UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

Evaluación de impacto 2009
Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

Reporte Final

RESUMEN EJECUTIVO SOBRE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PRONAFIM

Los resultados de la evaluación de impacto revelan que la estrategia del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) es pertinente respecto a la misión, visión y objetivos planteados. La evidencia empírica muestra que los apoyos otorgados a la población de bajos recursos entre 2008 y 2009, les ha permitido mantener en operación los negocios ya establecidos e invertir en activos productivos para su fortalecimiento y, marginalmente, la integración de nuevos negocios al circuito productivo.

IMPACTO

- Se encontró que los beneficiarios del programa obtuvieron una mejora en sus ingresos del negocio de 674 pesos anuales, en promedio, respecto a los no beneficiarios.
- Se obtuvo un incremento pequeño, pero estadísticamente significativo en el número de empleados en las microempresas que son dirigidas por beneficiarios del programa respecto a las microempresas de los que no recibieron apoyos por parte del programa.
- Los beneficiarios tuvieron mayores oportunidades de acceder a otros créditos. El análisis de impacto sugiere un incremento de 37.34 por ciento la posibilidad de obtener más créditos para el negocio del beneficiario respecto a los que no son beneficiarios, lo que demuestra que la participación en el PRONAFIM estimula el crecimiento y emprendimiento de las microempresas dirigidas por beneficiarios del programa.
- La participación en el PRONAFIM fomenta el bienestar del hogar, puesto que el programa impacta positivamente el gasto total de las familias, esto es 579 pesos más al mes si la familia es beneficiada por PRONAFIN en relación con los no beneficiarios. Asimismo, los componentes más favorecidos del gasto total, son los destinados a la educación y alimentación, los cuales fueron de 305.6 y 277 pesos al mes, respectivamente.
- El impacto de PRONAFIM en el empoderamiento de las mujeres beneficiarias fue positivo y significativo. El programa aumentó la probabilidad de que una mujer se

empodere en aproximadamente 0.10, en el año 2009. El resultado es relevante, dado que apunta a que las mujeres han logrado mayor poder de participación en la toma decisiones.

- PRONAFIM, también, aumentó la probabilidad de conformación de capital social de los hombres beneficiarios en 0.17. Lo cual implica, que el empoderamiento medido como el incremento en la participación en grupos comunitarios, a partir de la obtención de crédito o de la apertura de un negocio, tiene gran relevancia como un proceso que estimula la autodeterminación, la habilitación y la creatividad, lo que tiende a facilitar la intervención y participación del individuo en su comunidad.

PERCEPCIÓN

- Ha mejorado la percepción que los beneficiarios tienen en temas relacionados con el otorgamiento de los apoyos y la calidad de los servicios que prestan en 2008 con respecto a 2009, los beneficiarios ahora reciben una mejor atención por parte de su personal, se ha reducido el número de veces que se tiene que acudir a la Institución Microfinanciera ha realizar un trámite, así como el tiempo en el desarrollo de los mismos. Lo anterior se traduce en una mejor disposición para recomendar los servicios de las microfinanceiran e indirectamente una mejor percepción acerca de la operación del PRONAFIM.
- También ha mejorado la percepción de los beneficiarios con relación a las facilidades para realizar los pagos semanales y en lo referente a pagos extras solicitados a los beneficiarios para la realización de su trámite, lo cual se puede traducir en una mejora relativa en la eficiencia de la calidad del servicio.
- Asociado al anterior elemento operativo/ financiero, se ha encontrado evidencia de una mejora en la integración y confianza entre los beneficiarios participantes en el programa ya que unos a otros se apoyan para acudir a realizar los pagos conjuntos a la microfinanciera.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD

- No se encontró evidencia significativa de que el programa contribuya a la creación de nuevas empresas, esto es empíricamente atribuible a que usualmente los créditos son mayormente utilizados por los beneficiarios para inyectar capital de trabajo a microempresas o negocios en marcha, es decir, para fortalecer los negocios ya establecidos. Además, se debe tener presente que los resultados pueden estar asociados al contexto de la crisis económica mundial.
- Los resultados sugieren que PRONAFIM tiene un impacto muy discreto en la sostenibilidad de las microempresas , por lo que cabría la posibilidad de fortalecer este aspecto para la expansión de actividades económicas en pequeña escala. También, cabe destacar que este resultado esta asociado con la alta mortandad de negocios generada por la crisis económica mundial.
- Inicar acciones que permitan mejorar el funcionamiento de los canales de información hacia los usuarios. La información debe ser más clara y concisa, así como accesible y útil; posiblemente se tendrían que realizar monitoreos a las microfinancieras, es decir, establecer medidas de supervisión y de capacitación al personal encargado de atender a los usuarios, para proporcionar un mejor servicio en cuanto a proporcionar información del programa.

ÍNDICE GENERAL

1. Introducción 8
1.1 Antecedentes 12
1.2 Objetivos de la evaluación 12
1.3 Programa a evaluar 13
1.3.1 Descripción general del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) 13
1.3.2 Objetivos del PRONAFIM 14
1.3.3 Población objetivo del PRONAFIM 15
1.3.4 Mecánica operativa del PRONAFIM 16
1.4 Conclusiones y recomendaciones de evaluaciones anteriores 16
1.4.1 Conclusiones y recomendaciones 2004 16
1.4.2 Conclusiones y recomendaciones 2005 18
1.4.3 Conclusiones y recomendaciones 2006 19
1.4.4 Conclusiones y recomendaciones 2007 21
2. Marco conceptual 23
2.1 Microfinanzas 23
2.2 Capital social 26
2.3 Emprendimiento 28
2.4 Empoderamiento. 28
3. Planteamiento 33
3.1 Hipótesis 33
3.2 Cuestionamientos clave 33
4. Características de los beneficiarios y no beneficiairos 34
4.1 Nivel de pobreza 34
4.2 Distribución geográfica y características personales 35
4.3 Características socio demográfica de los hogares 37
4.4.Características de los microempresarios 39
5. Evaluación de impacto del programa PRONAFIM 43
5.1 Tendencias en las variaciones de los diferentes indicadores de resultado para la población beneficiaria y no beneficiaria (2008-2009) 44
5.1.1 Bienestar del hogar 44
5.1.2 Crecimiento y emprendimiento de las microempresas 49
5.1.3 Empoderamiento del Individuo 58
5.2 Datos y metodología para el análisis de impacto 65
5.2.1 Diseño muestral 66
5.2.2 Nivel de confiabilidad 67
5.2.3 Metodología de evaluación 67
5.2.4 Variables utilizadas 71
5.3 Análisis de impacto del programa PRONAFIM 74
5.3.1 Bienestar del hogar 74
5.3.2 Crecimiento y emprendimiento de las microempresas 79

5.3.3 Empoderamiento del individuo y creación de capital social 85
6 Percepción y satisfacción 88
6.1 Metodología y características generales de los beneficiarios y no beneficiarios ... 89
6.2 Patrones estadísticos sobre la percepción de los beneficiarios 90
6.2.1 Factores subjetivos 90
6.2.1.1 Utilidad o Percepción de impacto en la calidad de vida 90
6.2.1.2 Pertinencia 97
6.2.1.3 Calidad 98
6.1.2.4 Atención 101
6.2.2 Factores objetivos 104
6.2.2.1 Tiempo de traslado 104
6.2.2.2 Tipo de información proporcionada 105
6.2.2.3 Requisitos 108
7. Conclusiones y recomendaciones 125
8 BIBLIOGRAFÍA 137
9 ANEXOS 140

1. Introducción

En las últimas dos décadas los programas de microcréditos se han expandido rápidamente en los países en desarrollo, como una estrategia que ayuda a la población de bajos ingresos a superar el círculo de la pobreza. De hecho, se ha planteado como objetivo de la Cumbre Global de Microcrédito atender a 100 millones de los hogares más pobres del mundo para crear autoempleo y de tal manera cumplir con los Objetivos del Milenio, para lo cual, el sector de las microfinanzas ha jugado un papel central a través de sus servicios de crédito. De esta manera, cada vez más países han dirigido sus políticas públicas a la provisión directa de microcréditos que buscan impulsar actividades productivas en los segmentos más rezagados de la población (véase J. Morduch 1998, S. Khandker 2005, Herms y Lensink 2007, A. Islam 2008).

En el caso de México, el gobierno federal creó en mayo de 2001[1] el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) -con antecedente en el Programa de Banca Social y Microcréditos- cuyo objetivo general es el apoyar la creación y desarrollo de microempresas por parte de los emprendedores en condición de pobreza a través del acceso al financiamiento, mediante la conformación de un sistema sólido y autosustentable de Instituciones de Microfinanciamiento. Esto con la finalidad de impulsar el autoempleo, las prácticas productivas y fomentar la cultura de ahorro, generando ingresos para este sector de la población. Adicionalmente, se promueve el fortalecimiento del sector microfinanciero, otorgando créditos en condiciones preferenciales a las IMF para que éstas, otorguen microcréditos a la población objetivo.

El presente trabajo pretende evaluar el impacto de las acciones desarrolladas a través del PRONAFIM en dos aspectos. El primero, es analizar la percepción de los beneficiarios en cuanto al grado de satisfacción en el otorgamiento de los apoyos y servicios, así como, de la relación que se establece con las microfinancieras y, en segundo medir y determinar el impacto de las acciones que son atribuible al programa en la población beneficiaria.

La percepción y satisfacción está encaminada a presentar evidencia sobre la utilidad y pertinencia de los servicios y apoyos que el programa entrega, así como también de los servicios otorgados

[1] http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/PRONAFIM.pdf

por las IMF. Es decir, se evalúa la percepción de los beneficiarios sobre la calidad de los servicios, como por ejemplo, la cantidad de días en espera, tiempo de traslado al centro de atención y tipo de información proporcionada. En cuanto a la evaluación de impacto, se hace una estimación de la diferencia que se establece en dos escenarios, con los apoyos otorgados por el programa y lo que hubiera sucedido con los beneficiarios en ausencia de la intervención del programa (escenario contrafactual), estructurado en tres dimensiones: bienestar del hogar, crecimiento y emprendimiento de las microempresas y empoderamiento del individuo. Lo anterior mediante la construcción y análisis de una serie de indicadores de propósito y fin[2], relacionados directamente con el impacto del programa.

Para ello, se hace uso de un diseño cuasiexperimental (F. Regalia, 1999) que permite estimar los efectos del programa apoyándose en la construcción de grupos de control similares a los grupos de individuos tratados mediante el uso de técnicas estadísticas y econométricas. Con apoyo de información proporcionada por la Secretaría de Economía, se diseñaron, grupos de control y tratamiento en forma de panel bianual (2008 y 2009) y se estimaron los impactos, mediante la técnica de *"propensity score matching"* (pareamiento por puntajes de la propensión) (Rosenbaum, P. R. y D. B. Rubin, 1983) que es muy útil cuando se tiene un diseño cuasi experimental y no se cuenta con una línea basal. Este tipo de técnicas permiten controlar el sesgo de selección muestral, resultante de no contar con un diseño experimental aleatorizado y de otros factores observables que podrían sesgar las estimaciones de impacto.

En este contexto, el objetivo de la evaluación es doble. En primer lugar, se busca determinar la percepción de los actores involucrados en los procesos sobre los servicios y la satisfacción de los beneficiarios sobre éstos. En segundo lugar, se centra en medir y analizar con base en técnicas cuantitativas, el impacto atribuible al programa PRONAFIM en la población beneficiaria en el período 2008-2009. .

Entre los principales hallazgos de este análisis se tiene, entre otros que el programa ha obtenido buenos resultados en términos de percepción y satisfacción de los beneficiarios (sobretodo en

[2] Los indicadores de propósito y fin, se construyeron en base a la matriz de indicadores de resultado de los términos de referencia.

pertinencia (la recomendación que hacen los beneficiarios en cuanto a las microfinancieras, atención y requisitos). Sin embargo, se encontraron algunos áreas de oportunidad, referentes a la calidad de la información y sobre los medios que usan los beneficiarios para enterarse de la información de las microfinancieras. Así, las recomendaciones estarían encaminadas a colocar un especial énfasis en el funcionamiento de los canales de información hacia los usuarios. La información debe ser más clara y concisa, así como accesible y útil; posiblemente se tendrían que realizar monitoreos a las microfinancieras, es decir, establecer medidas de supervisión y de capacitación, al personal encargado de atender a los usuarios, para un proporcionar un mejor trato.

Respecto al impacto del programa, este trabajo analiza los indicadores de bienestar en el hogar, crecimiento y estabilidad de las microempresas y empoderamiento de los individuos. Al respecto, se encontraron resultados favorables sobre el gasto de las familias, el ingreso, empleo y acceso al crédito de las empresas y el empoderamiento de los individuos. Sin embargo, el impacto en el número de empresas creadas y en la sostenibilidad de las mismas no ha sido muy grande, en el contexto de la grave crisis mundial. Es decir, el crédito que brindan las microfinancieras ha tenido un escaso impacto en la generación de nuevas empresas. De esta manera, los resultados de esta evaluación parecen indicar que el programa ha sido significativo y positivo, pero existen áreas de oportunidad donde se pueden hacer mejoras para potenciar el impacto del programa en el mediano y largo plazo. Desde luego hay que considerar que el impacto de la crisis mundial pudo haber sesgado los resultados (pudiendo reducir el impacto del programa), en cuyo caso se puede afirmar que el programa jugó un papel muy relevante en el mantenimiento del bienestar de los microempresarios en estas críticas circunstancias a nivel mundial.[3]

El presente documento está estructurado como sigue. En la segunda sección se enlistan las motivaciones y preguntas de evaluación de este trabajo. En la tercera se sintetizan los antecedentes del programa PRONAFIM. En la cuarta sección se presenta un marco conceptual con los principales temas que se abordan en la evaluación.

[3] Cabe destacar que, el hecho de que PRONAFIM tenga un impacto discreto en la creación de empresas y en la sostenibilidad de las mismas, no implica que debiese existir un escaso impacto en los ingresos, nivel de empleo o acceso al crédito de las microempresas; es decir, el aumento del ingreso de los negocios beneficiarios se explica por el programa y no así por las variables que miden la creación o superviviencia de las empresas.

En el quinto apartado se analizan los resultados de percepción y satisfacción de los beneficiarios en torno a la entrega de apoyos y la calidad de los servicios. En la sexta sección, previa discusión de la naturaleza de los datos y la metodología utilizada,se reportan los resultados econométricos obtenidos de la evaluación del programa en tres diferentes rubros: bienestar del hogar, crecimiento y emprendimiento de las microempresas y empoderamiento del individuo, tomando en cuenta el diseño de panel bianual de la muestra. Finalmente, en las conclusiones se discuten brevemente los resultados y recomendaciones en términos del manejo de la política pública.

1.1 Antecedentes

Para situar la evaluación en su contexto de actuación, en esta sección se hace un recuento de las principales características del PRONAFIM, entre otras, la estructura de las reglas de operación, los objetivos principales del programa, la población objetivo y se explica de manera sucinta la mecánica de operación, las características y el tipode apoyos otorgados. Adicionalmente, se analizan las conclusiones y recomendaciones que aparecen en evaluaciones previas, concretamente, los informes de evaluaciones de 2004, 2005, 2006 y 2007. Dichos antecedentes documentales son un punto de partida para el desarrollo del análisis estadístico y econométrico acerca de la percepción de los beneficiarios y el análisis de impacto, ya que constituyen las bases para el conocimiento del programa.

1.2 Objetivos de la evaluación

Los objetivos generales que se persiguen alcanzar con la evaluación son:

- Medir y determinar el impacto atribuible al Programa PRONAFIM en la población beneficiaria en el período 2008-2009, con base en técnicas cuantitativas. Utilizando métodos de estimación como el de Pareamiento por Puntuación de la Propensión (PPP) que es muy útil cuando se tiene un diseño cuasi experimental.

- Determinar la percepción de los actores involucrados en los procesos sobre los servicios y la satisfacción de las beneficiarias sobre éstos.

Cabe destacar que en años anteriores, el programa ha estado sujeto a distintas evaluaciones con el objetivo de hacer un análisis profundo de su diseño, operación y resultados, para así poder avanzar en el mejoramiento de su desempeño. Sin embargo, en ninguna de las evaluaciones anteriores se propuso hacer propiamente una evaluación de impacto como tal.

En esta evaluación se pretende, a partir del estándar de los escenarios contra factuales, estimar y valorar lo que hubiera sucedido con las beneficiarias y las problemáticas relevantes en ausencia de la intervención del programa, además de incluir el análisis integral que incluya el estudio sistemático de indicadores de percepción y de satisfacción.

1.3 Programa a evaluar

1.3.1 Descripción general del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

En la actualidad y sobre todo en países de bajos recursos, se ha desarrollado un sector microfinanciero que atiende a millones de hogares de bajos ingresos, con el objetivo de reducir la pobreza a través de la canalización de microcréditos hacia la población que declara una vocación empresarial e impulsan proyectos productivos.

En este sentido surge el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), el cual forma parte de los programas de la Secretaría de Economía dirigidos a impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales que no tienen acceso al crédito a través del sistema financiero formal.[4]

El PRONAFIM promueve un sistema sustentable de microfinanzas conformado por IMF 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 aquellas que registran mayores índices de pobreza. El programa se encarga de otorgar a las IMF 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.

La **Misión** del PRONAFIM es que la población de bajos ingresos cuente con servicios integrales de microfinanzas para el apoyo de sus actividades productivas y para mejorar sus condiciones de vida y, la **Visión** del programa es que la población de bajos ingresos mejore sus condiciones de vida motivado por el acceso a servicios integrales de microfinanzas.

[4] Como antecedentes, cabe señalar que el 17 de Mayo de 2001 fue celebrado el Contrato Constitutivo del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM). El FINAFIM es el organismo del sector público que se encarga de operar desde entonces el programa PRONAFIM.

La operación de programa se encuentra formalizado en las Reglas de Operación de PRONAFIM, dado que rigen el funcionamiento del programa y del fideicomiso. En el cuadro 1, se muestra la estructura de las reglas de operación (ROP) estructuradas en nueve apartados, así como también, una breve síntesis sobre su contenido.

Cuadro 1. Estructura de las reglas de operación de PRONAFIM

1.3.2 Objetivos del PRONAFIM

Los objetivos generales de PRONAFIM son dos: 1) apoyar a la población de bajos ingresos con el acceso a servicios financieros y no financieros necesarios para desarrollar sus actividades productivas y mejorar sus condiciones de vida a través de las IMF, y; 2) impulsar un sistema sólido de IMF con sentido social.

Entre sus objetivos específicos se encuentran los siguientes:

- Promover el conocimiento de los servicios financieros y no financieros entre la población de bajos ingresos para el apoyo de sus actividades productivas.
- Desarrollar habilidades y capacidades en la población de bajos ingresos, para el manejo de su negocio y de su patrimonio.

- Incidir en el ordenamiento y la actuación del Sector de Microfinanzas, para mejorar las condiciones y características de los servicios financieros, y no financieros que se otorgan a la población de bajos ingresos.
- Promover la cobertura y profundización de los servicios de Microfinanzas con especial énfasis en las zonas de atención prioritarias y en grupos excluidos del desarrollo económico y social.

1.3.3 Población objetivo del PRONAFIM

El PRONAFIM opera en un ámbito de cobertura nacional, particularmente en aquellas regiones y municipios en donde existen personas en situación de pobreza, ya sean hombres o mujeres, así como también, tanto en zonas rurales como urbanas.

Los criterios de selección y elegibilidad para ser beneficiarios de PRONAFIM, son los siguientes:

- Beneficiarios Individuales hombres y mujeres de escasos recursos, fundamentalmente en condiciones de pobreza.
- Habitantes de zonas rurales y/o urbanas, marginadas y no marginadas con proyectos productivos viables de ser financiados, de acuerdo a las políticas aprobadas por el Comité Técnico del FINAFIM.

Los beneficiarios pueden ser de dos tipos:

- Grupos Solidarios. Son grupos de personas físicas de zonas marginadas organizados con base en la metodología establecida por las Instituciones de Microfinanciamiento, beneficiarios de los apoyos del FINAFIM por conducto de una Institución de Microfinanciamiento.
- Beneficiarios Individuales. Son personas físicas de bajos ingresos, fundamentalmente en condiciones de pobreza, con proyectos productivos viables, beneficiarios de los apoyos del FINAFIM por conducto de una Institución de Microfinanciamiento o de un intermediario.

1.3.4 Mecánica operativa del PRONAFIM

PRONAFIM atiende emprendedores que se encuentren en condiciones de pobreza moderada. Así pues, los montos dependen del proyecto productivo del usuario; inician desde $500 pesos y ascienden hasta $30 mil pesos. Una vez pagado un microcrédito, el emprendedor puede solicitar uno mayor. Esta es una característica muy importante del Programa, pues hay un apoyo sostenido al emprendedor.

El techo financiero de las líneas de crédito y de los apoyos no recuperables del FINAFIM a las Instituciones de Microfinanciamiento son las siguientes:

- Las líneas de crédito del FINAFIM a las instituciones se otorgarán por un mínimo de $500,000 M.N. y un máximo equivalente al 8% del patrimonio del fideicomiso al mes inmediato anterior a la aprobación de la solicitud, y
- Los apoyos no crediticios, parciales y temporales se otorgarán, en cada caso, hasta un monto máximo que depende del nivel que ocupa la Institución de Microfinanciamiento y/o el intermediario en el sistema de clasificación del FINAFIM.

1.4 Conclusiones y recomendaciones de evaluaciones anteriores

El programa ha sido evaluado anteriormente por instituciones externas. En esta sección se presentan los principales hallazgos más sobresalientes en cuatro de ellas, 2004, 2005, 2006 y 2007.

1.4.1 Conclusiones y recomendaciones 2004

Las conclusiones y recomendaciones más importantes que emergen de la evaluación de 2004 realizada por la UNAM [5], son las siguientes:

[5] Millán Vanenzuela (Coord.). "Evaluación del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM): Ejercicio fiscal enero-diciembre de 2004", Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2005.

- El PRONAFIM cumple satisfactoriamente con los objetivos. Esta proposición es avalada por el crecimiento de las Microfinancieras, la cantidad y el monto de los créditos otorgados, la ampliación de su cobertura en términos regionales y nacionales.
- Sus logros han sido iguales o mayores que los esperados en todos sus rubros. La expansión de sucursales, la capacitación y asistencia técnica, la incubación de microempresas, la ampliación de la cobertura son dimensiones en los que el desempeño cubrió los propósitos cuantitativos en 100% o en más.
- El PRONAFIM no debe descuidar el otorgamiento de primeros créditos para beneficiarios que emprenden por primera vez un negocio: son ellos los que generan las oportunidades de autoempleo; los subsecuentes contribuyen a la generación de ingresos y de empleos subordinados, pero no al autoempleo.
- Equilibrar los créditos para iniciar un negocio y los créditos subsecuentes. Ello implica adoptar una metodología de evaluación ex-ante de proyectos productivos, que sea ágil, y no ponga en juego el riesgo de la cartera.
- El PRONAFIM muestra un apego prácticamente completo a las Reglas de Operación y un funcionamiento transparente el suministro de microcréditos.
- La política de microcréditos ha sido eficaz en la reducción de la pobreza, la elevación del ingreso y el aumento del empleo, a pesar de que el número de beneficiarios que son empleadores es relativamente bajo: 18.5 por ciento.
- El programa usa el capital social existente y lo amplía a relaciones comerciales vinculadas con el emprendimiento productivo.
- La mayoría de los beneficiarios utilizaron el crédito en usos productivos; pero se destina fundamentalmente a la compra de insumos y mercancías, mientras el equipamiento del negocio ocupa un lugar poco significativo.
- La reinversión de utilidades es inferior al promedio de las microempresas de la economía nacional.

- El PRONAFIM es un programa socialmente eficiente. Socialmente, porque posibilita la generación de empleo, ingresos y de empresas, así como la reducción de la pobreza, de forma sorprendentemente más barata que el conjunto de la economía; inclusive, si el contraste se efectúa con la microempresa.
- Su viabilidad está garantizada por la alta tasa de recuperación de los créditos y los intereses. La falla principal reside en la alta proporción de sus costos de operación con relación a los montos crediticios, que aunque ha mostrado notables mejorías, sigue siendo muy alta.
- La conclusión final es que el PRONAFIM es un programa que debe proseguir y que debe seguir siendo apoyado con recursos presupuestales del Gobierno Federal.

1.4.2 Conclusiones y recomendaciones 2005

Las conclusiones y recomendaciones que emergen de la evaluación de 2005 realizada por la misma institución, son las siguientes:

- Se elaboró y dictaminó favorablemente el Manual de Organización del Programa, pero no se ha elaborado aún el Manual de Operación o Procedimientos que se exige en las Reglas de Operación.
- El PRONAFIM no ha podido verificar que la Población Objetivo no esté recibiendo, en forma simultánea, apoyos de otros programas de microcréditos, federales, estatales y/o municipales dirigidos a los mismos conceptos; ello obedece a que estos programas no cuentan con un padrón adecuado que permita el intercambio de información.
- La mayoría de los emprendimientos se ubica en comercio, que requiere niveles bajos de inversión.
- El escenario de prospectiva arroja que la economía mexicana continuará enfrentando problemas de empleo; en este sentido, el PRONAFIM representa una alternativa eficaz y eficiente de enfrentar estos problemas.

1.4.3 Conclusiones y recomendaciones 2006

Las conclusiones y recomendaciones que emergen de la evaluación de 2006 hecha por el Colmex[6], son las siguientes:

- Se tiene un cumplimiento de 125% en la acreditación de nuevas IMF's, lo cual implica un crecimiento de 7.05% con respecto a las IMF's activas a Diciembre de 2005.
- Se tiene un cumplimiento de 91.31% en el número de microcréditos otorgados. Un resultado satisfactorio es el otorgamiento de nuevas líneas de crédito en donde el cumplimiento se encuentra en 90%. Los resultados negativos se encuentran en la apertura de nuevas sucursales en donde se tiene menos de 50% de cumplimiento.
- 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. Reciben más del 75% de los microcréditos.
- La diferencia entre montos promedio de crédito es menor a la diferencia promedio de ingreso, lo que indica que el programa también está ayudando a disminuir las diferencias entre las regiones del país.
- Se encontró que los montos de crédito mayores están concentrados en los rangos de edad de 35-44 y de 55-64.
- Se encuentran impactos en la cultura del ahorro y pago del crédito recibido, con algunas divergencias regionales.
- Se encuentra una diferencia en la que los viejos acreditados iniciaron su negocio con apoyo de una microfinanciera en mayor medida que los nuevos acreditados, contando también con una mayor proporción de socios que los nuevos acreditados.
- Todas las IMF's se encuentran en condiciones de liquidez adecuadas y son solventes en el largo plazo.

[6] Millán Valenzuela (Coord.). "Evaluación del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM): Ejercicio fiscal enero-diciembre de 2005", El Colegio Mexiquense A.C. México, 2006.

- La cartera vencida como proporción de la total se encuentra dentro de los estándares internacionales promedio.
- Las cifras de manejo de riesgo lucen bajas para las IMF's, por lo que es necesario trabajar en que por lo menos alcancen el 5 por ciento en promedio de medidas preventivas de riesgos.
- Respecto a los proyectos productivos apoyados por PRONAFIM tenemos que el giro más frecuente es el dedicado a prestar servicios.
- Se aprecia que las empresas que obtienen los créditos más altos son las que se dedican a la manufactura.
- 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.

Recomendaciones:

- Impactos secuenciales y cruzados. Parece necesario que la organización y el Comité establezcan con gran claridad la lógica de consecuencias y relaciones entre los siguientes elementos: la microfinanciadora como tal (gestación y evolución), el grupo de microfinanciadoras que componen la oferta (gestación y evolución), las condiciones específicas de la demanda (gestación y evolución).
- Criterios por etapas y control de la evolución. Medir el impacto de este programa requiere establecer las fases que la oferta y la demanda pueden experimentar, en conjunto y en cada parte que las compone (es decir, como sistema y tomando en cuenta a los elementos del sistema).
- La organización y sus actores requieren criterios claros para no perder de vista los objetivos finales, pero es igual de importante que tengan las herramientas e información para dirigir al programa e identificar las etapas de evocación de los impactos, que permitan decisiones estratégicas para incrementar la probabilidad de alcanzar los impactos.

- Portafolios social y económicamente efectivos no se puede alcanzar idealmente todos los objetivos, sino a través de un largo proceso de evolución del mercado y mediante intervenciones y regulaciones gubernamentales estratégicas, que se adaptan y se diversifican en el tiempo.
- Parece absolutamente necesario que el programa tenga una perspectiva técnica clara del portafolio social y económicamente óptimo que las microfinanciadoras y su red deben atender para alcanzar el impacto deseado.

1.4.4 Conclusiones y recomendaciones 2007

Las conclusiones y recomendaciones que emergen de la evaluación de 2007 hecha por el CIDE[7] son las que siguen:

- Para el 2007 se registró una disminución del 29% de los beneficiarios atendidos. El programa no cubre de forma importante municipios de alta y muy alta marginación (16% y 1.8% respectivamente). El programa atiende principalmente a mujeres (79%) y; el grado de escolaridad de los acreditados es de secundaria o menos en el 80% de los casos.
- El programa no cuenta con una estrategia de cobertura para el corto, mediano o largo plazo.
- El FINAFIM no cuenta con un mecanismo que le haya permitido medir el grado de satisfacción de la población objetivo. Sin embargo, ya se tiene contemplado la aplicación de encuestas periódicas que permitan dar un seguimiento sobre este aspecto.
- En general, se puede decir que el FINAFIM es un programa bastante bien diseñado y con una buena operación. Se trata, además, de una forma muy eficiente de maximizar el uso de recursos públicos, ya que una buena parte del proceso de decisiones la toman los agentes privados a través de los intermediarios financieros. La recomendación más

[7] Carreón Rodriguez Gustavo A. (Coord.). "Evaluaciòn de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2006. Centro de Investigación y Docencia Económicas. México, 2007

importante es que se debe fortalecer la planeación y la cobertura, para maximizar el impacto potencial del programa.

Por lo que se refiere a las recomendaciones:

- Es necesario un rediseño de las definiciones de Población Objetivo y Potencial basadas en los lineamientos establecidos por el CONEVAL. Aunque dichas definiciones son claras en la práctica por los operadores del programa, es necesario formalizarlas en los documentos correspondientes.
- Se han identificado posibles complementariedades y duplicidades con otros Programas Federales, por lo cual se considera que se deberán crear mecanismos de cooperación para explotar las sinergias y evitar la duplicidad.
- El Programa cuenta con un Plan Estratégico de Corto Plazo, el cual se concentra en 4 áreas, Apoyos financieros, Fortalecimiento y Desarrollo Institucional, Evaluación Prospección y Vinculación.
- Con respecto a las metas y los indicadores, el Programa afirma contar con mecanismos para definirlas, en donde se toman en consideración las opiniones de todos los actores involucrados para su logro. Sin embargo, no se identificó ningún documento o manual en donde se explique o describan estos mecanismos.

2. Marco conceptual

Para el desarrollo de la evaluación del PRONAFIN, se hace uso de conceptos y términos que es necesario definir y entender para comprender de manera más clara el análisis econométrico de impacto y el análisis estadístico de la percepción. En tal sentido la presente sección proporciona una descripción conceptual de algunos de los términos que se utilizan a lo largo del presente documento.

2.1 Microfinanzas

Se entiende por microfinanzas al conjunto de servicios en pequeña escala, tales como crédito, ahorro, seguros y remesas, entre otros que se ofrecen a personas excluidas de los servicios financieros bancarios (Hermes, N., y R. Lensink, 2007).

En México habitan millones de personas que sufren graves carencias en: empleo, ingresos, vivienda, servicios públicos, alimentación, oportunidades de educación y, aunado a ello también carecen de los servicios bancarios mínimos.

La justificación que suele darse ante este fenómeno de exclusión, es que las personas de bajos ingresos primero deben satisfacer sus necesidades básicas y, que además no ahorran ni pueden hacerlo, no tienen cultura financiera y por tanto no requieren de tales servicios. Además, de que el funcionamiento del sistema financiero implica altos costos operativos que los convierten en inviables desde el punto de vista de los banqueros (S. Khandker, 2005).

Sin embargo, las actividades microfinancieras no son un fin en sí mismas sino que son un instrumento que apoya otras actividades o metas básicas de las organizaciones centrándose, en la mayoría de los casos, en fortalecer la economía y educación campesina. Adicionalmente, contribuyen a generar empleo (microempresas y autoempleo) y, por ende, a aumentar el ingreso de los beneficiarios de estas actividades y su nivel de vida.

Su importancia radica en poder transformar el ahorro existente en especie o en modalidades monetarias pero fuera del sistema financiero en un ahorro en efectivo que pueda utilizarse en diversos proyectos individuales y colectivos en lugar de estar guardado "debajo del colchón".

El efecto que han tenido los programas de Microfinanciamiento, a nivel mundial, ha variado mucho, derivado de diferentes factores, los cuales son: los objetivos de los programas de microcrédito, las características institucionales de los organismos que intermedian en el otorgamiento de los créditos; el destino de los créditos y las características de la actividad en la cual éstos se utilizan –consumo, negocio, actividades productivas-; la dinámica y funcionamiento de los grupos beneficiarios que reciben dicho apoyo; las condiciones sociales, económicas y culturales de la familia y el entorno local en el cual se desenvuelven los individuos sujetos de los programas, entre otros aspectos.[8]

Es importante tomar en cuenta que el éxito o fracaso de los diferentes programas, va a depender de distintos factores que pueden incidir en el proceso. Por tanto, es relevante tener en cuenta que el estudio de los efectos de los programas varía en función de la realidad económica y cultural en donde se ejecuta el programa.

Existe un debate en relación a los diferentes programas de microcréditos en las distintas áreas en donde se ejecutan éstos; debido a que los resultados generados por los programas han sido heterogéneos. No obstante, la ejecución, de dichos programas, ha tenido un efecto positivo al menos en el corto plazo, para las familias y el entorno local en donde éstos son aplicados.

Por lo anterior, es importante clasificar los distintos tipos de impacto que tienen los programas de las microfinanzas:

- **Impacto económico**: relativo al efecto del crédito en el capital económico y los recursos monetarios y financieros. A nivel de las actividades productivas o de servicios, el impacto económico se orienta a analizar las dimensiones de ahorro, inversión, ingresos, crecimiento y sustentabilidad.

[8] Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), “Informe sobre la evaluación del microcrédito en México: FINAFIM y PRONAFIM” México (2003)

Desde el nivel de los hogares, el impacto económico alude a la incidencia del microcrédito en el monto de ingresos de los hogares y de las transferencias de dichas ganancias en otros recursos como educación, alimentación, vivienda, salud, diversión, entre otros, que permitan el mejoramiento del nivel de vida de la familia.

En términos individuales, el impacto económico alude a la capacidad del crédito de aumentar los recursos financieros y es importante aquí la relación que dicho aumento tenga con la dimensión social y de empoderamiento, especialmente en el caso de las mujeres.

- **Impacto social**: implica el análisis de ciertos indicadores sociales que den cuenta de los cambios que pueden darse a partir del acceso al crédito. En términos del destino del microcrédito en actividades de tipo productivo, de servicios o comercio, éste puede incidir en cuanto a la generación de empleos y superación de la pobreza. Ello supone ahondar en el aporte del microcrédito a las condiciones de vida de los hogares, no sólo en términos monetarios, sino también en términos de calidad.

  El análisis del impacto social también implica distinguir el desarrollo de capital humano, es decir, prácticas, habilidades y destrezas por parte de la población beneficiaria, en cuanto a su capacidad de ahorro, inversión y manejo y control de los recursos. Ello supone no sólo el aprendizaje de habilidades individuales, sino una serie de comportamientos que pueden vincular a éste con el grupo y la comunidad a partir de la mayor interacción con las actividades financieras.

  Otro de los aspectos relevantes en términos sociales que puede ser potenciado a través del microcrédito en forma indirecta, es el establecimiento de redes; confianza institucional y el fortalecimiento del capital social de la comunidad.

  A nivel familiar, el impacto del microcrédito se puede ver reflejado en un cambio de la división sexual y generacional del trabajo, con consecuencias positivas o negativas para los miembros de la familia.

