23. ¿Cuánto tiempo emplea (empleaba) en promedio en cada reunión?	|___|___| horas |___|___| minutos	CRE23_h |___|___| CRE23_m |___|___|
CRE24. Cada vez que acude (acudía) a hacer sus pagos, ¿cuánto tiempo hace (hacía) de traslado entre su casa y la reunión? *[Incluya el tiempo de ida y vuelta, caminando y en cualquier medio de transporte]*	|___|___| horas |___|___| minutos } ***Pase a CRE27***	CRE24_h |___|___| CRE24_m |___|___|
CRE25. ¿Cuánto tiempo emplea (empleaba) en promedio en cada visita a la microfinanciera?	|___|___| horas |___|___| minutos	CRE25_h |___|___| CRE25_m |___|___|
CRE26. Cada vez que acude (acudía) a hacer sus pagos, ¿cuánto tiempo hace (hacía) de traslado entre su casa y la oficina? *[Incluya el tiempo de ida y vuelta, caminando y en cualquier medio de transporte]*	|___|___| horas |___|___| minutos	CRE26_h |___|___| CRE26_m |___|___|
CRE27. ¿Para pagar tuvo que vender algo, empeñar algo, pedir prestado o participar en una tanda? *[Si contesta más de una opción, preguntar por la principal]*	( ) 1. Tuvo que pedir prestado ( ) 2. Tuvo que vender algo ( ) 3. Tuvo que empeñar algo ( ) 4. Tuvo que participar en una tanda } ***Pase a CRE29*** ( ) 5. Ninguna de las anteriores	CRE27 |___|

CRE28. ¿Quién le prestó el dinero para pagar?	( ) 1. Prestamista ( ) 2. Amigo ( ) 3. Familiar ( ) 4. Otro, *especifique:* _____	CRE 28|___| CRE28_4S
CRE29. ¿Cómo hizo la solicitud para el crédito más reciente? *[Leer las opciones]*	( ) 1. De forma individual → ***Pase a CRE33*** ( ) 2. A través de un grupo solidario	CRE29 |___|
CRE30. ¿Cuántas personas forman el grupo solidario?	|___|___| personas	CRE 30 |___|___|
CRE31. ¿Cuántas de estas personas son familiares suyos?	|___|___| personas	CRE 31 |___|___|
CRE32. En general, ¿para qué negocios o con qué propósitos solicitaron sus créditos los miembros de este grupo? *[Anote los tres negocios que el acreditado considere son más frecuentes]*	1. _____ 2. _____ 3. _____	CRE32_1S CRE32_2S CRE32_3S

XV. Proceso de solicitud del primer crédito con la Micro Financiera actual

CRE33. ( ) CASO 1. El acreditado ha obtenido un solo crédito de forma individual → ***Pase a CRE41*** ( ) CASO 2. El acreditado ha obtenido un solo crédito a través de un grupo solidario → ***Pase a CRE38*** ( ) CASO 3. El acreditado ha obtenido más de un crédito → ***Comience en CRE34***		CRE33 |___|
CRE34. ¿Cómo hizo la solicitud de su primer crédito con la microfinanciera actual? *[Leer las opciones]*	( ) 1. De forma individual → ***Pase a CRE41*** ( ) 2. A través de un grupo solidario	CRE34 |___|
CRE35. ¿Cuántas personas formaban el grupo solidario?	|___|___| personas	CRE 35|___|___|
CRE36. ¿Cuántas de estas personas son familiares suyos?	|___|___| personas	CRE 36|___|___|
CRE37. En general, ¿para qué negocios o con qué propósitos solicitaron sus créditos los miembros de este grupo? *[Anote los tres negocios que el acreditado considere son más frecuentes]*	1. _____ 2. _____ 3. _____	CRE37_1S CRE37_2S CRE37_3S
CRE38. En general, ¿todos los miembros del grupo solidario pagaron o han pagado la parte que les corresponde?	( ) 1. Sí, todos han pagado → ***Pase a CRE40*** ( ) 8. No sabe → ***Pase a CRE40*** ( ) 0. No, no todos han pagado	CRE38 |___|
CRE39. ¿Por qué no han pagado?		CRE39_S
CRE40. Para usted, ¿cuáles han sido los principales problemas que se han presentado en su grupo solidario?		CRE40_S

