

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS



**“EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO FORMAL Y LA CAPACITACIÓN
SOBRE EL BIENESTAR DE LOS MICROEMPRESARIOS EN MÉXICO”**

TESIS QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS

PRESENTA

YADIRA ZULITH FLORES ANAYA

DIRECTOR DE TESIS

NATANAEL RAMÍREZ ANGULO

A mis padres:

María y Alfredo, por su amor y fortaleza

A mis hermanos:

Angel y Alfonso, por el cariño incondicional

A mis hermanos adoptivos:

Missael, Esmeralda y Tatiana, por dejarme ser parte de su vida

A mis abuelos:

Teresa (†) y Manuel, por su ejemplo constante

A mis ahijados:

Danna y Adrián, por la inspiración

A mis amigos:

Milena y Lorena, porque tres es un número mágico

Manuel y Melissa, por impulsarme y confiar

Don Manuel y Doña Caro, por su apoyo

A ti:

M L, por darle sentido al absurdo

Para ustedes y por ustedes

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), le agradezco la beca otorgada durante el doctorado, la cual me permitió continuar con mi formación académica.

A la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) y, a la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales (Feyri), por proporcionarme los recursos necesarios para mi desarrollo profesional y permitirme ser parte de tan importante institución educativa.

A mi director de tesis, Dr. Natanael Ramírez Angulo, le agradezco profundamente por el tiempo, las sugerencias, instrucciones y confianza brindadas durante estos años; su apoyo ha contribuido no solo en el desarrollo de esta investigación, sino también en mi formación profesional y personal.

Al Dr. José Gabriel Aguilar Barceló, le agradezco sus sugerencias, correcciones y dedicación proporcionadas a lo largo de estos años, las cuales contribuyeron valiosamente en la realización de esta investigación. Al Dr. Martín Arturo Ramírez Urquidy, le agradezco por su tiempo y las importantes aportaciones otorgadas durante la elaboración del presente estudio.

Al Dr. Roberto Ivan Fuentes Contreras y al Dr. Duniesky Feito Madrigal, les agradezco por su tiempo y dedicación destinada a la revisión del documento final, y por ser miembros del comité tutorial.

Índice

Índice de cuadros	iv
Índice de figuras	v
I. Introducción	1
1.1. Planteamiento del problema	5
1.1.1. Pregunta de investigación	8
1.2. Hipótesis	10
1.3. Objetivos	10
II. Binomio: Microempresas y pobreza	11
2.1. Microempresas: origen y contexto	11
2.2. Microempresas, subsistencia y pobreza	22
2.3. Ciclo de pobreza de Sufiya	30
III. Financiamiento y capacitación como instrumentos de alivio a la pobreza 36	
3.1. Microfinanzas desde la perspectiva de microcrédito	36
3.1.1. Antecedentes de las microfinanzas	38
3.2. Capacitación para el desarrollo integral de las microempresas	44
3.3. Evaluación de impacto de las microfinanzas	45
IV. Metodología y fuentes de información	50
V. Discusión de los resultados	62
VI. Conclusión	69
Referencias bibliográficas	72
Apéndice. Análisis probit de pobreza y microempresas. México, 2014	79

Índice de cuadros

Cuadro 1. Actividad emprendedora social según fase de emprendimiento y género (no ponderados), 2009	16
Cuadro 2. Prevalencia de tipos de actividad emprendedora social por grupo económico (no ponderados), 2009.....	17
Cuadro 3. Evaluación de la pobreza en México, 2010-2016.....	27
Cuadro 4. Créditos solicitados por microempresas en México, 2012	32
Cuadro 5. Programas de transferencias y crédito para el financiamiento de proyectos productivos en México, 2010	43
Cuadro 6. Estudios sobre el impacto de las microfinanzas a nivel internacional ..	46
Cuadro 7. Estudios sobre el impacto de las microfinanzas en México	47
Cuadro 8. Estudios sobre el impacto de las microfinanzas en Baja California	48
Cuadro 9. Descripción de variables.....	60
Cuadro 10. Modelo probit SADM. México, 2012	62
Cuadro 11. Modelo probit con efectos marginales: SADM. México, 2012	63
Cuadro 12. Comparación de ATE, ATET y ATENT del financiamiento formal sobre pobreza por ingreso. México, 2012	66
Cuadro 13. Comparación de ATE, ATET y ATENT de la capacitación sobre pobreza por ingreso. México, 2012	67
Cuadro 14. Comparación de ATE, ATET y ATENT del financiamiento y la capacitación sobre pobreza por ingreso. México, 2012	68
Cuadro A1. Descripción de variables dependientes	79
Cuadro A2. Descripción de variables independientes.....	80
Cuadro A3. Probabilidad de que un autoempleado sea pobre. México, 2014	81
Cuadro A4. Probabilidad de que un microempresario sea pobre. México, 2014 ..	82
Cuadro A5. Efecto de la pobreza sobre la probabilidad de tener una microempresa o ser autoempleado. México, 2014	83

Índice de figuras

Figura 1. Enfoques microfinancieros	7
Figura 2. Modelo consolidado de los procesos emprendedores que afectan el crecimiento económico nacional	12
Figura 3. Emprendimiento en México, 2014.....	14
Figura 4. Termómetro de emprendimiento social	19
Figura 5. Microempresas según el tipo de emprendimiento. México, 2015	21
Figura 6. Tasas de pobreza en el sector microempresarial en América Latina. Durante los años 90	23
Figura 7. Cuadrantes de pobreza multidimensional, hogares con negocios no agrícolas	29
Figura 8. Árbol del problema de microcrédito en México	35
Figura 9. Representación de causalidad contrafactual: SADM- Bienestar.....	52
Figura 10. Estudios de investigación.....	53
Figura 11. Financiamiento formal en México, 2012.....	55
Figura 12. Capacitación a microempresarios, 2012	55
Figura 13. Capacitación más financiamiento, 2012.....	56

ABREVIATURAS

AES	Actividad Emprendedora Social
AIPW	<i>Augmented Inverse-Probability Weighting</i>
ATE	<i>Treatment-effects estimation</i>
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CFOLS1	<i>Coefficient of D in an Ordinary Least Squares with homogeneous response to treatment status</i>
CFOLS2	<i>Coefficient of D in an Ordinary Least Squares with heterogeneous response to treatment status</i>
DIM	<i>Difference-in-means</i>
DR	<i>Doubly-Robust estimator</i>
DOF	Diario Oficial de la Federación
EC	Emprendimiento (s) comercial (es)
ENAMIN	Encuesta Nacional de Micronegocios
ENAPROCE	Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares
ES	Emprendimiento(s) social(es)
ILPES	Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
IMF	Instituciones Microfinancieras
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IPW	<i>Inverse-probability weighting</i>
LB	Línea de bienestar
LBM	Línea de bienestar mínimo
LGDS	Ley General de Desarrollo Social
LI	Línea de indigencia
LP	Línea de pobreza
MATCH	<i>Matching</i>