- **Impacto en el empoderamiento**: En tanto que el empoderamiento supone un proceso complejo y de largo plazo, se parte del supuesto de que el microcrédito puede impactar directa y/o indirectamente en algunas variables que pueden permitir la detonación de dicho proceso, especialmente en las mujeres: generación autónoma de ingresos; manejo independiente de dinero; autonomía en ciertas decisiones; cambios en la división sexual del trabajo en el hogar; valoración de las actividades de las mujeres dentro y fuera del hogar; desarrollo de la autoestima; asunción de responsabilidades públicas; conciencia de derechos, entre otros.

  En este contexto, la sostenibilidad en el tiempo del acceso al microcrédito, incidiría favorablemente en el desarrollo de estos procesos. Dichos aspectos se verían reforzados por la participación de las mujeres en grupos de beneficiarias para acceder al crédito.

  El desarrollo de una dinámica grupal permitiría una mayor potenciación del proceso de empoderamiento, en tanto la participación grupal permitiría el desarrollo de habilidades individuales y colectivas propiciadoras de un proceso de ese tipo.[9]

2.2 Capital social

El término capital social se entiende como la variable que mide la colaboración social entre los diferentes grupos de un colectivo humano, así como el uso individual de las oportunidades sugeridas a partir de ello, en función de tres fuentes principales: la confianza mutua, las normas efectivas, y las redes sociales. Asimismo se puede considerar dentro de este término las capacidades, habilidades y destrezas adquiridas por una persona, propiciadas por el uso de servicios microfinancieros (J. Coleman, 1990).

En otras palabras, el capital social mide la sociabilidad de un conjunto humano y aquellos aspectos que permiten que prospere la colaboración y el uso, por parte de los actores individuales, de las oportunidades que surgen en estas relaciones sociales. La sociabilidad se puede definir como la

[9] Clasificación tomada del informe de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), "Informe sobre la evaluación del microcrédito en México: FINAFIM y PRONAFIM" México (2003)

capacidad para realizar trabajo conjunto, la de colaborar y llevar a cabo la acción colectiva. Por lo tanto, el capital social se crea cuando existen relaciones entre personas y es menos tangible que el capital físico e incluso que el capital humano. Cabe mencionar que el capital social, al igual que otras formas de capital, no es homogéneo. Puede variar de diferentes formas, dependiendo de la región considerada, así como las reglas que son válidas para una región o país no son aceptadas en otros.

Así bien, la primera definición de lo que hoy se denomina capital social se puede atribuir a Woolcock, a Hanifan en el año 1916, cuando lo define cómo: "esas sustancias tangibles (que) cuentan para la mayoría en las vidas diarias de la gente: denominadas buena voluntad, compañerismo, simpatía y relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social..." Si (un individuo entra) en contacto con su vecino y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede tener una potencialidad suficiente para la mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad" [10]

Por otro lado, es importante destacar la importancia de las redes sociales como la formulación de políticas en muchas organizaciones; de hecho, instituciones como el Banco Mundial han reconocido la importancia de éstas. Cabe recalcar, que el capital social no necesariamente produce cosas buenas, ya que puede generar discriminación sobre los individuos. Un claro ejemplo de esto son las diversas mafias que existen en el mundo.

Las relaciones sociales juegan un papel importante en el empoderamiento de las mujeres, debido a que, amplían su panorama, participando en nuevos grupos sociales y generando una dinámica colectiva.

[10] Woolcock, Michael (2000) "Social Capital in Theory and Practice: Where do we stand?" Development Research Group. The World Bank. Paper prepared for the 21st Annual Conference on Economic Issues: The Role of Social Capital in Determining Well-Being: Implications for the Teaching and Practice of Development and Environmental Economics. Department of Economics, Middlebury College. Vermont. April 2000.

2.3 Emprendimiento

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, también se asocia con aquella persona que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propio entusiasmo. De esta forma, cuando una persona decide hacer su propio negocio, se le denomina microemprendimiento.

En el ámbito nacional, hay algunos avances con relación a la formación de mujeres emprendedoras que permitan potenciar la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres.

Uno de los aspectos relevantes que deben considerar los diversos programas de apoyo a los emprendedores es desarrollar y/o fortalecer las capacidades y habilidades de una persona para formar redes de negocios, para promover los servicios, etc.

La igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en la vida económica es un requisito indispensable para el desarrollo del país y, aunque en los últimos años se ha registrado un incremento constante en la participación de las mujeres en las actividades productivas, el acceso que tienen al trabajo extradoméstico y a la propiedad de las empresas es todavía mucho menor que el de los hombres.

2.4 Empoderamiento.

El concepto de empoderamiento (del inglés *empowerment*) toma fuerza en el contexto social y político de la década de los noventa, década en la cual el Estado, la cooperación internacional y las ONG buscaban poner en práctica enfoques y estrategias más eficaces para que las poblaciones que viven en condiciones de exclusión y pobreza sean más autónomas en sus decisiones y opciones; y hagan realidad aquel principio que todavía continua orientando los esfuerzos de aquellos que trabajan en programas y proyectos: que el pueblo sea el protagonista de su propio desarrollo.

El empoderamiento es un término de uso común en la actualidad cuando se habla de intervención social en comunidades y/o en grupos o colectivos motivados al cambio. Sintetiza los complejos procesos sociales y humanos que se dan en las personas y las comunidades que, expuestos a un gradiente de riesgo psicosocial importante, están fuertemente sensibilizados y predispuestos —tengan conciencia o no— a asumir nuevos comportamientos; todo aquello que signifique oportunidades, nuevos aprendizajes para el desarrollo de sus capacidades potenciales, tomar fuerza del sufrimiento y avanzar hacia una nueva percepción.

Empoderarse es abrirse a la perspectiva de que la adversidad puede victimizar a los individuos que la padecen o, por el contrario, llevarlos a enfrentar los retos que así se convierten en una posibilidad para la transformación.

Uno de los mecanismos que alcanzó mayor peso para conseguir que los pobres tengan un grado real de responsabilidad en la ejecución de proyectos, fue establecer estrategias para modificar las formas tradicionales de participación de la población en los proyectos: de una participación pasiva a una activa.

No puede existir desarrollo sostenible o autosostenido si las personas no se apropian o hacen suyos los planteamientos de los proyectos**,** pareciera ser la consigna. En ese sentido, un desafío central para lograr la sostenibilidad de estas propuestas y disminuir o mitigar los problemas de dependencia entre agentes externos y población pobre es el desarrollo de capacidades y la mejora de los desempeños de estos últimos.

El empoderamiento se convierte en un medio, pero también en un fin, para lograr cambios sustanciales en la calidad de vida de las personas más necesitadas y en los enfoques de las políticas sociales del Estado.

El empoderamiento debe entenderse como un proceso que parte de la premisa del autogobierno de la comunidad, que requiere del establecimiento de sistemas de gobierno y de toma de decisiones para impactar el propio destino. Con ello se abren posibilidades de vincular, romper y establecer nuevos paradigmas para conducir la vida personal, la vida familiar, la vida comunitaria. La autodeterminación, la habilitación y la creatividad son condiciones necesarias para que surjan

los procesos de empoderamiento, los que pueden ser facilitados mediante técnicas de intervención que coloquen al individuo y a las comunidades intervenidas en un papel decisivo de participación y aprendizaje de formas de organización para el autogobierno.

D. Fetterman (1996), uno de los principales autores sobre este tema, habla de construir fortalezas como un proceso necesariamente comunitario; desde este enfoque en las intervenciones de prevención escolar o vecinal no se habla de fortalecer a los individuos, jóvenes o niños, sino a toda la comunidad. Si la comunidad no se fortalece en su conjunto, difícilmente se logra el cambio de paradigmas para la solución no violenta de conflictos, para los nuevos aprendizajes, la organización y la solidaridad comunitaria.

Carr (2002) define: "El empoderamiento económico se define como el hecho de tener acceso y control de los medios necesarios para poder vivir en condiciones sostenibles a largo plazo, y de recibir los beneficios de dicho acceso y control. Esta definición va más allá de los objetivos a corto plazo de incrementar el acceso de las mujeres al ingreso, y promover beneficios sostenibles a largo plazo, no solamente en términos de cambios en las leyes y las políticas que les impiden a las mujeres participar y beneficiarse del desarrollo, sino también en términos de los cambios en las relaciones de poder, tanto en el hogar como en la comunidad y en los mercados." Así mismo, respecto a lo que denomina el empoderamiento de las mujeres, dice que éste es un elemento fundamental para cualquier estrategia que pretenda reducir la pobreza.

No obstante, acceder a los recursos y potenciar un proceso de empoderamiento, implica conocer las instituciones, es decir, las reglas de acceso, control e intercambio de los mismos, las cuales permiten abrir o cerrar las oportunidades de su uso.

En el caso de los programas de microcréditos, la dimensión de los recursos para el empoderamiento es central, particularmente aquéllos de tipo económico y financiero y los recursos sociales. El desarrollo y aumento de los primeros constituye el objetivo de importantes programas de desarrollo y alivio a la pobreza, como los que incentivan el ahorro, el Microfinanciamiento y la instalación de microempresas individuales o familiares. Aunque por sí solos no garantizan un proceso de empoderamiento, sí sirven en su potenciación.

El supuesto que se encuentra detrás de estos programas es que aumentará el bienestar de las familias y en una etapa posterior, se producirá un mejoramiento de los recursos humanos y sociales. En términos individuales, el aumento de ingresos y el mejoramiento en las capacidades humanas y sociales incidirían en la potenciación de procesos de empoderamiento, principalmente en los grupos más vulnerables como las mujeres.

Es pertinente hablar de los alcances del empoderamiento en términos de dimensión. Siguiendo la clasificación planteada por la Evaluación del Microcrédito en México (FINAFIM y PRONAFIM, 2003), las dimensiones del empoderamiento son:

- **Capital Económico**: Posibilidad de acceso, control y decisión sobre los recursos económicos y financieros. Desarrollo de habilidades financieras.
- **Capital social**: Pertenencia y acceso a redes sociales.
- **Individuación**: Autonomía en decisiones y autoestima y capacidad de definir y alcanzar objetos propuestos.
- **Ciudadanización**: Acceso a información y ejercicio de derechos y deberes ciudadanos.
- **Relaciones Familiares**: Capacidad de decisiones y autonomía en el hogar.

Lo anterior se resume en considerar que todo proceso auténtico de empoderamiento de los actores sociales debe considerar que el mismo tiene dos dimensiones básicas: una intrínseca, que se refiere a los factores subjetivos de las personas o grupos, como la conciencia, autoestima, identidad; y otra, extrínseca, que se refiere a los factores o recursos externos del poder.

Esto exige trabajar tanto con las comunidades como con los seres humanos individuales para que fortalezcan sus factores subjetivos (conciencia crítica, sentido de pertenencia, autovaloración, etc.) con los que se perciben a sí mismos y a la sociedad, y que les motivan y orientan en su práctica; así como para que se organicen y actúen de manera consciente en el acceso y control de recursos de poder como los bienes para la producción y participación en la economía, el conocimiento, los

medios e instrumentos de información y comunicación, la incidencia política y/o el control de la institucionalidad pública, entre otros.[11]

Uno de los aspectos más estudiados, por ser uno de los que más se impacta a través del microcrédito, es el de las relaciones familiares en los entornos en los que las mujeres microempresarias se mueven. Las investigaciones han mostrado una gran cantidad de efectos positivos en el mejoramiento de la condición y la posición de la mujer y de su familia, pero también de la mujer en relación con los miembros de su núcleo familiar.[12]

El empoderamiento que se da en las mujeres al recibir un crédito, se puede observar con una mayor vinculación de éstas a espacios comunitarios, lo que provoca que las mujeres se introduzcan a asuntos que son de ámbito público y por consecuencia, se le considera como ciudadana. Es decir, adquieren un mayor conocimiento del marco de derechos, así como una mayor compromiso en términos de responsabilidades.

La mayoría de los estudios muestran que el acceso al crédito tiene un efecto positivo en el empoderamiento de la mujer, en materia familiar; la mujer se relaciona con su capacidad para controlar los recursos económicos encauzando gran parte de los créditos y las ganancias de las microempresas al ahorro, la inversion de bienes perdurables; necesidades básicas como: mejora a la vivienda, educación y alimentación de sus familias.

[11] Pablo F. Iturralde B. *El empoderamiento, discurso funcional o cambio en las relaciones de poder*, 2006.
[12] Ibídem.

3. Planteamiento

3.1 Hipótesis

Los beneficiarios del programa PRONAFIM tienden a obtener una mejora más amplia en sus niveles de satisfación de necesidades sociales y a mejorar su ingreso que aquellos individuos no beneficiarios con circunstancias iniciales similares.

3.2 Cuestionamientos clave

Como parte del planteamiento de la evaluación se formularon algunas preguntas que se consideran pertinentes a fin de conocer el impacto del programa PRONAFIM en los beneficiarios y la percepción de éstos con respecto al mismo:

- ¿Los servicios y apoyos del programa PRONAFIM han sido pertinentes y útiles?
- ¿Los servicios y la atención han sido de calidad por parte de las microfinancieras?
- ¿Los créditos canalizados a través de las microfinancieras tienen un impacto positivo en el bienestar de los beneficiarios y de sus familias?
- ¿El bienestar de los individuos participantes en el Programa PRONAFIM es mayor que el de aquellos no participantes?
- ¿El programa ha incrementado el ingreso de los beneficiarios?
- ¿El programa PRONAFIM ha sido efectivo en la generación de empleos?
- ¿El Programa PRONAFIM ha logrado que los beneficiarios establezcan y desarrollen microempresas a través del acceso al financiamiento?
- ¿Dichos créditos contribuyen al empoderamiento los participantes y/o a la creación de capital social?
- ¿El programa impulsael crecimiento y fomenta el emprendimiento?
- ¿Qué opciones permitirían mejorar el funcionamiento del programa PRONAFIM?

4. Características de los beneficiarios y no beneficiairos

A continuación se desarrolla una breve descripción de las características que presentaron los dos grupos involucrados en la presente evaluación. [13]

La metodología utilizada para obtener las características de los grupos de tratamiento y de control se basó en la estadística descriptiva a partir de la cual se calcularon proporciones y razones, así como también promedios.

4.1 Nivel de pobreza

De acuerdo a la metodología publicada por CONEVAL, la línea de pobreza alimentaria, de capacidades y patrimonial es de $828.30, $999.96 y $1593.60 pesos, respectivamente.

Cuadro 1
Líneas de pobreza del CONEVAL

Línea de pobreza	Ingreso promedio*
Alimentaria	$828.30
Capacidades	$999.96
Patrimonial	$1,593.60

*Los datos reportados en el cuadro corresponden al *promedio de las zonas rurales y urbanas* que publica el CONEVAL.

Atendiendo a los criterios de pobreza alimentaria, patrimonial y de capacidades definidos por el CONEVAL mostrados en el cuadro 1, a continuación se expone el nivel de pobreza de los beneficiarios de PRONAFIM y los no beneficiarios, de acuerdo a las líneas de pobreza (alimentaria, capacidades y patrimonial) del CONEVAL. Es importante mencionar, que no es posible calcular los niveles de pobreza con los datos de la muestra, por lo que se reportan los ingresos promedio mensuales de los grupos por percentil.

[13] Cabe mencionar, que para el análisis de los beneficiarios de PRONAFIM se tomo una muestra de 1022 individuos y para los no beneficiarios de 1000.

Cuadro 2
Nivel de pobreza de beneficiarios y no beneficiarios por percentil

Beneficiarios		No beneficiarios		Diferencia entre beneficiarios y no beneficiarios	
Percentil		Percentil		Percentil	
25%	$1,200	25%	$800	25%	$400
50%	$2,500	50%	$2,000	50%	$500
75%	$5,000	75%	$4,000	75%	$1,000

De acuerdo a los cuadros anteriores se puede inferir que el 25 por ciento de la muestra de beneficiarios percibe un ingreso de $1,200 lo que indica que se encuentran en pobreza patrimonial (véase cuadro 1). Mientras que un 25 por ciento del grupo de no beneficiarios obtiene ingresos de $800 pesos, lo cual sugiere que se encuentran en pobreza de capacidades y patrimonial. Sin embargo, un 50 por ciento de la muestra tanto para el grupo de beneficiarios y no beneficiarios se encuentran por arriba de las tres líneas de pobreza, puesto que el grupo de beneficiarios tiene $2,500 pesos y el grupo de no beneficiarios $2,000.

Si se observa la diferencia entre beneficiarios y no beneficiarios, se percibe que el grupo de tratamiento tiene mayores ingresos que el grupo de control en cualquier percentil, lo cual indica que en promedio los no beneficiarios tienen ingresos más bajos que los beneficiarios de PRONAFIM.

4.2 Distribución geográfica y características personales

En el cuadro 3 se muestra el porcentaje de beneficiarios y no beneficiarios que habitan en diferentes estados de la República Mexicana.

Cuadro 3
Distribución geográfica de los beneficiarios y no beneficiarios (porcentajes)

Estado	Beneficiarios	No beneficiarios
Chiapas	10.67	26
Chihuahua	3.91	2
Distrito Federal	8.32	4
Guanajuato	3.72	2
Hidalgo	3.91	2
Estado de México	22.11	11
Morelos	5.87	4
Oaxaca	3.72	7
Puebla	14.19	9
San Luis Potosí	5.87	3
Tabasco	1.96	1
Tamaulipas	1.96	6
Tlaxcala	1.96	1
Veracruz	11.84	19
Campeche	0	2
Yucatán	0	1

Los beneficiarios se encuentran principalmente en cuatro estados de la República Mexicana: Estado de México, Puebla, Veracruz y Chiapas (22, 14, 12 y 11 por ciento, respectivamente). Para la población no beneficiaria el patrón se modifica, en Chiapas y Veracruz se encuentra un 26 y 19 por ciento, respectivamente. Mientras que en los estados de Estado de México, Puebla y Oaxaca existe un 11, 9 y 7 por ciento, respectivamente de la población no beneficiaria.

Por lo tanto, se infiere que los beneficiarios del programa se concentran mayoritariamente en el Estado de México y Puebla y los no beneficiarios lo están en Chiapas y Veracruz.

Asimismo, en características demográficas se encuentra que en ambos grupos las mujeres son mayoría. Para el grupo de beneficiarios casi el 85 por ciento son mujeres, y el restante 15 por ciento son hombres; en tanto que 61.25 de los no beneficiarios son mujeres, contra un 38.75 por ciento de varones (en este último grupo la diferencia de género no es tan marcada).

4.3 Características socio demográfica de los hogares

En el cuadro 4 se presentan características socio demográficas de los beneficiarios y no beneficiarios.

Cuadro 4
Características socio demográficas de los hogares beneficiarios y no beneficiarios (porcentaje)

Paredes	Beneficiarios	No beneficiarios	Techo	Beneficiarios	No beneficiarios
Ladrillo, tabique o block	89.92	86	Concreto, tabique o ladrillo	63.11	59.8
Madera y adobe	6.16	9.4	Lámina de asbesto o metálica	25.83	28.1
Lámina de cartón, asbesto, carrizo, varas de bambú, palma o bajareque	3.62	4.4	Desecho, lámina de cartón, palma, madera o teja	10.66	12
No respondieron	0.29	0.2	No respondieron	0.39	0.1

Un mayor número de beneficiarios (89 por ciento respecto del total) respondieron que las paredes y muros de sus casas están construidas con ladrillo, tabique o block, mientras que, para el caso de los no beneficiarios, estas condiciones aplican para el 86 por ciento de ellos.

Es mayor el porcentaje de los no beneficiarios, respecto de los que sí lo son, que sus muros y paredes son de madera y adobe (9.4 contra 6.16 por ciento respectivamente).

Aproximadamente, la misma proporción de individuos de ambos grupos respondieron que estos fueron construidos con lámina de cartón, asbesto, carrizo, varas de bambú, palma o bajareque (4.4 por ciento para no beneficiarios y 3.62 por ciento para beneficiarios).

Al comparar las respuestas de ambos grupos sobre los materiales de los techos de su casa, se encontró que un mayor porcentaje de beneficiarios (63 por ciento), respecto de los no beneficiarios (59 por ciento), declaró que estos están hechos de concreto, tabique o ladrillo. Sin embargo, es mayor el porcentaje de no beneficiarios que sus paredes están hechas de lámina de asbesto (28 por ciento) en relación con los beneficiarios (25.83 por ciento).

Asimismo, se logró dilucidar que una proporción mayor de no beneficiarios respondieron que el piso de su casa es de cemento (81 por ciento), mientras que para el caso de los beneficiarios este porcentaje se ubicó en 80 por ciento.

Adicionalmente, 91 por ciento de los beneficiarios del programa afirman que su domicilio tiene, sin contar pasillos o baños, de uno a cinco cuartos. Mientras que para los no beneficiarios, el

porcentaje es de 94 por ciento del total de encuestados. Una parte pequeña de la muestra respondió que sus casas tienen de seis a once recámaras (8.7 para los beneficiarios y 6 por ciento no beneficiarios).

A continuación se presenta el cuadro 5 que contiene características socio demográficas de beneficiarios y no beneficiarios, tales como agua potable y servicio sanitario.

Cuadro 5
Características socio demográficas de los hogares beneficiarios y no beneficiarios (porcentaje)

Agua potable	Beneficiarios	No beneficiarios	Servicio sanitario	Beneficiarios	No beneficiarios
Agua entubada dentro de la vivienda	75	71.1	Excusado	90	84
Agua entubada fuera de la vivienda*	24.5	28.7	Retrete, letrina u hoyo negro	9.7	15.2
No respondieron	0.5	0.2	No respondieron	0.3	0.5

* Llave pública, de otra vivienda o de algún pozo, río, lago o arroyo

De acuerdo al cuadro anterior, el 75 por ciento de los beneficiarios del programa encuestados respondieron que cuentan con servicio de agua potable entubada en su domicilio, es decir cuatro por ciento más que los no beneficiarios. El dato se corrobora al verificar que casi un tercio (29 por ciento) de los no beneficiarios obtiene el suministro del vital líquido gracias a la llave pública, otra casa o de algún pozo u arroyo, mientras que este porcentaje, para los beneficiarios del programa, fue del 24.5.

Mayor proporción de beneficiarios cuenta con un excusado para realizar sus necesidades fisiológicas en casa (90 por ciento contra 84 por ciento de los no beneficiarios).

La misma proporción de beneficiarios y no beneficiarios, 98 de cada cien, afirman que su domicilio cuenta con servicio eléctrico.

En términos medios, tanto el 92 por ciento de los beneficiarios y los que no lo son respondieron que no cuentan con ganado. En relación a la tenencia de tierras para sembrar, un mayor porcentaje de no beneficiarios dispone de algún terreno destinado a este fin (11 por ciento contra 7 por ciento).

El 89.5 por ciento de los no beneficiarios del programa respondieron que su familia tiene entre uno y cinco integrantes (siendo este mayor al porcentaje de beneficiarios, para los cuales es de

solo 81 por ciento). El restante afirmó que su familia tiene entre 6 y 10 integrantes (10.5 y 19 por ciento respectivamente).

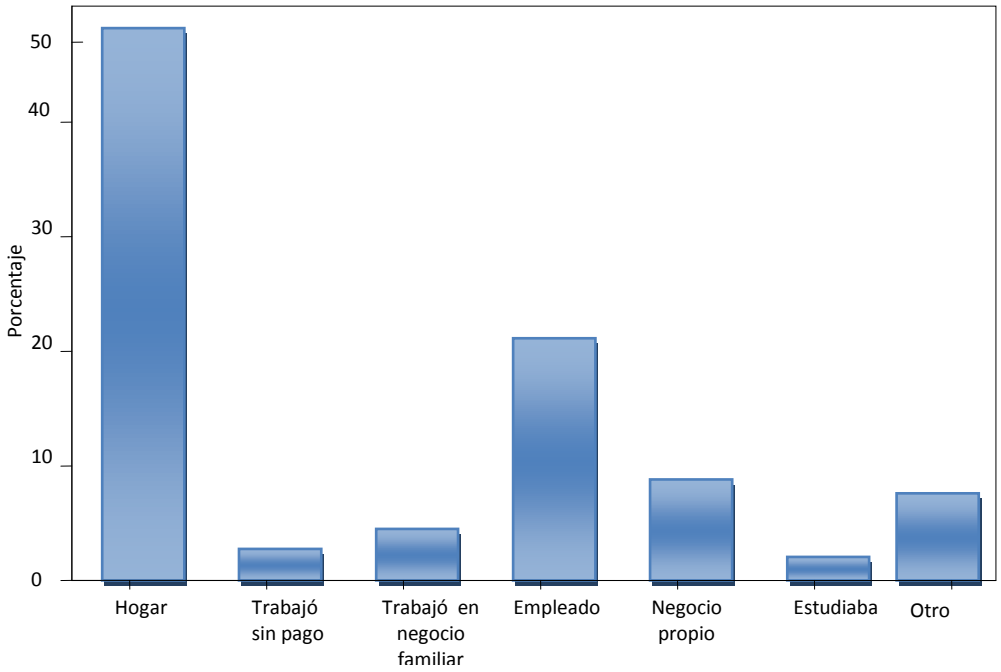
4.4.Características de los microempresarios

Para ambos grupos, la mayor parte de propietarios de microempresa afirmaron que lo más grato que les ha pasado desde que tienen su negocio ha sido poder ayudar con los gastos familiares (50.8 por ciento para beneficiarios y 46 por ciento de no beneficiarios). La segunda opción más respondida, también para ambos, fue el aumento de su poder de compra (28.2 por ciento para no beneficiarios y 27.22 por ciento para beneficiarios).

La mayoría de los encuestados (38.5 por ciento tanto beneficiarios como no beneficiarios), respondieron que la experiencia más desagradable para ellos ha sido que los productos que comercializan no se venden. En segundo lugar tenemos a los encuestados que realmente no les preocupa (respondieron así 25 por ciento de los beneficiarios y 16.6 de los no beneficiarios).

Es importante también conocer el perfil de los beneficiarios antes de tener su negocio. Por ejemplo, el 51.91 por ciento se dedicaba a cuestiones del hogar, el 22.6 por ciento trabajaba como empleado, el 10.43 por ciento tenía otro negocio, el 5.33 por ciento trabajaba en un negocio familiar, el 3.24 por ciento trabajaba pero no recibía pago, el 2.43 por ciento era estudiante, y el resto, el 7.3 por ciento se dedicaba a otras actividades (véase gráfica 1).

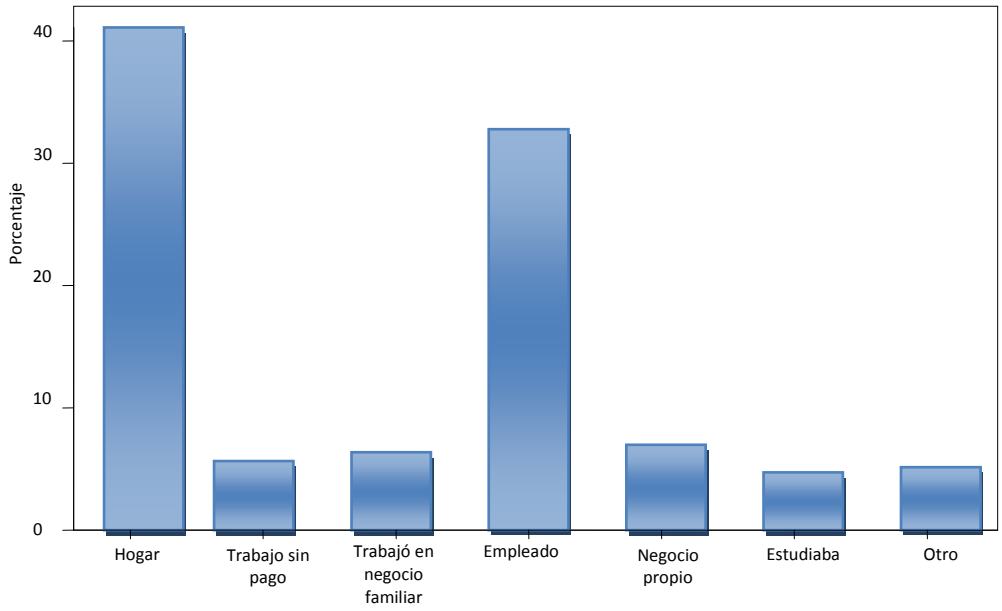
Gráfica 1
¿A qué se dedicaba usted antes de tener su negocio?
Beneficiarios



Para el caso de no beneficiarios, el 40.3 por ciento se dedicaba a cuestiones del hogar, el 32.16 por ciento trabajaba como empleado, el 6.85 por ciento tenía otro negocio, el 6.25 por ciento trabajaba en un negocio familiar, el 5.54 por ciento trabajaba pero no recibía pago, el 4.64 por ciento era estudiante, y el resto, el 4.2 por ciento se dedicaba a otras actividades (ver gráfica 2).

Gráfica 2

¿A qué se dedicaba usted antes de tener su negocio?
No beneficiarios



De acuerdo a los gráficos anteriores, se infiere que un mayor porcentaje de beneficiarios se dedicaban a cuestiones del hogar antes de tener su negocio (51.91 por ciento contra un 40.3 por ciento de no beneficiarios). Sin embargo, una mayor proporción de no beneficiarios eran empleados con respecto a los beneficiarios (32.16 por ciento de no beneficiarios contra un 22.6 por ciento).

A pesar que la mayoría de individuos encuestados de ambos grupos declararon haber comenzado a trabajar a partir de los 18 años, el porcentaje de no beneficiarios que comenzaron a esta edad es mayor, comparado con los beneficiarios del programa (10 y 9.6 por ciento respectivamente).

Tanto para beneficiarios como no beneficiarios, la mayoría de los individuos encuestados tomaron la iniciativa de emprender el negocio. Cabe resaltar que este porcentaje fue mayor para los beneficiarios del programa (92.56 por ciento) que para los no beneficiarios (62 por ciento del total de encuestados).

El mayor porcentaje de individuos de ambos grupos (tanto beneficiarios como los que no lo fueron) afirmaron haber planeado el negocio por cuenta propia, aunque el porcentaje de

beneficiarios que respondió así es mayor respecto al de no beneficiarios (92.6 y 90.7 por ciento respectivamente).

La mayor parte de las microempresas se dedican a actividades comerciales y de servicios. Una proporción mayor de las empresas de beneficiarios se dedican a actividades de comercio de mercancías (87.87 por ciento, mientras que este porcentaje es de 85 puntos para microempresas de no beneficiarios), y, en contraste, las microempresas de no beneficiarios se dedican más a actividades de servicios que las de los beneficiarios (11.7 y 7.32 por ciento respectivamente).

Una proporción menos significativa de microempresas se dedican a actividades productivas; aquellas de las que los beneficiarios son dueños representan un porcentaje mayor que las de los no beneficiarios (4.23 y 3.2 por ciento respectivamente).

Prácticamente el mismo porcentaje de beneficiarios y no beneficiarios pretenden darle continuidad a su negocio (88.3 y 88.5 por ciento respectivamente).

Aunque el porcentaje es poco significativo respecto del total, un porcentaje mayor de las microempresas de los beneficiarios del programa se encuentran afiliadas a una red productiva (6.49 por ciento de ellas, mientras que este porcentaje para las microempresas de no beneficiarios es de 4.3 por ciento).

Así bien, con la comparación hecha entre el grupo de beneficiarios y el de no beneficiarios, es posible detectar algunas similitudes y divergencias de acuerdo a su ubicación geográfica, género, integrantes del núcleo familiar, ingresos, acceso a servicios básicos en la vivienda, tenencia de bienes agrícolas o ganaderos, actividades desempeñaban antes de operar su microempresa, cual es su giro actual y cuál fue su experiencia al planear la orientación actual de su negocio, a la par de conocer si planean darle continuidad a su proyecto y, de no ser así, las actividades que tengan planeadas posteriormente. Sin embargo, es de destacar que en la mayoría de los rubros el grupo de beneficiarios por PRONAFIM cuentan con mayores ventajas que los no beneficiarios.

5. Evaluación de impacto del programa PRONAFIM[14]

El principal objetivo de esta sección es analizar el impacto del programa PRONAFIN en el bienestar de los beneficiarios. Para ello, además de utilizar los indicadores sugeridos por la Secretaria de Economía, se utilizó un método contrafactual que se basa en una muestra que contiene datos de los mismos individuos, beneficiarios y no beneficiarios, en dos años consecutivos, 2008 y 2009.

En ésta se incluye, un primer apartado que contiene un análisis estadístico-descriptivo para visualizar las tendencias de los indicadores de: bienestar del hogar, crecimiento y estabilidad de las microempresas y, empoderamiento de los individuos. Este análisis se realizó para la población beneficiaria del programa PRONAFIM y la no beneficiaria en los años 2008 y 2009, tomando en cuenta los indicadores de la matriz de resultados contenidos en los términos de referencia proporcionados por la Secretaría de Economía, y evaluando principalmente los indicadores de propósito y fin.

En un segundo apartado, se describe el diseño muestral, la técnica econométrica y las variables utilizadas para el análisis de impacto. Cabe destacar que para la evaluación de PRONAFIM se utilizó el método denominado "*propensity score matching*" debido a que toma en cuenta dos aspectos cruciales: la construcción de dos grupos comparables (tratados y no tratados) y la obtención del resultado mediante la diferencia de medias de los indicadores de ambos grupos.[15] Este enfoque comparativo se puede llevar a cabo gracias al diseño de un panel bianual que contiene los indicadores para los mismos individuos en dos años diferentes (2008-2009). Es importante mencionar, que el presente análisis de impacto está apegado a los lineamientos generales para la evaluación de los Programas Federales de la Administración Pública Federal que

[14] Para un análisis detallado de las características de los beneficiarios y no beneficiarios véase sección 4.1.2 del capítulo de Percepción y satisfacción.
[15] Rosenbaum, P. R. y D. B. Rubin. *The central role of the propensity score in observational studies for causal effects*, Biometrika 70(1): 41-55, 1983.

emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de la Función Pública y el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.[16]

En un tercer apartado, como parte central del análisis se presenta la evidencia empírica acerca del impacto del Programa PRONAFIM en los indicadores de bienestar del hogar, crecimiento y estabilidad de las microempresas y, empoderamiento de los individuos.

Finalmente, se enlistan algunas conclusiones, que podrían dar luz para el diseño de políticas complementarias que magnifiquen el impacto del programa en el corto y en el largo plazo.

5.1 Tendencias en las variaciones de los diferentes indicadores de resultado para la población beneficiaria y no beneficiaria (2008-2009)

En este apartado se describen las tendencias en las variaciones de los indicadores sobre el bienestar del hogar, crecimiento de las empresas y empoderamiento de los individuos. Esto es, el análisis se enfoca en determinar cómo cambiaron los principales indicadores de 2008 a 2009 para la población beneficiaria del programa PRONAFIM y no beneficiaria.[17] Así, este análisis permite identificar tendencias preliminares que puedan ser verificables, posteriormente, con la modelación econométrica.

Para la presentación de los resultados, se utilizan técnicas de estadística descriptiva, tales como: histogramas, gráficas de sectores y de barras, así como, algunas medidas de tendencia como lo son: la media y la mediana.

5.1.1 Bienestar del hogar

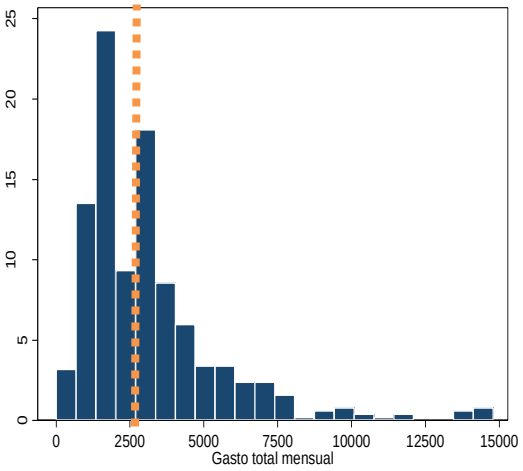
Como variable proxy del bienestar del hogar se utiliza la variable de gasto total, el cual refleja el nivel de gasto de las familias en los rubros de alimentación, salud, educación, vivienda y vestido. Cabe destacar que una mejora en el gasto de un año a otro refleja una mejora en el bienestar de los beneficiarios de la muestra.

[16] Diario Oficial de la Federación. *Lineamientos generales para la evaluación de los Programas Federales de la Administración Pública Federal*, 30 de marzo de 2007. Véase: www.coneval.gob.mx.