CRE41. ¿Cómo se enteró de los créditos de la microfinanciera?	( ) 1. Por un amigo o familiar ( ) 2. Por una asociación ( ) 3. Por un anuncio ( ) 4. Otro, *especifique:* _____	CRE41 |___| CRE41_S
CRE42. ¿En qué fecha presentó su primera solicitud de crédito?	|_____| |___|___|___|___| *Mes* *Año*	CRE42_m |___|___| CRE42_a |___|___|___|___|
CRE43. Aproximadamente, ¿cuánto tiempo pasó entre la solicitud y la aprobación del crédito?	( ) 1. |___|___| días ( ) 8. No se acuerda |___|___| meses	CRE43 |___| CRE 43_D |___|___| CRE 43_M |___|___|
CRE44. ¿Le pidieron alguna garantía o aval?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ***→ Pase a CRE46***	CRE44 |___|
CRE45. ¿Qué le pidieron?	( ) 1. Escrituras ( ) 4. Otro, *especifique:* _____ ( ) 2. Alguna pertenencia _____ ( ) 3. Aval	CRE45 |___| CRE45_S
CRE46. ¿Le asesoraron para la integración de la solicitud?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ***→ Pase a CRE51***	CRE46 |___|
CRE47. ¿Quién le asesoró?	( ) 1. Personal de la Micro Financiera ( ) 2. Otra persona ***→ Pase a CRE51***	CRE47 |___|
CRE48. ¿Cómo calificaría la asesoría del personal? *[Leer opciones]*	( ) 1. Buena ( ) 2. Regular ( ) 3. Mala	CRE48 |___|
CRE49. ¿Le sirvió esta asesoría?	( ) 1. Sí ***→ Pase a CRE51*** ( ) 0. No	CRE49 |___|
CRE50. ¿Por qué no le sirvió la asesoría?		CRE50_S
CRE51. ¿Tuvo alguna dificultad para poder presentar su solicitud?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ***→ Pase a CRE53***	CRE51|___|
CRE52. Mencione qué dificultades tuvo: *[No leer las opciones]*	( ) 1. Le faltaban documentos ( ) 2. La información que le dieron fue equivocada o confusa ( ) 3. La microfinanciera está muy lejos de su casa ( ) 4. Otra, *especifique:* _____	CRE 52_1 |___| CRE 52_3 |___| CRE 52_2 |___| CRE 52_4 |___| CRE52_4S
CRE53. ¿Cuántas veces (días distintos) tuvo que acudir para realizar trámites en las oficinas de la microfinanciera o al lugar de reunión del grupo antes de obtener su crédito?	|___|___| veces	CRE53_V |___|___|
CRE54. Aproximadamente, ¿cuántas horas invirtió en total en la realización de los trámites para obtener el crédito? *[Incluyendo tiempo en la oficina, en reuniones informativas y en el traslado]*	|___|___|___| horas	CRE54_H |___|___|___|
CRE55. ¿Le cobraron comisiones por apertura?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ( ) 8. No sabe	CRE55 |___|
CRE56. ¿Le cobraron comisiones de algún otro tipo?	( ) 1. Sí ( ) 0. No ( ) 8. No sabe	CRE56 |___|
CRE57. ¿Cómo considera que fue el trámite para conseguir el crédito? *[Leer opciones]*	( ) 1. Sencillo ( ) 2. Regular ( ) 3. Complicado	CRE57 |___|