MMIP	Medición Integral de la Pobreza
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
NBI	Necesidades Básicas Insatisfechas
NNMATCH	<i>Nearest-neighbor matching estimator</i>
ONG	Organizaciones no gubernamentales
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PS	<i>Propensity Score</i>
RA	<i>Regression-Adjustment</i>
SADM	Servicios de apoyo al desarrollo microempresarial
VM-MMIP	Variante Mejorada del MMIP

*“Poverty is not just a lack of money;
it is not having the capability to realize
one’s full potential as a human being”*
Amartya Sen

I. Introducción

En los últimos años, la economía mundial se ha caracterizado por un entorno de incertidumbre y volatilidad financiera, generada por la crisis financiera y económica de 2009, que a pesar de haber transcurrido más de siete años, un gran número de personas no logran recuperar los ingresos y bienestar que disfrutaban previo a este acontecimiento económico. Esta situación ha generado que los individuos más audaces se sumen al sector productivo, con el objetivo de construir sus niveles de bienestar óptimo a través del emprendimiento. Es así que los emprendedores juegan un papel activo e importante en el desarrollo económico (*Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2014*). En su mayoría, sus acciones se traducen en la creación de microempresas y autoempleo.

En México, estas pequeñas unidades económicas han despertado el interés del gobierno, organismos internacionales e investigadores, debido a que representan un alto porcentaje de la estructura empresarial del país y se les reconoce como una estrategia importante para mejorar la distribución del ingreso y aliviar la pobreza (Ramírez y Ramírez, 2012; Ramírez, 1997). Sin embargo, México vive una etapa de ajustes en su política económica interna y fuertes problemas sociales, producto de la inseguridad y la corrupción. Hechos que, aunados a las fluctuaciones en la economía internacional y los factores internos adversos como la baja calidad educativa, inhiben la contribución efectiva de los emprendedores en el desarrollo. Por consiguiente, se dificulta la permanencia de las microempresas en el mercado, restringiendo su aportación al cambio social del país (GEM, 2014).

Por otro lado, por sí mismos, algunos emprendimientos dan pie al establecimiento de microempresas de baja productividad que se ven condicionadas en su progreso y no logran el impacto económico deseado. Una proporción significativa de estas empresas tienen grandes problemas, debido a que los esfuerzos del dueño y sus familias son insuficientes para generar el capital de reinversión que requieren para incentivar su crecimiento, (Mungaray, 2008). Por esta razón, estos micronegocios tienden a ser cautivos de una trampa de subsistencia (Mungaray et al., 2014b).

El reto del desarrollo de este tipo de empresas, no son un caso exclusivo del país ni un fenómeno reciente, pues a nivel internacional existe coincidencia sobre la importancia de este problema y en la búsqueda de una solución a esa trampa de subsistencia o pobreza. En este contexto hace aproximadamente cincuenta años surgió una alternativa conocida como microfinanzas. Este movimiento apareció en los años setenta, de la mano del economista Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz 2006 y fundador del Banco Grameen en Bangladesh; pero adquirió popularidad años después. Desde entonces, el Grameen tiene como objetivo principal ayudar a las familias pobres por medio del otorgamiento de pequeños préstamos (microcréditos) que no requieren aval; y se brindan con el propósito de permitir que estas personas creen microempresas, generen renta y cubran sus necesidades de vivienda. Además, proporciona a sus beneficiarios otros productos como ahorro, fondos de pensiones y seguros (Yunus, 2008).

A partir de entonces, las microfinanzas se adoptaron como una innovación financiera y su concepto se ha replicado a nivel internacional, no solo como un medio para incentivar la inclusión financiera de la población que se encuentra fuera del mercado crediticio formal; sino también, como una estrategia potencial de combate a la pobreza. En consecuencia, su papel como herramienta institucional es reducir la pobreza y aumentar el empoderamiento de las personas de bajos ingresos (Arun et al., 2006).

Las microfinanzas involucran el otorgamiento de crédito y otros servicios no financieros, como seguros y ahorro. Las Organizaciones No Gubernamentales

(ONG), Microfinancieras (IMF) y bancos de desarrollo, entre otras instituciones, son las responsables de hacer llegar este tipo de servicios a los microempresarios; y aunque los productos que brindan pueden variar, algunas de ellas tienen como factor común que han surgido como formas de emprendimiento social (ES).

El emprendimiento social involucra el desarrollo de actividades innovadoras creadoras de valor social para el bien público, que se pueden presentar tanto en organizaciones no lucrativas como en el sector comercial o gubernamental (Austin, 2012). El tipo de ES se asigna en razón de su posición entre la generación de riqueza social y riqueza económica (Benavides y Mohedano, 2012). Es así que todas aquellas instituciones o programas microfinancieros que nacieron con una misión social específica y prioritaria, como contrarrestar los niveles de pobreza o apoyar a los grupos excluidos del sistema financiero formal, se ajustan más al sentido estricto del término, ES (se orientan más hacia la creación de riqueza social).

La defensa de las microfinanzas ha sido resaltada en la literatura, por el impacto social que se le atribuye. Sin embargo, su uso como herramienta anti-pobreza no ha estado exento de críticas. Karnani (2007) sugiere que los gobiernos, las empresas y la sociedad civil deberían reasignar sus recursos lejos de las microfinanzas y concentrarse en el apoyo de las grandes empresas intensivas en mano de obra; análogamente, propone que el gobierno debería promover los servicios básicos que contribuyan al mejoramiento de la empleabilidad y la productividad de los pobres.

Chowdhury (2009) va en una línea similar y sostiene que las microfinanzas no son la panacea de la pobreza. En su opinión, las microfinanzas generan sobreoferta de microempresas ineficientes que promueve el debilitamiento de las más eficientes y solo suman más empleos con salarios bajos a la ya existente, base de trabajadores pobres. Para que el microcrédito sea viable como estrategia anti-pobreza, éste debe expandir y crear trabajo decente; asimismo, el estado debe jugar un papel activo en el diseño y operación de un sistema financiero inclusivo.