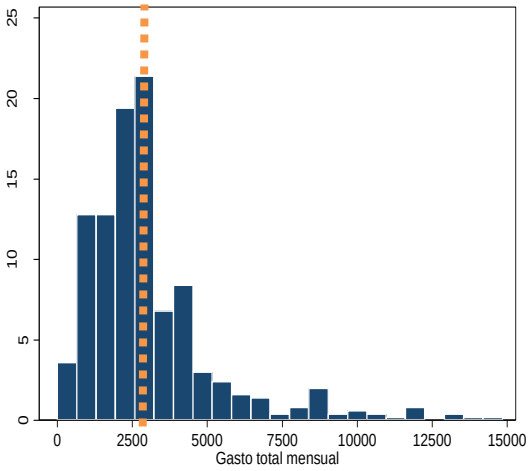
[17] Cabe aclarar que los beneficiarios de 2008 y 2009 son los mismos individuos para los dos años. Dado que se realizo un cuestionario retrospectivo, se les pregunto a los beneficiarios en 2009 sobre su situación en 2008 (lo mismo aplica para la población no beneficiaria).

Las siguientes gráficas reflejan el comportamiento estadístico del gasto total mensual de los mismos beneficiarios de PRONAFIM en 2008 y 2009.

Gráfica 21
Gasto total mensual de los beneficiarios de PRONAFIM, 2008
N=503 observaciones



Gráfica 22
Gasto total mensual de los beneficiarios de PRONAFIM, 2009
N=500 observaciones

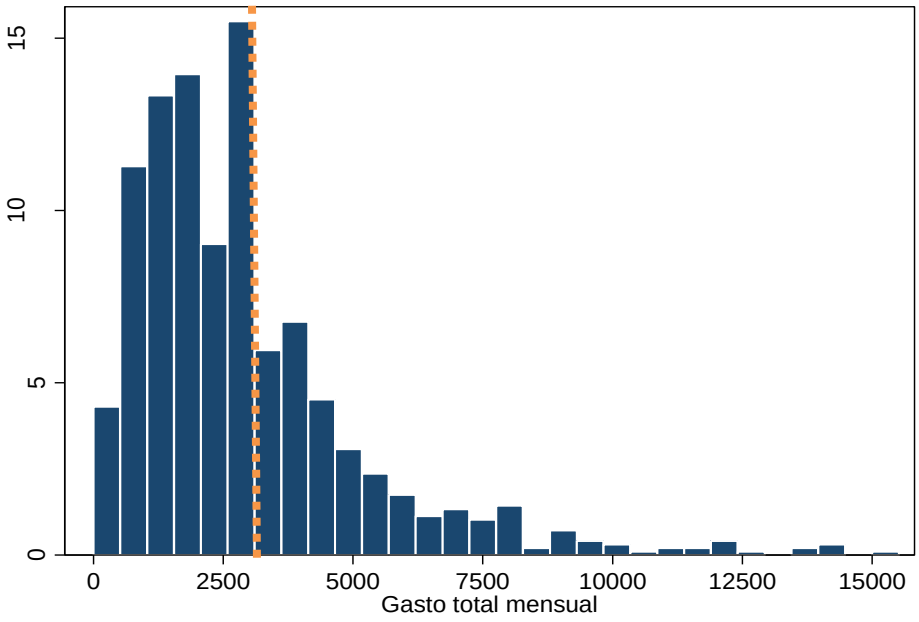


Ambas gráficas representan la distribución de los montos de gasto total mensual de los beneficiarios del programa PRONAFIM, para los años 2008 y 2009.[18] Para ambos años, la mayoría de las observaciones (75 por ciento) se encuentran en un rango de 400 a 3,700 pesos. Sin embargo, el dato que permite realizar una comparación temporal adecuada es la mediana del gasto total (linea punteada de color naranja). En 2008, la mediana del gasto se ubicó en $2,600 mientras que para 2009 fue de $2,700, lo cual indica que en el transcurso de un año a otro el gasto total en los beneficiarios aumentó $100 pesos.[19] Sin embargo, esta mejora en el gasto de los beneficiarios puede estar asociada a diversos factores, por lo que en la siguiente sección se buscará determinar si este aumento es estadísticamente relevante y atribuible o no al programa, mediante metodos econométricos.

[18] El gasto total mensual, se obtuvo sumando todos los rubros de gasto mensuales (alimentación, salud, educación, vivienda y vestido).
[19] Cabe aclarar que los beneficiarios de 2008 y 2009 son los mismos individuos para los dos años. Dado que se realizo un cuestionario retrospectivo, se les pregunto a los beneficiarios en 2009 sobre su situación en 2008.

Para comparar el grupo de tratados y de control, se presenta en la gráfica 23 el gasto total mensual de los no beneficiarios.

Gráfica 23
Gasto total mensual de los no beneficiarios, 2009
N=975 observaciones



Nota: para el gasto total no fue posible realizar el comparativo 2008 y 2009 para los no beneficiarios

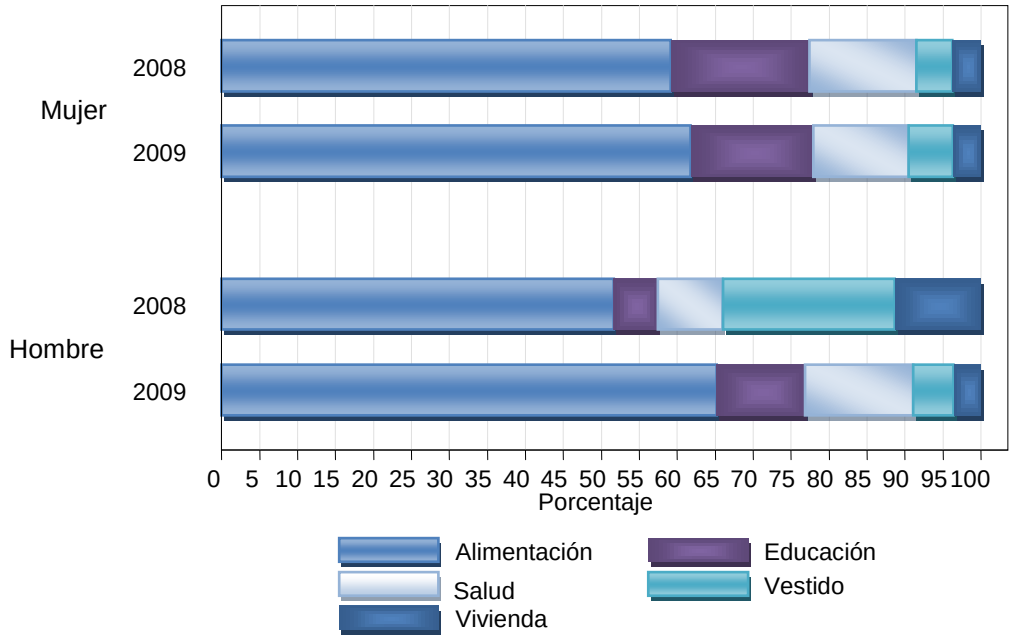
El histograma ilustra, de acuerdo al monto dinerario, la totalidad del gasto mensual realizado por los encuestados del grupo de no beneficiarios para el año 2009. Se percibe que un 70 por ciento de ellos concentró su nivel de gasto total entre $600 y $3,900 pesos mensuales. Adicionalmente, se percibe que la mediana (línea punteada) se encuentra en $2,969 pesos.

Si se compara la mediana de los no beneficiarios con los beneficiarios, resulta que los no beneficiarios tienen un gasto total promedio mayor que los beneficiarios.

En cuanto a la composición del gasto de los beneficiarios de PRONAFIM por género en 2008 y 2009, se presenta la siguiente gráfica, para mujeres y hombres.

Gráfica 24

Composición del gasto (alimentación, educación, salud, vestido y vivienda) de los beneficiarios de PRONAFIM por género, 2008 y 2009 (porcentaje)



Nota: para 2008 se considero una muestra de 495 individuos y en 2009 de 484

En la gráfica se observa que en general, tanto para mujeres como para hombres, del PRONAFIN, el gasto que ocupa una mayor proporción del gasto total, es el alimentario (más del 50 por ciento), notándose un aumento para ambos grupos.

Este aumento en el gasto corriente en alimentos se puede explicar en parte, a que de noviembre de 2008 al mismo mes de 2009, la inflación de los alimentos (5.6 por ciento, según datos de Banxico) ha sido mayor que la inflación promedio (3.9 por ciento, datos de Banxico), lo cual pudo haber provocado, que las familias destinaran parte de sus beneficios recibidos por el programa para atenuar el alza de precios, sobre todo en alimentos. Sin embargo, el impacto del programa en el gasto se corroborará en la siguiente sección.

En la gráfica 24 también se observa que el rubro de educación es el segundo gasto más importante en las mujeres.[20] Sin embargo, este tipo de gasto presentó una reducción de casi 2

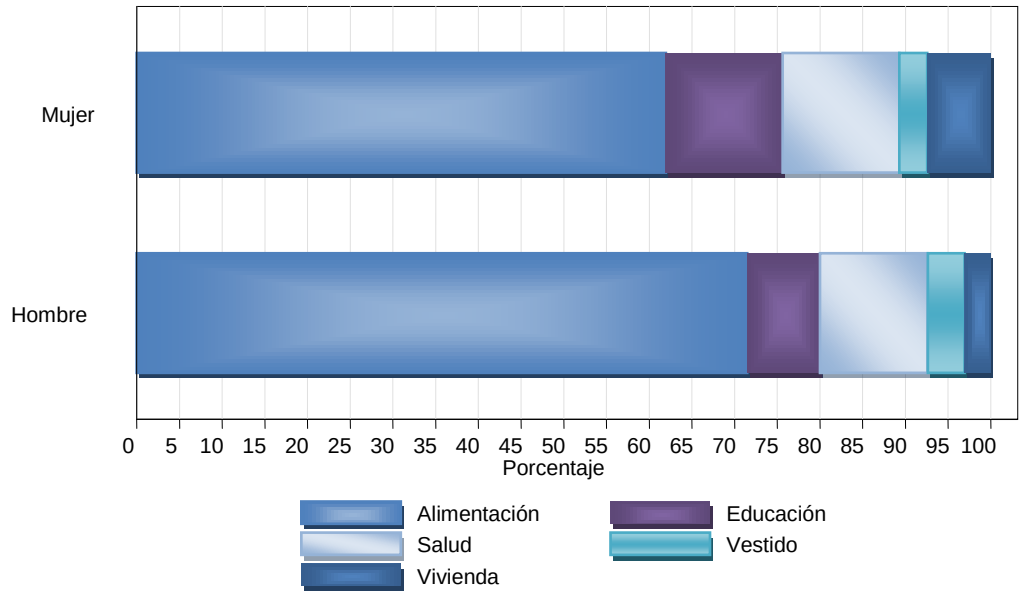
[20] En este caso las mujeres consideradas son jefas de hogar.

puntos porcentuales entre 2008 y 2009 en la población beneficiaria. En cambio en el grupo de hombres, existió un aumento cercano al 6 por ciento de un año a otro. En cuanto al gasto en salud, se repite el mismo patrón tanto para las mujeres como para los hombres, dado que éste tuvo una disminución de aproximadamente un punto porcentual en el caso de las mujeres, y un incremento de casi 6 por ciento para hombres. En cuanto al gasto en vestido, presenta un pequeño aumento para el caso de las mujeres de 2008 a 2009, cerca del 1 por ciento, no obstante, para los hombres se observa una reducción en dicho gasto de poco más del 15 por ciento de 2008 a 2009. Finalmente, el gasto en vivienda presenta una tendencia constante de 2008 a 2009 para las mujeres, pero para el grupo de hombres, existe una reducción en este tipo de gasto de aproximadamente 8 por ciento. Las reducciones que se observan en los diferentes componentes del gasto, educación y salud para mujeres y, vestido y vivienda para hombres, podrían también estar explicadas en el contexto de la crisis actual, en donde las familias reducen sus gastos básicos para hacer frente a la reducción de sus ingresos.

A continuación, se presentan los datos de la composición del gasto para los no beneficiarios.

Gráfica 25

Composición del gasto (alimentación, educación, salud, vestido y vivienda) de los no beneficiarios de PRONAFIM por género, 2009 (porcentaje)



Nota: se consideró una muestra de 999 individuos. No fue posible realizar el comparativo 2008 y 2009 para los no beneficiarios

Se estratífico por género a los no beneficiarios, para determinar de acuerdo a este criterio, cual fue, en términos medios porcentuales, el destino de su gasto total mensual, de acuerdo a las necesidades esenciales de consumo humano. Se comprobó que ambos géneros dan prioridad a satisfacer su necesidad de alimentación (en porcentaje respecto del gasto total, 62 puntos para mujeres y 71 puntos para hombres). Para el caso de las no beneficiarias, el porcentaje destinado para educación y salud fue muy similar (13 por ciento), mientras que en hombres la salud abarcó un mayor espectro de destino del gasto total (13 por ciento) respecto de la educación (9 por ciento), vestido (4 por ciento) y vivienda (3 por ciento). Para las mujeres, el gasto destinado a mejorar sus condiciones de vivienda fue de aproximadamente 9 puntos porcentuales, en contraste a solo un 3 por ciento que se enfocó a vestido.

Al comparar estos resultados con los de beneficiarios, se encuentra que ambos grupos destinan la mayor parte de su gasto a consumo alimentario. Mientras que los rubros con menor gasto son vivienda y vestido para ambos grupos.

5.1.2 Crecimiento y emprendimiento de las microempresas

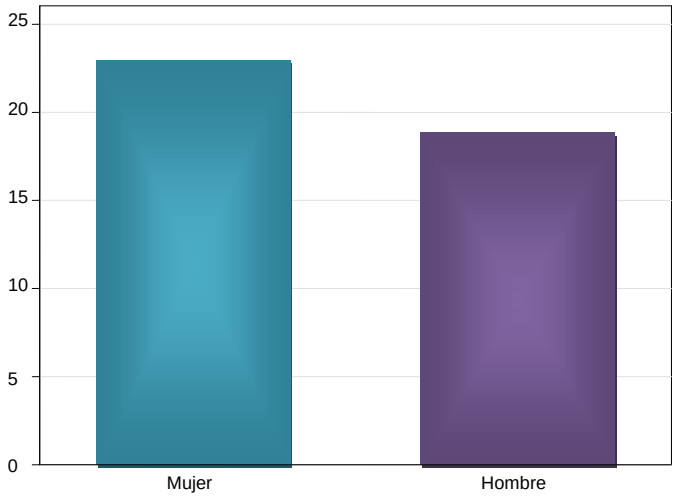
En esta sección se trabajó con los indicadores referentes al crecimiento de las empresas, obtenidos de la matriz de resultados presentes en los términos de referencia proporcionados por la Secretaría de Economía. Las variables utilizadas son: ingreso de los beneficiados del programa, nivel de empleo de las microempresas beneficiadas por PRONAFIM, el número de microempresas creadas por los beneficiarios, la sostenibilidad de las microempresas y, finalmente, el acceso efectivo al crédito por los emprendedores beneficiados por el programa.

Para los años 2008 y 2009, se realizó un indicador promedio de los ingresos para los beneficiarios, desglosado por género, a continuación se presenta la gráfica 26.

Gráfica 26

Indicador promedio de variación de los ingresos de los emprendedores beneficiados por PRONAFIM, por género

N=1987 observaciones



Nota: el indicador de ingresos, es construido como una tasa de crecimiento, de tal manera que se pierde un año (2008) en la estimación.

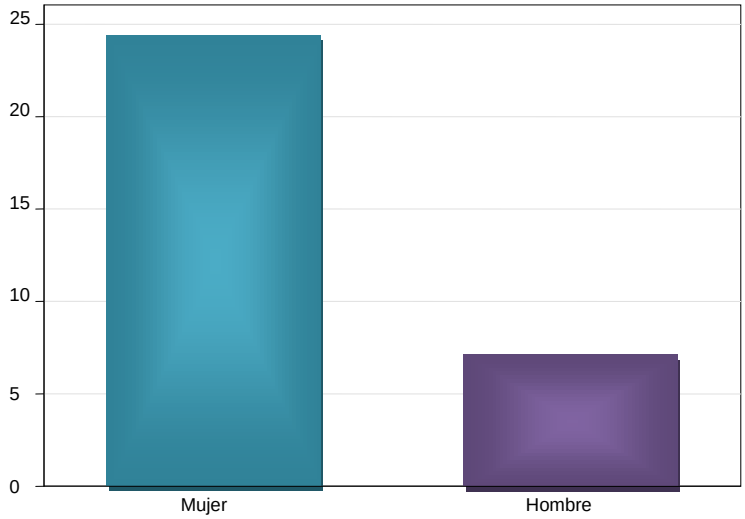
En esta gráfica se observa que para el caso de las mujeres beneficiarias la variación de los ingresos fue de 23 por ciento, en cambio para los hombres fue de 19 por ciento. Esto es, las mujeres tuvieron un crecimiento mayor en los ingresos de 2008 a 2009, lo cual podría indicar que las mujeres gozan de una autonomía en los ingresos y por consiguiente de un mejor manejo del dinero.[21]

Lo anterior apunta posiblemente, al proceso de empoderamiento de grupos vulnerables, en este caso las mujeres.

Los datos para los no beneficiarios se presentan a continuación.

[21] Es importante destacar que de las 1639 mujeres que se toman en cuenta para el análisis gráfico, 1635 mujeres son jefas de hogar.

Gráfica 27
Indicador promedio de variación de los ingresos de los no beneficiados, por género
N=726 observaciones



Nota: el indicador de ingresos, es construido como una tasa de crecimiento, de tal manera que se pierde un año (2008) en la estimación.

Para el caso de las mujeres no beneficiarias la variación de los ingresos fue cerca de 25 por ciento, en cambio para los hombres fue de 7 por ciento. Esto es, las mujeres tuvieron un crecimiento mayor en los ingresos de 2008 a 2009, por lo tanto, el resultado podría indicar un mejor manejo del dinero por parte de las mujeres.

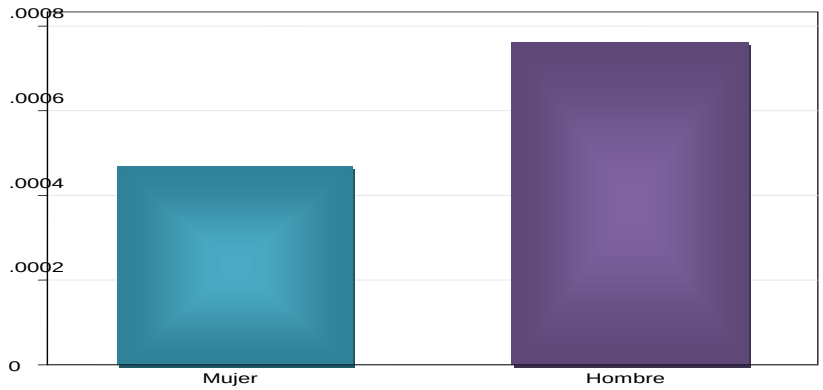
Al realizar el comparativo, destaca que tanto para beneficiarios como para no beneficiarios el indicador es mayor para las mujeres. Sin embargo, para el caso de los hombres no beneficiarios la variación de los ingresos fue de tan sólo 7 por ciento, y para los beneficiarios de 19 por ciento.

En la gráfica 28, se presenta el indicador del nivel de empleo generado por microempresas de los beneficiarios de PRONAFIM por género entre 2008 y 2009.

Gráfica 28

Indicador de variación del nivel de ocupación generado por las microempresas de los beneficiarios de PRONAFIM, por género

N=1017 observaciones



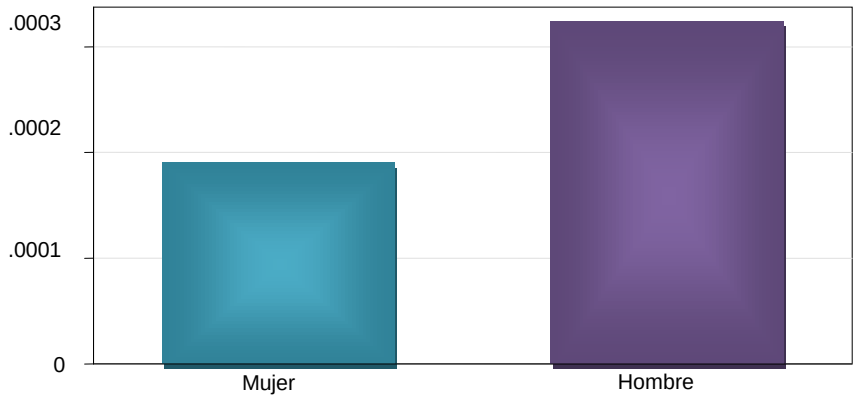
Nota: el indicador de ocupación, es construido como una proporción, de tal manera que se pierde un año (2008) en la estimación. Véase apartado 5.2.3.

Se observa, que el indicador del nivel de ocupación es pequeño tanto en mujeres[22] como hombres (0.00043 y 0.00079, respectivamente), aunque para el caso de las mujeres con PRONAFIM la variación del indicador del nivel de empleo es menor al de hombres.

Para el caso de los no beneficiarios los resultados se presentan en la gráfica 29.

[22] De las 863 mujeres que se toman en cuenta para el análisis gráfico, 858 mujeres son jefas de hogar.

Gráfica 29
Indicador de variación del nivel de ocupación generado por las microempresas de los no beneficiarios, por género
N=1000 observaciones



Nota: el indicador de ocupación, es construido como una proporción, de tal manera que se pierde un año (2008) en la estimación. Véase apartado 5.2.3.

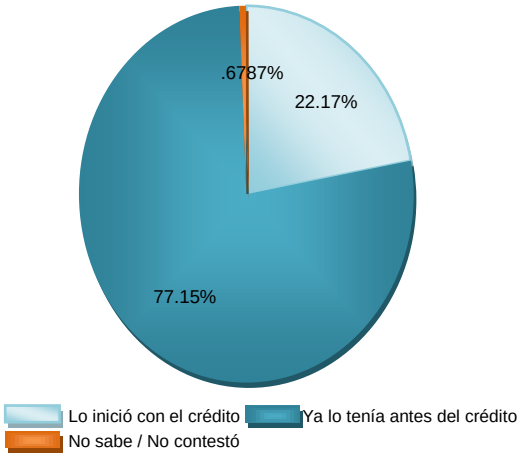
De la misma forma que para los beneficiarios, el indicador de variación del nivel de ocupación es también bajo para los no beneficiarios, para el caso de las mujeres fue cercano a 0.0002 y para los hombre de poco más de 0.0003. De esta manera, los beneficiarios fueron los que obtuvieron un mayor indicador de la variación del nivel de ocupación. En ambos grupos fue mayor para los hombres.

A continuación, se muestran el porcentaje de beneficiarios del programa en 2008 y 2009 que conformaron una microempresa.[23]

[23] En general, los negocios que se encuentran en la muestra han comenzado sus actividades desde el año 1912 hasta la fecha, 2009. Sin embargo, a partir del año 2000 abrieron la mayor parte de las empresas.

Gráfica 30
Porcentaje de los beneficiarios que han iniciado una microempresa con los créditos otorgados por PRONAFIM, 2008
N=434 observaciones

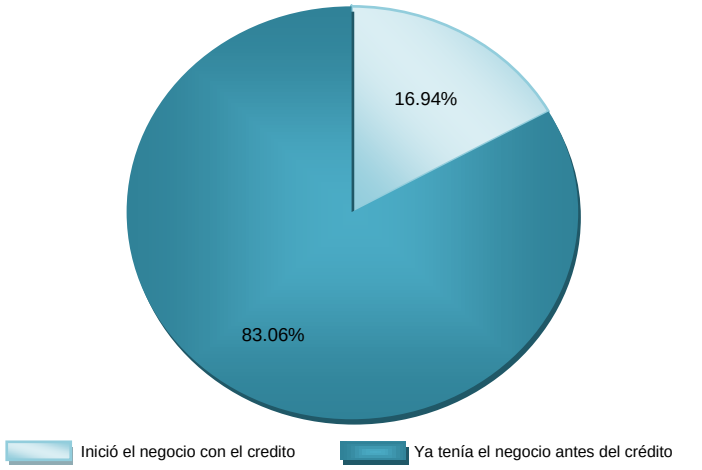
Gráfica 31
Porcentaje de los beneficiarios que han iniciado una microempresa con los créditos otorgados por PRONAFIM, 2009
N=442 observaciones



Las gráficas manifiestan el porcentaje de beneficiarios que conformaron una empresa gracias a los créditos otorgados, estos representan un 25 por ciento respecto al total en los años 2008 y 2009, si bien es cierto que en éste último año se crearon menos negocios respecto al 2008 (el indicador porcentual para este rubro descendió 4.1 puntos porcentuales). En consecuencia, el porcentaje de negocios que comenzaron actividad gracias a un crédito otorgado descendió del 26.27 por ciento a un 22.17 por ciento, teniendo una media bianual de 24.22 por ciento.

Asimismo, en la gráfica 32 se aprecia el porcentaje de no beneficiarios que conformaron una empresa gracias a algún crédito otorgado.

Gráfica 32
Porcentaje de los no beneficiarios que han iniciado una microempresa con créditos otorgados, 2009
N= 425 observaciones



Nota: no fue posible realizar el comparativo 2008 y 2009 para los no beneficiarios

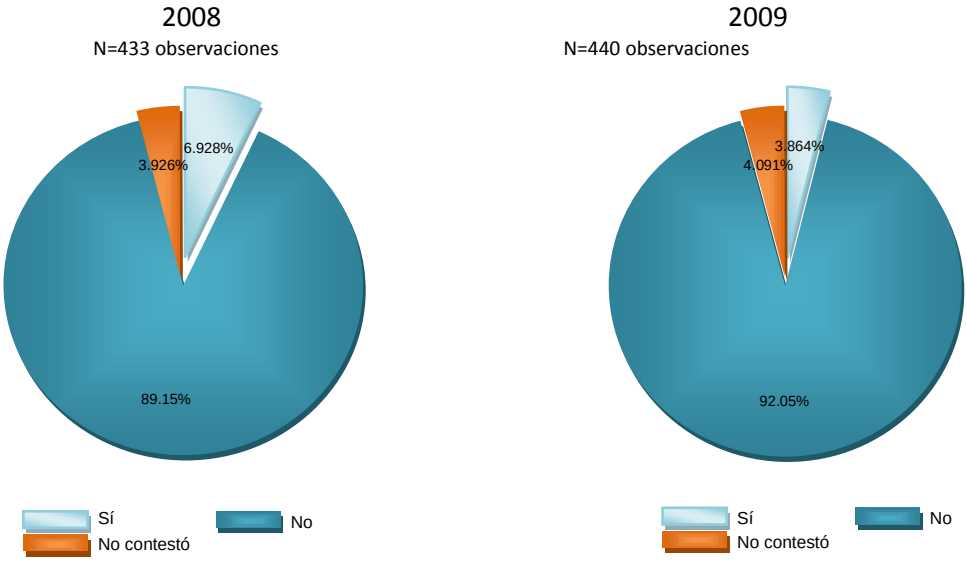
Lo relevante de presentar esta gráfica es determinar hasta qué punto la obtención de un crédito funciona como mecanismo generador de microempresas, y eventualmente de generación de empleos, o como un medio de financiamiento de actividades micro empresariales preexistentes. Para el caso de los no beneficiarios encuestados, se verifica que el destino de los dineros que les fueron entregados como crédito fue fundamentalmente a financiar su negocio previamente establecido (83.06 por ciento del total). Solo el 16.94 por ciento del grupo de encuestados respondió que el crédito recibido fue la causa que les permitió poner su negocio en marcha. De acuerdo a esta información del grupo de no beneficiarios del programa se puede concluir que, en términos generales, el crédito tiene como función primordial el financiamiento de actividades de microempresas que existían antes de la obtención del mismo.

Adicionalmente, al comparar los no beneficiarios con beneficiarios, destaca que existe un mayor porcentaje de beneficiarios que conformaron su negocio a partir del crédito (22.17 por ciento), el cual es mayor al grupo de no beneficiarios (16.94 por ciento).

En la gráfica 33 se refleja la sostenibilidad de las microempresas creadas por los beneficiarios del programa PRONAFIM, en 2008 y 2009.

Gráfica 33

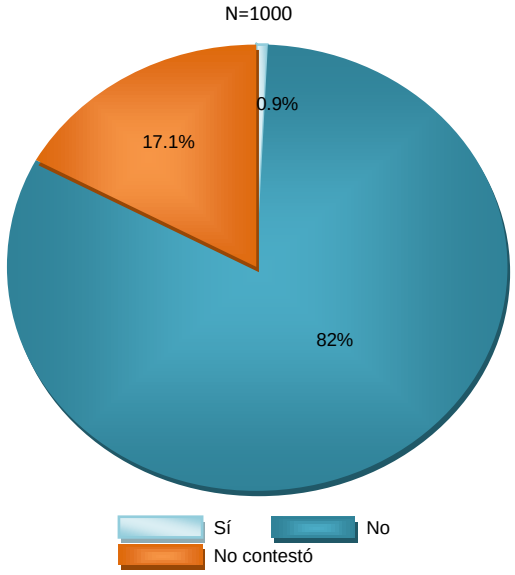
Porcentaje de los negocios de los beneficiarios de PRONAFIM que han sido sostenibles en 2008 y 2009 ¿Algún negocio suyo apoyado por microcréditos ha tenido que cerrar?



De acuerdo a los datos observados se verifica que, en general, los negocios que tienen el respaldo y apoyo de microcréditos no son propensos a la quiebra. Esto es que los apoyos otorgados por el programa en 2008 y 2009 coadyuvaron, a que un menor número de microempresas quebraran (el indicador porcentual de negocios que no quebraron experimentó un alza de 2.9 puntos porcentuales) y por consiguiente que un número mayor de empresas se sostengan operando (el indicador porcentual en este rubro presenta un decremento de 3.06 puntos). Es de considerar que una proporción cercana al cuatro ciento de los encuestados prefirió abstenerse a responder este cuestionamiento.

El porcentaje de los negocios sostenibles para los no beneficiarios en 2009, se presentan en la gráfica 34.

Gráfica 34
Porcentaje de los negocios de los no beneficiarios que han sido sostenibles en 2009 ¿Algún negocio suyo apoyado por microcréditos ha tenido que cerrar?



Nota: no fue posible realizar el comparativo 2008 y 2009 para los no beneficiarios

Es relevante percatarse que menos del 1 por ciento de los no beneficiarios respondieron que alguno de sus negocios apoyados económicamente por microcréditos ha quebrado, mientras que el 82 por ciento afirmó que nunca ha sufrido una experiencia de este tipo. Si se prescinde, para el grupo de no beneficiarios del programa, del 17 por ciento de los encuestados que se reservaron el derecho a responder esta pregunta, se podría concluir que el 98.9 por ciento (casi el total) de microempresas que cuentan con el soporte económico de un microcrédito no quiebran.

Es de destacar, que existe un mayor porcentaje de beneficiarios que lograron que su negocio sea sostenible (92 por ciento), mientras que para los no beneficiarios dicho porcentaje fue de 82 por ciento. No obstante, el porcentaje de beneficiarios con negocios insostenibles fue de 3 por ciento y para no beneficiarios de 1 por ciento.

5.1.3 Empoderamiento del Individuo

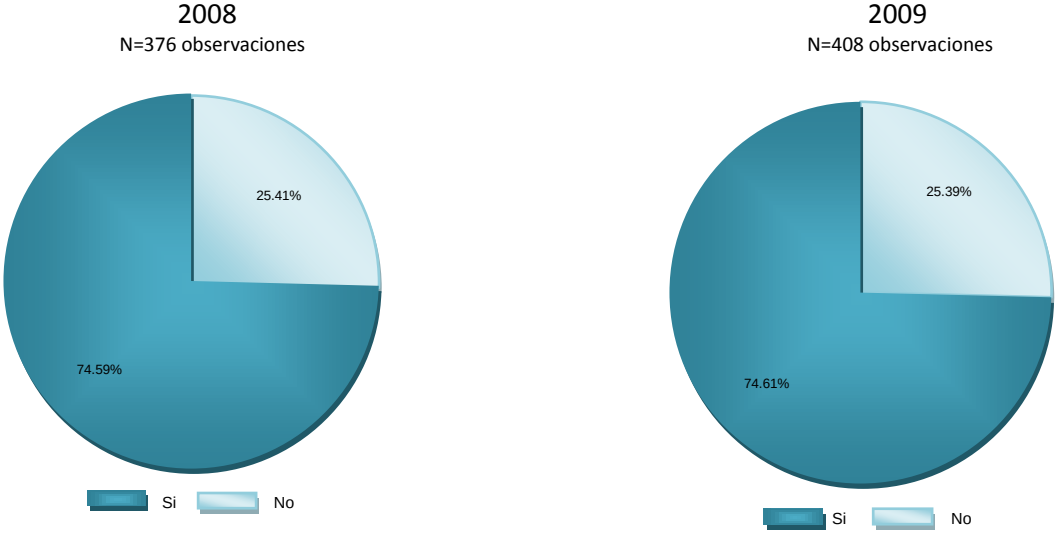
El empoderamiento económico se define como el hecho de tener acceso y control de los medios necesarios para poder vivir en condiciones sostenibles a largo plazo y de recibir los beneficios de dicho acceso y control. El supuesto que se encuentra detrás de este programa es que aumentará el bienestar de las familias y en una etapa posterior, se producirá un mejoramiento de los recursos humanos y sociales. En términos generales, son varios los factores que influyen positivamente en procesos de empoderamiento, como el otorgamiento de microcréditos.

5.1.3.1 Empoderamiento de las mujeres

A continuación, se presentan las gráficas que reflejan un empoderamiento en mujeres a partir de la obtención de un crédito y la apertura de un negocio.

Gráfica 35

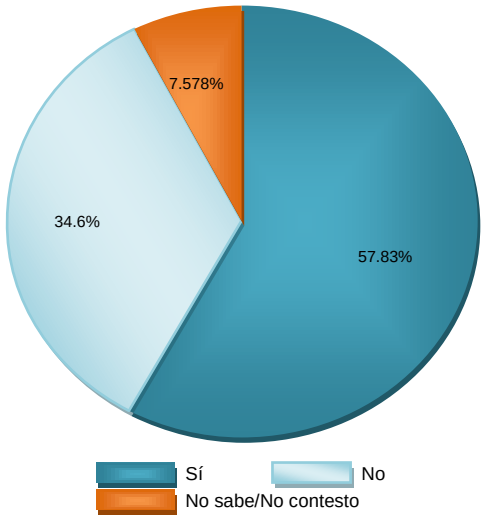
Empoderamiento de las mujeres beneficiarias de PRONAFIM.
Desde que usted tiene su crédito y su negocio ¿decide más cosas en su casa?



Las gráficas ilustran el empoderamiento de las mujeres[24], medido como la posibilidad de tomar mayores decisiones en el hogar a partir de la obtención de un crédito y la apertura de un negocio. En los dos años analizados cerca del 75 por ciento de las mujeres contesta que sí decide más cosas en su hogar a partir de los créditos otorgados o el inicio de algún negocio, y entre 2008 y 2009 aumentó el empoderamiento en 0.02 por ciento en las mujeres beneficiarias. El empoderamiento supone un proceso complejo y de largo plazo, se parte del supuesto de que el microcrédito puede impactar directa y/o indirectamente en algunas variables que pueden permitir la detonación de procesos tales como la generación autónoma de ingresos; manejo independiente de dinero; autonomía en ciertas decisiones; cambios en la división sexual del trabajo en el hogar; valoración de las actividades de las mujeres dentro y fuera del hogar; desarrollo de la autoestima; asunción de responsabilidades públicas; conciencia de derechos, entre otros.

En la gráfica 36 se presenta el porcentaje de mujeres que han tenido un mayor poder de decisión en la casa por los créditos recibidos, esto es para el grupo de control en 2009.

Gráfica 36
Empoderamiento de las mujeres no beneficiarias
Desde que usted tiene su crédito y su negocio ¿decide más cosas en su casa?
N=607



Nota: no fue posible realizar el comparativo 2008 y 2009 para las no beneficiarias

[24] Para el año 2008, de las 376 mujeres contempladas 374 son jefas de hogar y para el 2009 de las 408 mujeres, 406 son jefas de hogar.