CRE58. De acuerdo con la siguiente escala, ¿cómo calificaría en general el servicio prestado para obtener un crédito? *[Leer opciones]*	( ) 1. Muy bueno (excelente) ( ) 4. Malo ( ) 2. Bueno ( ) 5. Muy malo (pésimo) ( ) 3. Regular (ni bueno ni malo)	CRE58 |___|
CRE59. ¿Hay alguien más de su familia que cuente con crédito con alguna Micro Financiera?	( ) 1. Sí ( ) 0. No →***Pase a NE1***	CRE59_S
CRE60. ¿Cuántos miembros más de su familia cuentan con este tipo de créditos?	|___| personas	CRE60 |___|

SEXTA SECCIÓN. Características y activos del negocio.

XVI. Características del negocio. Parte 1.

NE1. Respecto al crédito más reciente que usted obtuvo con alguna microfinanciera, ¿fue para su negocio?	( ) 1. Sí, fue para mi negocio →***Pase a NE6*** ( ) 2. No, lo utilicé en el negocio de alguien más →***Pase a NE4*** ( ) 3. No, no fue para algún negocio	NE1|___|
Preguntar sólo si el acreditado ha recibido más de un crédito, sino pase a NE3: NE2. ¿Alguno de los créditos anteriores fue utilizado para algún negocio?	( ) 1. Sí →***Pase a NE6 y refiérase a este negocio.*** ( ) 0. No	NE2|___|
NE3. Actualmente, ¿tiene usted algún negocio?	( ) 1. Sí →***Pase a NE11 y refiérase a este negocio o al que el acreditado considere como su principal negocio, si tiene más de uno.*** ( ) 0. No →***Pase a CCOM1 de la hoja 22.***	NE3|___|
NE4. ¿De quién es el negocio para el cual usted solicitó el crédito?		NE4_S
NE5. ¿Por qué solicitó usted el crédito en lugar del propietario del negocio?		NE5_S
NE6. ¿En qué consiste o consistía este negocio? a. ¿Qué hace (hacía) principalmente? *¿Fabrica, maquila, produce, elabora, repara, vende, cría, siembra o presta algún servicio?* b. ¿De qué material es lo que hace (hacía)? ó ¿qué tipo de servicio presta (prestaba)?		NE6_S
NE7. Respecto a este negocio, ¿actualmente se dedica usted (el dueño) a esta misma actividad?	( ) 1. No, porque cambié (cambió) de negocio ( ) 2. No, porque cerré (cerró) el negocio ( ) 3. Sí, me dedico (se dedica) a esta misma actividad	→***Pase a NE9*** →( ) 1. Si el negocio es propio →***Pase a NE12*** →( ) 2. Si el negocio es de un tercero →***Suspenda la entrevista hasta concertar una cita con el dueño administrador del negocio. Pase a FILTRO 2 para registrar el resultado.***	NE7 |___| NE7_3F |___|

NE8. ¿Por qué cambió de negocio?		( ) 1. Si el negocio es propio → ***Pase a NE11*** ( ) 2. Si el negocio es de un tercero → ***Suspenda la entrevista hasta concertar una cita con el dueño administrador del negocio. Pase a FILTRO 2 para registrar el resultado.***	NE8_S NE8_F |___|
NE9. ¿Por qué cerró su negocio?			NE9_S
NE10. ¿En qué fecha cerró su negocio?	|_____| |__|__|__|__| Mes Año	***Pase a CCOM1***	NE10_m |___|___| NE10_a |___|___|___|___|

FILTRO 2

( ) Caso 1. Se concertó cita con el dueño administrador del negocio y se le entrevistó

( ) 1. Si cambió de negocio → ***Pase a NE11*** — FIL4 \|___\|

( ) 2. Si aún tiene el mismo negocio → ***Pase a NE12*** — FIL4_2S

( ) Caso 2. No fue posible entrevistar al dueño administrador del negocio porque:

_____

_____

→ ***Terminar la entrevista***

XVII. Características y activos del negocio. Parte 2.

NE11. ¿En qué consiste este negocio? a. ¿Qué hace principalmente? *¿Fabrica, maquila, produce, elabora, repara, vende, cría, siembra o presta algún servicio?* b. ¿De qué material es lo que hace? ó ¿qué tipo de servicio presta?		NE11_S
NE12. ¿Dónde realiza sus actividades? *[Opción múltiple]*	( ) 1. En su domicilio, sin una instalación especial ( ) 2. En su domicilio, con una instalación especial → NE12_2c. ¿Cuántos cuartos del hogar utiliza? |___| ( ) 3. Ambulante de casa en casa o en la calle ( ) 4. Puesto improvisado en la vía pública o tianguis ( ) 5. Puesto fijo en la calle ( ) 6. En un local, taller, fábrica o establecimiento ( ) 7. En el domicilio de los clientes ( ) 8. En vehículo para el transporte de personas o mercancías como taxi, pesero o camión → ***Pase a NE15*** ( ) 9. Otro lugar no mencionado anteriormente, *especifique:* _____	NE12_1 |___| NE12_2 |___| NE12_2C|___| NE12_3 |___| NE12_4 |___| NE12_5 |___| NE12_6 |___| NE12_7 |___| NE12_8 |___| NE12_9 |___| NE12_9S
NE13. ¿Ha estado usted en este mismo lugar desde que inició este negocio?	( ) 1. Sí, desde que comencé el negocio → ***Pase a NE15*** ( ) 2. No, comencé en otro lugar	NE13|___|

NE14. ¿Por qué se cambió a este nuevo lugar?		NE14_S
NE15. ¿Esta actividad la realiza…	( ) 1. durante todo el año? ( ) 2. sólo en algunas épocas del año?	NE15 |___|
NE16. ¿Cómo decidió el tipo o giro del negocio?		NE16_S
NE17. ¿Cuál fue el motivo por el cual decidió establecer este negocio?		NE17_S
NE18. ¿En qué fecha inició este negocio?	|_____| |___|___|___|___| *Mes* *Año*	NE18_m |___|___| NE18_a |___|___|___|___|
NE19. ¿De dónde obtuvo los recursos para iniciar este negocio? *[Respuesta de opción múltiple]*	( ) 1. Recursos propios ( ) 2. Préstamos de familiares ( ) 3. Prestamista ( ) 4. Organización a la que pertenece ( ) 5. Apoyos gubernamentales ( ) 6. Remesas ( ) 7. Crédito bancario ( ) 8. Microfinanciera. *Especifique cuál:* _____ ( ) 9. Otro. *Especifique:* _____	NE19_1 |___| NE19_2 |___| NE19_3 |___| NE19_4 |___| NE19_5 |___| NE19_6 |___| NE19_7 |___| NE19_8 |___| NE19_8S NE19_9 |___| NE19_9S

Tipo de asesoría	NE20. Para el establecimiento de su negocio, usted tuvo asesoría para: 1. Sí tuvo asesoría 0. No tuvo → ***Pase al sig. renglón*** *[Leer opciones del tipo de asesoría]*		NE21. ¿La asesoría se la otorgó la Micro Financiera? 1. Sí 0. No	
1. Obtener el crédito		|___|		|___|
2. El manejo del crédito		|___|		|___|
3. El manejo administrativo y contable de su negocio		|___|		|___|

NE22. ¿Cuenta en su negocio con socios?	( ) 1. Sí ( ) 0. No →***Pase a NE24***	NE22 |___|
NE23. ¿Todos son familiares?	( ) 1. Sí ( ) 0. No	NE23 |___|
NE24. ¿Cuántas personas se ocuparon o trabajaron en su negocio el mes pasado incluyéndolo a usted?	( ) 1. Una, sólo yo →***Pase a NE28*** ( ) 2. |___|___| personas	NE24 |___| NE24_P |___|___|

	f. Miembros de la familia	t. Trabajadores que no viven en el hogar
NE25. ¿Cuántas de estas personas son miembros del hogar y cuántas son trabajadores que no viven en el hogar?	|___|___|	|___|___|
NE26. ¿Cuántas trabajaron de manera permanente?	|___|___|	|___|___|
NE27. ¿Cuántos de sus trabajadores temporales y permanentes recibieron un pago por su trabajo?	|___|___|	|___|___|