Ante estos y otros cuestionamientos, Yunus (2008) ha respondido que “el hecho de cambiar la calidad de vida del cincuenta por ciento más pobre de la población es la esencia del desarrollo”. Él reconoce que el microcrédito no es la cura mágica, pero indica que si se combina con otros programas innovadores enfocados en liberar el potencial de las personas se puede llegar a permear el estado de pobreza en que se encuentran. Por su parte, Chowdhury (2009) reconoce la necesidad de incorporar al crédito otro tipo de servicios como entrenamiento en habilidades para los negocios y acceso a la información de *marketing*, para que las microempresas puedan expandirse y absorber las ventas del mercado interno e internacional, hecho que permitiría crear trabajos dignos. Por lo tanto, en ese caso, sí habría un impacto sobre la pobreza.

El éxito de estos programas de microcrédito se asocia con la reducción de la pobreza medido en razón de un aumento en el ingreso, pero éste podría aumentar si se suman otros servicios como: transferencias en efectivo, seguro médico de calidad, seguros para la vivienda, entre otros. Lo anterior porque, la conjugación de estos elementos permitiría que los recursos del microcrédito se puedan destinar exclusivamente a las actividades productivas y no al consumo o al alivio de contingencias en el hogar, como son las enfermedades (Bustos, 2010).

En consecuencia, se considera pertinente realizar una evaluación de impacto del microcrédito y/o la capacitación sobre la situación de pobreza de los microempresarios en México. Esta investigación se organiza de la siguiente manera: la primera sección, se conforma por introducción donde se comentan las generalidades de la investigación, que incluye el planteamiento del problema, la hipótesis y los objetivos. En los capítulos dos y tres, se discute el marco teórico, en el cual se analiza el contexto de diversos conceptos de interés, como microempresas, microfinanzas y evaluaciones de impacto. La cuarta sección expone la metodología utilizada en el estudio y el cuarto apartado, los resultados obtenidos. Las conclusiones se ubican al final del documento.

1.1. Planteamiento del problema

Las microempresas han contribuido de forma importante en el mercado laboral en los países en desarrollo, hecho que ha provocado que muchos gobiernos reconozcan su valor y se enfoquen en su promoción. Organismos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Comisión Europea, se han interesado en su fortalecimiento, pues las consideran una estrategia de mercado que permite aliviar la pobreza y disminuir el desempleo (Mungaray et al., 2012).

Por supuesto, México no es la excepción a este comportamiento, y en las últimas décadas se ha incrementado el gasto social en programas enfocados en reducir la pobreza en el país (UNAM, 2009). Entre ellos se encuentra, el uso de programas e instituciones microfinancieras, a través de las cuales el Gobierno Federal busca apoyar la generación de ingresos por parte de la población más pobre, enfocándose en quienes habitan en zonas rurales o semi-urbanas. Motivo por el cual ha implementado dos tipos de acciones relacionadas con el uso de las microfinanzas como instrumento de alivio a la pobreza: el otorgamiento directo e indirecto de crédito para el apoyo de proyectos productivos de las poblaciones de bajos recursos y el otorgamiento de transferencias no reembolsables para la adquisición de activos con fines productivos (Coneval, s.f).

Por consiguiente, el gobierno se ha centrado en dos frentes: uno externo, en el que se ha enfocado en promover nuevas formas de asistencia bilateral, trabajando de la mano con otros gobiernos del mundo como Estados Unidos de América (E.U.A); y otro interno, generando un vínculo con el sector privado, la sociedad civil y las instituciones educativas. En línea con lo anterior, Wayne (2014), ex embajador de E.U.A. en México, indicó que en los últimos años, como producto de la inversión que su país ha realizado para la expansión de las microfinanzas en México, el número de IMF que operan en el país se ha incrementado 20 veces y que han estado ofreciendo sus servicios a cientos de miles de personas en situación de pobreza. El resultado del apoyo se ha traducido en emprendimiento, empleo y alivio a la pobreza.

No obstante, como se recordará, existe un debate internacional sobre la pertinencia de las microfinanzas como estrategia de combate a la pobreza. La discusión académica se sustenta en la falta de consenso en los resultados obtenidos en las pocas evaluaciones empíricas existentes, en relación a los impactos atribuibles a este instrumento. En un extremo están quienes sostienen que las microfinanzas orientadas a actividades informales tienen un impacto modesto o inexistente en la pobreza, en aquellas economías que presentan un lento crecimiento. En contraste, otro grupo señala que los programas de microfinanzas sí tienen un impacto sostenible en la reducción no sólo de la pobreza, sino que además tienen un efecto *spill over* positivo en el crecimiento económico local (Arun et al., 2006).

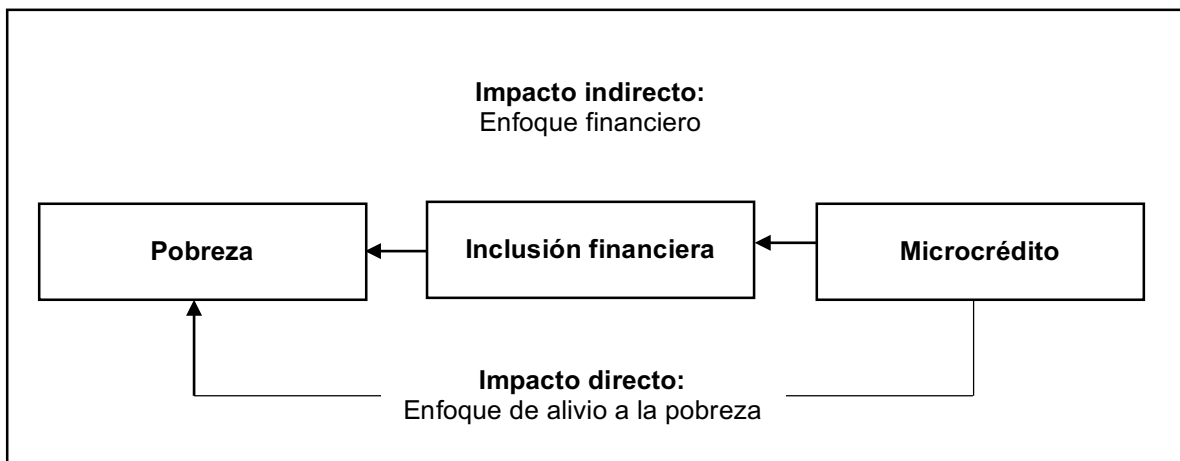
El cuestionamiento sobre la eficacia de las IMF aumenta con el tiempo, conforme se observa que algunas de ellas distorsionan el propósito original (combate a la pobreza), en la búsqueda de rentabilidad financiera (*Ídem*, 2006). A causa de ello, en la actualidad se ha incrementado la crítica internacional en alusión a los riesgos inherentes a la transformación de estas instituciones (Bustos, 2010).