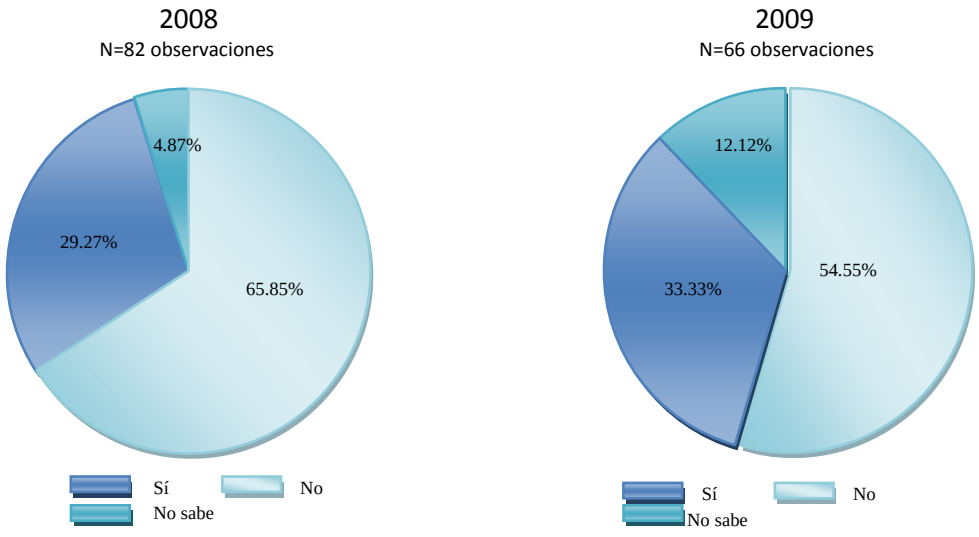
La solvencia económica, además de garantizar un mayor nivel adquisitivo, permite que la postura del individuo que la posee pueda ser más influyente en muchos ámbitos de la vida social. La gráfica muestra, de acuerdo a la opinión vertida por las no beneficiarias del programa, que tanto ha influido la obtención de un microcrédito en su capacidad decisoria en las decisiones que se toman en casa. El hallazgo empírico respecto de esta cuestión muestra que un 57.83 por ciento de ellas se siente con un mayor poder de decisión en el hogar, mientras que una proporción menor (34.6 por ciento del total) opina que su capacidad de decisión en casa ha permanecido inalterada. Si hacemos abstracción del 7.57 por ciento de encuestadas que no respondieron, o que no supieron que responder, se encuentra que el 62 por ciento de ellas percibe sus capacidades de decisión ampliadas gracias a la obtención de microcréditos.

Al comparar el resultado anterior de las no beneficiarias con las beneficiarias, se encontrara que para el grupo de beneficiarias de PRONAFIM es mayor el porcentaje que decide más cosas en su casa, 75 por ciento, comparado con un 57.83 de las no beneficiarias.

5.3.1.2 Formación de capital social

En las gráficas siguientes se reporta la conformación de capital social tanto en mujeres como hombres, el cual se podría dar a partir de la obtención de un crédito y la apertura de un negocio que permitiera participar al beneficiario en grupos de la comunidad en los que antes no formaba parte, es decir, a la formación de redes sociales.

Gráfica 37
Formación de capital social de los hombres beneficiarios de PRONAFIM.
Desde que usted tiene su crédito y su negocio ¿participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía?



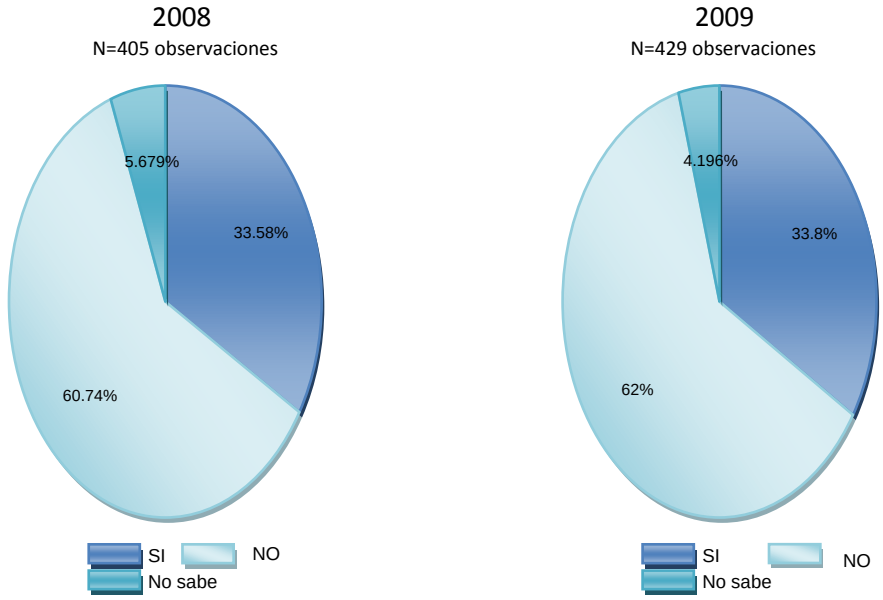
En las gráficas se observa, un incremento de la formación de capital social entre los años 2008 a 2009, el cual fue de 4 puntos porcentuales, de la misma manera, se presentó una reducción del número de personas que niegan participar en algún grupo de la comunidad una vez que se obtiene un microcrédito o se abre un negocio, el descenso fue de 11.3 por ciento. Si la comunidad no se fortalece en su conjunto, difícilmente se logra el cambio de paradigmas para la solución no violenta de conflictos, para los nuevos aprendizajes, la organización y la solidaridad comunitaria. En este sentido, PRONAFIM no sólo estaría incentivando el empoderamiento del individuo, sino también, a la propia organización comunitaria.

En análisis de formación de capital social para las mujeres se encuentra en la gráfica 38.

Gráfica 38

Formación de capital social de las mujeres beneficiarias de PRONAFIM

Desde que usted tiene su crédito y su negocio ¿participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía?



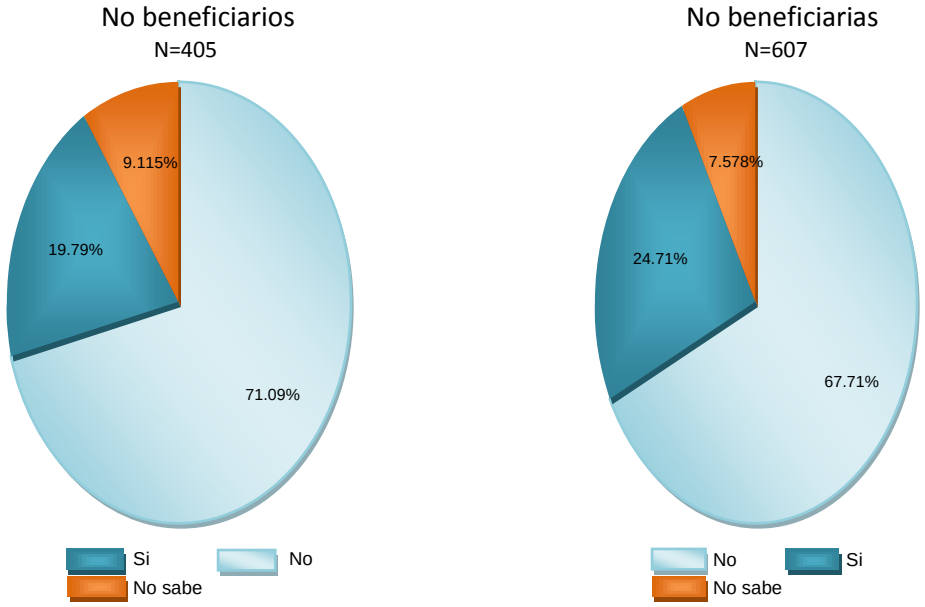
Para el caso de las mujeres[25], se observa un ligero aumento en el porcentaje de mujeres que participaron en grupos de su comunidad a partir del crédito o negocio, de 33 por ciento en 2008 a 34 por ciento en 2009. Sin embargo, también se incremento el porcentaje de las mujeres que no

[25] Para el año 2008, de las 405 mujeres contempladas 402 son jefas de hogar y para el 2009 de las 429 mujeres, 427 son jefas de hogar.

participaron en grupos comunitarios, esto es de 60.74 por ciento en 2008 a 62 por ciento en 2009. De hecho, con respecto a los hombres, en 2009 las mujeres tuvieron un mayor porcentaje de participación.

En las siguientes gráficas se muestra la formación de capital social para el grupo de control, tanto para hombres como para mujeres, en 2009.

Gráfica 39
Formación de capital social
Desde que usted tiene su crédito y su negocio ¿participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía?



Nota: no fue posible realizar el comparativo 2008 y 2009 para los no beneficiarios

La gráfica de no beneficiarios permite ilustrar la percepción de los varones respecto a la repercusión que el microcrédito obtenido ha tenido en su nivel de integración social, concretamente en su participación en grupos de su comunidad. Se encuentra evidencia que la mayoría de ellos afirmaron que no participan en nuevos grupos de su comunidad gracias a la obtención de su microcrédito (71.02 por ciento del total), mientras que los restantes (19.79 por ciento) si lo hizo. El mismo patrón se repite para no beneficiarias, concretamente en su mayoría, las no beneficiarias afirmaron que no han participado en nuevos grupos de su comunidad gracias a la obtención de su microcrédito (67.71 por ciento del total), mientras que las restantes (24.71 por ciento) si lo hizo. De esta manera, las mujeres son las que participaron más en su comunidad.

Al realizar la comparación del grupo de tratamiento y control, se encuentra que los porcentajes son bajos para ambos grupos, puesto que los porcentajes oscilan en menos del 40 por ciento. Sin embargo, los niveles de participación son mayores para el grupo de beneficiarios.

Análisis de componentes principales para las variables de empoderamiento

Dado que se tienen múltiples variables que informan sobre el empoderamiento de los individuos, se ha realizado un análisis mediante la técnica de análisis multivariado, llamada Análisis de Componentes Principales (ACP), la cual sintetiza la información, o reduce la dimensión (número de variables). Es decir, ante un banco de datos con muchas variables, el objetivo será reducirlas a un menor número perdiendo la menor cantidad de información posible.

Los nuevos componentes principales o factores serán una combinación lineal de las variables originales, y además serán independientes entre sí.

En el cuadro 1 se presentan los ocho componentes obtenidos a partir del análisis, la elección de estos componentes se realiza de tal forma que el primero recoja la mayor proporción posible de la variabilidad original; el segundo factor debe recoger la máxima variabilidad posible no recogida por el primero, y así sucesivamente. Del total de componentes se elegirán aquéllos que recojan el porcentaje de variabilidad que se considere suficiente. A éstos se les denominará componentes principales.

Así bien, si se observa para el caso de los beneficiarios los tres primeros componentes resultan ser los principales dado que explican el 64 por ciento del total de la varianza[26], lo cual se debe a que contienen los eigen valores más altos. De igual manera, para el grupo de no beneficiarios los tres primeros resultan ser los más importantes, puesto que explican el 68 por ciento del total de la varianza.[27]

[26] Se obtiene sumando el coeficiente de la proporción de los tres primeros componentes, por ejemplo 0.3515+0.1618+0.1257=0.64, el resultado se multiplica por 100 para obtenerte el porcentaje.

[27] Véase la gráfica 1 de los eigen valores en el anexo y la matriz de correlación para visualizar que los componentes principales cumplen el supuesto de independencia.

Cuadro 1
Eigen valores de los componentes para beneficiarios y no beneficiarios

	Beneficiarios		No beneficiarios	
Componentes	Eigen Valores	Proporción	Eigen Valores	Proporción
Componente 1	2.81212	0.3515	2.95334	0.3692
Componente 2	1.29452	0.1618	1.44977	0.1812
Componente 3	1.00522	0.1257	1.03744	0.1297
Componente 4	0.791727	0.0990	0.811599	0.1014
Componente 5	0.733014	0.0916	0.620437	0.0776
Componente 6	0.598841	0.0749	0.529077	0.0661
Componente 7	0.461049	0.0576	0.347478	0.0434
Componente 8	0.303505	0.0379	0.250855	0.0314
Número de observaciones	857		Número de observaciones	816
Número de componentes	8		Número de componentes	8

En el cuadro 2 y 3 se muestran los eigen vectores de los tres principales componentes. Destaca que los coeficientes del componentes 1 gurda una relación positiva con todas las variables, para el caso de los beneficiarios, además las variables con mayor puntaje son: tiene más confianza para salir de su localidad, decide más cosas en su casa, se siente bien por ganar su propio dinero y planea sus propias actividades. De esta manera, este componente es el que tiene el mayor número de coeficientes con mayor correlación con las variables.

Cuadro 2
Eigen Vectores de los componentes principales para los beneficiarios

Variable*	Componente 1	Componente 2	Componente 3
Trabaja menos en su casa en las labores domésticas	0.14170	0.50800	-0.44910
Platica con otras personas que tienen negocios	0.29800	0.36870	-0.29760
Planea sus propias actividades	0.40000	-0.02150	-0.35840
Se siente bien por ganar su propio dinero	0.46700	-0.34390	0.04930
Tiene más confianza para salir de su localidad	0.46830	-0.27790	0.08770
Decide más cosas en su casa	0.45000	-0.15240	0.13120
Participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía	0.25750	0.48350	0.23920
Ha tenido más problemas en su hogar	0.15740	0.39130	0.70480

*Las variables que se muestran fueron ocupadas para obtener los componentes principales

Para el caso de los no beneficiarios los coeficientes del componente 1 tienen una relación positiva con todas las variables, adicionalmente las variables con mayor puntaje son: tiene más confianza para salir de su localidad, decide más cosas en su casa, se siente bien por ganar su propio dinero, planea sus propias actividades y platica con otras personas que tienen negocios. Por lo tanto, este componente es que tiene el mayor número de coeficientes con mayor correlación con las variables.[28]

Cuadro 3
Eigen Vectores de los componentes principales para los no beneficiarios

Variable*	Componente 1	Componente 2	Componente 3
Trabaja menos en su casa en las labores domésticas	0.1886	0.567	-0.1269
Platica con otras personas que tienen negocios	0.2961	0.5252	-0.0679
Planea sus propias actividades	0.3689	0.2913	-0.2096
Se siente bien por ganar su propio dinero	0.4576	-0.3602	-0.1377
Tiene más confianza para salir de su localidad	0.4791	-0.2816	-0.0806
Decide más cosas en su casa	0.4655	-0.2404	-0.085
Participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía	0.2339	0.219	0.5409
Ha tenido más problemas en su hogar	0.1741	-0.0544	0.7811

*Las variables que se muestran fueron ocupadas para obtener los componentes principales

5.2 Datos y metodología para el análisis de impacto

Las evaluaciones de impacto permiten medir los efectos que tiene un programa en sus beneficiarios respecto a individuos que tienen características similares pero que no reciben los beneficios del mismo.

A través de la evaluación de impacto se hace posible la medición de los efectos netos del programa sobre los beneficiarios, entendido esto como la diferencia que se puede establecer entre los resultados que se alcanzan con y sin el programa y cuyos resultados permiten obtener conclusiones importantes acerca de la eficacia de éste para resolver el problema al que está enfocado. Así la

[28] Para un análisis más amplio de los resultados que se obtienen utilizando el ACP véase la sección de impacto del presente apartado.

meta de la evaluación de impacto del PRONAFIM es medir la diferencia en los resultados que pueden ser atribuibles al programa y sólo al programa.

Aunque existen diferentes métodos estadísticos que se pueden utilizar para desarrollar una evaluación de impacto, para el caso del PRONAFIM se realizó un estudio comparativo con información correspondiente a dos grupos de individuos (beneficiarios y no beneficiarios) en dos momentos del tiempo y con esto, información acerca de los efectos del programa resultado de la aplicación o no del mismo, determinado por las características de los indicadores sujetos a la medición.

Para el desarrollo del estudio comparativo se definieron dos grupos de estudio: un grupo de tratamiento que integra a la población beneficiaria del programa y un grupo de control constituido por la población elegible con características similares a los beneficiarios, pero que no recibieron apoyos del programa. Para el análisis de datos se selecciono el método de "Propensity Score Matching" que se basa en la idea de que el sesgo en las estimaciones del impacto de un programa se reduce cuando la estimación del impacto mediante un contrafactual se lleva a cabo empleando sujetos tratados y de control, similares.

Así, en esta sección se detallan los aspectos referentes a: diseño muestral, metodología utilizada en la evaluación de impacto, así como la identificación y descripción de las variables utilizadas en dicha evaluación.

5.2.1 Diseño muestral

Para llevar a cabo el análisis empírico se generó y utilizó una muestra con un diseño estratificado por conglomerados y polietápico con selección proporcional al número de beneficiarios en las diferentes etapas de selección. A continuación se detallan las características más ampliamente:

- Con base en el marco muestral proporcionado por la Secretaría de Economía, se crearon conglomerados que sirvieron como unidades primarias de muestreo. Dichos conglomerados se integraron como zonas que aglutinan a beneficiarios del programa y que tienen cierta homogeneidad geográfica y estadística.
- Se identificaron las características de los conglomerados y se crearon estratos que agruparan a aquellos con características de interés homogéneos (tamaño de localidad, distancia hacia la cabecera municipal, etc.).

- Se muestrearon los estratos para cada uno de los conglomerados.
- Dentro de los estratos se entrevistaron, de manera proporcional al tamaño de los mismos, a un número determinado de beneficiarios.
- Dentro del mismo conglomerado se entrevistaron, en una relación 2 a 1, a individuos que cumplieran con las características indicadas en los filtros, y no fueran beneficiarios del programa.
- Como todo método cuasi-experimental y con las características específicas del presente, se ponderó la base final (factores de expansión) para ajustar los datos que hayan salido del parámetro diseñado originalmente en la muestra, como el aumento o disminución de casos en los conglomerados, derivado de las características geográficas, climatológicas y de movilidad de los individuos susceptibles de estudio.

5.2.2 Nivel de confiabilidad

Aunque cada variable tiene su propio error asociado, el diseño de la muestra garantizó que en las estimaciones nacionales para cada uno de los dos segmentos (beneficiarios y no beneficiarios) en al menos 95 de cada 100 veces, el error no sobrepasó el +/-2.9 y +/-4.4 por ciento, respectivamente.

5.2.3 Metodología de evaluación

En esta sección se describe la metodología que se usa en la estimación de los modelos econométricos de los efectos de PRONAFIM en el bienestar del hogar, en el crecimiento y emprendimiento de las microempresas y en el empoderamiento del individuo. Para ello, se tomaron en cuenta los indicadores de la matriz de resultados de los términos de referencia, y se aprovechó el panel bianual para realizar un análisis retrospectivo o comparativo.

Con el fin de evaluar el impacto de PRONAFIM se realizó un estudio comparativo en el que se definieron dos grupos de estudio:

- Un grupo piloto que integra a la población beneficiaria del programa.

- Un grupo de control constituido por la población elegible con características similares a los beneficiarios, pero que no recibieron créditos por parte de las microfinancieras que canalizan los créditos de PRONAFIN.

  Cabe destacar que los modelos que se proponen, para el análisis de impacto, se adaptaron a las características de la información y a las variables que contiene la muestra levantada. Específicamente, se tomaron en cuenta los ponderadores al llevar a cabo las estimaciones del impacto del programa.

Las estimaciones se llevaron a cabo por el método de *"propensity score matching"* desarrollado por Rosenbaum y Rubin (1983), que permite obtener una mayor eficiencia en los estimadores.[29]

A continuación, se describe el método con mayor detalle:

El método de *"propensity score matching"* se basa en la idea de que el sesgo en las estimaciones del impacto de un programa, cuando se tiene una muestra no aleatoria, se reduce cuando la estimación del impacto mediante un contrafactual se lleva a cabo empleando sujetos tratados y de control *similares. Por lo tanto, en este método se construye un grupo de control similar al grupo de individuos tratados.* Entonces, para construir un grupo de comparación se deben buscar individuos similares (aparear los individuos que comparten las mismas características en el grupo tratado y en el de control). Para emparejar individuos similares el método de propensity score matching sugiere construir una variable que resuma las características de cada individuo (el propensity score), típicamente un índice construido mediante un modelo de tipo binario. Posteriormente se utiliza este índice para emparejar individuos similares.

En otras palabras, dicha técnica está basada en la idea de comparar los resultados del programa con los resultados obtenidos por los no participantes que sean comparables con los primeros. El propensity score mide la probabilidad inicial de ser participante de un programa dadas las características individuales; este tipo de probabilidades se obtiene de un modelo econométrico binario lineal con base en la muestra de participantes y no participantes.

[29] La gama de métodos para evaluación de política pública es muy amplia, por lo tanto, el método que se elija debe tomar en cuenta la naturaleza de la muestra. En este caso, la muestra se caracteriza porque los individuos se seleccionaron (auto-selección), lo cual se debe tener presente para evitar sesgos en las estimaciones. En este contexto, los términos de referencia sugieren la utilización del método de propensity score matching.

En términos generales el objetivo de dicha técnica es encontrar el grupo comparativo más cercano de un grupo de participantes y no participantes. Los principales pasos para utilizar esta técnica son los siguientes:

1. Generar una muestra representativa de no participantes (grupo de control); así como también una muestra de participantes (grupo de tratamiento). Entre más grande sea la muestra, se obtienen resultados mejores. Si las muestras vienen de diferentes encuestas entonces deben ser altamente comparables.

2. Agrupar las muestras y estimar un modelo *"probit"* (o *"logit"*) de participación en el programa en función de las variables exógenas que podrían determinar la participación. El uso de un modelo de probabilidad con distribución normal (*probit*) o logística (*logit*) permite la creación del índice conocido como *propensity score*; ya que esta clase de modelos provee valores ajustados en un intervalo que se encuentra entre 0 y 1; tal que: $p(x) \equiv P(w=1|x)$. El cuál es la probabilidad del tratamiento dadas las variables exógenas *x* y *w*.

3. Generar los valores estimados de las probabilidades de participación, a las cuales se les llama *propensity scores*. Se tendrá un *propensity score* por cada participante y no participante en la muestra. Dado el modelo de probabilidad, la función *p(x)* es simplemente la respuesta a la probabilidad de los individuos en tratamiento. A esta función se le conoce como propensity score en la literatura sobre evaluaciones.

4. Algunos individuos tendrán que ser excluidos si tienen un propensity score fuera del rango. El rango de los *propensity score* para el grupo de tratamiento debe corresponder a aquellos en la muestra de los no participantes.

5. Para cada individuo tratado de la muestra se buscará la observación en la muestra de no participantes que tiene el *propensity score* más cercano, dado por la diferencia absoluta en los propensity score. A esto se le llama la vecindad más cercana, es la estimación del ATT por el método del vecino más cercano.

6. Calcular el valor medio del resultado de cada indicador para las vecindades más cercanas. La diferencia entre esa media y el valor real para el individuo tratado es la estimación de la ganancia debida al programa. Calcular la media de las ganancias individuales para obtener la ganancia promedio.

Una vez alcanzado el apareamiento entre los individuos tratados y los no tratados es posible llevar a cabo el análisis de impacto en el proyecto; dicho análisis se lleva a cabo por medio de los efectos de tratamiento (resta de las medias del indicador para ambos grupos homogéneos):

$$E\left[y_1 - y_0 \middle| p(x)\right]$$

En esta ecuación se representa a y_1 como los individuos que recibieron el tratamiento (los que entraron al programa); de igual forma y_0 representa a los individuos no tratados (grupo de control), que son los individuos que no entraron al programa.

En resumen, el método de *"propensity score matching"* reduce el sesgo en la estimación del efecto de tratamiento. De tal manera, que el objetivo de la técnica es reducir el sesgo resultante de que los participantes en el programa no fueron seleccionados de manera aleatoria. La manera en que se reduce el sesgo es usando individuos de control y tratados que sean tan parecidos como sea posible. Para ello, se genera una probabilidad condicional, tanto para el grupo de control como para el de tratados, usualmente esa probabilidad se obtiene de una regresión logística condicionada a los diferentes factores que afectan la decisión de adquirir el microcrédito. Posteriormente, se eligen a individuos con la misma probabilidad condicional para crear el nuevo grupo contrafactual y, finalmente estimar el efecto del programa.

En la presente investigación, se optó por estimar el efecto del tratamiento por las técnicas del "*método del vecino más cercano"* y "*estratificación"*. Se utilizarán ambas técnicas para verificar que los resultados sean robustos ante cambios en los métodos de estimación. La técnica del vecino más cercano consiste en tomar cada unidad tratada y buscar las unidades del grupo de control que tengan la probabilidad condicional más cercana. Una vez que han sido acopladas las unidades tratadas con los controles, se calcula la diferencia entre los grupos. El de estratificación consiste en dividir el rango de variación de la propensión a participar en intervalos, para que cada unidad tratada y de control tenga en promedio la misma probabilidad de participar. Por lo tanto, en cada intervalo en el cual tanto el grupo de control como de tratamiento están presentes, se calcula la diferencia del indicador de interés entre los grupos, y esa diferencia es el efecto del Programa.[30]

[30] La estimación del impacto mediante propensity score matching permite obtener dos ecuaciones, la de selección y la de impacto o resultado. La primera se calcula por medio de modelos binarios y se ha reportado en el anexo del presente análisis, mientras que la segunda se presenta en la sección de impacto. Para la toma de decisión de cuales variables independientes eran las seleccionadas para los modelos finales, tanto para la ecuación de selección como la de resultado, se realizo la técnica de lo general a lo particular,

5.2.4 Variables utilizadas

Como variables dependientes fueron seleccionadas aquellas que según la fuente de información específica (muestra levantada) dieran cuenta del bienestar del hogar, crecimiento y emprendimiento de las microempresas y empoderamiento del individuo. También, se utilizaron las variables propuestas en los términos de referencia.

Los cuadros 1, 2 y 3 presentan el listado de variables dependientes e independientes según la forma en la cual se clasificó la variable. Cabe destacar que se reportan las variables dependientes e independientes tanto para construir el propensity score que sirve para aparear los grupos de control y tratamiento y también para estimar el efecto del programa (ecuación de resultado).

Cuadro 1. Variables dependientes e independientes utilizadas en las estimaciones para el bienestar de las familias

PRONAFIM		
	Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
Gasto	Variable dependiente	Variable Independiente
	PRONAFIM	Número de personas Edad Educación
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	Gasto Total Mensual (suma de los gastos de alimentación, salud, educación, vivienda y vestido)	PRONAFIM Educación Edad Estado civil Ambulante Crédito gobierno

Cuadro 1.1 Variables dependientes e independientes utilizadas en las estimaciones para el bienestar de las familias, gasto desglosado en sus diferentes componentes

PRONAFIM		
	Modelo binario(logit)	
		Variable Independiente
	PRONAFIM	Número de personas en la vivienda Edad Educación
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	Gasto Salud y Gasto en Alimentación*	PRONAFIM Educación Edad Estado civil Ambulante

la cual consiste en comenzar una regresión con varios regresores, para después discriminar de acuerdo a su grado de significancia en el modelo.

Gasto desglosado en sus diferentes componentes		Ingreso
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	Gasto Educación	PRONAFIM Educación Edad Ambulante Ingreso
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	Gasto Vestido	PRONAFIM Educación Edad Estado civil Ambulante Ingreso Número personas en la vivienda
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	Gasto Vivienda	PRONAFIM Educación Edad Estado civil Ambulante Ingreso Número personas en la vivienda Número de créditos

*Tanto para la ecuación de gasto en salud como la de gasto en alimentación se usaron los mismos regresores.

Nota: la ecuación del modelo binario fue la misma para todas las ecuaciones de resultado.

Cuadro 2. Variables dependientes e independientes utilizadas en las estimaciones para crecimiento y emprendimiento de las microempresas

PRONAFIM			
		Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
FIN	Ingreso	Variable dependiente	Variable Independiente
		PRONAFIM	Educación Sexo
		Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
		-Ingreso	PRONAFIM
		-Indicador de la matriz de resultado. Calculado de acuerdo a los términos de referencia: Ingreso Corriente promedio anual por hogar de los beneficiarios en 2009/ (Ingreso corriente promedio anual por hogar de los beneficiados en año 2008)-1*100	PRONAFIM Características de la vivienda Redes de producción Educación Estado civil
		Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
	Empleo	Variable dependiente	Variable Independiente
		PRONAFIM	Educación Estado civil
		Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
		-Empleo	PRONAFIM
		-Indicador de la matriz de resultado. Calculado de acuerdo a los términos de referencia: número de personal remunerado contratado por la población beneficiaria + autoempleo por inicio de microemprendimientos/población beneficiaria	PRONAFIM
		Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
PROPÓSITO	Crédito	Variable dependiente	Variable Independiente
		PRONAFIM	Agua entubada Estado civil Sexo

		Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
		-Crédito	PRONAFIM Plazo del pago del crédito Crédito otorgado por la financiera rural
		-Indicador de la matriz de resultado. Calculado de acuerdo a los términos de referencia: Número de Acreditados que accede a crédito año 2009/ (Número de Acreditados que accede al crédito año 2008)-1*100	PRONAFIM
		Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
	Sostenibilidad	Variable dependiente	Variable Independiente
		PRONAFIM	Edad Educación
		Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
		-Sostenibilidad de las microempresas (La variable sostenibilidad es una dummy, que toma el valor de 1 sí no ha cerrado el negocio apoyado por microcrédito y 0 cuando ha cerrado)	PRONAFIM
		Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
	Microempresas	Variable dependiente	Variable Independiente
		PRONAFIM	Educación Estado civil
		Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
		-Microempresas creadas (inicio del negocio por otorgamiento de crédito) (La variable microempresas es una dummy, que toma el valor de 1 sí inicio el negocio con el crédito otorgado y 0 en caso contrario.)	PRONAFIM

Cuadro 3. Variables dependientes e independientes utilizadas en las estimaciones para el empoderamiento de los individuos

PRONAFIM		
	Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
Empoderamiento en mujeres (prácticamente la totalidad son jefas de familia)	Variable dependiente	Variable Independiente
	PRONAFIM	Edad Educación
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	El empoderamiento se midió con la siguiente pregunta: desde que usted tiene su crédito y su negocio, ¿decide más cosas en su casa?	PRONAFIM Numero personas en la vivienda Estado civil Idioma
Conformación de capital social en hombres y mujeres	Modelo binario (Logit) para obtener el propensity score	
	Variable dependiente	Variable Independiente
	PRONAFIM	Edad Educación Número de personas en la vivienda
	Ecuación de resultado (Impacto del programa)	
	Se midió con la siguiente pregunta: desde que usted tiene su crédito y su negocio, ¿participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía?	PRONAFIM Número de personas en la vivienda Estado civil Idioma

5.3 Análisis de impacto del programa PRONAFIM

En esta sección se ofrece evidencia empírica acerca del impacto del programa PRONAFIM en los indicadores de bienestar del hogar, crecimiento y estabilidad de las microempresas, y empoderamiento de los individuos, utilizando un contrafactual. Es decir, comparando el grupo de tratamiento con el de control, lo cual permite observar lo que hubiera ocurrido en la misma población de beneficiarios, en un entorno idéntico, pero en ausencia de la intervención. Los impactos se obtuvieron utilizando el método de *"Propensity Score Matching"*[31].

5.3.1 Bienestar del hogar

En este apartado se presenta el impacto del programa PRONAFIM en el bienestar del hogar. Para ello, se estimaron los impactos del programa en las variables de gasto en el hogar: en alimentación, en salud, en educación, en vivienda y en vestido. Adicionalmente, también se reporta el impacto en la variable gasto total, que contiene todos los componentes del gasto. El impacto se estimó mediante el método *"propensity score matching"*, usando la técnica del vecino más cercano, además, el presente análisis de bienestar se refiere únicamente al año 2009, pretendiendo obtener el impacto de PRONAFIM sobre la población beneficiaria en relación con la población no beneficiaria (escenario contrafactual).[32]

En el cuadro 1, se presenta el impacto promedio del programa PRONAFIM en la población tratada (ATT) en el gasto alimentario de las familias que reciben los beneficios en el año 2009.[33]

[31] Para mayor información sobre la metodología econométrica y las variables utilizadas, véase el apartado anterior (5.2)

[32] Es de destacar, que la variable dummy construida para obtener el impacto toma valor de un 1 cuando se es beneficiario y cero cuando se es no beneficiario.

[33] La ecuación utilizada para esta estimación de impacto fue $\gamma\alpha_{it} = \beta_0 + (\beta_1\,\vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde $\gamma\alpha_{it}$ representa el gasto en alimentación del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el término de error de la regresión.

Cuadro 1

Impacto del programa PRONAFIM en el gasto en alimentación en la población beneficiaria, usando propensity score matching, 2009

	Número de observaciones		Gasto en alimentación mensual
ATT	Tratados	Control	277.071
	508	334	(0.047)

Nota: Error estándar en paréntesis. La técnica utilizada fue el vecino más cercano.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 1 del anexo.

La evidencia en el cuadro 1 permite establecer que los hogares beneficiarios gastaron en promedio 277 pesos más en alimentación al mes que aquellos que no tuvieron los beneficios de PRONAFIM en el año 2009. Dicho resultado tiene grandes implicaciones, dado que en la actualidad, algunos teóricos[34] han planteado que la relación entre pobreza y nutrición está determinada por dos cuestiones: por un lado, el crecimiento económico conduce a reducir la desnutrición (lo cual generalmente está asociado con una erradicación de la pobreza), y por el otro, la nutrición es uno de los ingredientes clave para la formación de capital humano. De esta manera, conocer que el impacto de PRONAFIM en el gasto alimentario es positivo, implica que el programa ha sido de gran importancia, puesto que incide en el mejoramiento de la alimentación de los individuos participantes.

En el cuadro 2, se muestra el impacto de PRONAFIM en el gasto en salud de las familias que reciben los beneficios en el año 2009.[35]

Cuadro 2

Impacto del programa PRONAFIM en el gasto en salud en la población beneficiaria, usando propensity score matching, 2009

	Número de observaciones		Gasto en salud mensual
ATT	Tratados	Control	112.323
	508	155	(0.099)

Nota: Error estándar en paréntesis. La técnica utilizada fue el vecino más cercano.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 1 del anexo.

[34] Linnemayr, Sebastian y Harold, Alderman. *Determinants of malnutrition in Senegal: individual, household, community variables, and their interaction*, 2006.

[35] La ecuación utilizada para esta estimación de impacto fue $\gamma\sigma_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde $\gamma\sigma_{it}$ representa el gasto en salud del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el término de error de la regresión.

Del cuadro anterior, se desprende que participar en PRONAFIM implica que las familias beneficiarias dispongan de 112 pesos más mensuales para gasto en salud que los no beneficiarios en 2009. Este resultado implica, que el programa incide en el capital salud de la población beneficiaria. De hecho, en los últimos años se ha consolidado la idea de que un incremento de inversión en el área de la salud genera avances en la productividad escolar y laboral, creando externalidades positivas y fomentando el crecimiento económico; incluso, algunos economistas como Sen (1999, 2000) señalan que las mejoras en salud no sólo tienen un impacto en el crecimiento económico de los países, sino que también favorecen el desarrollo de las capacidades humanas y una mayor equidad y libertad del ser humano.

A continuación, en el cuadro 3, se expone el impacto de PRONAFIM en el gasto en educación de las familias que reciben los beneficios en el año 2009.[36]

Cuadro 3

Impacto del programa PRONAFIM en el gasto en educación en la población beneficiaria, usando propensity score matching, 2009

	Número de observaciones		Gasto en educación mensual
ATT	Tratados	Control	305.569
	508	361	(155.870)

Nota: Error estándar en paréntesis. La técnica utilizada fue el vecino más cercano.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 1 del anexo.

De acuerdo al cuadro anterior, PRONAFIM influye de manera positiva en el gasto en educación de las familias beneficiarias. Es decir, en 2009 los beneficiarios del programa gastaron en promedio 305.6 pesos más al mes que los que no son beneficiarios. Lo cual, es de suma importancia si se compara a la luz de aportes conceptuales que marcan la relación sobre la educación, crecimiento y desarrollo. Tal es el caso de los estudios de Amartya Sen (2000) que destacan la valoración económica de la educación y consideran el desarrollo como un proceso centrado en las personas. Esto es, se concibe el desarrollo como la ampliación de las libertades, las capacidades y las funciones de las personas; subraya que la educación tiene un valor por sí misma, en el contexto

[36] La ecuación utilizada para esta estimación fue $\gamma\epsilon_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde $\gamma\epsilon_{it}$ representa el gasto en educación del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el término de error de la regresión.

del bienestar, y no sólo como medio para expandir el producto interno bruto de las naciones. Por lo tanto, se puede afirmar que PRONAFIM tiene un impacto positivo en la mejora del bienestar de la población beneficiaria, incrementando su gasto en educación.