NE28. ¿Cuántas personas se ocuparon o trabajaron en su negocio en diciembre de 2004, incluyéndolo a usted?	( ) 1. Una, sólo yo →***Pase a NE32*** ( ) 2. |___|___| personas ( ) 5. No aplica porque no tenía el negocio →***Pase a NE32***	NE28 |___| NE28_PER |___|___|

	f. Miembros de la familia	t. Trabajadores que no viven en el hogar
NE29. ¿Cuántas de estas personas son miembros del hogar y cuántas son trabajadores que no viven en el hogar?	|___|___|	|___|___|
NE30. ¿Cuántas trabajaron de manera permanente?	|___|___|	|___|___|
NE31. ¿Cuántos de sus trabajadores temporales y permanentes recibieron un pago por su trabajo?	|___|___|	|___|___|

NE32. ¿Cuántas horas le dedica usted a su negocio? *[Anote las horas y el periodo: día o semana]*	|__|__| horas	( ) 1. Por día ( ) 2. Por semana
		NE32_H |__|__| NE32_P |__|

NE33. Aproximadamente, ¿a cuánto ascienden los gastos mensuales de su negocio por los siguientes conceptos?

1. Renta o mensualidad	|__|__|,|__|__|__|	6. Pago de sueldos y salarios	|__|__|,|__|__|__|
2. Electricidad	|__|__|,|__|__|__|	7. Compra de materia prima	|__|__|,|__|__|__|
3. Gas	|__|__|,|__|__|__|	8. Compra de mercancía o artículos para su venta	|__|__|,|__|__|__|
4. Agua	|__|__|,|__|__|__|	9. Alquiler de transporte	|__|__|,|__|__|__|
5. Teléfono	|__|__|,|__|__|__|	10. Otros gastos no considerados en las categorías anteriores	|__|__|,|__|__|__|
		Especifique:	

NE34. Aproximadamente, ¿a cuánto ascienden los ingresos mensuales de su negocio?	NE34 |__|__|,|__|__|__|
NE35. En promedio, ¿a cuánto ascendían los ingresos mensuales de su negocio en 2004? *[Si no tenía el negocio en 2004, anotar "995" y NO contestar NE37 ni NE39]*	NE35 |__|__|,|__|__|__|

Destino	NE36. De los ingresos totales de su negocio en 2005:	NE37. De los ingresos totales de su negocio en 2004:
1. ¿qué porcentaje ahorró?	|__|__|__| %	|__|__|__| %
2. ¿qué porcentaje invirtió en equipo como: muebles, estufa, refrigerador, máquinas de coser o mostradores?	|__|__|__| %	|__|__|__| %
3. ¿qué porcentaje utilizó en los gastos del hogar?	|__|__|__| %	|__|__|__| %
4. Subtotal *[No preguntar y calcular directamente. Si es mayor a 100%, ajustar lo necesario hasta llegar a 100% como máximo]*	|__|__|__| %	|__|__|__| %

Si los porcentajes de NE36 suman menos de 100%, preguntar: NE38. Durante el 2005, ¿en qué utilizó el resto de los ingresos?	NE38_S
Si los porcentajes de NE37 suman menos de 100%, preguntar: NE39. Durante 2004, ¿en qué utilizó el resto de los ingresos?	NE39_S
NE40. ¿Ha obtenido dinero para financiar su negocio? ( ) 1. Sí ( ) 0. No ➔***Pase a NE43***	NE40 |__|