La polaridad en el debate es comprensible, debido a que existen dos ideologías relacionados con las microfinanzas. En una se tiene el enfoque financiero o minimalista, bajo la cual se considera que la oferta de servicios financieros es el principal objetivo de estas instituciones (inclusión financiera). Mientras que, del otro lado, se tiene el enfoque de alivio a la pobreza que piensa que estos servicios son un medio para reducirla e impulsar procesos sociales (Lacalle y Rico, 2007).

A pesar de esto, si se observa la figura 1 se podrá identificar que al final, ambos enfoques tienen el mismo fin (directa o indirectamente): alcanzar a los más pobres. Esto va en línea con un tercer enfoque alternativo, denominado contingente por Begoña y Cano (Esquivel, 2007), en el cual se plantea que el problema no radica en la finalidad de las microfinanzas, ni tampoco en sus efectos sobre los más desfavorecidos, sino en la falta de consenso internacional sobre la magnitud, la

forma y el tiempo en que el objetivo común, reducción de la pobreza, se logra alcanzar con esta innovación financiera (Lacalle y Rico, 2007).

Figura 1. Enfoques microfinancieros



Fuente: Elaboración propia con información de Lacalle y Rico (2007).

Por su parte, el uso de las microfinanzas como estrategia de política gubernamental, de igual forma ha resultado controversial. Hecho que está sujeto a la siguiente interrogante: hasta qué punto el gobierno debe intervenir en el mercado del microcrédito, delimitando los aspectos en que puede y en los que no debe participar (El Colegio de México y Coneval, 2009).

En consonancia con lo anterior, la literatura académica ha mostrado evidencia sobre los mecanismos, por medio de los cuales, los servicios microfinancieros influyen realmente en los niveles de pobreza y vulnerabilidad a los que están expuestos los beneficiarios de este tipo de instituciones financieras, pero aún no hay consenso en los resultados (Arun et al., 2006). Si se agrega a ello la polaridad en las opiniones sobre la relevancia de las microfinanzas y la poca evidencia empírica, la incertidumbre sobre su eficiencia en términos de estrategia de alivio a la pobreza se incrementa. Ésta es la razón primordial para participar en la producción de evidencia relacionada con el nivel de incidencia de estos instrumentos en los grupos poblacionales más vulnerables.

Para ilustrar mejor la necesidad de realizar un estudio de este tipo, se acudirá a una analogía: cuando un individuo visita al médico porque siente un malestar, este solicita estudios y en base a los resultados emite un diagnóstico. Una vez identificada la enfermedad, el médico prescribe un tratamiento. Sin embargo, el paciente debe estar monitoreado y sucesivamente, deben realizarse nuevos estudios para determinar que, efectivamente, el paciente respondió favorablemente al tratamiento. Es lo mismo al otorgar servicios de apoyo al desarrollo microempresarial (SADM): financiamiento y/o capacitación; es necesario, además de dar seguimiento, evaluar si el beneficiario respondió positivamente al apoyo y en qué medida lo hizo. Si no es así, entonces, probablemente no es el tratamiento o la proporción adecuada.

1.1.1. Pregunta de investigación

En relación al marco de referencia sobre la evaluación de impactos de la intervención en microempresas, *The U.S. Agency for International Development* (USAID) que desarrollaron Sebstad et al. (1995), señala que este tipo de apoyo promueve la estabilidad empresarial porque constituye una base de recursos estable, incrementa el empleo y mejora el desempeño financiero, pero también incide en incrementos netos en el ingreso del hogar por aumentos en los ingresos de la empresa; en lo individual fomenta la expansión del control sobre los recursos e incentiva los procesos de toma de decisiones dentro del hogar. Asimismo, aumenta la salud económica de la comunidad y mejora la participación en organizaciones cívicas.

Sebstad et al. (1995) expresan que para evaluar este impacto es necesario comprender a esta pequeña unidad económica como un ente multidimensional. En otras palabras, se debe evaluar desde cuatro posibles ámbitos: individual, hogar, microempresa y comunidad. Las variables o indicadores que se utilizan tradicionalmente para la evaluación del impacto del microcrédito, son de carácter económico como: cambios en el nivel de ingreso y gasto. Pero recientemente, los estudiosos del desarrollo han incorporado indicadores sociales, como: nivel educativo y acceso a servicios de nutrición, entre otros (Rico, 2009). Por ende, se

considera que para evaluar la forma en que estos apoyos contribuyen al alivio de la pobreza, es necesario medir el impacto que producen en las condiciones socioeconómicas de la población beneficiada.

No obstante, acercarse al concepto de pobreza desde un enfoque multidimensional puede resultar difícil, ante una limitante en la disponibilidad de información. De ahí deriva el problema para valorar la pobreza en términos de capacidades y derechos sociales, por lo que es común que la mayoría de las metodologías existentes se centren en el concepto unidimensional de pobreza. Por lo tanto, el enfoque de ingreso resulta plausible para poder medirla de manera indirecta (ILPES, 2001). Este método forma parte del enfoque bienestarista, y permite identificar a las personas con carencia en el espacio de bienestar a través del método estándar de pobreza monetaria, en el cual, se contrasta el ingreso per cápita con el valor de dos canastas, una alimentaria y una no alimentaria, que incluye todos los bienes y servicios de consumo habitual (Coneval, 2010).

Un aspecto favorable relacionado con el uso de este enfoque, es que permite evaluar los cambios en las condiciones sociales y económicas tanto del individuo como del hogar. Al comparar el ingreso con una línea de bienestar asociada con la posesión de recursos suficientes para cubrir sus necesidades alimentarias y básicas como el consumo en educación, transporte y cuidados de la salud, entre otros (*Ídem*, 2010), se va más allá de una simple comparación entre los aumentos o disminución del ingreso. Por ende, al utilizar este método se logra valorar el impacto en la pobreza de forma indirecta considerando aspectos sociales. En ese sentido, la pregunta principal de investigación es:

- ¿Cuál es el impacto generado por los SADM, en las condiciones de bienestar de los microempresarios beneficiados?

En complemento a la pregunta principal, se consideran las siguientes tres preguntas específicas:

- ¿Cuál es el impacto generado por el financiamiento formal (microcrédito) en las condiciones de bienestar (pobreza unidimensional) de los microempresarios beneficiados?
- ¿Cuál es el impacto generado por la capacitación en las condiciones de bienestar de los microempresarios apoyados?
- ¿Cuál es el impacto producido por el financiamiento y la capacitación en los niveles de bienestar de los microempresarios beneficiados?