El impacto de PRONAFIM en el gasto en vivienda de las familias que reciben los beneficios en el año 2009 se indica en el siguiente cuadro.[37]

Cuadro 4

Impacto del programa PRONAFIM en el gasto en vivienda en la población beneficiaria, usando propensity score matching, 2009

	Número de observaciones		Gasto en vivienda mensual
ATT	Tratados	Control	75.379
	508	134	(44.2)

Nota: Error estándar en paréntesis. La técnica utilizada fue el vecino más cercano.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 1 del anexo.

Con la evidencia que se muestra en el cuadro anterior, se puede afirmar que PRONAFIM estimula el gasto en vivienda, dado que las familias beneficiarias pueden gastar 75.4 pesos más mensuales que las que no son beneficiarias, en 2009. El hecho de que el programa tenga un impacto positivo en este rubro, tiene las siguientes implicaciones: en primer lugar se impulsa el desarrollo económico, puesto que al demandar una actividad constructora, el sector podría dinamizarse e impulsar a otros subsectores y, en segundo lugar se promueve un bienestar en la población al tener un hogar digno, cómodo y saludable. Así bien, el resultado es muy importante, ya que se sabe que para muchas familias la vivienda es una inversión financiera que representa el activo más importante de su cartera.

Finalmente, en el cuadro 5, se ofrece evidencia sobre el impacto de PRONAFIM en el gasto en vestido en las familias que reciben los beneficios en el año 2009.[38]

[37] Para esta estimación de impacto, la ecuación de modelaje empleada fue $\gamma\delta_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde $\gamma\delta_{it}$ representa el gasto en vivienda del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y la variable ε_{it} representa el término de error de la regresión.

[38] Para estimar esta regresión de impacto, la ecuación empleada fue $\gamma\varphi_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \delta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde $\gamma\varphi_{it}$ representa el gasto en vestido del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y la variable ε_{it} representa el término de error de la regresión.

Cuadro 5

Impacto del programa PRONAFIM en gasto en vestido de la población beneficiaria, usando propensity score matching, 2009

	Número de observaciones		Gasto en vestido mensual
ATT	Tratados	Control	134.875
	508	338	(70.930)

Nota: Error estándar en paréntesis. La técnica utilizada fue el vecino más cercano.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 1 del anexo.

Se destaca que PRONAFIM promueve el gasto en vestido en las familias beneficiarias, puesto que los hogares beneficiarios incrementan en 134.9 pesos más al mes su gasto en vestido respecto a los no beneficiarios en el año 2009.

En resumen, el programa ha tenido un impacto positivo sobre los diferentes componentes del gasto de los hogares beneficiarios en el año 2009. Sin embargo, es importante, distinguir en cuáles rubros ha tenido un mayor peso PRONAFIM. Es decir, los gastos que fueron mayores respecto a los demás, como educación y alimentación (305.6 y 277 pesos al mes respectivamente), éstos son seguidos por gasto en vestido y salud (134.9 y 112 pesos al mes respectivamente), finalmente el gasto con menor peso fue vivienda (75 pesos mensuales). Este punto de análisis es clave para estudiar el bienestar de las familias, ya que la insatisfacción de estas necesidades podría desencadenar procesos demográficos y sociales como la migración, la mortalidad, la pobreza y la violencia.

El impacto del programa PRONAFIM en el gasto total de los hogares beneficiarios en el año 2009, se presenta en el siguiente cuadro.[39]

Cuadro 6

Impacto del programa PRONAFIM en gasto total de la población beneficiaria, usando propensity score matching, 2009

	Número de observaciones		Gasto total mensual*
ATT	Tratados	Control	578.852
	1022	751	(281.923)

Nota: Error estándar en paréntesis. La técnica utilizada fue el vecino más cercano.
* Se excluyeron los rubros de gasto en diversión y en otros

[39] Para estimar esta regresión de impacto, la ecuación empleada fue $\gamma\tau_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \delta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde $\gamma\tau_{it}$ representa el gasto total del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y la variable ε_{it} representa el término de error de la estimación.

* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 1 del anexo.

En términos generales, se percibe que el impacto atribuible al programa es significativo y positivo en el gasto total. Esto es, una familia que es beneficiaria de PRONAFIM puede gastar 579 pesos más al mes, en los diferentes rubros, por el hecho de participar en el programa. Sin embargo, los componentes con mayor peso, es decir, los más altos con respecto a los demás, son los destinados a la educación y alimentación, los cuales fueron de 305.6 y 277 pesos al mes respectivamente. Lo anterior podría implicar, que los beneficiarios destinan sus ganancias del microcrédito a cubrir necesidades básicas como alimentación y gastos escolares, lo cual implicaría, que PRONAFIM podría tener un impacto positivo en el desarrollo, como la ampliación de las libertades, las capacidades y las funciones de las personas, es decir, en su bienestar.

5.3.2 Crecimiento y emprendimiento de las microempresas

A continuación se reporta el impacto del Programa PRONAFIM en el ingreso de la población beneficiaria, considerando el número de empleos generados por microempresas de los beneficiarios en las microempresas creadas por los acreditados, en la sostenibilidad de las microempresas creadas por los acreditados y en el acceso efectivo al crédito por los emprendedores.

En el cuadro 7 se reporta el impacto del programa PRONAFIM en el ingreso de la población beneficiaria.[40]

[40] La ecuación utilizada para esta estimación de impacto fue $Y_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde Y_{it} representa el ingreso del individuo i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el término de error de la regresión.

Cuadro 7

Impacto del programa PRONAFIM en el ingreso de la población beneficiaria 2008-2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Ingreso anual	Número de observaciones		Indicador de resultados*
ATT	Tratados	Control	674.153	Tratados	Control	10.759
	995	1949	(279.390)	944	683	(6.177)

Nota: El error estándar se encuentra en paréntesis. Para el caso del ingreso se estimo el ATT por estratificación, para el indicador de resultado se uso el método del vecino más cercano.

* Se refiere a ((Ingreso Corriente promedio anual por hogar de los beneficiarios en 2009/ Ingreso corriente promedio anual por hogar de los beneficiados en año 2008)-1)*100

* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 2 del anexo.

Del cuadro anterior, se puede observar que el programa ha tenido un impacto positivo y significativo en el ingreso anual de los beneficiarios. Esto es, en promedio los individuos tratados obtienen 674 pesos más al año, que los que no tienen el programa. Asimismo, también se presenta el indicador de resultado del ingreso, éste es de 10.75 por ciento, es decir, el ser beneficiario de PRONAFIM provoca un aumento en el ingreso de los beneficiarios de casi el 11 por ciento entre 2008 y 2009.

En el cuadro 8 se reporta el impacto del programa PRONAFIM en el número de empleos creados por la población beneficiaria en el período 2008-2009.[41]

[41] La ecuación utilizada para esta estimación de impacto fue $E_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde E_{it} representa el número de empleos creados por el beneficiario i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el error de la estimación.

Cuadro 8

Impacto del programa PRONAFIM en el número de empleos creados por la población beneficiaria 2008-2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Número de empleos	Número de observaciones		Indicador de resultado*
ATT (Vecino más cercano)	Tratados	Control	0.137 (0.055)	Tratados	Control	0.000 (0.000)
	1022	1000		1022	1000	
ATT (Estratificación)	Tratados	Control	0.131 (0.054)	Tratados	Control	0.000 (0.000)
	1000	1963		1000	1963	

Nota: El error estándar se encuentra en paréntesis
*Se refiere a: número de personal remunerado contratado por microemprendimientos de la población beneficiaria + autoempleo por inicio de microemprendimientos/población beneficiaria
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 3 del anexo.

Se visualiza que PRONAFIM ha tenido un impacto positivo y significativo en la creación de empleo, 0.137 por el método del vecino más cercano y 0.131 por estratificación. Sin embargo, el indicador de resultado de empleos creados es cero. Lo cual se podría atribuir a dos factores: en primer lugar la mayor parte de los beneficiarios trabaja solo, aunque poco más del 20% lo hace con 1 ó 2 personas más, principalmente familiares, y en segundo lugar se podría atribuir a la crisis económica actual que enfrenta México. Con base en la muestra utilizada, se encuentra que en promedio el número de trabajadores remunerados en 2008 en una microempresa de un beneficiario de PRONAFIM era de 4 empleados y para 2009 fue de 2 empleados en promedio. De tal manera, que la reducción de personal en el período 2008 a 2009 fue de 2 empleados (véase cuadro 8.1).

Cuadro 8.1

Promedio del número de trabajadores empleados y reducción de personal en las microempresas de los beneficiarios, 2008-2009

Variable / Año	Promedio del número de empleados en la microempresa	Reducción de personal de 2008 a 2009
2008	4 empleados	2 empleados
2009	2 empleados	

Nota: se tomo como promedio la mediana, dado que la media esta sesgada por la distribución. Así también, es importante destacar que las empresas en 2008 y 2009 son las mismas.

En el cuadro 9 se presenta el impacto del programa PRONAFIM en la creación de microempresas por la población beneficiaria únicamente para el año 2009.[42]

Cuadro 9
Impacto del programa PRONAFIM en microempresas creadas por los beneficiarios en 2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Microempresas*
ATT	Tratados	Control	-0.132
(Vecino más cercano)	1022	136	(0.031)
ATT	Tratados	Control	-0.128
(Estratificación)	1000	1963	(0.031)

Nota: El error estándar se encuentra en paréntesis
*La variable microempresas es una dummy, que toma el valor de 1 sí inicio el negocio con el crédito otorgado y 0 en caso contrario.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 4 del anexo.

Se observa que el impacto que ha tenido PRONAFIM en el número de empresas creadas ha sido muy escaso. Es probable que este efecto este contaminado por los efectos de la crisis en la economía mexicana, ya que ésta ha desincentivado la inversión y la apertura de negocios. Sin embargo, es probable que este resultado negativo se explique porque, de acuerdo al análisis estadístico, la mayoría de la población (81%), generalmente solicita y utiliza el primer microcrédito en una actividad productiva que ya tenía o que inició. Es decir, la población beneficiaria prefiere invertir sus ingresos en sus negocios ya establecidos y fortalecerlos, en vez de invertir en nuevos proyectos de apertura de empresas.

En el cuadro 10 se muestra el impacto del Programa PRONAFIM en la sostenibilidad de las microempresas creadas por los beneficiarios en el año 2009.[43]

[42] La ecuación utilizada para esta estimación de impacto fue $M_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde M_{it} representa el número de microempresas creadas por el beneficiario i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el error de la estimación.
[43] La ecuación utilizada para esta estimación de impacto fue $S_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde S_{it} representa la sostenibilidad de la microempresa del beneficiario i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el error de la estimación.

Cuadro 10

Impacto del programa PRONAFIM en sostenibilidad de las microempresas creadas por los beneficiarias 2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Sostenibilidad*
ATT (Vecino más cercano)	Tratados	Control	-0.029
	508	829	(0.009)
ATT (Estratificación)	Tratados	Control	-0.031
	496	2444	(0.009)

Nota: El error estándar se encuentra en paréntesis

*La variable sostenibilidad es una dummy, que toma el valor de 1 sí no ha cerrado el negocio apoyado por microcrédito y 0 cuando ha cerrado.

* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 5 del anexo.

Del cuadro anterior se observa el impacto de PRONAFIM en la sostenibilidad de las microempresas, el impacto es de -0.029 por el vecino más cercano y -0.031 por estratificación, lo cual estadísticamente significa que el impacto resulta nulo. Esto implicaría que posiblemente PRONAFIM no logre impactar a aquellas empresas que tengan mayor vulnerabilidad económica.

En el cuadro 10.1 se reportan los ingresos de las empresas que se sostuvieron en 2008 y 2009 y los ingresos de aquellas empresas que desaparecieron. Adicionalmente, en la última columna del cuadro se reporta la cantidad de ingresos adicionales que tuvieron las empresas que no desaparecieron con relación a las que quebraron.

Cuadro 10.1

Umbral de los ingresos de las microempresas creadas por los beneficiarios en 2008 y 2009

Año \ Variable	Ingresos de las microempresas que se sostuvieron	Número de empresas que se sostuvieron	Ingresos de las microempresas que no se sostuvieron	Número de empresas que quebraron	**Diferencial de los ingresos**
2008	4221	690	4176	35	45
2009	4294	776	2489	46	1805

Nota: el umbral se calcula restando los ingresos de las microempresas que se sostuvieron en 2008 menos las microempresas que no se sostuvieron en 2008, lo cual da una diferencia de 45 pesos, lo mismo aplica para 2009.

El cuadro 10.1 señala que las empresas que no desaparecieron en 2008 tenían en promedio un ingreso de $45 pesos más que las que desaparecieron. Lo cual apunta, a que si la empresa sobrevivía debía contar con mayores ingresos. Esta situación se agravó en 2009 ya que en ese año el diferencial de ingresos entre las empresas que sobrevivieron y las que desaparecieron fue de

$1,805 pesos. Asimismo, el número de empresas que quebraron de 2008 a 2009 se incrementó, de 35 a 46 respectivamente. No obstante, el número de empresas que se sostuvieron también aumentaron de 690 negocios en 2008 a 776 en 2009. Lo anterior indica que PRONAFIM puede promover el fortalecimiento de las empresas, sin embargo dado el contexto de la crisis económica mundial, PRONAFIM no logró ayudar a todas las microempresas que no pudieron afrontar caídas permanentes en los ingresos de los beneficiarios y no pudo evitar que las empresas con mayor vulnerabilidad desaparecieran.[44]

Finalmente, en el cuadro 11 se reporta el impacto del Programa PRONAFIM en el acceso al crédito de las microempresas creadas por los beneficiarios, en el período 2008 y 2009.[45]

Cuadro 11

Impacto del programa PRONAFIM en el acceso al crédito de la población beneficiaria 2008-2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Crédito	Número de observaciones		Indicador de resultados*
ATT (Vecino más cercano)	Tratados	Control	1.241 (0.070)	Tratados	Control	37.423 (4.538)
	1013	250		1022	76	
ATT (Estratificación)	Tratados	Control	1.295 (0.069)	Tratados	Control	42.864 (4.726)
	993	1953		993	1953	

Nota: El error estándar se encuentra en paréntesis
* Se refiere a ((Número de Acreditados que accede a crédito año 2009/ Número de Acreditados que accede al crédito año 2008)-1)100
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 6 del anexo.

[44] De acuerdo a los estudios de Cook y Campbell (1979), el trabajo empírico en Ciencias Sociales supone complicaciones específicas que hacen muy difícil llevar a cabo investigaciones totalmente perfectas, dado que siempre existen factores que afectan los resultados. Por ejemplo, factores de "validez interna" (estímulo experimental aplicado provoca algún cambio significativo en la variable dependiente) como el de contexto histórico, es decir, acontecimientos específicos entre el *pre-test* y el *post-test* al realizar el levantamiento de encuestas, estos factores podrían estén afectando los resultados, sin embargo, los autores resaltan que es complicado llevar a cabo estudios que estén libres de factores que dañen los estudios sociales.

[45] La ecuación utilizada para la regresión fue $C_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \vartheta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde C_{it} representa el acceso al crédito del beneficiario i en el periodo t. ϑ_{it} simboliza el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y ε_{it} representa el error de la regresión.

Se puede observar que PRONAFIM ha tenido un impacto positivo y significativo en el acceso al crédito. Se observa que el impacto es de 1.24 por el método del vecino más cercano y 1.29 por estratificación. Es decir, el número de créditos aumentó en alrededor de un crédito por año, para aquellos que son beneficiarios del Programa. Con el indicador de resultado, se encuentra una tasa de crecimiento de 37.42 por ciento, con el método del vecino más cercano y 42.86 por ciento por estratificación. Esto es, PRONAFIM incrementó en 37.34 por ciento la posibilidad de obtener más créditos entre 2008 y 2009 para el negocio del beneficiario en relación con los no beneficiarios.

5.3.3 Empoderamiento del individuo y creación de capital social

El empoderamiento se refiere al cambio entre las relaciones de poder en favor de aquellos que con anterioridad tenían escasa autoridad sobre sus propias vidas. En este apartado, presentamos el impacto de PRONAFIM en el empoderamiento en mujeres y hombres en el año 2009. El empoderamiento se midió utilizando variables como: el número de las decisiones en el hogar y la participación en actividades al interior de las comunidades. Los resultados de impacto se presentan a continuación.

En primera instancia, en el cuadro 12 se muestra el impacto de PRONAFIM en el empoderamiento de las mujeres beneficiarias en el año 2009.[46]

Cuadro 12

Impacto del programa PRONAFIM en el empoderamiento de las mujeres beneficiarias en 2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Empoderamiento*
ATT	Tratados	Control	0.116
(Vecino más cercano)	438	554	(0.030)
ATT	Tratados	Control	0.100
(Estratificación)	480	1944	(0.027)

Nota: Error estándar en paréntesis
*El empoderamiento se midió con la siguiente pregunta: desde que usted tiene su crédito y su negocio, ¿decide más cosas en su casa?
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 7 del anexo.

[46] Para estimar esta regresión de impacto, la ecuación empleada fue $\omega F_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \delta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde ωF_{it} representa el nivel de empoderamiento de la beneficiaria i en el periodo t. ϑ_{it} representa el programa al que pertenecío el individuo i en el periodo t y la variable ε_{it} representa el término de error de la regresión.

El impacto de PRONAFIM en el empoderamiento de las mujeres beneficiarias es positivo y significativo, por el método del vecino más cercano es de 0.116 y por estratificación de 0.100 con respecto a las mujeres no beneficiarias, lo cual indica que el programa aumenta la probabilidad de que una mujer se empodere (tome más decisiones al interior de su casa). El resultado es relevante, pues apunta a que las mujeres tienen mayor poder de decisión, sobre todo aquéllas que cuentan con el programa, y manifiestan una mayor capacidad en las decisiones respecto al dinero de la familia, e incluso, pueden tomar decisiones respecto a su negocio: compra de materias primas, distribución de tareas, destino de las ganancias y solicitud de préstamos.

En el cuadro 13 se presenta el impacto de PRONAFIM en la conformación de capital social de los beneficiarios en 2009.[47]

Cuadro 13

Impacto del programa PRONAFIM en la conformación de capital social de beneficiarios en 2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Conformación de capital social*
	Tratado	Control	
ATT			0.107 (0.026)
	508	908	

Nota: El número en paréntesis es el error estándar. Se utilizo el método del vecino más cercano.
* La variable se midió con la siguiente pregunta: desde que usted tiene su crédito y su negocio, ¿participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía?
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 7 del anexo.

Como se observa del cuadro anterior, PRONAFIM aumenta la probabilidad de la conformación de capital social de las beneficiarias en 0.107 con respecto a las que no son beneficiarias. La conformación de capital social se midió como la participación en grupos comunitarios, a partir de la obtención de crédito o de la apertura de un negocio. Lo cual, es gran relevancia ya que la formación de redes sociales, parte de la premisa del autogobierno de la comunidad, que requiere del establecimiento de sistemas de gobierno y de toma de decisiones para impactar el propio destino. Con ello se abren posibilidades de vincular, romper y establecer nuevos paradigmas para

[47] Para estimar esta regresión de impacto, se empleó la ecuación $\omega M_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * \delta_{it}) + \varepsilon_{it}$, donde ωM_{it} representa la participación en un grupo de la comunidad del beneficiario i en el periodo t. ϑ_{it} representa el programa al que perteneció la beneficiaria i en el periodo t y la variable ε_{it} representa el término de error de la regresión.

conducir la vida personal, la vida familiar, la vida comunitaria. De hecho, la autodeterminación, la habilitación y la creatividad son condiciones necesarias para que surjan los procesos de empoderamiento, los que pueden ser facilitados mediante técnicas de intervención que coloquen al individuo y a las comunidades intervenidas en un papel decisivo de participación y aprendizaje de formas de organización para el autogobierno (Fetterman, 1996).

De esta manera, los resultados anteriores se confirman al realizar un índice por medio de la técnica de componentes principales, en la cual básicamente se busca sintetizar la información. De esta manera, el índice contiene la relación de ocho variables referidas al empoderamiento.[48]

Cuadro 14

Impacto del programa PRONAFIM en el empoderamiento de beneficiarios en 2009, usando propensity score matching

	Número de observaciones		Empoderamiento*
	Tratado	Control	
ATT			0.263
			(0.141)
	508	328	

Nota: El número en paréntesis es el error estándar. Se utilizo el método del vecino más cercano.
* El empoderamiento se refiere a un índice construido con la técnica de componentes principales.
* Para consultar la estimación completa (modelo binario) véase tabla 8 del anexo.

Así bien, PRONAFIM aumenta la probabilidad del empoderamiento de los beneficiarios en 0.263. Tomando en cuenta las siguientes variables: trabaja menos en su casa en las labores domésticas, platica con otras personas que tienen negocios, planea sus propias actividades, se siente bien por ganar su propio dinero, tiene más confianza para salir de su localidad, decide más cosas en su casa, participa en grupos de su comunidad que antes no lo hacía y ha tenido más problemas en su hogar.

[48] El índice presentado en el cuadro 14 se refiere al componentes 1, dado que explica la mayor parte de la varianza y tiene un mayor número de variables correlacionadas. Para mayor información sobre la construcción de este índice véase apartado 5.1.3 del presente capítulo.

6 Percepción y satisfacción

La percepción hace referencia a un conocimiento, a una idea o a la sensación interior que resulta de una impresión material hecha en nuestros sentidos. Los especialistas aseguran que la percepción es el primer proceso cognoscitivo, que permite al sujeto captar la información del entorno a través de la energía que llega a los sistemas sensoriales. Mediante la percepción, la información es procesada y se logra formar la idea de un solo objeto. Esto quiere decir que es posible sentir distintas cualidades de un mismo objeto y unirlas a través de la percepción, para determinar que es un único objeto.

Sin embargo, se debe tener en cuenta que las mismas cualidades pueden producir impresiones diferentes, ya que interactúan entre sí de forma dinámica. Las impresiones cuentan con una cierta estructura, donde hay cualidades centrales y cualidades periféricas. Cada parte forma un todo; la omisión o el agregado de una cualidad alteran la percepción global.

Por ejemplo, existen distintos efectos que alteran la percepción de los individuos. De acuerdo al valor del estímulo, puede producirse la *acentuación perceptiva* (cuando el valor de un estímulo es grande, éste se percibe mayor de lo que es) o el *efecto halo* (si una persona es vista de forma positiva en alguno de sus rasgos, tenderá a verse de forma positiva en otros rasgos).

A pesar de los problemas existentes sobre los factores que alteran la percepción de los individuos, para los trabajos de evaluación, dicha percepción se ha convertido en un análisis fundamental, dado que brinda un panorama distinto y complementario, de los indicadores cuantificables, debido a su carácter cualitativo. La percepción que tienen los individuos sobre su entorno o de cierta problemática en particular, sirve para hacer análisis de conducta social y de comportamientos de un cierto grupo de estudio, así como su percepción hacia servicios u organizaciones.

De esta manera, este capítulo se divide en tres apartados. El primero hace alusión a la metodología estadística usada en el análisis de las variables asociadas a la percepción y satisfacción, así como una breve descripción de las principales características de los beneficiarios que han recibido apoyos del programa. El segundo apartado ofrece evidencia empírica sobre la percepción que tienen los beneficiarios del programa en los años 2008 y 2009 considerando factores subjetivos y objetivos. Los factores subjetivos tienen relación con la percepción que

tienen los beneficiarios respecto a los servicios y apoyos otorgados por el programa, vía las Instituciones Microfinancieras (IMF's) en términos de: la operación, la pertinencia, la calidad y la atención recibida. Mientras que los aspectos objetivos se relacionan con indicadores que dan cuenta de la cantidad de días de espera para ser atendido, tiempo de traslado al Centro de Atención y tipo de información proporcionada por éste, entre otras. Finalmente, en el tercer apartado, se realiza un análisis de algunos de los indicadores ya mencionados considerando las diferencias en la percepción que tienen los hombres y las mujeres, así como la que se establece por Institución Microfinanciera (IMF), para 2008 y 2009.

Para el análisis, se utilizaron técnicas de estadística descriptiva, tales como: histogramas, gráficas de sectores y de barras y algunas medidas de tendencia central como: la media y la mediana. Complementando lo anterior se usaron algunas técnicas para la prueba de hipótesis relacionadas con la igualdad/diferencia de medias.

Los resultados que se presentan se derivan del análisis de la información captada vía los cuestionarios que sirvieron de instrumento durante la encuesta realizada a los beneficiarios, en los rubros mencionados anteriormente.

6.1 Metodología y características generales de los beneficiarios y no beneficiarios

La metodología utilizada en esta sección gira en torno a la estadística descriptiva e inferencial. Con la estadística descriptiva, se organizó y resumió el conjunto de observaciones que se tienen en forma cuantitativa. Dicho resumen, se hizo con apoyo de histogramas, gráficas de sectores y de barras y medidas numéricas (medidas de tendencia central como la media y la mediana). Asimismo, al presentar conjuntos de datos que contienen observaciones de más de una variable fue factible estudiar la relación o asociación que existe entre ellas.

Por lo que se refiere a la estadística inferencial fue utilizada para deducir algunas cuestiones acerca de la población de estudio, con criterios más rigurosos. En este sentido, en el apartado 6.2, se realizaron algunas pruebas de hipótesis para corroborar la información con mayor exactitud. Específicamente, se uso el test de diferencia de medias, llamado *"lincom"* (*linear combinations of estimators*), el cual es el recomendado cuando se tiene una muestra con ponderadores.

6.2 Patrones estadísticos sobre la percepción de los beneficiarios

En este apartado se ofrece evidencia empírica sobre la percepción de factores subjetivos y objetivos en los beneficiarios en 2008 y 2009. Los factores subjetivos se refieren a la utilidad y la pertinencia de los servicios y apoyos que el programa a través de las IMF's entrega; así como de la calidad de los servicios y atención otorgados. Mientras que los aspectos objetivos se relacionan con la cantidad de días de espera, tiempo de traslado al Centro de Atención y tipo de información proporcionada por éste. El análisis de dichas variables, se realizó con técnicas de estadística descriptiva, tales como: histogramas, gráficas de sectores y de barras y, medidas numéricas (medidas de tendencia central tales como la media y la mediana) y con pruebas de hipótesis descritas en el apartado 4.1 del presente análisis.

6.2.1 Factores subjetivos

Con la finalidad de realizar una evaluación precisa que permita dilucidar en forma clara cuáles son las fortalezas reales y áreas de oportunidad que el programa tiene, es necesario desglosar la opinión personal que las IMF's les generan a los beneficiarios.

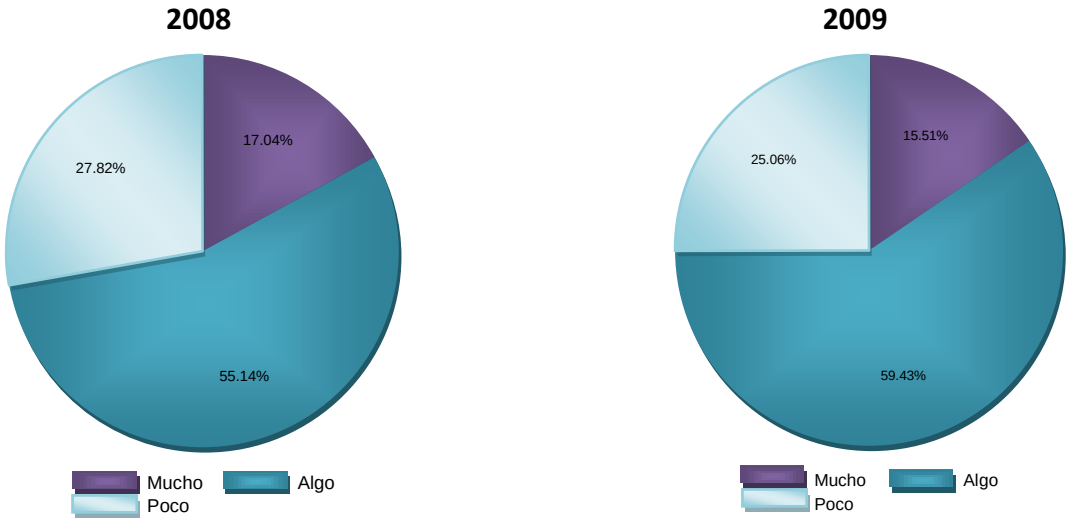
Dentro de este apartado, se consideran aspectos como la utilidad del programa, la pertinencia del mismo, la calidad de la información así como de la asesoría proporcionada por el Organismo Intermediario (las IMF's). La percepción de los beneficiarios se rescata a partir de la encuesta aplicada a los mismos.

6.2.1.1 Utilidad o Percepción de impacto en la calidad de vida

Dentro de este aspecto se consideran aquellas percepciones relacionadas con el crecimiento de los beneficiarios en aspectos tales como su nivel de alimentación, educación, condiciones de salud y de vivienda así como de su ingreso.

Considerando el estrato socioeconómico de las personas que han sido beneficiadas por el micro financiamiento de PRONAFIM, el hecho de conocer su percepción acerca del cambio en sus niveles de alimentación es importante. En la gráfica 1 se muestra el resultado de dicha percepción.

Gráfica 1
¿Qué tanto diría usted que mejoró
las condiciones de alimentación de su familia?

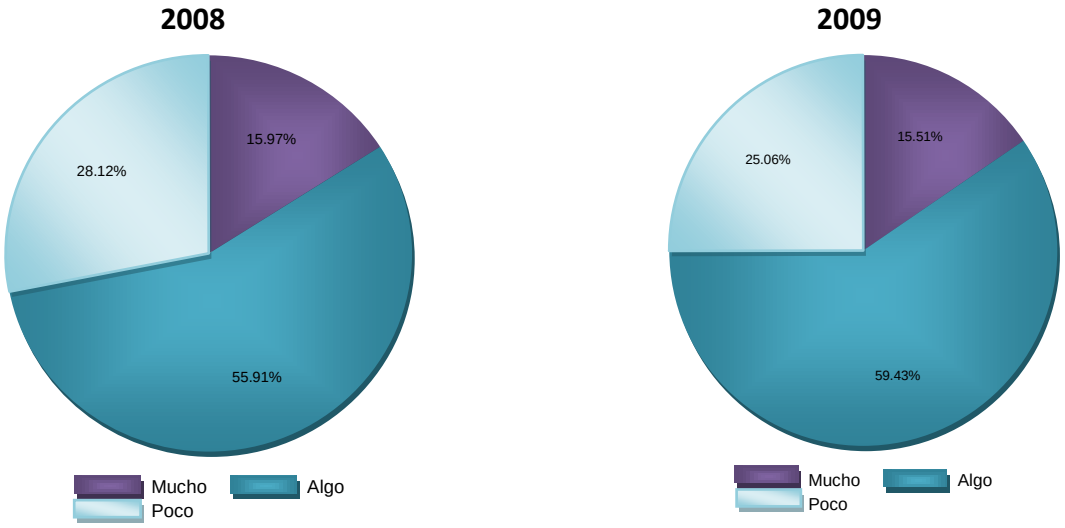


Se puede apreciar que, un 17.04 por ciento de los beneficiarios creen que ha mejorado su alimentación "Mucho" en 2008, no obstante, para el año 2009 son el 15.51 por ciento. Cabe destacar que la mayoría de los individuos perciben que la mejora de este rubro ha sido buena en términos medios, y posiblemente podría mejorar (más del 50 por ciento en ambos años). Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de la alimentación de los beneficiarios se encuentra que no es estadísticamente significativa la diferencia de un año a otro.[49]

[49] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.38, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a mucho y cero igual a algo y poco. Es decir, aunque la percepción, de algunos de los usuarios de los créditos, es que se beneficiaron en su alimentación, en promedio esta percepción no se modificó significativamente de 2008 a 2009.

Así como la alimentación, la cuestión de salud es otro punto fundamental que forma parte de las necesidades básicas de supervivencia de cualquier persona. A continuación, se presenta la percepción de los beneficiarios en su bienestar, en torno a su salud.

Gráfica 2
¿Qué tanto diría usted que mejoró
las condiciones de salud de su familia?

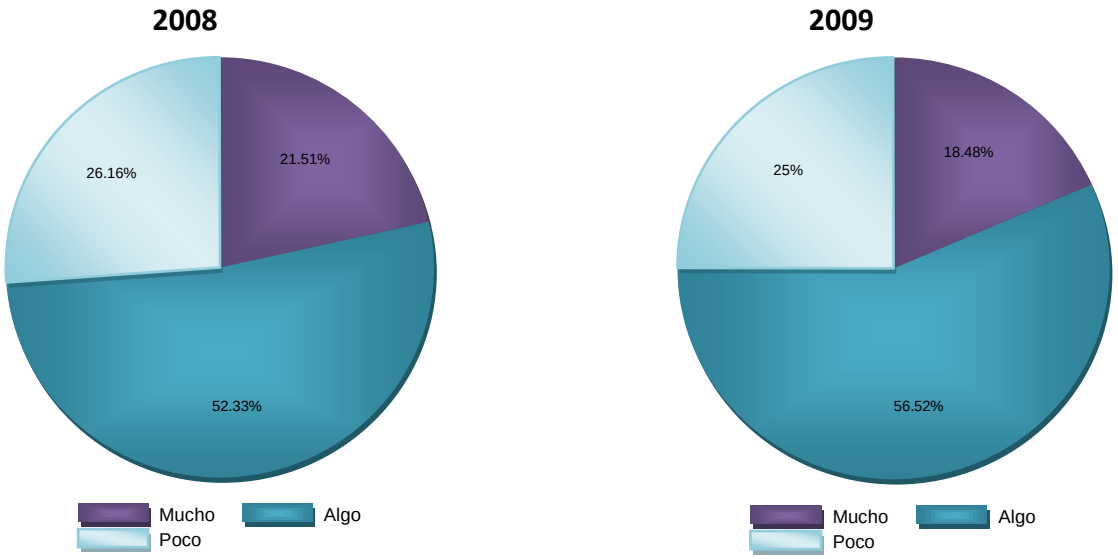


Los resultados que arroja el análisis de percepción del rubro de salud indican que aproximadamente sólo un 15 por ciento de los beneficiarios del PRONAFIM consideran que se ha elevado significativamente sus niveles de bienestar físico corporal. El restante 85 por ciento se reparte entre una impresión regular de mejoría en este rubro. Cabe señalar que de 2008 a 2009, el porcentaje de personas que consideraron como "poco" el bienestar en su salud pasó de 28.12 al 25.06 por ciento. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de la salud de los beneficiarios se encuentra que no es estadísticamente significativa la diferencia de un año a otro.[50]

[50] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.16, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a mucho y cero igual a algo y poco.

En la gráfica 3 se presenta la percepción de los individuos sobre la mejora de educación en sus familias.

Gráfica 3
¿Qué tanto diría usted que mejoró
las condiciones de educación de su familia?

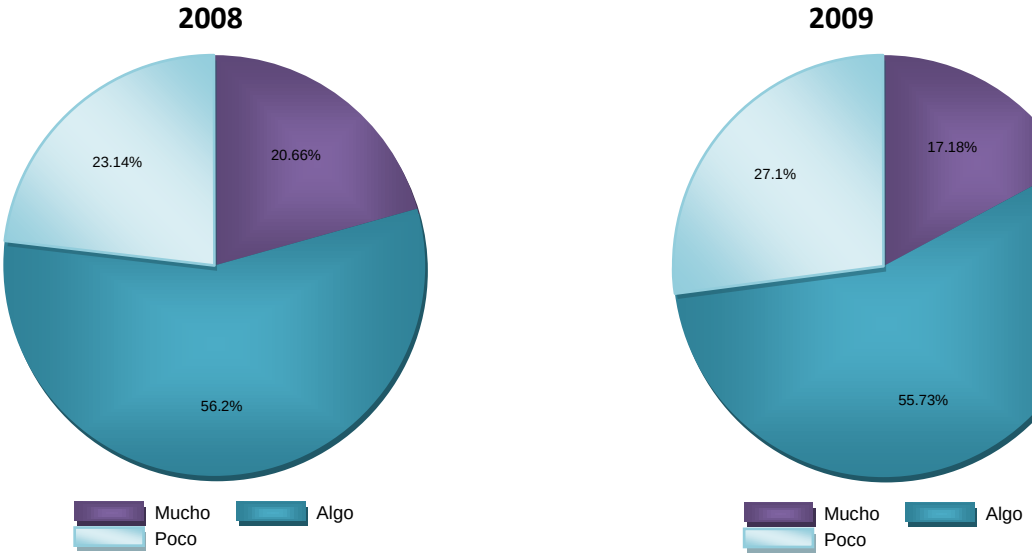


La educación y la formación académica se encuentran profundamente relacionadas con la mejora integral de las condiciones de vida, por esta razón resulta de importancia percibir cuál es la opinión de los beneficiarios de PRONAFIM respecto a esta cuestión. Se observa que, del 21.5 por ciento de encuestados que en 2008 respondieron de forma muy favorable y optimista, un 18.48 por ciento conservó esta idea para 2009. Del mismo modo, en el mismo periodo de tiempo, los individuos que consideraron este avance como "poco" pasaron de un 26.16 por ciento a 25 por ciento del total. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de la educación de los beneficiarios se encuentra que no es estadísticamente significativa la diferencia de un año a otro.[51]

Respecto a la percepción de los beneficiarios en cuanto a vivienda se encontró lo siguiente:

[51] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.19, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a mucho y cero igual a algo y poco.