NE41. ¿De quién? *Si menciona más de una fuente de financiamiento, preguntar:* NE42. ¿Cuál es la principal?	( ) 1. Prestamista ( ) 2. Ahorros propios ( ) 3. Familiar o amigos ( ) 4. Préstamo del trabajo ( ) 5. Caja de ahorro ( ) 6. Casa de empeño ( ) 7. Banco, especifique: _____ ( ) 8. Proveedores	( ) 9. Otro programa, *especifique:* _____ ( ) 10. Otra fuente, *especifique:* _____ Principal: |__|__|	NE41_1 |__| NE41_9 |__| NE41_2 |__| NE41_9S NE41_3 |__| NE41_10 |__| NE41_4 |__| NE41_10S NE41_5 |__| NE41_6 |__| NE41_7 |__| NE41_7S NE41_8 |__| NE42|__|__|

Tipo de bien	NE43. ¿Cuántos de los siguientes bienes tiene en su negocio? *[Leer la lista de bienes y anotar el número de bienes de cata tipo]*	*Respecto a los dos bienes de cada tipo adquiridos más recientemente:* NE44. ¿Cuáles adquirió antes de 2005 y cuáles durante 2005? 1. Adquirió antes de 2005 2. Adquirió en 2005 3. Adquirió en 2006		NE45. ¿Son propios? 1. Propios pagados 2. Propios pagándose 3. Rentados o prestados		*Solo si el negocio está en la casa, preguntar:* NE46. ¿Qué bienes utiliza exclusivamente para el negocio y cuáles comparte con la casa? 1. Exclusivos del negocio 2. Comparte con la casa 5. No aplica porque el negocio NO está en la casa		NE47. Si usted tuviera que vender estos bienes, aproximadamente, ¿en cuánto dinero cree que los vendería? *[Anotar el monto en pesos de cada bien]*	
		BIEN 1	BIEN 2	BIEN 1	BIEN 2	BIEN 1	BIEN 2	BIEN 1	BIEN 2
1. Televisión	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
2. Estéreo (radio)	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
3. Refrigerador	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
4. Estufa o parrilla de gas	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
5. Lavadora	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
6. Calentador de gas (boiler)	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
7. Videocasetera o DVD	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
8. Bicicleta o motocicleta	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
9. Automóvil/camioneta	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
10. Teléfono fijo	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
11. Teléfono celular	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
12. Computadora	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
13. Sala	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
14. Servicio de TV por cable o por antena	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
15. Sillas o bancas	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
16. Mesas	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
17. Anaqueles	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
18. Mostrador o barra	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
19. Maquinaria y equipo	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____
20. Otros. *Especificar:*	____ ___	___	___	___	___	___	___	_____	_____

XVIII. Condición comparativa

Rubro	CCOM1. Como resultado del crédito que obtuvo, ¿en cuáles de los siguientes aspectos considera que hubo una mejoría para su familia? 1. Sí hubo mejora 0. No hubo mejora → *Pase a CCOM3*		CCOM2. ¿En qué porcentaje considera usted que mejoró su situación?	CCOM3. ¿Por qué?
1. Alimentación		|__|	|__|__|__| %	
2. Salud		|__|	|__|__|__| %	
3. Educación		|__|	|__|__|__| %	
4. Vivienda		|__|	|__|__|__| %	
5. Vestido		|__|	|__|__|__| %	
6. Diversión (uso del tiempo libre)		|__|	|__|__|__| %	

CCOM4. Durante el último año, en general, ¿hubo algún evento o circunstancia que haya beneficiado el bienestar de su familia?		CCOM4_S
CCOM5. Durante el último año, en general, ¿hubo algún evento o circunstancia que haya afectado de forma negativa el bienestar a su familia?		CCOM5_S

- - - - Agradezca y termine - - - -

Hora de término |__|__| : |__|__|
Horas *Minutos*

OBSERVACIONES DEL ENCUESTADOR

_____

_____

_____

Cargo	Nombre(s)	Apellido Paterno	Apellido Materno	Clave	Fecha
Encuestador					
Supervisor					
Capturista					