1.2. Hipótesis

La hipótesis que considera la investigación es que los servicios de apoyo al desarrollo microempresarial (financiamiento y/o capacitación), impactan en un corto plazo de forma positiva y significativa en el ingreso mensual que el microempresario requiere para cubrir las necesidades básicas que son contempladas en las distintas líneas de bienestar (pobreza por ingreso).

1.3. Objetivos

El objetivo principal del estudio es proporcionar evidencia sobre el sentido y la magnitud en que los SADM impactan en los niveles de pobreza de la población apoyada.

Los objetivos específicos que se desglosan de él, en un nivel conceptual son: comprender los fundamentos teóricos del binomio pobreza-microempresas y analizar los principales estudios sobre evaluación del impacto de los SADM; en un nivel metodológico: delimitar la investigación e integrar una base de datos. Por su parte, en un nivel analítico: comprobar si los SADM afectan positivamente en la reducción de la pobreza y determinar la magnitud del impacto.

II. Binomio: Microempresas y pobreza

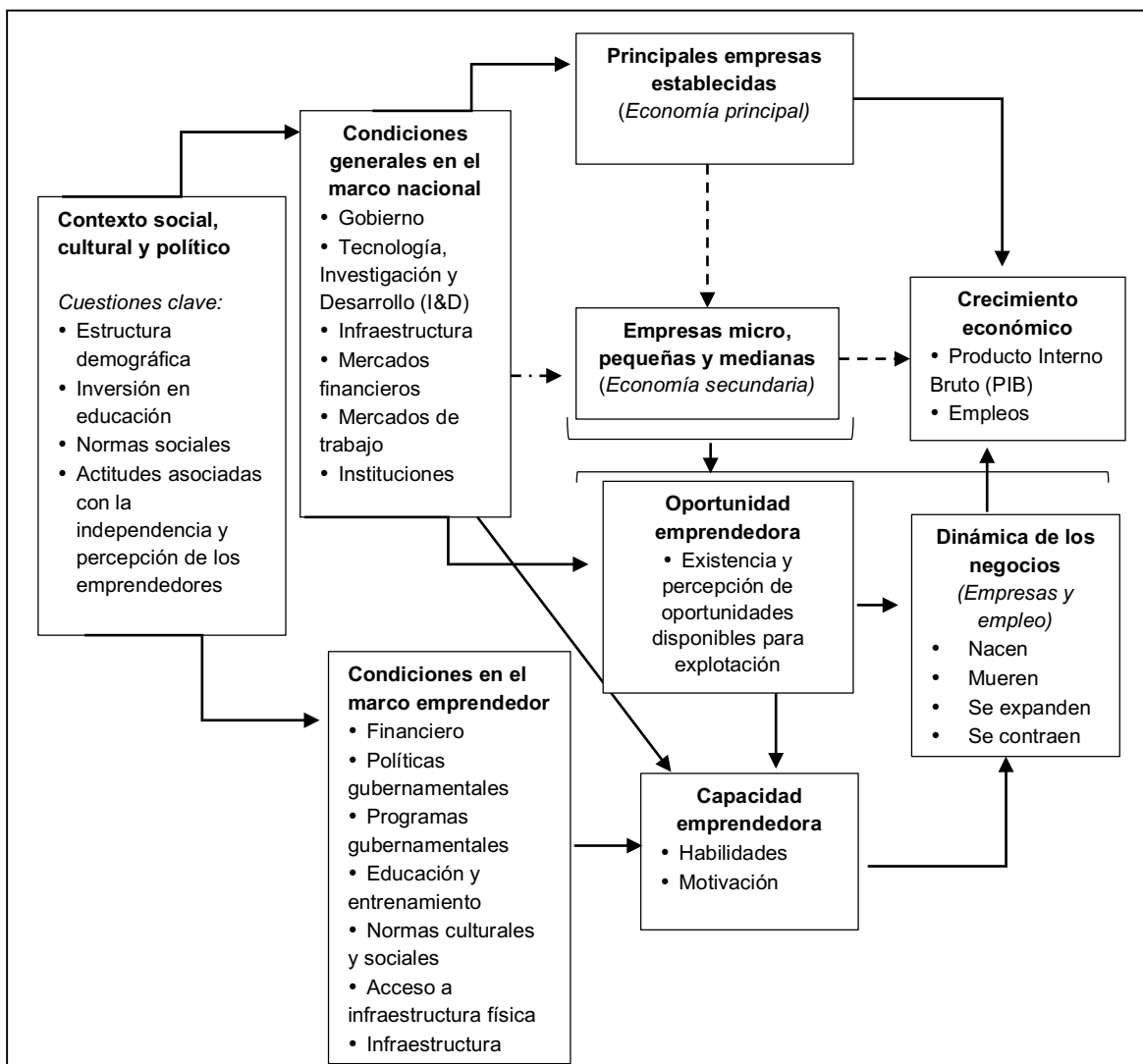
Este capítulo atiende los antecedentes y conceptos relacionados con el tema de microempresas y del papel de las microfinanzas para fomentar su desarrollo y con ello apoyar la mitigación de la pobreza. Existen estudios que hacen afirmaciones sobre la efectividad de las microempresas y las microfinanzas como estrategia de alivio (eliminación) de la pobreza, los cuales se han difundido extensamente y que amplios sectores han sido generalmente aceptados (Midgley, 2008).

2.1. Microempresas: origen y contexto

El reto de comprender el crecimiento económico ha originado que muchos economistas desarrollen investigaciones orientadas a determinar cómo medirlo, entender cómo opera el proceso de crecimiento e identificar qué factores lo determinan. Esos estudios tienen ciertas características similares: se enfocan en las empresas de mayor tamaño, excluyendo del análisis a las firmas más pequeñas; asumen que es la gran empresa, el motor real de crecimiento económico, y se preocupan por la relación entre las condiciones nacionales y el impacto que generan en el comportamiento de estas empresas. Esto va en sintonía con el modelo convencional de crecimiento económico, que no incluye el factor emprendimiento y les atribuye a los negocios más pequeños un papel secundario/subordinado (Reynolds, et al., 1999).

La figura 2 muestra un modelo consolidado de los procesos emprendedores que afectan el crecimiento económico nacional. En él se puede observar cómo el emprendimiento forma parte de la economía secundaria, en el cual estas empresas pequeñas son consideradas como proveedoras de bienes y servicios de empresas establecidas en el sector económico principal, y llegan a tener incidencia sobre el crecimiento (*Ídem*, 1999). El propósito de la figura es rescatar la existencia de dos términos que forman parte de la producción de crecimiento económico: los emprendimientos y, en consecuencia, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

Figura 2. Modelo consolidado de los procesos emprendedores que afectan el crecimiento económico nacional



Fuente: Adaptado de Reynolds et al. (1999).