Gráfica 4
¿Qué tanto diría usted que mejoró
las condiciones de vivienda de su familia?

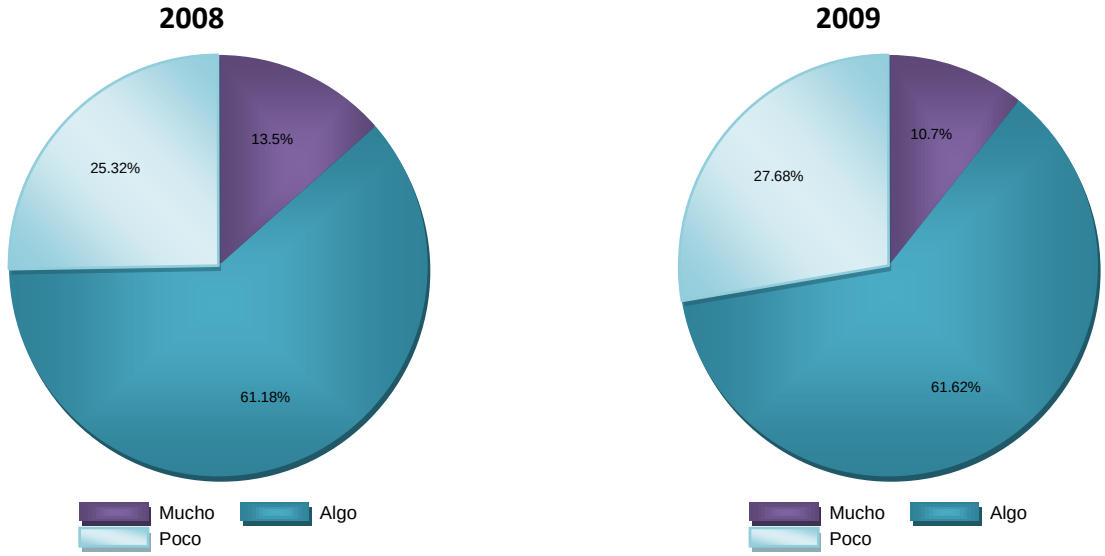


La gráfica 4 permite dilucidar que alrededor del 23 por ciento de los encuestados en 2008, perciben una mejoría en este rubro y 17.18 por ciento en 2009. La mayoría de los beneficiarios, más del 50 por ciento en ambos años, perciben una mejoría sin que ésta llegue a ser completamente satisfactoria. Asimismo, el porcentaje de beneficiarios que clasificaron su mejora en vivienda como "poca" se incrementaron de 2008 a 2009 en un 4 por ciento (de 23.14 por ciento en 2008 a 27.1 por ciento para 2009), y los que consideraron como mucha la mejora redujeron su porcentaje respecto al total de encuestados en casi un 3 por ciento. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de la vivienda de los beneficiarios se encuentra que no es estadísticamente significativa la diferencia de un año a otro.[52]

En la gráfica 5, se muestra qué tanta mejoría presenta los beneficiarios con respecto al vestido.

[52] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.13, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a mucho y cero igual a algo y poco.

Gráfica 5
¿Qué tanto diría usted que mejoró
las condiciones de vestido de su familia?

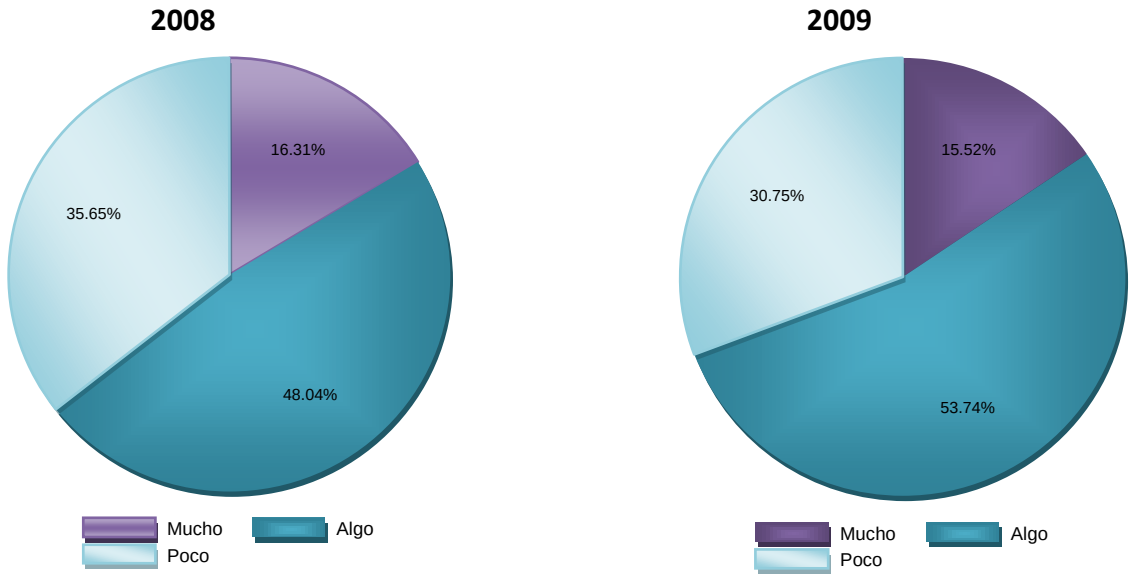


En términos de mejoría de las condiciones de vestido, los beneficiarios de los créditos otorgados por PRONAFIM muestran opiniones similares a lo referente a su situación de vivienda. Del porcentaje total de encuestados, alrededor del 62 por ciento se muestran parcialmente satisfechos en este rubro. De 2008 a 2009 se puede verificar que la proporción de individuos que reportaron una mejora sustancial en sus condiciones de vestido se redujo en casi un 3 por ciento, mientras que existió un aumento de 2 por ciento en las que respondieron que su mejora fue poca. No obstante, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora del vestido de los beneficiarios se encuentra que no es estadísticamente significativa la diferencia de un año a otro.[53]

Finalmente, se presenta la percepción sobre el ingreso en la gráfica 6.

[53] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.13, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a mucho y cero igual a algo y poco.

Gráfica 6
¿Qué tanto diría usted que mejoró el ingreso de su familia?



La gráfica 6 permite apreciar que sólo un 16 por ciento de los beneficiarios encuentran una mejora sustancial de sus niveles de ingreso en 2008, y este porcentaje experimenta una caída de casi un punto porcentual de 2008 a 2009. En contrapartida, para el mismo periodo, los encuestados que opinan que el aumento en su ingreso fue insatisfactorio ("algo") aumentan de 48.04 por ciento a 53.74 por ciento. Es importante señalar que más del 30 por ciento de la muestra de personas encuestadas reportan como "poco" dicho aumento en su ingreso en ambos años. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de los ingresos de los beneficiarios se encuentra que no es estadísticamente significativa.[54]

[54] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.69, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a mucho y cero igual a algo y poco.

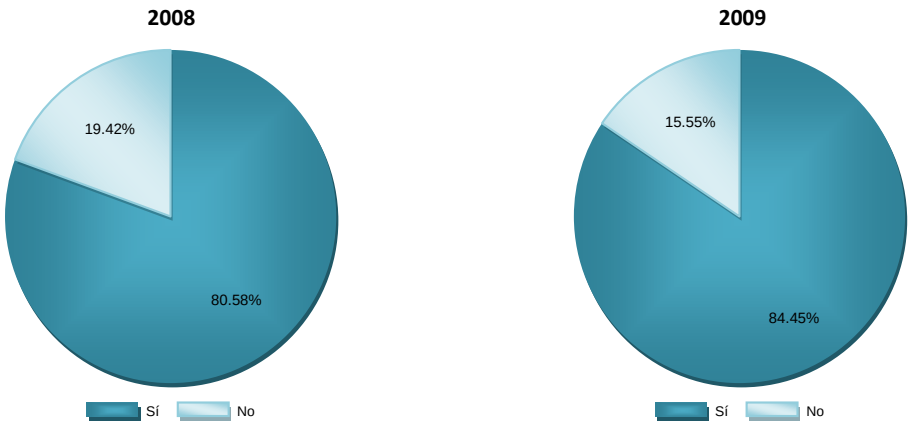
6.2.1.2 Pertinencia

La percepción de los beneficiarios respecto a la atención, calidad, servicio, agilidad para la autorización del microcrédito, el plazo y monto de los pagos; así como los requisitos para acceder a éste, son fundamentales para que los beneficiarios decidan recomendar a la microfinanciera debido a que se encuentran satisfechos con el impacto positivo que ha tenido en su calidad, nivel y condiciones de vida. De esta manera, la gráfica 7 resume si los beneficiarios están dispuestos a recomendar la microfinanciera con familiares o amigos.

Se puede observar que en promedio para ambos años, un 83 por ciento de los beneficiarios recomendaría las microfinancieras, en 2008 el porcentaje de beneficiarios que recomendarían la microfinanciera fue de 80.58 por ciento, en cambio para 2009 existió un aumento de casi 4 puntos porcentuales (84.45 por ciento), mientras que el restante 19.42 por ciento se abstendría de hacerlo en 2008 y en 2009 el 15.55 por ciento. De hecho, al realizar el test de diferencias de medias en la disponibilidad del individuo a recomendar las IMF's de un año a otro, se encuentra que es estadísticamente significativa.[55]

Gráfica 7

¿Recomendaría usted a alguno de sus familiares o amigos obtener un crédito con su microfinanciera?



[55] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.02, por lo tanto se acepta la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a si el individuo respondió sí y cero igual si respondió no.

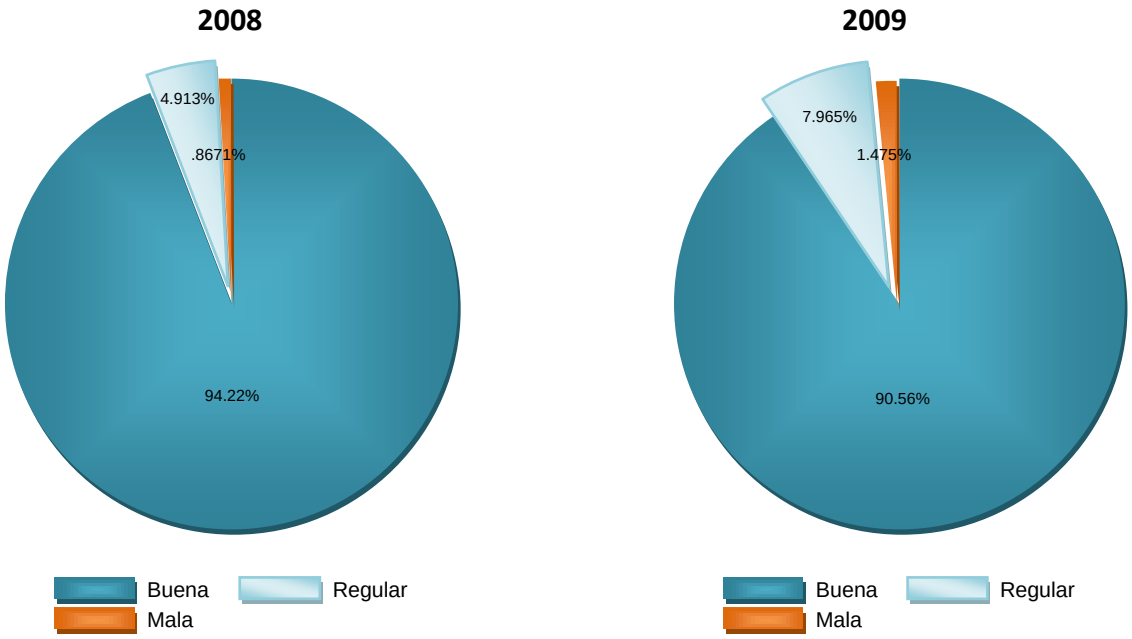
6.2.1.3 Calidad

Cuando se habla de calidad, se hace alusión a la conformidad que un producto o servicio pueda proporcionar o la capacidad del mismo para satisfacer ciertas necesidades. La calidad implica satisfacer los deseos de las personas. En realidad existe una amplia literatura sobre los diferentes aspectos de la calidad (Juran 1956, Deming 1986), sin embargo, en este análisis se hará referencia al que hace el estadista W. Shewhart (1939), quien mencionó que la calidad es el resultado de la interacción de dos dimensiones, subjetiva (lo intangible, lo que el cliente quiere) y objetiva (lo tangible, lo que se ofrece).

De esta manera, con relación a la perspectiva de los beneficiarios respecto a la calidad de la información que les fue proporcionada por las IMF's, se consideraron varios aspectos que se señalan en este apartado.

En la gráfica 8 se muestra, cómo calificarían la asesoría del personal de las IMF's los beneficiarios en 2008 y 2009.

Gráfica 8
¿Cómo calificaría la asesoría del personal?



La calificación de la asesoría recibida en el 2008 fue "buena", según el 94.22 por ciento de los encuestados, "mala" para el 0.87 por ciento y "regular" para el 4.91 por ciento. En el 2009, se encontró que el 90.56 por ciento de los beneficiarios calificaron "buena" la asesoría recibida, mientras que el 7.96 por ciento la calificó como "mala" y el 1.47por ciento la consideró "regular".

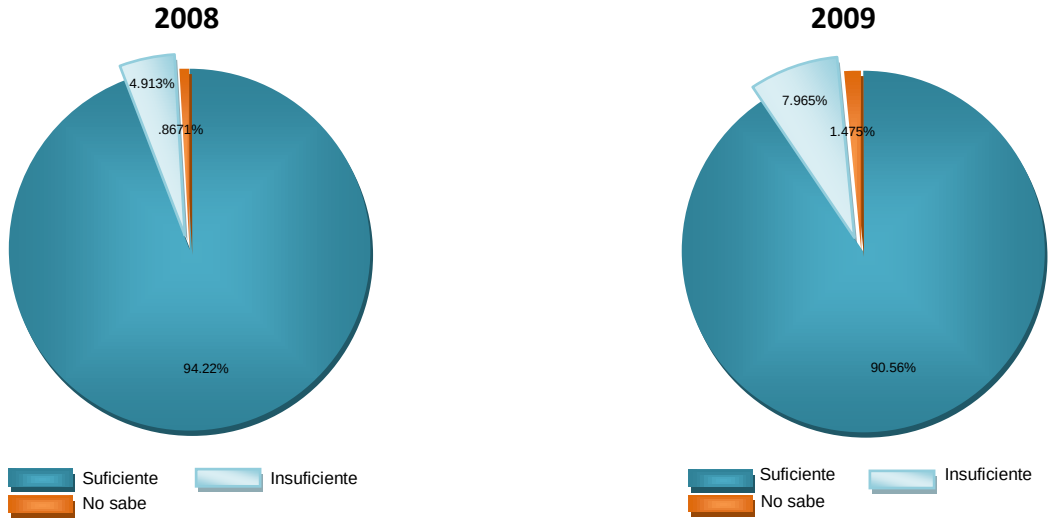
En la comparación anual, encontramos que la percepción de una "buena" asesoría se redujo en casi 4 puntos porcentuales, la percepción de una "mala" asesoría se incrementó en aproximadamente 2 puntos porcentuales. Así pues, al realizar el test de diferencias de medias en la calificación del personal de las IMF's de un año a otro se encuentra que es estadísticamente significativa.[56]

En la gráfica 9, se muestra la opinión de los beneficiarios sobre la información recibida.

[56] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.02, por lo tanto se acepta la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a buena y cero igual a regular o mala.

Gráfica 9

¿Usted diría que la información que recibió de la institución microfinanciera cuando tramitó su crédito fue suficiente o no fue suficiente/ faltó información o no?

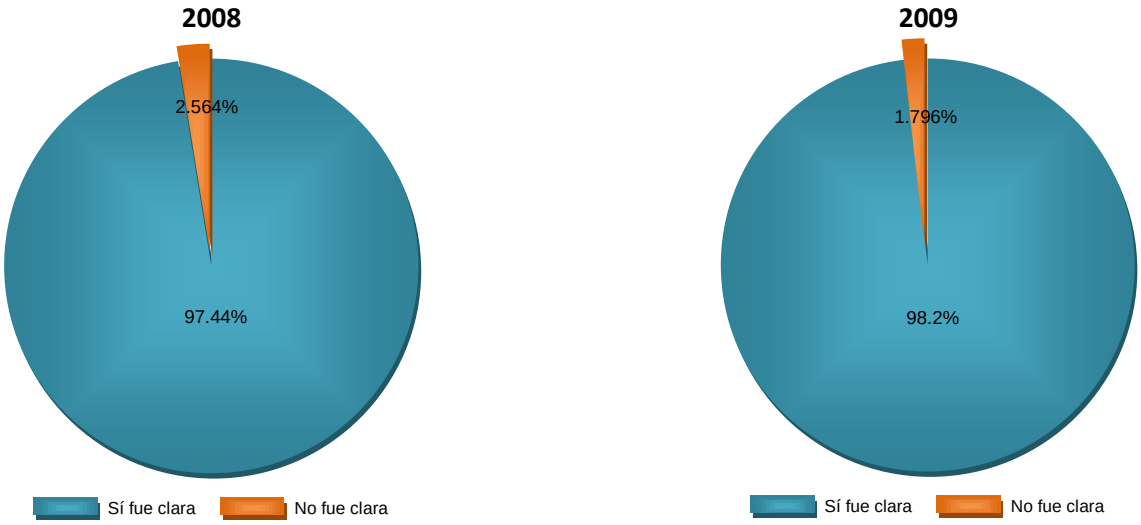


Para los fines que este capítulo se traza, es de vital importancia conocer la primera impresión de los beneficiarios respecto a la asesoría que recibieron para poder hacerse acreedores al programa PRONAFIM. Gracias a la gráfica 7 se puede verificar que en términos medios, el 92 por ciento de los encuestados califican la asesoría como suficiente, aunque es necesario resaltar que este porcentaje se redujo de 94.22 por ciento en 2008 a 90.56 por ciento en el año 2009. En un porcentaje muy pequeño (0.6 por ciento) se incrementó la proporción de beneficiarios que opinan que la asesoría recibida fue insuficiente. Se puede concluir, de acuerdo a este análisis, que la calidad de la asesoría proporcionada por el personal de las microempresas se encuentra en un estándar aceptable. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de la calidad de la información recibida de un año a otro se encuentra que no es estadísticamente significativa.[57]

De la misma manera, se presenta en la gráfica 10 si la información recibida de la IMF fue o no clara.

[57] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.39, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a suficiente y cero igual a no suficiente.

Gráfica 10
¿Usted diría que la información que recibió de la institución microfinanciera cuando tramitó su crédito fue clara?



En la gráfica 10 es posible apreciar la percepción de los beneficiarios respecto a la claridad de la información que fue proporcionada de parte de la microfinanciera al momento de tramitar el crédito. Básicamente, en 2008 el 97 por ciento de los encuestados opinó que la información fue clara y en 2009 fue el 98 por ciento. Por lo que el porcentaje en pro de la claridad experimenta un incremento de casi 1 punto porcentual, lo cual refleja que de un año a otro, el personal de la microfinanciera encargado de proporcionar esta información preliminar al trámite mejoró. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la mejora de la calidad de la información de las IMF's se encuentra que no es estadísticamente significativa la diferencia de un año a otro.[58]

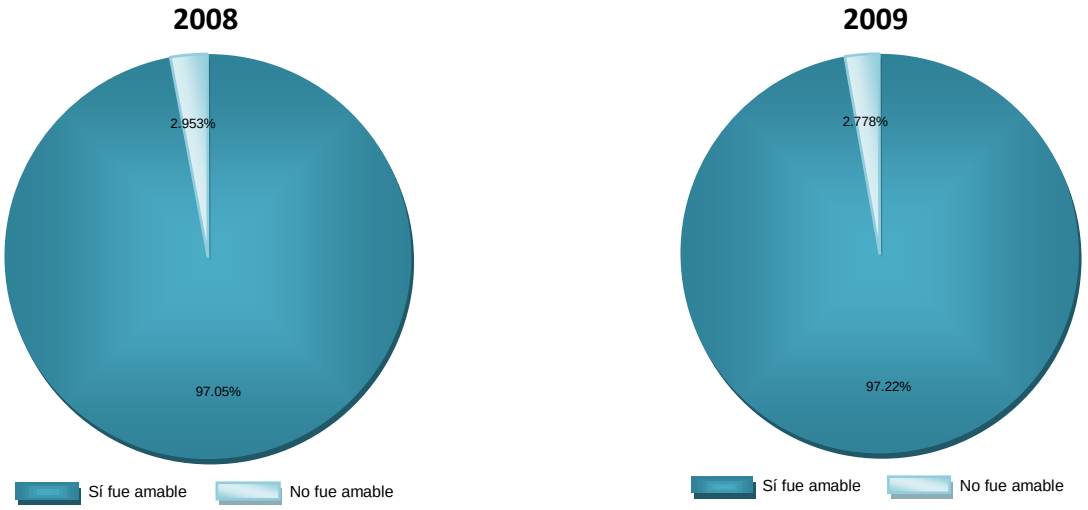
6.1.2.4 Atención

Con relación a este aspecto, en las siguientes gráficas se muestra la percepción de las beneficiarias referentes a la atención y trato proporcionado por la microfinanciera.

En la gráfica 11, se aprecia el trato de las IMF's a los beneficiarios, en 2008 y 2009.

[58] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.19, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a si fue clara la información y cero igual no fue clara.

Gráfica 11
¿Usted diría que el trato que le dieron en la institución microfinanciera fue amable o no fue amable?



Los resultados obtenidos referentes a la cuestión del trato de amabilidad por parte de la institución financiera, indican que el 97.05 por ciento de la muestra percibió un trato amable en 2008 y 97.22 por ciento para el 2009, mientras que la no amabilidad en el trato de la institución microfinanciera para el 2008 fue del 2.95 por ciento y para el 2009 del 2.78 por ciento.

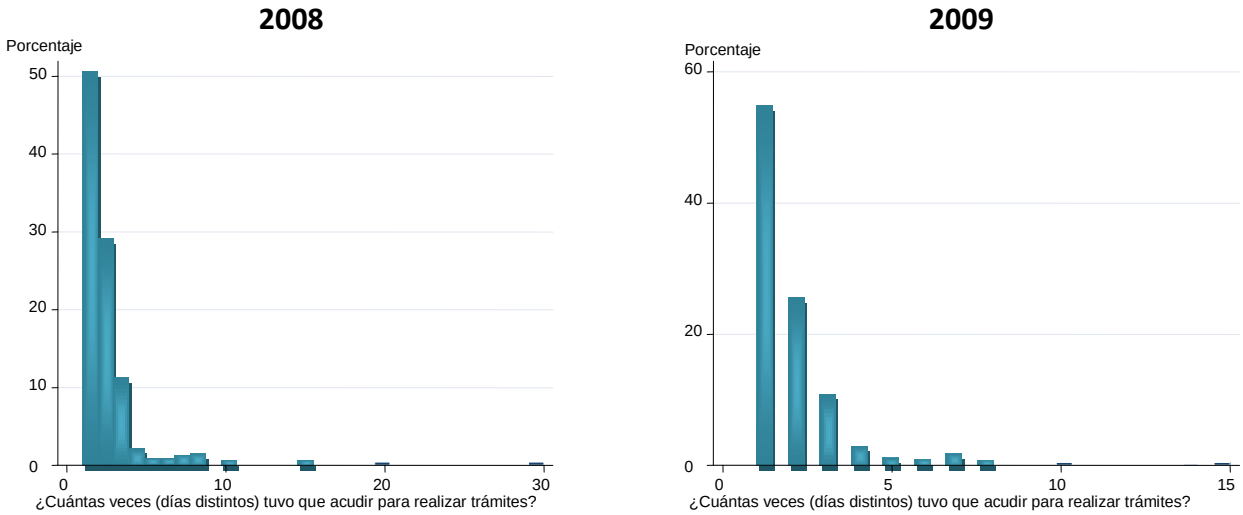
Evidentemente, existió un incremento del trato amable por parte de las instituciones microfinancieras del 2008 al 2009, de 0.17 puntos porcentuales aproximadamente. No obstante, al realizar el test de diferencias de medias en el trato dado en la IMF's de un año a otro se encuentra que no es estadísticamente significativa.[59]

En la gráfica 12 se puede observar, el número de veces que tuvo que acudir el beneficiario a realizar trámites a las IMF's en 2008 y 2009.

[59] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.81, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a si fue amable y cero igual a no fue amable.

Gráfica 12

¿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?



El número de días que el beneficiario tuvo que asistir por motivos de trámites en el 2008, según la encuesta, osciló en un rango de uno a treinta días, mientras que para el 2009, el rango fue de uno a quince días. En el 2008, como se muestra en la gráfica, se puede observar que la muestra concentró 51 por ciento en dos días del proceso del trámite, aproximadamente un 29.4 por ciento en tres días y por encima del 11.3 por ciento en cuatro días. En el rango de 2 a 10 días, podemos ver que se concentró casi el 95 por ciento de la muestra. Los casos más atípicos se encuentran en el resto del rango (de 11 a 30 días), por debajo del 2 por ciento cada caso. Para el 2009 se encontró que cerca del 55.2 por ciento de los encuestados realizaron su trámite en un solo día, mientras que la duración de dos días del trámite concentró un aproximado del 25.8 por ciento de los beneficiarios según la encuesta. Para un trámite de 3 días se reporta un 10.9 por ciento aproximado y para el resto, en adición, cerca del 8.1 por ciento.

La conclusión es que del 2008 al 2009 hubo una mejora ampliamente significativa. En el 2009, la mayoría de los trámites se realizó en un solo día (55.2 por ciento de la muestra) y otro porcentaje considerable para dos días de trámite (25.8 por ciento). En un rango de uno a tres días de trámites, se concentró la mayoría de los beneficiarios con un 91.9 por ciento aproximadamente. Si observamos el porcentaje de encuestados para el 2008 en el rango de 1 a 3 días de trámites, tenemos que se encontró por debajo del 80.4 por ciento. Por lo tanto, la conclusión es que se

agilizaron los trámites de un año a otro. De esta manera, podemos decir que, en su carácter operativo, las IMF's podrían estar siendo más eficientes en su calidad de servicio referente a la atención del beneficiario según su percepción del 2008 al 2009.

6.2.2 Factores objetivos

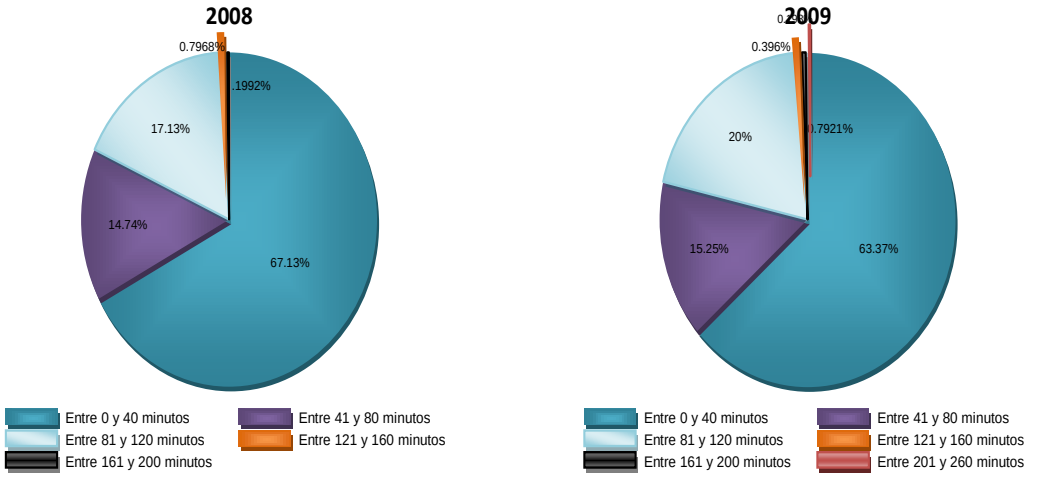
6.2.2.1 Tiempo de traslado

Otro aspecto de importancia para la pertinencia es conocer la percepción respecto al tiempo que consumen las beneficiarias para realizar los trámites para acceder al crédito.

Antes de hacerse del crédito, el beneficiario del programa debe invertir recursos económicos y de tiempo derivados del propio trámite. Debido a la situación socioeconómica de los beneficiarios encuestados, es necesario tener en cuenta el tiempo que les insume el traslado al centro de financiamiento.

De esta manera, se presenta en la gráfica 13 el tiempo de traslado en minutos a la IMF de 2008 a 2009.

Gráfica 13
¿Cuál es el tiempo de traslado en minutos al centro de atención de la microfinanciera?



La gráfica muestra que, en término medio, al 65 por ciento de los beneficiarios les toma hasta 40 minutos darse cita en la oficina de trámites. De hecho, en 2008 el 67.13 por ciento de los beneficiarios tenían un tiempo de traslado de 0 a 40 minutos. En cambio, en 2009 el porcentaje fue de 63.37 por ciento, una reducción de casi 4 puntos porcentuales. Mientras que el restante de los beneficiarios, un 30 por ciento aproximadamente en ambos años, se encuentran en un rango de 1 hora hasta 3 horas para llegar a la oficina de trámites.

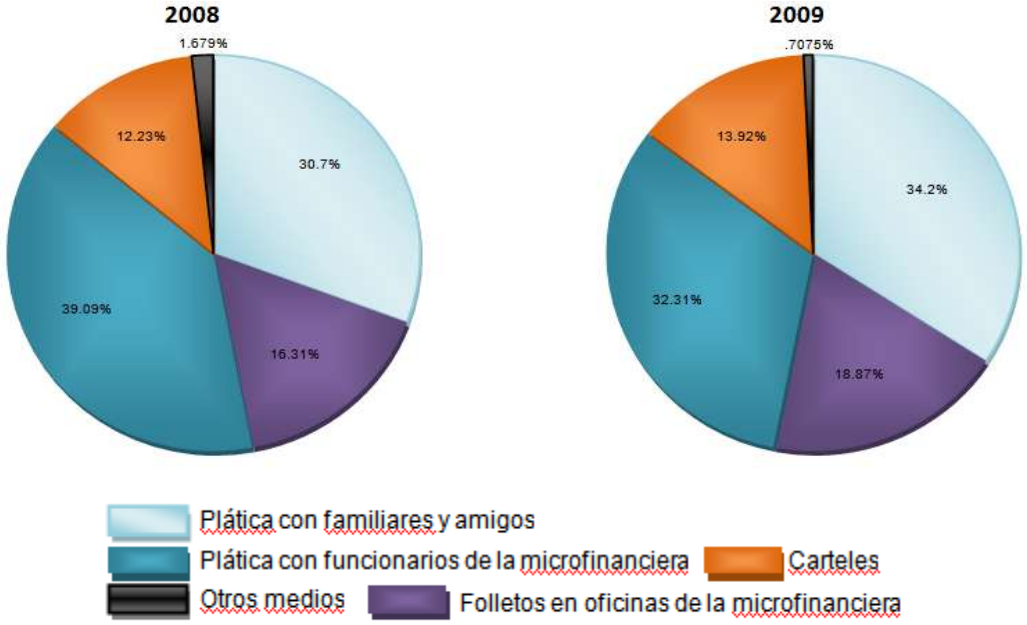
6.2.2.2 Tipo de información proporcionada

En este rubro se presenta la información sobre cómo los beneficiarios se enteran de las características del programa de microfinanciamiento y si reciben algún tipo de capacitación o curso durante el tiempo que se tiene el microcrédito.

De esta manera, se presenta en el gráfico 14 cómo se han enterado los beneficiarios sobre las características del programa de microfinanciamiento que ofrecen las IMF's.

Gráfica 14

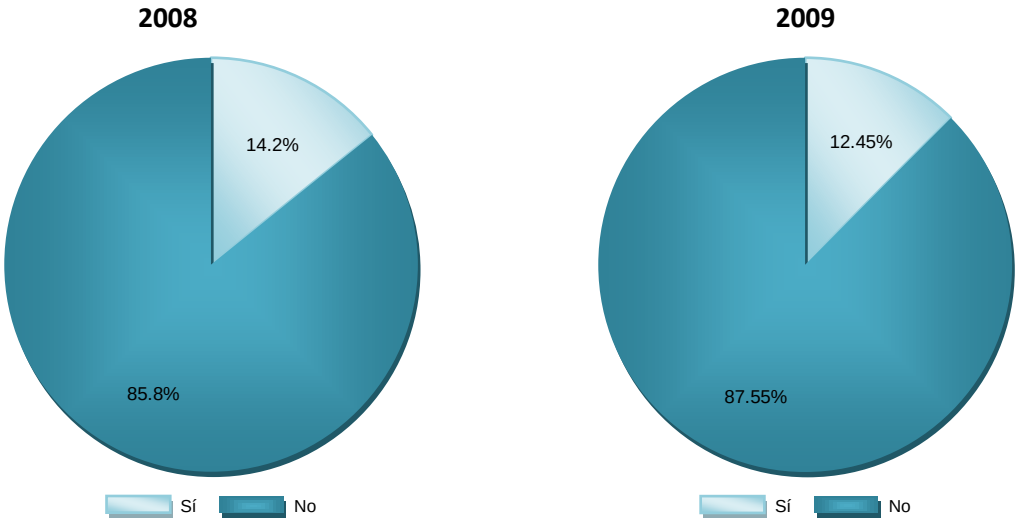
En el tiempo que ha tenido contacto con la microfinanciera, ¿Cómo se ha enterado de las características del programa?



Se verifica que la mayoría de los beneficiarios de PRONAFIM se enteran de las características del programa de microfinanciamiento por medio de retroalimentación en la familia, pero también con funcionarios de la microfinanciera. Este fenómeno es apreciable para ambos años. En 2008 el medio predominante de información fue la plática con funcionarios de la financiera (39.09 por ciento) y para 2009 lo fue la plática con familiares y amigos (34.2 por ciento). En un porcentaje menor, pero no por ello insignificante, los carteles y folletos en oficinas de la microfinanciera han coadyuvado a que los beneficiarios conozcan más acerca del programa, de hecho, este porcentaje se ha incrementado de 28.54 por ciento (carteles y folletos) en 2008 a 32.79 por ciento (carteles y folletos) en 2009. En promedio para ambos años, apenas un poco más del 1 por ciento de los beneficiarios se enteró por otros medios.

En la gráfica siguiente, se presenta el porcentaje de los beneficiarios que fueron capacitados durante la recepción del crédito en 2008 y 2009.

Gráfica 15
¿Recibió algún tipo de capacitación o curso durante el tiempo que ha tenido su microcrédito?