The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define al emprendimiento como, “any attempt at new business or new venture creation, such as self-employment, a new business organization, or the expansión of an existing business, by an individual, a team of individuals, or an established business” [cualquier intento de nuevo negocio o creación de empresas, como el autoempleo, una nueva organización empresarial, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un grupo de individuos, o un negocio establecido] (Reynolds et al., 1999, p. 3).

El emprendimiento, a partir de los motivos que lo impulsan, se puede clasificar en: emprendimiento por oportunidad, por necesidad y mixto. En el primero, el emprendedor toma acciones para crear una nueva empresa, una vez que ha identificado un área de oportunidad en el mercado. Para el segundo caso, los individuos crean empresas porque esa es su mejor opción disponible, se ven empujados por las condiciones del mercado laboral; mientras que el emprendimiento mixto resulta de una combinación de razones tanto de necesidad como de oportunidad (Acs y Amorós, 2008; Orlando y Pollack, 2000; GEM, 2014).

En una evaluación realizada en 2015 por GEM, y aplicada a 60 países en el mundo, los cuales fueron conglomerados en tres grupos: economías conducidas por los factores, por la eficiencia y por la innovación, se encuentra que, la tasa promedio de actividad emprendedora tiende a incrementarse en el primer grupo y se torna decreciente en los últimos. El emprendimiento mundial es mayormente motivado por la oportunidad y un 68 por ciento de los adultos en edad de trabajar tienen en promedio una alta expectativa de emprendimiento en sus países de origen (Kelley et al., 2015).

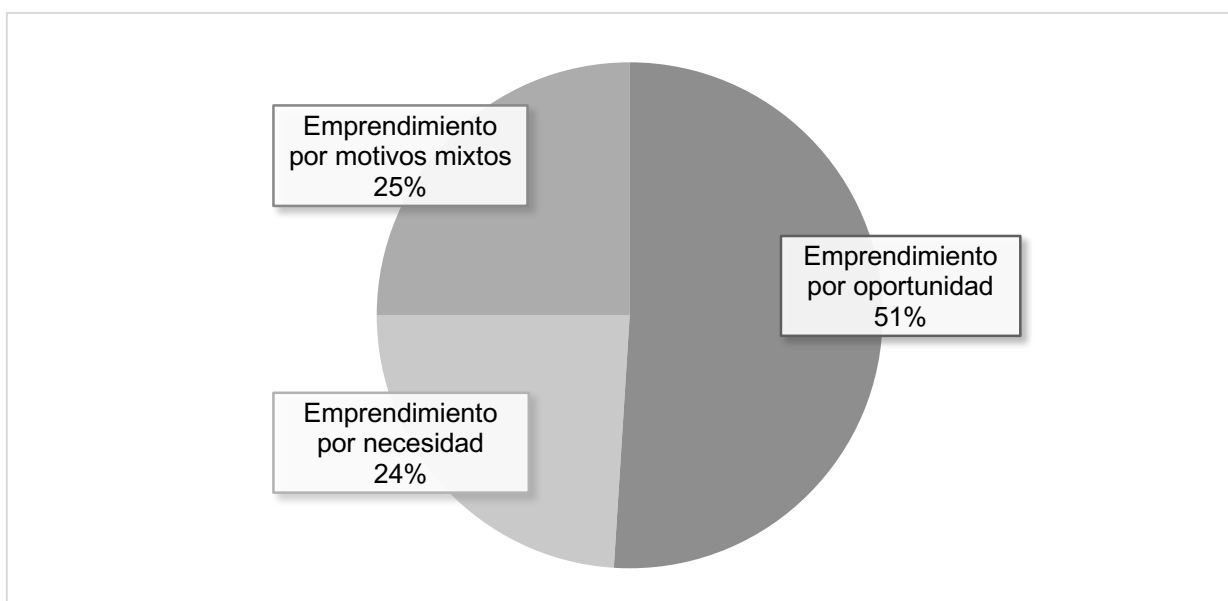
Latinoamérica reporta una tasa de emprendimiento temprano de 19.9, la más alta en comparación con Europa, Asia, Norteamérica y África. La tasa de negocios propios establecidos es de 8.5 contra un 10.4 en Asia y un 6.6 en Europa. Mientras que México se encuentra en la posición 8, en términos de tasa de emprendimientos nacientes (*Ídem*, 2015).

El reporte más reciente para México arroja que en 2014, la actividad emprendedora temprana era de 1.4 por ciento; asimismo, los emprendedores con empresas establecidas presentaban una mayor presencia en los grupos de edad de 35 a 44 años. Un punto a resaltar es que en los últimos años, la brecha de género en emprendurismo ya no es significativa.

En otra información, el 51 por ciento de los emprendimientos se ha visto motivado por la oportunidad, el 24 por ciento por la necesidad y un 25 por ciento ha sido una

opción mixta, como se observa en la figura 3. Mientras que desafortunadamente, algunos datos brindan una idea más clara sobre el tipo de emprendimientos existentes en el país, donde 78 de cada cien emprendedores en edad temprana cuentan con preparatoria como máximo nivel de estudio, el 76.4 por ciento no utiliza tecnologías nuevas en sus empresas en etapa temprana y, 74.3 por ciento de la actividad emprendedora carece de clientes en el extranjero (GEM, 2014).

Figura 3. Emprendimiento en México, 2014



Fuente: Elaboración propia con información de GEM (2014).

Debe sumarse a ello que los emprendedores mexicanos deben enfrentarse a ciertos problemas como: escasez de acceso al financiamiento, al capital, la mano de obra calificada y la información. Así como a la presencia de una insuficiente capacidad productiva, tecnológica, de acceso a mercados y de gestión (*idem*, 2014).

En años recientes se ha incorporado un nuevo concepto de emprendimiento, el social; del cual aún no se tiene una definición estricta, pero generalmente se comprende a estos emprendedores como todos aquellos individuos u organizaciones que participan en actividades con una misión social (Bosma y Levie, 2009; Austin *et al.* 2012; Curto, 2012).

Austin et al. (2012) ofrece una serie de proposiciones teóricas sobre la diferencia entre emprendimientos comerciales (EC) y sociales (ES) utilizando cuatro enfoques: falla de mercado, su misión, recursos de movilización y mediciones de desempeño. Para el primer enfoque se dice que, donde un emprendedor comercial ve un problema, el social ve un área de oportunidad. La misión del ES es crear valor social, y la del EC es crear rentabilidad aunque puede tener impactos sociales transferibles. La naturaleza social del ES lo limita para aprovechar los mismos mercados de capital que el EC. Por último, el desempeño del ES es más difícil de medir que el generado por el EC, debido a que estos son en su mayoría no cuantificables, presentan multicausalidad, tienen dimensiones temporales y el impacto social que crean puede llegar a ser subjetivo, al percibirse de formas distintas.

Es interesante observar como poco a poco, este tipo de emprendimiento empieza a cobrar relevancia a nivel internacional. GEM reportó en 2009, la primera evaluación sobre emprendimientos sociales considerando una muestra de 49 países. En este informe se puede identificar la presencia de una tasa promedio de actividad emprendedora social (AES) de 1.8% entre todos los países estudiados, cuyo rango oscila entre un 0.1% y un 4.3%; con una ligera propensión a aumentar en economías desarrolladas. El costo de oportunidad de este tipo de actividad puede llegar más alto en los países en desarrollo. Economías como Perú, Colombia, Venezuela y Jamaica, presentan un nivel de AES muy significativo en relación con la actividad empresarial tradicional: 2.5, 2.8, 1.7 y 2.0 por ciento, respectivamente (Bosma y Levine, 2009).

El cuadro 1 muestra el porcentaje de AES según la etapa de emprendimiento en que se encuentra, así como el género de quienes han decidido llevar a cabo estas iniciativas. Es posible concluir que los hombres tienen mayor presencia en esta actividad, siendo los emprendimientos en organizaciones de etapa temprana los más frecuentes.

Cuadro 1. Actividad emprendedora social según fase de emprendimiento y género (no ponderados), 2009

Tipo de economía	Fase de emprendimiento				Género	
	Nacientes	Nuevas	Establecidas	Etapa temprana	Hombres	Mujeres
Conducida por los factores	0.8	0.5	0.2	1.3	0.7	0.6
Conducida por la eficiencia	1.2	0.6	0.4	1.8	1.1	7.0
Conducida por la innovación	1.2	0.7	0.7	1.9	1.2	7.0

Fuente: Elaboración propia con información de Bosma y Levie (2009).

Según Curto (2012), el emprendimiento social genera beneficios directos, como servicios y becas; e indirectos, tal como empleo e integración social. Además, este autor recapitula las tres formas más comunes en que estos emprendedores difunden sus innovaciones; las cuales fueron planteadas originalmente por Anderson y Wei-Skillern en 2004, y son: elaboración de un modelo organizativo, creación de un programa con acciones integrales específicas y establecimiento de principios en línea con el proyecto social. Adicionalmente, el emprendimiento social presenta cinco características principales: su objetivo es crear valor social, es capaz de absorber necesidades sociales, las contrarresta con propuestas innovadoras, tiene poca aversión al riesgo y sus recursos son limitados.

La tipología del espectro de actividad emprendedora social se deriva de las tres particularidades adscritas al concepto de empresa social: la prominencia de los objetivos sociales sobre los económicos; la dependencia de la estrategia de generación de ingresos con respecto a la aportación que hace al ingreso total de la organización; y, la presencia de innovación. Actualmente existen cuatro categorías para agrupar a estas empresas: ONG tradicional, que mantiene un alto nivel de objetivos sociales; empresa sin fines de lucro, innovadora, sin ánimo de lucro y con

un objetivo social único o principal; empresa híbrida cuyo objetivo toma una posición única o al menos mantiene una posición importante, y cuenta con una estrategia de generación de ingresos; por último, la empresa social con ánimo de lucro que tiene un objetivo social de real importancia pero no exclusivo, y su estrategia es clara, generar ingresos (Bosma y Levie, 2009).

El cuadro 2 indica que en las economías conducidas por los factores, son las empresas sociales sin ánimo de lucro las que tienen mayor presencia (28%). Mientras que las empresas con ánimo de lucro e híbridas tienen una prevalencia superior en las economías conducidas por la eficiencia y la innovación, 20 y 28 por ciento respectivamente

Cuadro 2. Prevalencia de tipos de actividad emprendedora social por grupo económico (no ponderados), 2009

Tipo de economía	ONG tradicional	Empresa social sin ánimo de lucro	Empresa social híbrida	Empresa social con ánimo de lucro	Actividad social por motivos de lucro	Otro
Conducida por los factores	10%	28%	25%	10%	16%	12%
Conducida por la eficiencia	9%	20%	20%	14%	28%	8%
Conducida por la innovación	7%	28%	28%	12%	19%	6%

Fuente: Elaboración propia con información de Bosma y Levie (2009).

Las empresas sociales híbridas pueden ser, a su vez, el resultado de un emprendimiento social conducido por la necesidad. Por ejemplo, aquellos que han sido motivados por razones de supervivencia, mientras cubren otro tipo de necesidades sociales (inserción laboral) y desarrollan una actividad económica con ánimo de lucro que les permita cubrir sus objetivos sociales (Benavides y Mohedano, 2012).

Las definiciones dan lugar a ambigüedades, debido a que existe una línea muy fina entre lo que se comprende, o no, como emprendimiento social; en otras palabras,

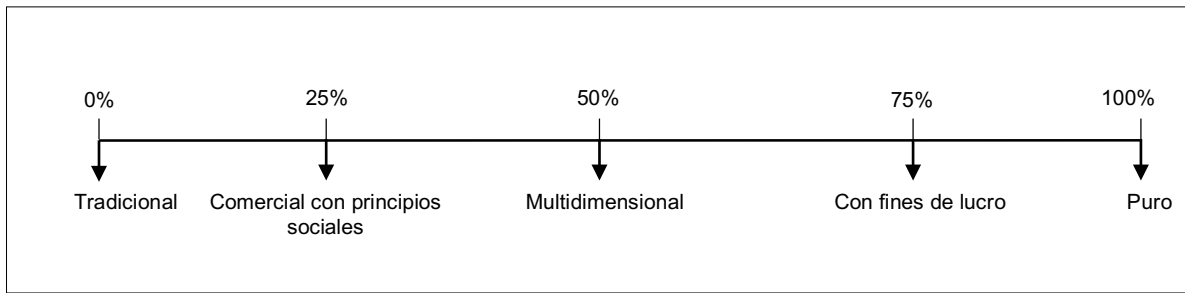
da la impresión de que todas las empresas pueden ser catalogadas como sociales. En cierta forma lo son, ya que todas las unidades económicas generan externalidades positivas y negativas, y dentro de las primeras es posible generar un impacto social indirecto por medio de la transferencia.

Sin embargo, con el fin de proporcionar un poco más de claridad al concepto, a partir de los argumentos previos, se propone la siguiente definición de emprendimiento social: acción consiente de generar valor social por parte de individuos u organismos, a través de la creación o expansión de empresas; por medio de la implementación de innovaciones que en el camino logren subsanar necesidades sociales.