La información provista por la gráfica 15 indica que en 2008 el 85.8 por ciento recibió algún tipo de capacitación, mientras que en 2009 fue el 87.55, un incremento de 1.75 puntos porcentuales, mientras que en promedio bianual, un 13 por ciento de las personas beneficiadas aun no reciben este tipo de capacitaciones, aunque este porcentaje se redujo, en 2008 fue de 14.2 por ciento y en 2009 de 12.45 por ciento. Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias en la capacitación recibida durante el tiempo que han tenido el microcrédito de un año a otro se encuentra que no es estadísticamente significativa.[60]

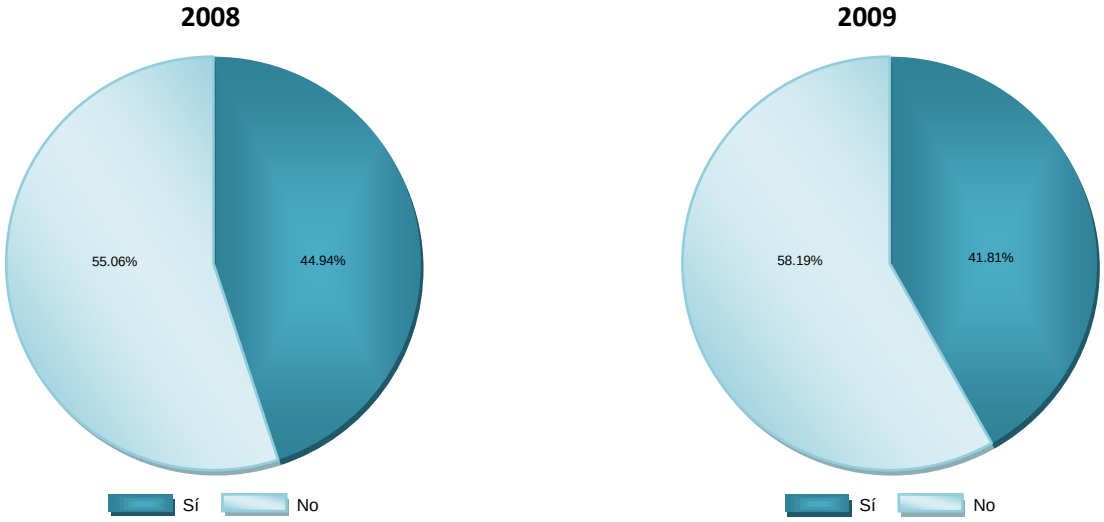
[60] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.23, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a sí y cero igual a no.

6.2.2.3 Requisitos

Asimismo, como parte de la encuesta, se consideró importante conocer la opinión de los beneficiarios respecto a la pertinencia de los requisitos solicitados para acceder al crédito así como los plazos asignados para efectuar los pagos correspondientes.

Uno de los aspectos que se consideraron es saber si para acceder al crédito, la IMF's les solicita alguna garantía o aval que respalde el crédito solicitado.

Gráfica 16
Respecto al último crédito que recibió, ¿la microfinanciera le pidió alguna garantía o aval?



La gráfica 16 ilustra los requerimientos de aval por parte de la microfinanciera al acreedor del crédito proveniente de los fondos del programa PRONAFIM. De 2008 a 2009 se observa que el número de beneficiarios que fueron requeridos para proporcionar un aval para la microfinanciera experimentó un descenso de casi 4 puntos porcentuales. Si estos reportan, con comprobantes, menores niveles de morosidad, la microfinanciera será más flexible al momento de otorgar el crédito. Cabe resaltar que el porcentaje restante (55.06 por ciento para 2008 y 58.19 por ciento en 2009) mayor a la mitad de beneficiarios encuestados, no se les requirió presentar aval.

Al realizar el test de diferencias de medias en los requisitos pedidos por las IMF's de un año a otro se encuentra que no es estadísticamente significativa.[61]

En el cuadro 1, se presenta el porcentaje de los requisitos para los acreedores en 2008 y 2009.

Cuadro 1

Requisitos para los acreedores en ambos años

2008

Dado que el beneficiario fue requerido de un aval o garantía, ¿Qué requisitos le fueron solicitados?		
Concepto	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Escrituras	**16**	**6.81 por ciento**
Alguna pertenencia	**19**	**8.09 por ciento**
El aval de alguna persona	**163**	**69.36 por ciento**
Factura de algún bien	**13**	**5.53 por ciento**
Otro	**24**	**10.21 por ciento**
Total	**235**	**100 por ciento**

2009

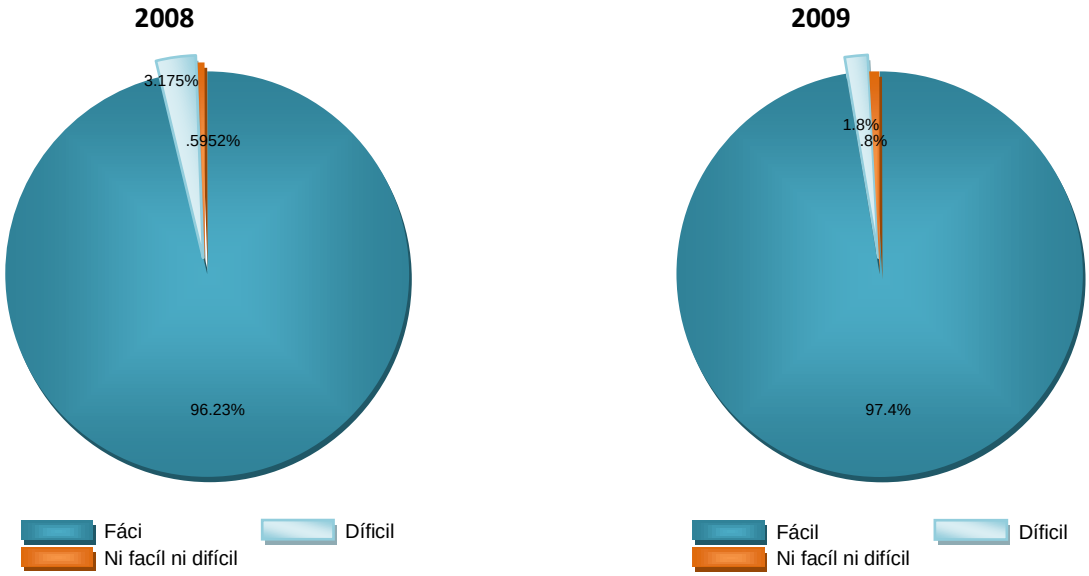
Dado que el beneficiario fue requerido de un aval o garantía, ¿Qué requisitos le fueron solicitados?		
Concepto	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Escrituras	**11**	**5.31 por ciento**
Alguna pertenencia	**3**	**1.45 por ciento**
El aval de alguna persona	**161**	**77.78 por ciento**
Factura de algún bien	**5**	**2.42 por ciento**
Otro	**27**	**13.04 por ciento**
Total	**207**	**100 por ciento**

En promedio, más del 70 por ciento de los beneficiarios debieron proporcionar a otra persona de aval para recibir el crédito de la IMF. El resto de los beneficiarios, tienen que llevar algún otro documento, como escrituras, alguna pertenencia, factura de algún bien u otro documento.

El siguiente gráfico enlista las respuestas de percepción de los beneficiarios respecto a la facilidad de cumplir con los requisitos para hacerse acreedores al crédito para incentivar su negocio.

[61] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.15, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a sí y cero igual no.

Gráfica 17
¿Fue fácil cumplir con los requisitos?



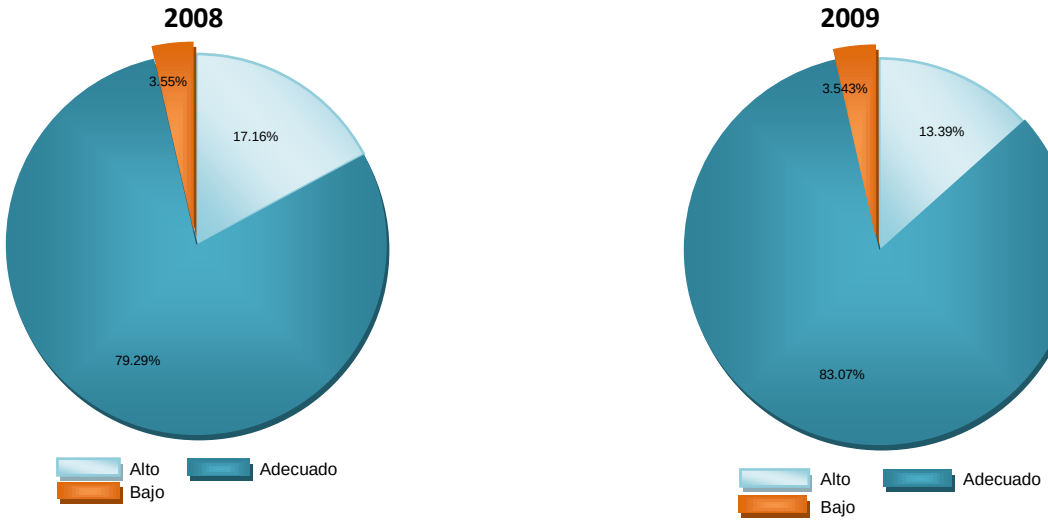
La mayoría de los beneficiarios del programa percibieron como sencillos de cumplir los requisitos que la microfinanciera les pidió para poder otorgarles el crédito. Como se puede apreciar en la gráfica 17, el indicador porcentual de "Fácil" para 2008 se ubicó en 96.23 y para el año 2009 se incrementó a 97.4, dejando así de manifiesto una mejora en este rubro respecto al año anterior con el hecho de darle confianza al individuo y hacerle sentir que es fácil obtener un crédito a través de las microfinancieras. Mientras que el porcentaje de beneficiarios que percibieron como difícil el cumplir con los requisitos disminuyó de 3.175 por ciento en 2008 a 1.8 por ciento en 2009.

Sin embargo, al realizar el test de diferencias de medias de la percepción de los requisitos de un año a otro se encuentra que no es estadísticamente significativa.[62]

Se presenta la gráfica 18, la opinión de los beneficiarios respecto al monto del pago semanal que tienen que realizar para ir al corriente con su crédito.

[62] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.10, por lo tanto se rechaza la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual si fue fácil y cero igual a difícil y ni fácil ni difícil.

Gráfica 18
¿Usted diría que el pago semanal de su crédito es alto, adecuado o bajo?



La satisfacción del beneficiario no puede ser cuantificada únicamente en términos de rapidez en los trámites y atención del personal que labora en la microfinanciera. Es necesario recordar que las causas por las que un individuo se acerca y solicita un crédito son precisamente producto de su situación económica y de su nivel de ingresos, así bien, se puede observar en la gráfica 18, en promedio, más del 80 por ciento de los beneficiarios de PRONAFIM consideran que el monto de los pagos que deben realizar mes con mes es adecuado, y de un 79.29 por ciento pasó a un 83.07 por ciento. De hecho, al realizar el test de diferencias de medias de la percepción del pago semanal de un año a otro se encontró que dicho aumento en la percepción es estadísticamente significativo.[63]

Adicionalmente, en el cuadro 2 se presenta el lugar donde los beneficiarios tienen que pagar su crédito.

[63] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.01, por lo tanto se acepta la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a alto y cero igual a adecuado y bajo.

Cuadro 2

Cuando efectúa el pago de su crédito ¿Dónde lo hace?

2008

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Sucursal/Oficina de la microfinanciera	130	25.54 por ciento
Banco Comercial	98	19.25 por ciento
Se lo entrega a alguien que va a pagar	270	53.05 por ciento
Se lo entrega al promotor	1	0.20 por ciento
Telégrafos	3	0.59 por ciento
Hace los pagos en las juntas	1	0.20 por ciento
Otros	6	1.18 por ciento
Total	509	100 por ciento

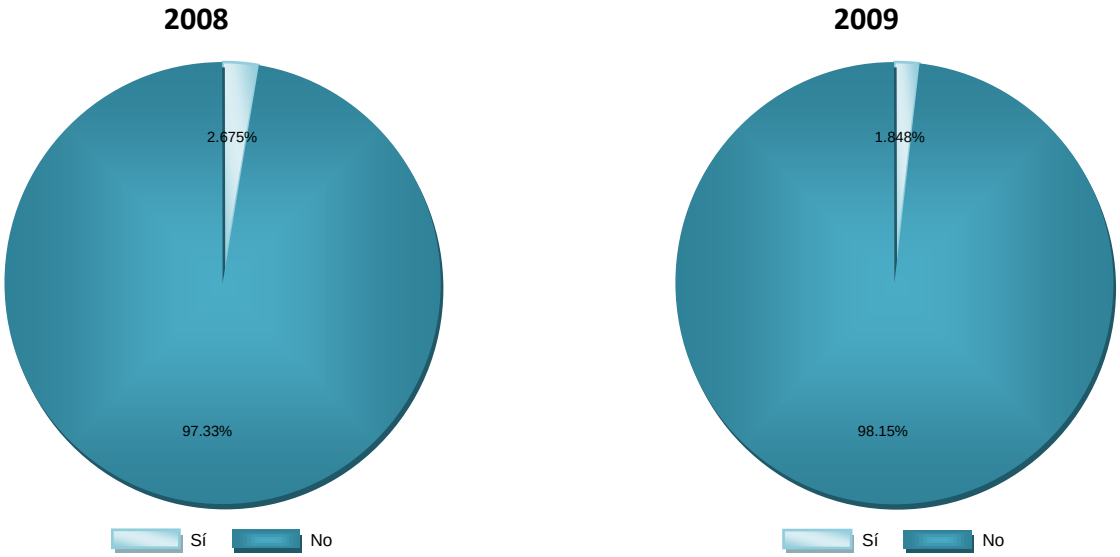
2009

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Sucursal/Oficina de la microfinanciera	115	22.86 por ciento
Banco Comercial	110	21.87 por ciento
Se lo entrega a alguien que va a pagar	265	52.68 por ciento
Se lo entrega al promotor	2	0.40 por ciento
Telégrafos	1	0.20 por ciento
Hace los pagos en las juntas	3	0.60 por ciento
Alguien de la microfinanciera recoge el pago	1	0.20 por ciento
Otros	6	1.19 por ciento
Total	503	100 por ciento

Se infiere del cuadro 2, que un poco más del 50 por ciento de los beneficiarios entregan el pago a alguna persona para que lo realice, en cambio, cabe destacar que en 2008 el porcentaje que hacía los pagos en la sucursal de la IMF fue el 25.54 por ciento, y para 2009 fue el 22.86. Asimismo, el 19.25 por ciento lo realizó en un Banco Comercial en 2008 y para el 2009 lo hacia el 21.87 por ciento de los beneficiarios, un aumento de casi 2 puntos porcentuales.

Finalmente, en la gráfica 19 se presenta el porcentaje de los beneficiarios que dieron un pago extra por realizar el trámite en 2008 y 2009.

Gráfica 19
¿Realizó algún gasto o pago extra al momento de hacer el trámite de solicitud del crédito o al momento de recibir el crédito?



Según los resultados de la encuesta, para el 2008 el 97.33 por ciento de los beneficiarios no tuvieron que pagar ningún monto extra al tramitar su solicitud de crédito y, para el 2009, en el mismo caso se reporta un 98.15 por ciento de la muestra. Por otro lado, se puede observar, a través de la gráfica, que para el 2008 el 2.67 por ciento de los encuestados sí tuvieron que pagar un monto adicional para la realización de su trámite para la obtención del crédito solicitado. Para el 2009, en esta misma situación, disminuyó el porcentaje de dicho caso a un 1.85 por ciento. Lo cual indica que hubo una mejora relativa en la eficiencia de la calidad del servicio según la percepción de los individuos entrevistados. No obstante, al realizar el test de diferencias de medias de la percepción del pago extra para realizar algún trámite de un año a otro, se encontró que no es estadísticamente significativo.[64]

[64] En el test de medias, la hipótesis alternativa indica que existe diferencia entre los grupos comparados (2008 y 2009), para aceptarla se requiere de una probabilidad menor a 0.05, en este caso, se obtuvo una probabilidad de 0.01, por lo tanto se acepta la alternativa. Para realizar la prueba, se clasificó la variable de la siguiente manera uno es igual a sí y cero igual a no.

6.3 Patrones estadísticos sobre la percepción de los beneficiarios, por género e IMF

En este aparado se realiza un análisis descriptivo de la percepción de los beneficiarios que adquirieron créditos con las IMF's afiliadas al programa PRONAFIM. Se hace una distinción por género y por microfinanciera de 2008 a 2009.[65]

6.3.1 Factores subjetivos por IMF

6.3.1.1 Pertinencia

Es importante conocer si los beneficiarios recomendarían a las IMF's con sus conocidos, dado que posiblemente, la recomendación depende de la atención, calidad, servicio y agilidad con que se autoriza el microcrédito. Así bien, en el cuadro siguiente se analiza esta cuestión para el año 2008.

¿Le recomendaría a algún familiar o amigo adquirir un crédito con esta microfinanciera?
2008

Microfinanciera	Si					No					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	12	*20%*	38	*64%*	**85%**	1	*2%*	8	*14%*	**15%**	**59**
Fundación Integral C.	1	*4%*	20	*87%*	**91%**	0	*0%*	2	*9%*	**9%**	**23**
Consultores de Servicios	0	*0%*	10	*56%*	**56%**	0	*0%*	8	*44%*	**44%**	**18**
SOLFI, S.A. de C.V.	13	*17%*	49	*65%*	**83%**	3	*4%*	10	*13%*	**17%**	**75**
Crédito FIRME S.A.	8	*21%*	18	*46%*	**67%**	0	*0%*	13	*33%*	**33%**	**39**
Otras	38	*14%*	182	*68%*	**82%**	8	*3%*	40	*15%*	**18%**	**268**
TOTAL	**72**	**15%**	**317**	**66%**	**81%**	**12**	**2%**	**81**	**17%**	**19%**	**482**

Cuadro 3

En términos generales, es posible apreciar que la mayoría de los beneficiarios recomendarían la IMF con la que adquirieron su crédito a familiares y amigos. Sin hacer distinción de género, 81 por ciento de los encuestados en 2008 lo haría. Podemos verificar que las IMF mas recomendadas por sus beneficiarios serían Fundación Integral Comunitaria A.C., Consejo de Asistencia al Microemprendedor y SOLFI S.A. de C.V. (anexándoseles también algunas IMF's, que por el número de créditos que otorgaron, fueron incluidas en el rubro "Otras"). Es de notarse que casi el 44 por

[65] Cabe destacar, que debido a la cantidad de microfinancieras reportadas en la base, sólo se reportan aquellas con mayor número de observaciones, las demás fueron clasificadas como otras. En el cuadro 1 del anexo se reportan las microfinancieras que están clasificadas en otras.

ciento de los beneficiarios de Consultores de Servicios Varios S.A. de C.V. y un tercio de los beneficiarios de Crédito FIRME S.A. no harían una buena recomendación a sus amigos y familiares. En cuanto al porcentaje de beneficiarios que recomendarían la IMF en 2009, se presenta el siguiente cuadro.

2009

Microfinanciera	Si					No					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	26	*18%*	100	*70%*	**89%**	2	*1%*	14	*10%*	**11%**	**142**
Fundación Integral Co	2	*6%*	25	*74%*	**79%**	0	*0%*	7	*21%*	**21%**	**34**
Consultores de Servicios	0	*0%*	31	*72%*	**72%**	0	*0%*	12	*28%*	**28%**	**43**
SOLFI, S.A. de C.V.	2	*6%*	32	*91%*	**97%**	0	*0%*	1	*3%*	**3%**	**35**
Crédito FIRME S.A.	2	*7%*	25	*86%*	**93%**	0	*0%*	2	*7%*	**7%**	**29**
Otras	23	*12%*	132	*69%*	**81%**	4	*2%*	32	*17%*	**19%**	**191**
TOTAL	**55**	***12%***	**345**	***73%***	**84%**	**6**	***1%***	**68**	***14%***	**16%**	**474**

Cuadro 4

Para el caso de 2009 es posible verificar que la percepción de los beneficiarios ha cambiado, en términos generales, positivamente. Ahora el 84 por ciento de los beneficiarios estaría dispuesto a recomendar los servicios de la IMF donde adquirió su crédito (en comparación al 81 por ciento registrado para 2008). A pesar de esto, en 2009, la disposición de los varones a recomendar los servicios de la IMF experimentó una reducción de 3.33 por ciento respecto al año inmediato anterior, aunque en las mujeres este indicador porcentual mejoró en 6.02 puntos. Es claro que el porcentaje de los beneficiarios de Consultores de Servicios Varios S.A. de C.V. que recomendarían a esta institución aumento en 16 puntos, así como para Crédito Firme S.A. que aumentó en 26 puntos, perfilándose como la segunda IMF con mejor percepción general de sus beneficiarios. Para las IMF's que en 2008 obtuvieron una buena percepción en este rubro, es posible clarificar que en 2009 Fundación Integral Comunitaria experimentó un descenso porcentual de 12 puntos, mientras que Consejo de Asistencia al Microemprendedor mejoró su percepción en 4 puntos porcentuales y SOLFI S.A. de C.V. se posicionó como la IMF que sería más recomendada por sus beneficiarios con el 97 por ciento de ellos.

6.3.1.2 Calidad

Cuando se habla de calidad se hace alusión a la conformidad que un producto o servicio proporcione para satisfacer ciertas necesidades. En este sentido, en el siguiente cuadro, se presenta la percepción de los beneficiarios sobre la calidad de la información por IMF en 2008.

¿Diría usted que la información proporcionada por la microfinanciera fue suficiente?
2008

Microfinanciera	Sí lo fue					No lo fue					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	14	*23%*	45	*74%*	**97%**	1	*2%*	1	*2%*	**3%**	**61**
Fundación Integral Co	1	*4%*	23	*96%*	**100%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**24**
Consultores de Servicios	0	*0%*	20	*100%*	**100%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**20**
SOLFI, S.A. de C.V.	15	*19%*	59	*76%*	**95%**	1	*1%*	3	*4%*	**5%**	**78**
Crédito FIRME S.A.	7	*18%*	26	*65%*	**82%**	1	*3%*	6	*15%*	**18%**	**40**
Otras	44	*16%*	229	*81%*	**96%**	2	*1%*	8	*3%*	**4%**	**283**
TOTAL	**81**	**16%**	**402**	**79%**	**95%**	**5**	**1%**	**18**	**4%**	**5%**	**506**

Cuadro 5

Gracias al tabulador es posible comprender cuál fue la opinión de los beneficiarios en 2008 respecto a si la información proporcionada por la IMF les resultó suficiente para adquirir su crédito. En general la percepción en este rubro es positiva, ya que un 95 por ciento de los beneficiarios consideran que si lo fue. La IMF mejor calificada por sus acreditados fue Fundación Integral Comunitaria con un 100 por ciento de sus beneficiarios (en su mayoría mujeres, con 96 por ciento). Consejo de Asistencia al Microemprendedor, Consultores de Servicios Varios S.A., SOLFI S.A. de C.V. y las demás incluidas en el rubro “Otras” se ubican con un indicador por arriba del 95 por ciento. Solo Crédito Firme S.A. registró un indicador del 83 por ciento, y el 15 por ciento de las mujeres beneficiarias reportaron una insuficiencia de información. Para el año 2009, la información se presenta a continuación.

2009

Microfinanciera	Sí lo fue					No lo fue					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	29	*19%*	118	*79%*	**98%**	1	*1%*	2	*1%*	**2%**	**150**
Fundación Integral Co	2	*5%*	36	*95%*	**100%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**38**
Consultores de Servicios	0	*0%*	44	*100%*	**100%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**44**
SOLFI, S.A. de C.V.	2	*6%*	33	*92%*	**97%**	0	*0%*	1	*3%*	**3%**	**36**
Crédito FIRME S.A.	2	*7%*	25	*86%*	**93%**	0	*0%*	2	*7%*	**7%**	**29**
Otras	27	*13%*	162	*80%*	**94%**	3	*1%*	10	*5%*	**6%**	**202**
TOTAL	**62**	***12%***	**418**	***84%***	**96%**	**4**	***1%***	**15**	***3%***	**4%**	**499**

Cuadro 6

De acuerdo a la tabla anterior, existe evolución de la percepción de los beneficiarios respecto a la suficiencia de información proporcionada por la IMF del año 2008 al año 2009. Fundación Integral Corporativa se mantiene a la cabeza con el 100 por ciento de percepción favorable para este rubro, así como Consultores de Servicios Varios mantuvo su indicador en 97 por ciento. Consejo de Asistencia al Microemprendedor mejoró su indicador porcentual en un punto, y es de destacar que Crédito Firme remontó su indicador en 10 puntos porcentuales, con lo cual todas las microfinancieras explicitadas mantienen, para 2009, la opinión de sus beneficiarios respecto a la suficiencia de la información por encima del 93 por ciento.

A continuación, se muestra si la información recibida fue clara, para 2008.

¿Usted diría que, cuando tramitó su crédito, la información que recibió de la institución microfinanciera fue clara?

2008

Microfinanciera	Sí lo fue					No lo fue					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	14	*23%*	45	*74%*	***97%***	1	*2%*	1	*2%*	***3%***	***61***
Fundación Integral Co	1	*4%*	23	*96%*	***100%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	***24***
SOLFI, S.A. de C.V.	16	*21%*	59	*77%*	***97%***	0	*0%*	2	*3%*	***3%***	***77***
Crédito FIRME S.A.	8	*20%*	27	*68%*	***88%***	0	*0%*	5	*13%*	***13%***	***40***
Otras	44	*16%*	235	*83%*	***99%***	2	*1%*	2	*1%*	***1%***	***283***
TOTAL	**83**	**17%**	**389**	**80%**	***97%***	**3**	**1%**	**10**	**2%**	***3%***	***485***

Cuadro 7

La utilidad de la tabla es detectar la percepción respecto a la claridad con la que la IMF proporciona la información a sus beneficiarios. Es posible apreciar que el 97 por ciento de ellos considera la información proporcionada como clara. Resalta el caso particular de Fundación Integral, donde el 100 por ciento de sus acreditados calificaron la información como clara. Todas las microfinancieras explicitadas, salvo Crédito FIRME S.A. (88 por ciento) llevaron este indicador a niveles superiores del 97. La información pertinente al año 2009, se presenta a continuación.

2009

Microfinanciera	Sí lo fue					No lo fue					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	31	*21%*	117	*78%*	***99%***	0	*0%*	2	*1%*	***1%***	***150***
Fundación Integral Co	2	*5%*	35	*92%*	***97%***	0	*0%*	1	*3%*	***3%***	***38***
SOLFI, S.A. de C.V.	1	*3%*	34	*97%*	***100%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	***35***
Crédito FIRME S.A.	2	*7%*	27	*93%*	***100%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	***29***
Otras	27	*13%*	170	*84%*	***97%***	2	*1%*	4	*2%*	***3%***	***203***
TOTAL	**63**	***14%***	**383**	***84%***	***98%***	**2**	**0%**	**7**	**2%**	***2%***	***455***

Cuadro 8

La tabla permite apreciar que, en términos generales, la idea de los beneficiarios de que la información fue clara avanzó un punto porcentual respecto al año inmediatamente anterior. Vale la pena resaltar que todas las IMF de la tabla ubican su indicador porcentual por encima del 97 por ciento, encontrando a SOLFI S.A. y a Crédito FIRME con un consenso del 100 por ciento de sus beneficiarios sobre la claridad de la información que éstas les proporcionaron (para el caso de Crédito FIRME, por cierto, el repunte puede ser explicado por el alza que experimentó el indicador de claridad en la información en las beneficiarias de esta IMF, que pasó de un 68 por ciento a un 93 por ciento). Consejo de Asistencia elevó este criterio en 2 por ciento, y Fundación Integral, que para 2008 había obtenido de percepción un 100 por ciento de claridad retrocede 3 puntos porcentuales.

En cuanto, a la atención del personal, se presenta el siguiente cuadro para 2008.

¿Calificaría la asesoría del personal como buena, regular o mala?

2008

Microfinanciera	Buena					Regular					Mala					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	10	*22%*	29	*64%*	***87%***	1	*2%*	5	*11%*	***13%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	**45**
Fundación Integral	0	*0%*	17	*100%*	***100%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	**17**
Consultores de Servicios	0	*0%*	12	*100%*	***100%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	**12**
SOLFI, S.A. de C.V.	13	*21%*	47	*75%*	***95%***	0	*0%*	1	*2%*	***2%***	1	*2%*	1	*2%*	***3%***	**63**
Crédito FIRME S.A.	7	*19%*	28	*78%*	***97%***	0	*0%*	0	*0%*	***0%***	0	*0%*	1	*3%*	***3%***	**36**
Otras	21	*12%*	140	*81%*	***93%***	0	*0%*	10	*6%*	***6%***	1	*1%*	1	*1%*	***1%***	**173**
TOTAL	***51***	***15%***	***273***	***79%***	***94%***	***1***	***0%***	***16***	***5%***	***5%***	***2***	***1%***	***3***	***1%***	***1%***	***346***

Cuadro 9

En la tabla se cuantifica, en términos absolutos y porcentuales, la percepción para el año 2008 acerca de la calidad de la asesoría que prestó el personal de la IMF para el año 2008. El 94 por ciento de los encuestados señalaron esta asesoría como buena, 5 por ciento le consideró regular y sólo un 1 por ciento la calificó como mala. Un par de IMF, Fundación Integral Comunitaria y Consultores de Servicios Varios, fueron calificados como microfinancieras con buena asesoría por el 100 por ciento de sus beneficiarios y beneficiarias. De las IMF's enunciadas en la tabla, únicamente Consejo de Asistencia al Microemprendedor registró un indicador porcentual de Buena Asesoría por debajo del 90 por ciento (87 puntos porcentuales). A continuación, se detalla la información para 2009.

2009

Microfinanciera	Buena					Regular					Mala					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	23	*20%*	76	*66%*	**85%**	5	*4%*	10	*9%*	**13%**	1	*1%*	1	*1%*	**2%**	**116**
Fundación Integral C	1	*4%*	22	*96%*	**100%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**23**
Consultores de Servicios	0	*0%*	21	*95%*	**95%**	0	*0%*	1	*5%*	**5%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**22**
SOLFI, S.A. de C.V.	2	*7%*	23	*85%*	**93%**	0	*0%*	2	*7%*	**7%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**27**
Crédito FIRME S.A.	2	*8%*	22	*92%*	**100%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	0	*0%*	0	*0%*	**0%**	**24**
Otras	15	*12%*	99	*79%*	**90%**	2	*2%*	7	*6%*	**7%**	1	*1%*	2	*2%*	**2%**	**126**
TOTAL	**43**	**13%**	**263**	**78%**	**91%**	**7**	**2%**	**20**	**6%**	**8%**	**2**	**1%**	**3**	**1%**	**1%**	**338**

Cuadro 10

El contenido de la tabla muestra la percepción de los beneficiarios en 2009 respecto a la calidad de la asesoría recibida por la IMF con la que contrajeron su crédito. Es posible verificar que, en términos porcentuales respecto al total de beneficiarios encuestados, el indicador de buena asesoría sugiere que hubo un descenso de 3 puntos porcentuales respecto a la percepción en el año 2008, de los cuales hubo una transferencia de 2 puntos a la opinión regular y un punto a la opinión mala. Fundación Integral Comunitaria preservó su 100 por ciento de buena asesoría, y Crédito FIRME alcanzó el mismo nivel (después de un 78 por ciento en 2008), con lo cual su indicador experimentó un alza del 3 por ciento.

6.3.1.3 Atención

Con relación a este aspecto, en el siguiente cuadro se presenta la percepción de los beneficiarios referentes a la atención y trato de las microfinancieras en 2008.

¿Usted diría que el trato que recibió del personal de la microfinanciera fue amable?
2008

Microfinanciera	Sí lo fue					No lo fue					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	14	*23%*	45	*74%*	97%	1	*2%*	1	*2%*	3%	61
Fundación Integral Co	1	*4%*	23	*96%*	100%	0	*0%*	0	*0%*	0%	24
SOLFI, S.A. de C.V.	16	*21%*	59	*77%*	97%	0	*0%*	2	*3%*	3%	77
Crédito FIRME S.A.	8	*20%*	27	*68%*	88%	0	*0%*	5	*13%*	13%	40
Otras	44	*16%*	235	*83%*	99%	2	*1%*	2	*1%*	1%	283
TOTAL	**83**	**17%**	**389**	**80%**	**97%**	**3**	**1%**	**10**	**2%**	**3%**	**485**

Cuadro 11

En términos generales, es posible apreciar que 97 por ciento de los beneficiarios de todas las IMF consideraron que el trato recibido por parte del personal fue amable, mientras que el 3 por ciento restante opinó que no fue así. Los datos observados en la tabla sugieren que Fundación Integral Comunitaria fue la mejor calificada por sus beneficiarios (100 por ciento de ellos calificaron al personal como amable). Le siguen todas las IMF's englobadas en el rubro otras, cuya percepción media de amabilidad fue de un 99 por ciento del total; después Consejo de Asistencia al Microemprendedor y SOLFI se ubican con un 97 por ciento, en tanto que Crédito FIRME obtuvo del 88 por ciento de los beneficiarios una buena opinión respecto a este rubro. Para 2009 se presenta la información a continuación.

2009

Microfinanciera	Sí lo fue					No lo fue					TOTAL
	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Hombres	%	Mujeres	%	Total	
Consejo de Asistencia	31	*21%*	117	*78%*	*99%*	0	*0%*	2	*1%*	*1%*	150
Fundación Integral Co	2	*5%*	35	*92%*	*97%*	0	*0%*	1	*3%*	*3%*	38
SOLFI, S.A. de C.V.	1	*3%*	34	*97%*	*100%*	0	*0%*	0	*0%*	*0%*	35
Crédito FIRME S.A.	2	*7%*	27	*93%*	*100%*	0	*0%*	0	*0%*	*0%*	29
Otras	27	*13%*	170	*84%*	*97%*	2	*1%*	4	*2%*	*3%*	203
TOTAL	**63**	***14%***	**383**	***84%***	***98%***	**2**	***0%***	**7**	***2%***	***2%***	**455**

Cuadro 13

Respecto de los registros de percepción para este rubro en 2008, en 2009 se puede observar que un 1 por ciento más de los beneficiarios opinó que el trato del personal de la IMF fue amable. De hecho, tanto SOLFI como Crédito FIRME gozaron del 100 por ciento de buena percepción por parte de sus beneficiarios (nótese que Crédito FIRME tuvo el año pasado solo el 88 por ciento de aceptación de sus beneficiarios para este rubro). Fundación Integral, que el año anterior vivió la misma situación, en 2009 registra que el 3 por ciento de sus beneficiarios calificaron a su personal como no amable. Consejo de Asistencia al Microemprendedor logró remontar, entre sus beneficiarios, este indicador en 2 puntos porcentuales.

En el siguiente cuadro se presenta la información sobre el número de veces que acudió el beneficiario a la IMF para realizar algún trámite en 2008.

¿Cuántas veces (días distintos) tuvo que acudir a la microfinanciera para concretar su crédito? 2008

Microfinanciera	Entre 1 y 2			Entre 3 y 5			Entre 6 y 10			Más de 11			TOTAL
	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	
Consejo de Asistencia	*22%*	*71%*	**93%**	*2%*	*2%*	**3%**	*0%*	*3%*	**3%**	*0%*	*0%*	**0%**	**59**
Fundación Integral Co	*4%*	*96%*	**100%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*0%*	**0%**	**24**
Consultores de Servic	*0%*	*100%*	**100%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*0%*	**0%**	**20**
SOLFI, S.A. de C.V.	*15%*	*71%*	**86%**	*5%*	*8%*	**12%**	*0%*	*2%*	**2%**	*0%*	*0%*	**0%**	**66**
Crédito FIRME S.A.	*17%*	*46%*	**63%**	*3%*	*31%*	**34%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*3%*	**3%**	**35**
Otras	*11%*	*63%*	**74%**	*5%*	*12%*	**17%**	*0%*	*7%*	**7%**	*1%*	*1%*	**2%**	**246**
TOTAL	***12%***	***68%***	**80%**	***4%***	***10%***	**14%**	***0%***	***4%***	**4%**	***1%***	***1%***	**2%**	**450**

Cuadro 14

Esta pregunta se enfoca a registrar el número de visitas a la IMF que los beneficiarios tuvieron que hacer para poder concretar la entrega de su crédito. El 80 por ciento de los beneficiarios señalaron que no les tomó más de dos visitas el concretar su crédito. En el caso de Fundación Integral Comunitaria y Consultores de Servicios Varios, al 100 por ciento de sus beneficiarios encuestados no les tomó más de dos visitas a la IMF adquirir el crédito. Un 14 por ciento de ellos afirmaron que les tomó entre 3 y 5 días hacerse del financiamiento, entre ellos el 34 por ciento de los beneficiarios de Crédito Firme. Sólo un 6 por ciento de los beneficiarios tuvieron que acudir 6 veces o más. A continuación, se presenta la misma información para 2009.

2009

Microfinanciera	Entre 1 y 2			Entre 3 y 5			Entre 6 y 10			Más de 11			TOTAL
	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	
Consejo de Asistencia	*14%*	*68%*	**83%**	*4%*	*8%*	**12%**	*1%*	*3%*	**4%**	*1%*	*1%*	**1%**	**138**
Fundación Integral Co	*6%*	*90%*	**97%**	*0%*	*3%*	**3%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*0%*	**0%**	**31**
Consultores de Servic	*0%*	*95%*	**95%**	*0%*	*5%*	**5%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*0%*	**0%**	**38**
SOLFI, S.A. de C.V.	*0%*	*75%*	**75%**	*6%*	*14%*	**19%**	*0%*	*6%*	**6%**	*0%*	*0%*	**0%**	**36**
Crédito FIRME S.A.	*0%*	*44%*	**44%**	*8%*	*44%*	**52%**	*0%*	*0%*	**0%**	*0%*	*4%*	**4%**	**25**
Otras	*11%*	*68%*	**79%**	*4%*	*11%*	**15%**	*1%*	*5%*	**5%**	*0%*	*1%*	**1%**	**173**
TOTAL	***9%***	***71%***	**80%**	***4%***	***11%***	**15%**	***0%***	***3%***	**4%**	***0%***	***1%***	**1%**	**441**

Cuadro 14

Se puede apreciar que, en términos generales, el mismo porcentaje de beneficiarios lograron concretar su trámite en un plazo no mayor a dos días. Según lo sugerido por la encuesta, el 44 por ciento de los beneficiarios de Crédito Firme lograron terminar el plazo en este tiempo, el 52 por ciento de sus beneficiarios invirtieron entre 3 y 5 días para concretar la adquisición del crédito y el 4 por ciento restante invirtió más de 11 días. De las IMF incluidas en el rubro “Otras”, el 79 por ciento logró concretar el trámite en 1 o 2 días. Entre tanto, Fundación Integral Comunitaria y Consultores de Servicios Varios ubicaron al 97 por ciento y 95 por ciento, respectivamente, de sus beneficiarios en un plazo breve para concretar el trámite.

6.3.2 Factores objetivos

En factores objetivos se encuentra el medio por el cual los beneficiarios se han enterado del programa de microfinanciamiento.

En el tiempo que ha tenido contacto con la microfinanciera, ¿cómo se ha enterado de las características del programa?

2008

Microfinanciera	Platica con familiares o amigos			Folletos en oficinas de la IMF			Platica de funcionarios IMF			Carteles			Otros medios			TOTAL
	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	
Consejo de Asistencia	*10%*	*36%*	**45%**	*2%*	*10%*	**12%**	*7%*	*19%*	**26%**	*0%*	*14%*	**14%**	0%	2%	**2%**	**42**
Fundación Integral Co	*0%*	*29%*	**29%**	*0%*	*8%*	**8%**	*4%*	*54%*	**58%**	*0%*	*0%*	**0%**	0%	4%	**4%**	**24**
SOLFI, S.A. de C.V.	*8%*	*22%*	**31%**	*3%*	*7%*	**10%**	*7%*	*33%*	**40%**	*4%*	*14%*	**18%**	0%	1%	**1%**	**72**
Crédito FIRME S.A.	*0%*	*15%*	**15%**	*6%*	*12%*	**18%**	*12%*	*32%*	**44%**	*3%*	*18%*	**21%**	0%	3%	**3%**	**34**
Otras	*4%*	*26%*	**30%**	*5%*	*14%*	**19%**	*6%*	*32%*	**39%**	*2%*	*9%*	**11%**	0%	1%	**1%**	**232**
TOTAL	***5%***	***25%***	**30%**	***4%***	***12%***	**16%**	***7%***	***32%***	**39%**	***2%***	***11%***	**13%**	**0%**	**2%**	**2%**	**404**

Cuadro 15

Para realizar una correcta evaluación acerca de cómo los beneficiarios se enteran de la información referente a sus créditos. Considerando la información de la tabla se verifica que el 39 por ciento de los beneficiarios obtuvieron información gracias a las pláticas con los funcionarios de cada microfinanciera. Dentro de este rubro, la financiera que más utilizó este método para informar a sus acreditados fue Fundación Integral Comunitaria (con un cincuenta y ocho por ciento del total de ellos). Por otra parte, los beneficiarios de Consejo de Asistencia al Microemprendedor fueron los que, comparados con las demás instituciones, se informaron por referencia de familiares y amigos. A continuación se presenta la información referida para 2009.

2009

Microfinanciera	Platica con familiares o amigos			Folletos en oficinas de la IMF			Platica de funcionarios IMF			Carteles			Otros medios			TOTAL
	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	% H	%M	Total	
Consejo de Asistencia	*7%*	*31%*	**38%**	*2%*	*13%*	**15%**	*7%*	*22%*	**29%**	*4%*	*12%*	**16%**	1%	0%	**1%**	**136**
Fundación Integral Co	*0%*	*31%*	**31%**	*0%*	*13%*	**13%**	*6%*	*44%*	**50%**	*0%*	*6%*	**6%**	0%	0%	**0%**	**32**
SOLFI, S.A. de C.V.	*0%*	*36%*	**36%**	*0%*	*18%*	**18%**	*3%*	*12%*	**15%**	*3%*	*27%*	**30%**	0%	0%	**0%**	**33**
Crédito FIRME S.A.	*0%*	*38%*	**38%**	*4%*	*13%*	**17%**	*0%*	*21%*	**21%**	*4%*	*17%*	**21%**	4%	0%	**4%**	**24**
Otras	*4%*	*28%*	**32%**	*3%*	*21%*	**24%**	*6%*	*28%*	**34%**	*3%*	*7%*	**11%**	0%	0%	**0%**	**177**
TOTAL	***4%***	***30%***	**35%**	***2%***	***17%***	**19%**	***6%***	***26%***	**31%**	***3%***	***11%***	**14%**	**1%**	**0%**	**1%**	**402**

Cuadro 16

La cuestión en tratamiento presenta algunas variaciones respecto a los datos observados para 2008. Del total de encuestados, un 35 por ciento de ellos obtuvo la información producto de charlas con familiares y amigos (cinco por ciento más que el año anterior). Los beneficiarios que lo hicieron por medio de folletos disponibles en las oficinas de la microfinanciera aumentaron en un tres por ciento.

7. Conclusiones y recomendaciones

7.1 Conclusiones

7.1.1 Respecto del impacto

La aplicación del PRONAFIM fomentó el bienestar del hogar, puesto que el programa impacta positivamente el gasto total de las familias de los indidivuos que fueron beneficiarios en 2008 y 2009, esto es, si un individuo es beneficiario por PRONAFIM puede gastar 579 pesos más en promedio al mes en los diferentes rubros (alimentación, salud, educación, vivienda y vestido) en comparación con los no beneficiarios. Donde los componentes más representativos, son los destinados a la educación y alimentación, los cuales fueron de 305.6 y 277 pesos al mes, respectivamente. Lo anterior podría implicar, que los beneficiarios destinan parte de sus ganancias del microcrédito a cubrir necesidades básicas como alimentación y gastos escolares, sugiriendo con esto que PRONAFIM tiene un impacto positivo en el desarrollo y la ampliación de libertades, de las capacidades y de las funciones de las personas, es decir, en su bienestar.

PRONAFIM tuvo un impacto positivo en el nivel de ingresos de los hogares beneficiarios. En promedio los individuos beneficiarios del programa obtuvieron anualmente 674 pesos más que los que no tuvieron el programa. Asimismo, el indicador de resultado de los ingresos, indica que ser beneficiario de PRONAFIM provocó un aumento en su ingreso de casi el 11 por ciento, en el periodo 2008-2009.

PRONAFIM obtuvo un impacto positivo y significativo en la creación de empleo. Sin embargo, si utilizamos el indicador de resultado de generación de empleos, el impacto del programa es casi nulo. Lo cual se podría atribuir a dos factores: en primer lugar la mayor parte de los beneficiarios trabaja solo, aunque poco más del 20 por ciento lo hace con 1 ó 2 personas más, principalmente familiares y en segundo lugar, se podría deber a la crisis económica actual. De hecho, de acuerdo a los datos de la muestra, la reducción de personal en las microempresas de los beneficiarios fue de 2 empleados

en promedio, entre 2008 y 2009. En este contexto, se puede explicar el pequeño impacto de PRONAFIM en el nivel de empleo.

Se observó que el impacto que tuvo PRONAFIM en el número de empresas fue de bajo impacto, lo cual se explica porque la mayoría de la población solicitó y utilizó el primer microcrédito en una actividad productiva, es decir, la población beneficiaria prefiere invertir sus ingresos en sus negocios ya establecidos y fortalecerlos, en vez de invertir en nuevos proyectos de apertura de empresas.

El impacto de PRONAFIM en la sostenibilidad de las microempresas es nulo. Se observó que la diferencia en ingresos entre las microempresas que se sostuvieron y las que no se sostuvieron, se agravó en el año 2009, cuando el umbral fue de 1805 pesos. De hecho, el número de empresas que quebraron de 2008 a 2009 se incremento, de 35 a 46 respectivamente. No obstante, el número de empresas que se sostuvieron también aumentaron de 690 negocios en 2008 a 776 en 2009. PRONAFIM tuvo un impacto positivo y significativo en el acceso al crédito. Se observó que el impacto fue de 1.24, es decir, el número de créditos aumentó en un crédito para aquellos que son beneficiarios del programa. Con el indicador de resultado, se encuentra que PRONAFIM incrementa en 37.34 por ciento la posibilidad de obtener más créditos para el negocio del beneficiario, en el periodo 2008-2009.

El impacto de PRONAFIM en el empoderamiento de las mujeres beneficiarias fue positivo y significativo, por el método del vecino más cercano fue de 0.166 y por estratificación de 0.10, lo cual indica que el programa aumentó la probabilidad de que una mujer se empodere en aproximadamente 0.10, en el año 2009. El resultado es importante, dado que apunta a que las mujeres tienen mayor poder de decisión, sobre todo aquellas que tienen negocio, las cuales manifiestan una percepción de mayor capacidad en las decisiones con respecto al dinero de la familia, y en la toma de decisiones en el hogar. Por medio de la técnica componentes principales la probabilidad de empoderamiento de mujeres y hombres beneficiarios fue de 0.263.

PRONAFIM aumentó la probabilidad de formación de capital social tanto en hombres como mujeres beneficiarios en 0.107. El resultado es interesante, ya que la

participación en grupos comunitarios, a partir de la obtención de crédito o de la apertura de un negocio, tiene gran relevancia como un proceso que estimula la autodeterminación, la habilitación y la creatividad, los que pueden ser facilitados mediante técnicas de intervención que coloquen al individuo y a las comunidades en un papel decisivo de participación y aprendizaje. En este sentido, PRONAFIM no sólo estaría incentivando el empoderamiento del individuo, sino también, la propia organización comunitaria.

Considerando el impacto como la mejora del bienestar, el aumento en el ingreso, la sostenibilidad del empleo, el acceso al crédito y el empoderamiento; se puede concluir que el programa ha sido eficiente. Sin embargo, el impacto visto como el número de empresas creadas y la sostenibilidad de éstas, sólo ha tenido resultados marginales, el crédito que brindan las microfinancieras, aunque ha permitido la sostenibilidad de los negocios ya establecidos, no se puede considerar como una fuente generadora de nuevas empresas. Aunque no se cuenta con evidencia concluyente, dicha situación tiene en parte su explicación en el contexto actual de crisis económica en que se desenvuelven los negocios en México.

7.1.2 Respecto de la percepción y satisfacción

Respecto de las variables relacionadas con el bienestar del hogar, tales como aquellas asociadas con la alimentación, educación, salud, vestido y vivienda, la percepción generalizada por parte de los beneficiarios es que su situación mejoró “algo” entendiendo este parámetro como un punto intermedio entre “poco” y “mucho” la percepción de mejora oscila entre el 56.52 por ciento a un 61.62 porciento, es conveniente resaltar que la percepción de mejora bajo el parámetro “mucho” oscila entre 10.7 y el 21.55 por ciento, se observa que las proporciones más benéficas se relacionan con la educación, la salud y la vivienda y la menos benéfica es la relacionada con la mejora en las condiciones de vestido de la familia, estos resultados son consistentes con lo observado en términos de impacto y en general con el entorno socioeconómico registrado en el año 2009.

El indicador general de satisfacción proporciona indicios acerca de un grado de cumplimiento muy favorable en el sentido de que más del 80 por ciento de los beneficiarios 80.59 para el caso de beneficiarios 2008 y 84.5 para 2009 recomendarían a algún familiar los servicios de las Instituciones de Microfinanciamiento que utilizan.

Destaca la buena percepción que tienen los beneficiarios respecto de la asesoría proporcionada por el personal de las Instituciones de Microfinanciamiento la cual registró un nivel suficiente en el 94.22 por ciento de los casos correspondientes a los beneficiarios 2008 y 90.56 por ciento para los beneficiarios 2009.

De igual manera la percepción de los beneficiarios respecto de la claridad de la información recibida de parte de las Instituciones de Microfinanciamiento fue muy positiva al registrarse los siguientes valores para este indicador 97.44 por ciento 2008 y 98.2 por ciento 2009.

Se puede concluir también que el trato proporcionado por las Instituciones de Microfinanciamiento fue amable en la inmensa mayoría de los casos, observándose un 97.09 por ciento de afirmaciones positivas en el 2008 y un 97.22 por ciento para el 2009.

Respecto de los factores objetivos de la percepción se observa que una gran mayoría de los beneficiarios sólo tuvo que acudir menos de cuatro días para realizar sus trámites de acreditación, en conjunto más del 96 por ciento de los beneficiarios acudió cuatro días o menos, destacan los resultados que apuntan a que más del 45 por ciento de los beneficiarios acudió únicamente un día a la Institución de Microfinanciamiento a realizar sus trámites.

7.2 Recomendaciones

7.2.1 Relativas al impacto del programa

En cierta forma los resultados de esta evaluación parecen indicar que el programa beneficia a la población objetivo en el corto plazo, a efecto de coadyuvar a que el impacto del programa tenga una mayor proyección en el tiempo, particularmente a mediano y largo plazos se proponen algunos ajustes los cuales se ponen a consideración de las autoridades responsables de la planeación, ejecución, control y seguimiento del mismo.

- Crear los mecanismos necesarios tales como: capacitación, revisión de la focalización del programa, mejora de los padrones de beneficiarios; para cumplir metas de mediano y largo plazo. Dichos mecanismos tienen que ser acordes con los objetivos ya establecidos del programa para garantizar su viabilidad, coherencia y cumplimiento. Así mismo, la Secretaría de Economía, debe poner mayor énfasis en la supervisión del proceso de operación del programa para dar un seguimiento óptimo al desarrollo de las empresas generadas por los beneficiarios.
- Por otro lado, considerando que los microcréditos ven reflejados de manera sustancial sus beneficios en el mediano y largo plazo, sería recomendable que en evaluaciones de impacto posteriores se diera seguimiento al mismo grupo de “tratados”, es decir a aquellas beneficiarias que solicitaron créditos en 2008, que accedieron a otros en 2009 y lo harán en el 2010, a fin de realizar un comparativo de las condiciones de bienestar en el hogar el esa línea de tiempo y, estar en posibilidad de comprobar el impacto en el mediano y largo plazo del programa.
- Como requisito imprescindible para mejorar el impacto y para dar seguimiento puntual en el mediano y largo plazo a sus resultados y efectos, se requiere una mejora en el diseño y uso del padrón de beneficiarios.

El padrón debería contener variables socioeconómicas en tres dimensiones individuo, hogar y negocio, cada dimensión debería contener -como mínimo- datos acerca de:

- Ingreso, composición y fuentes de,
- Gasto, composición y destino de,
- Educación, capacitación características de,
- Infraestructura, características del hogar, del negocio.
- Estructura organizacional (hogar y negocio)

En este sentido las Instituciones de Microfinanciamiento deberán desempeñar un papel muy activo al captar, sistematizar y reportar esta información hacia el Programa el cual debería establecer en sus Reglas de Operación la necesidad de instrumentar estos mecanismos. La información proporcionada por las IMF's debería ser auditable y éstas deberían ser sujetas de una sanción importante, en caso de que incidencias sistemáticas en la información.

- A efecto de potencializar el impacto del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, en lo concerniente a sostenibilidad se propone que como requisito de participación de las Instituciones Microfinancieras (IMF's), éstas impartan de manera mensual talleres de "emprendedores" o de mejora de capacidades administrativas (en el caso de negocios ya establecidos), con la intención de dotar a los asistentes de las nociones básicas para el adecuado manejo de sus negocios incrementando así las probabilidades de sostenibilidad; estos talleres deberían estar diseñados específicamente para la población objetivo que pretende alcanzar el programa y deberían ser cursados como requisito para ser beneficiarios. Los talleres, deberían ser desarrollados por el Programa y su impartición correría totalmente a cargo de las IMF's.

7.2.2 Relativas a la focalización del programa

- La definición de la población objetivo del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM tal y como se expresa en las reglas de operación no permite puntualizar con precisión las características determinantes que permitan discriminar entre candidatos a ser beneficiarios del FINAFIM, puesto que no se especifica a qué condiciones de pobreza se refiere, se propone entonces, delimitar con mayor detalle el tipo de pobreza a la que se hace referencia o las condiciones de vulnerabilidad que debe cumplir el perfil del beneficiario -en caso de adoptarse la propuesta del CONEVAL de la multidimensionalidad de la pobreza-, y en el supuesto de que no sea la situación de pobreza una condición determinante para la identificación de la población objetivo, eliminarla de la descripción.

Consideramos que una definición más detallada o al menos más clara acerca de la población objetivo puede contribuir de manera sustantiva a que los resultados logrados por el programa tengan un mayor impacto, ya que de esta definición parte toda la estrategia de atención, esta declaración debería quedar establecida en los términos más claros y precisos posibles a efecto de que, en caso de que se advierta que el programa debería concentrar sus esfuerzos en algún grupo en particular o al contrario ampliar su alcance a una población objetivo más vasta, se realicen los ajustes estratégicos, tácticos y operacionales necesarios para actuar con la mayor eficiencia posible.

En concordancia con lo anterior, se propone que la delimitación de la población objetivo se construya con la falta de oportunidades de acceder a créditos de la banca tradicional y la posibilidad de generar un proyecto económicamente viable con origen en unidades económicas familiares, en conjunción con alguna vulnerabilidad particularmente significativa en la Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México. Para operativizar lo anterior, se propone que por defecto se considere que las que las personas que acuden a una microfinanciera se encuentran en condición de vulnerabilidad, al auto seleccionarse como clientes de las IMF's. Adicionalmente en caso de que teóricamente sí pudiese acceder a créditos de la banca tradicional, no sólo por la cuantía de su patrimonio sino porque además la banca tenga sucursales al alcance del sujeto y porque ese banco en

particular tuviese productos pertinentes para el sujeto. Aún así, si se autoselecciona para este tipo de nicho existe una asimetría en la información que recibe el individuo y una cultura financiera muy limitada de su parte.

La autoselección de los beneficiarios finales es un criterio imparcial a través del cual se atendería a la población objetivo. Al respecto cabría la posibilidad de normar el monto máximo a financiar por beneficiario a fin de que los apoyos a los usuarios finales no se concentren en pocas manos; la realización de un censo de IMF's y establecimientos de la banca comercial podría coadyuvar a focalizar los apoyos a ciertas regiones.

7.2.3 Empoderamiento

A efecto de incrementar el impacto esperado del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, en cuanto al empoderamiento del individuo, formación de capital social y humano; se propone el explorar las posibilidades de coordinación con otros programas tanto federales como estatales a fin de maximizar el efecto positivo de cada uno de ellos a través de un eje articulador como lo sería la atención a unidades productivas y sus integrantes. Considerando que cada programa tiene sus propias dinámicas y objetivos, lo que se podría sugerir entonces sería, la difusión *in situ* de la mayor cantidad posible de programas federales y estatales, a través de las Instituciones de Microfinanciamiento participantes.

Si bien no es condición indispensable, el que un individuo tenga que recibir apoyos de varios programas para contar con mayor poder de decisión y autonomía. Es evidente que la relación esperada entre la cantidad de información disponible para los beneficiarios (a través de la difusión vía IMF's como requisito para éstas), es positiva, al ofrecerle diversas alternativas no sólo en el ámbito personal sino también en su ámbito más inmediato como puede ser el núcleo familiar.

La falta de difusión de algunos programas sociales, en ocasiones es uno de los factores más estrechamente vinculados con la escasez o ausencia de resultados, por ello es necesario que todas las personas que tengan contacto con las IMF's conozcan los programas sociales que se instrumentan en su localidad, a través del Gobierno Federal o del Gobierno Estatal; esto es

particularmente importante en el caso de los beneficiarios del PRONAFIM puesto que por su naturaleza se les puede considerar "líderes" ya sea como cabezas de familia o como responsables de un negocio. La disponibilidad de información, no podría tener otro efecto que el positivo, el beneficiario al transmitir a su entorno el conocimiento respecto de los programas referidos, incrementa las probabilidades de que se maximice la creación de redes sociales, la generación de capital humano y otros factores sociales de gran significancia, por medio de la interacción de diferentes programas sobre un hogar, una comunidad e inclusive un área geoestadística básica.

Por último, la encuesta arrojó indicios acerca de que algunos beneficiarios (casos aislados pero de cualquier forma no se deben omitir) señalaron haber otorgado una garantía que probablemente no esté alineada con los objetivos del programa tales como escrituras o bienes materiales, por lo tanto cobra especial relevancia la minuciosidad con la que en el futuro se diseñe y administre el padrón de beneficiarios. Al respecto se desprenden dos posibles recomendaciones:

Precondición

Padrón de beneficiarios, mejorado que incluye variables socioeconómicas señaladas anteriormente, administrado eficazmente y plenamente auditable.

Recomendaciones

- Verificar que no se entreguen bienes inmuebles en garantía, ya que el monto de los créditos no lo justifica y no es acorde a los objetivos del programa.
- Auditar el número y monto de los microcréditos obtenidos por beneficiaria o grupo solidario.

7.2.4 Respecto de la percepción

Las IMF's participantes en el programa han tenido buenos resultados en percepción, sobre todo, en la facilidad para cubrir los requisitos, en el tiempo para realizar los trámites y en los gastos adicionales para pedir un crédito.

Sin embargo, existen nichos de oportunidad que deberán tomar en cuenta las Instituciones Microfinancieras incorporadas al programa.

Las recomendaciones de percepción están enfocadas a los siguientes puntos:

- Colocar un especial énfasis al funcionamiento de los canales de información, en este sentido, la información debe ser clara y concisa, así como accesible y útil.
- Para que los individuos reciban la apropiada información, posiblemente se tendrían que realizar monitoreos a las microfinancieras.
- Adicionalmente, se debe tener el personal adecuado, encargado de la atención al usuario, en términos de trato y asesoría, debe estar capacitado para brindar un trato amable y justo, así como una asesoría clara, concisa, veraz y pertinente, con la finalidad de que los beneficiarios estén satisfechos por el servicio y la atención. Por lo tanto, lo que sugerimos es la capacitación de los que brindan la atención al usuario, para conseguir cumplir con la meta de un servicio y atención de calidad.
- Estimular que las microfinancieras den información oportuna, y que además se promueva asesorías sobre los mecanismos de adquisición de crédito.
- La periodicidad de los pagos debe ser coherente con las posibilidades de pago de los beneficiarios, por tanto deberán considerarse mecanismos pertinente para cubrir con las cantidades y periodicidades de los pagos del crédito, acorde a las condiciones de la actividad productiva y de las condiciones económicas que presente el país. Es decir contar con esquemas de incentivos para disminuir los costos y por tanto el pago de los microcréditos.
- Es necesario que las Instituciones Microfinacieras establezcan dentro de sus programas de mejora continua, controles que permitan asegurar la calidad en la atención, que la información que se les proporciona a los beneficiarios que acuden a éstas es clara, concisa y suficiente para comprender los alcances y compromisos que adquieren con los microcréditos.

- Buscar medios que permitan capacitar y formar a los beneficiarios en la educación financiera para proveerles de los elementos que les permitan administrar y distribuir de la mejor manera su ingreso familiar, además de proveerles de los conocimientos que les permitan lograr una mayor duración y estabilidad de sus negocios y, en consecuencia, que aumente la calidad de vida de las mujeres y de sus familias.

En términos generales, es muy difícil realizar una medición de la percepción de un programa que por su naturaleza no tiene contacto con el usuario final, en esta evaluación los resultados se refieren al trato que los intermediarios participantes en el programa dieron a los beneficiarios del mismo, lo cual es de especial interés del PRONAFIM, ya que este es un parámetro tan substancial que probablemente sea conveniente incluirlo a fin de refrendar el apoyo a las IMF's en subsecuentes periodos -las IMF's estarían condicionadas a prestar un servicio de alta calidad y transparencia, si es que quieren permanecer participando en el PRONAFIM- a su vez esto se reflejaría positivamente en el impacto pues el beneficiario al contar con información más clara se espera que pueda tomar mejores decisiones de negocio.

- Por lo tanto se sugiere que para futuros ejercicios, la evaluación de percepción se realice en dos planos.

    1.- Instituciones de Microfinanciamiento

        a) Participantes

        b) Rechazadas

    2.- Beneficiarios finales

        a) Individuales

        b) Grupos Solidarios

El primero evaluaría efectivamente la atención brindada por el programa a sus usuarios directos, el sondeo entre IMF's rechazadas se orientará a descubrir que aspectos representaron

un obstáculo para conseguir su inclusión entre los intermediarios beneficiarios y cotejar con las evidencias sobre la negativa.

El segundo sería orientado a conocer mediante evaluaciones de calidad en el servicio *in situ* acerca de la atención en general que brindan las IMF's, no obstante que se realicen entre individuos y grupos solidarios beneficiarios y no beneficiarios del FINAFIM; este indicador sería válido pues no debería haber discriminación alguna en el trato y atención a clientes por parte de las Microfinancieras participantes en el programa.

También se podría incluir una evaluación acerca de la información que las IMF's presentan en sus páginas de internet, publicidad fija y trípticos informativos, así como el envío de *shoppers* o *scouts* que permitan conocer de primera mano la atención brindada por los intermediarios.

8 BIBLIOGRAFÍA

Abadie, A. y G. Imbens. *Large Sample Properties of Matching Estimators for Average Treatment Effects*, Econometrica, 74: 1, pp. 235-267, 2006.

Angelucci, M. y O. Attanasio. *Estimating ATT Effects with Non-experimental Data and Low Compliance*, IZA Discussion Papers 2368, 2006.

Coleman, James. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.

Cohen, Monique, Gary L. Gaile y Jennifer Foster. *Review of methodological approaches to the study of the impact of microenterprise credit programs*, Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS), June 1996.

Cohen, Monique, Donald R. Snodgrass y Jennefer Sebstad. *Cliens in context: The impacts of microfinance in three countries*, Synthesis report eport, Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS), january 2002

Daley-Harris, Sam. *Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito*, Informe 2002, International Labour Organisation (ILO).

Deming, W. Edwards. Out of the Crisis. MIT Press, 1986.

Dunn, Elizabeth. *Households, microenterprises and debt*, AIMS, 1996.

Esquivel Hernández, Gerardo. *Evaluación de consistencia y resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)*, El Colegio de México, 2008.

Fernández del Castillo, Germán (coord.) *Informe sobre la evaluación del microcrédito en México: FINAFIM y FOMMUR*. Primera parte: Encuesta de impacto social y empoderamiento a través del microcrédito EISEM, UNAM, México, 2003.

Fetterman, David M. *Empowerment Evaluation Knowledge and tools for self-Assesmente & Accountabilit*, Sage Publications 1996.

Gaile, Gary L y Jennifer, Foster. *Review of methodological approaches to the study of the impact of microenterprise credit programs*, June, 1996, AIMS.

Goetz, A. y Rina Sengupta, R. *Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh*. World Development 24 (1): 45-63, 1996.

Hermes, N., y R. Lensink. *The Empirics of Microfinance: What Do We Know?*, Economic Journal, 117:517, pp. F1-F10, 2007.

Juran J. *Lectures in Quality Control*, *1956.*

Iturralde, Pablo F. *El empoderamiento: discurso funcional o cambio en las relaciones de poder*, 2006.

Islam, Asadual. *Who benefits from microfinance? The impact evaluation of large scale programs in Bangladesh*, Monash University, Department of Economics, Issn 1441-5429, Discussion paper 29/08, Australia, 2008

Karlan, D. y J. Zinman. *Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts*, Working paper, 2008.

Khandker, S. *Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. World Bank Economic Rewiev, 19:2, pp. 263-86, 2005.

Morduch, J. 1998. *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*, Working Paper, Department of Economics, New York University.

Regalia, Ferdinando. *Impact evaluation methods for social programs*, en Poverty & Inequality Technical Notes, Inter-American Development Bank, Technical Note 2, diciembre 1999.

Rosenbaum, P. R. y D. B. Rubin. *The central role of the propensity score in observational studies for causal effects*, en Biometrika, vol. 73, 1983.

Sen, Amartya. *Desarrollo y libertad*, Planeta, México, 2000.

Sen, Gita. *Empowerment as an Approach to Poverty*, documento de base para el Informe de Desarrollo Humano 1997, PNUD, versión electrónica.

Shewhart, Walter. Statistical method from the viewpoint of quality control, The Graduate School, the Department of Agriculture, Washington, pp. 155, 1939.

Snodgrass, Donald R. y Jennifer Sebstad. *Clients in context: the impacts of microfinance in three countries*, Synthesis report, January 2002, AIMS.

Townsend, Meter. *Poverty in the United Kingdom*, Penguin Books, Gran Bretaña, 1979.

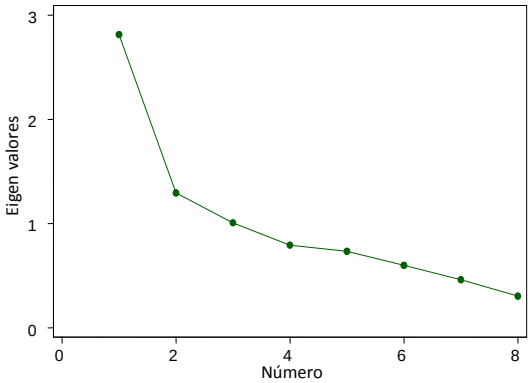
Young, Kate. *El potencial transformador en las necesidades prácticas: empoderamiento colectivo y el proceso de planificación*, en: León, Magdalena, Poder y empoderamiento de las mujeres, TM editores, U.N. Facultad de ciencias Humanas, Bogotá, 1997.

Woolcock, Michael. *Social Capital in Theory and Practice: Where do we stand?*, Development Research Group. The World Bank. Paper prepared for the 21st Annual Conference on Economic Issues: The Role of Social Capital in Determining Well-Being: Implications for the Teaching and Practice of Development and Environmental Economics. Department of Economics, Middlebury College, Vermont, April 2000.

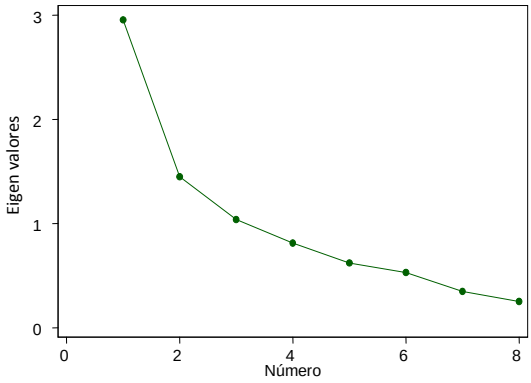
9 ANEXOS

Gráfica 1
Eigen valores de los componentes

Beneficiarios



No beneficiarios



Matriz de correlaciones de los componentes principales para beneficiarios y no beneficiarios

	Componente 1	Componente 2	Componente 3
Componente 1	1.0000		
Componente 2	0.0000	1.0000	
Componente 3	-0.0000	-0.0000	1.0000

Nota: para que existe independencia entre los diferentes componentes la correlación debe ser nula (cero).

Tabla 1
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al gasto

Variable	Coeficiente
Vivienda[1]	-0.019
	(0.004)
Educación	-0.014
	(0.003)
Número de personas	0.173
	(0.036)
Constante	0.151
	(0.294)

Número de Observaciones	1245

Nota: El número en paréntesis es el error estándar
1/La variable toma el valor de 1 si el individuo cuenta con agua entubada

Tabla 2
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al ingreso

Variable	Coeficiente
Sexo[1]	-0.962
	(0.258)
Nivel de Educación	-0.218
	(0.006)
Constante	3.193
	(0.202)
Número de Observaciones	1076

Nota: El número en paréntesis es el error estándar
1/La variable toma el valor de 1 si el individuo es hombre

Tabla 3
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al indicador de empleo

Variable	Coeficiente
Estado Civil[1]	0.375
	(0.214)
Nivel de Educación	-0.010
	(0.002)
Constante	0.140
	(0.221)
Número de Observaciones	1742

Nota: El número en paréntesis es el error estándar
1/La variable toma el valor de 1 sí el individuo es casado

Tabla 4
Determinantes de la afiliación a PRONAFIM con respecto a las microempresas creadas por el programa

Variable	Coeficiente
Estado Civil[1]	0.571
	(0.296)
Nivel de Educación	-0.008
	(0.004)
Constante	1.110
	(0.304)
Número de Observaciones	1226

Nota: El número en paréntesis es el error estándar
1/La variable toma el valor de 1 sí el individuo es casado

Tabla 5
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al indicador de sostenibilidad

Variable	Coeficiente
Nivel de Educación	-0.015
	(0.003)
Edad	-0.021
	(0.004)
Constante	0.922
	(0.253)
Número de Observaciones	1236

Nota: El número en paréntesis es el error estándar

Tabla 6
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al acceso al crédito

Variable	Coeficiente
Estado Civil[1]	0.830
	(0.305)
Vivienda[2]	-1.157
	(0.514)
Sexo[3]	-1.055
	(0.178)
Constante	2.212
	(0.596)
Número de Observaciones	1185

Nota: El número en paréntesis es el error estándar
1/La variable toma el valor de 1 sí el individuo es casado

2/La variable toma el valor de 1 si el individuo cuenta con agua entubada
3/La variable toma el valor de 1 si el individuo es hombre

Tabla 7
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al empoderamiento y formación de capital social

Variable	Coeficiente
Edad	-0.194
	(0.004)
Educación	-0.148
	(0.003)
Número de personas	0.173
	(0.036)
Constante	0.151
	(0.294)
Número de Observaciones	1245

Nota: El número en paréntesis es el error estándar

Tabla 8
Determinantes de la afiliación al Programa PRONAFIM con respecto al empoderamiento (índice por componentes principales)

Variable	Coeficiente
Edad	-0.021
	(0.004)
Educación	-0.015
	(0.003)
Constante	0.908
	(0.252)
Número de Observaciones	1245

Nota: El número en paréntesis es el error estándar

Cuadro 1

Microfinancieras clasificadas en el rubro "otras"

Nombre de la microfinanciera	Nombre de la microfinanciera
FinComún Servicios Financieros Comunita	Juntos Progresando, S.A. de C.V.
Santa Fe de Guanajuato, A.C	Kapitalmujer, S.A de C.V
Desarrollo a la Microempresa, A.C.	Servicios para el Desarrollo Comunitario
Impulsora de Desarrollo Empresarial	Te Creemos, S.A. de C.V.
Forjadores de Negocios, S.A. de C.V.	Financiera Súmate, S.A. de C.V.
Desarrolladora de Emprendedores, A.C.	Mi Sol, S.A. de C.V.
Fundación Realidad, A.C.	Don Apoyo, S.A. de C.V.
Unión de Crédito Industrial y Comercial	Servicios Rurales para el Desarrollo
Grupo Consultor para la Microempresa	Caneme S.C. de R.L de C.V
Alianza del Golfo de Veracruz, S.C. de R.S.	Con Ser Tu Amigo, S.A. de C.V.
Azteca	Avance y Fortalecimiento Integral, S.A. de C.V.
Asociación Pro Mujer de México, A.C.	Siempre Creciendo S.A. de C.V.
Financiera Mexicana para el Desarrollo	En Confianza, S.A. de C.V.
Fianazas Populares Atemexpa S.A. de CV	MicroCred México, SAPI de C.V.
Financiera Prosperidad, S.A. de C.V	Efectrón, S.A. de C.V.
Apoyo Social Valladolid, S.A. de C.V.	Central campesina independiente, A.C.
Consultores Agropecuarios y Forestales	Impulsora de desarrollo empresarial
Desarrollo Económico Cardenista, S.C	Organización de grupos solidarios
Manxico, S.C. de R.L	