La clasificación dependerá del grado de búsqueda de ese impacto social, como se observa en la figura 4. Emprendimiento tradicional: su objetivo principal es maximizar beneficios, generando impacto social indirecto por medio de externalidades asociadas a su actividad (por ejemplo: Amazon, Soriana, etc.). Emprendimiento comercial con principios sociales: busca maximizar beneficios pero se preocupa por la responsabilidad social (por ejemplo: Grupo Modelo; ONI, elabora productos amigables con el medio ambiente y beneficia a comunidades indígenas por medio del comercio justo).

Emprendimiento social multidimensional: su incentivo es la maximización de beneficio económico pero nace para subsanar su nivel de bienestar (ejemplo: Tim's place, restaurante en Nuevo México donde el dueño es un joven con Síndrome de Down). Por su parte, el emprendimiento social con fin de lucro: tiene un objetivo social central que se obtiene por medio de la generación de ingresos (por ejemplo: El Grafógrafo, un café en Tijuana donde todas las ganancias se destinan a la Feria del Libro Antiguo). Emprendimiento social puro: sus objetivos sociales son únicos, no busca la generación de ingresos (Médicos Sin Fronteras).

Figura 4. Termómetro de emprendimiento social



Fuente: Elaboración propia

En el momento en que se relaciona el emprendimiento con el crecimiento económico, el punto de partida lleva indudablemente a la teoría de la empresa (Audretsch, 2001). La organización industrial representa el campo de la economía que se enfoca en la correspondencia entre la forma de organización de las empresas dentro de la industria y el resultado de la actuación económica. El cambio más importante que se ha presentado en él, ha sido el relacionado con el marco teórico bajo el cual son analizadas las pequeñas empresas. En un principio, en una perspectiva del enfoque estático, las pequeñas empresas fueron definidas como subóptimas o ineficientes; esto porque se consideraba que su escala mínima eficiente de producción era mucho más pequeña que la obtenida por las grandes empresas eficientes (*Ídem*, 2001).

No obstante, desde la segunda guerra mundial, la organización industrial ha presentado una transición profunda en términos de literatura, al introducir una nueva corriente teórica: la dinámica o evolutiva. A través de este enfoque, Audretsch en 1995 sugirió que las nuevas empresas no están precisamente sujetas a ser pequeños clones de las grandes empresas, más bien, planteaba que su actividad innovadora las convertía en agentes de cambio (*Ídem*, 2001). Estas empresas de pequeña escala se dividen en micro, pequeñas y medianas (MIPYMES).

La presente investigación se centra en la primera clasificación, debido a que la creación de microempresas ha sido reconocida como un medio potencial para la reducción del desempleo, a través del autoempleo y la creación de nuevas fuentes

de trabajo (Esquivel, 2007). Además, se han generado políticas orientadas hacia el apoyo y promoción de microempresas, al ser consideradas como un mecanismo de reducción de la pobreza a través del mercado (Orlando y Pollack, 2000). De acuerdo con argumentos planteados previamente, estos negocios nacen por tres razones: por necesidad, oportunidad, mixto o como resultado de un emprendimiento social.

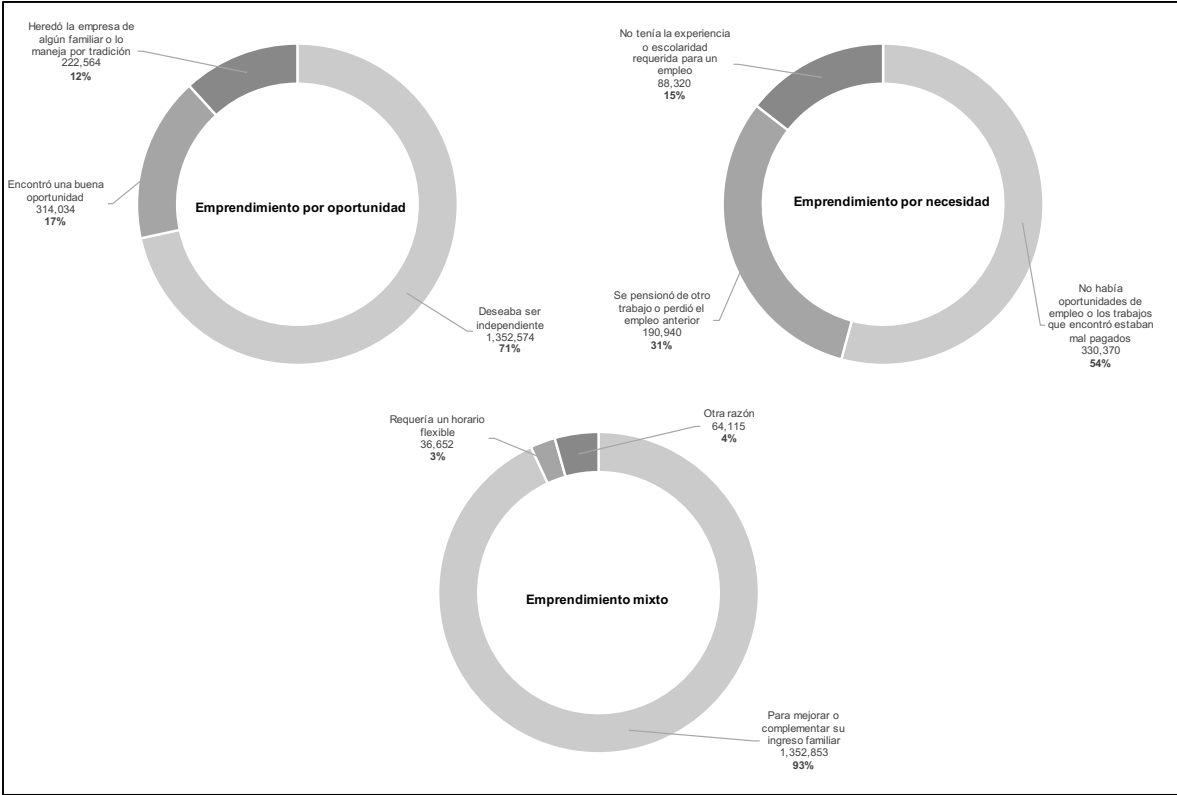
De acuerdo con Carpintero (1998), las microempresas tienen al menos diez empleados, en ellas no existe una clara separación entre el presupuesto familiar y del negocio, sus trabajadores son mayormente no asalariados y familiares, un alto porcentaje de los propietarios son mujeres, sus activos son menores a los 30,000 dólares, sus conocimientos sobre gestión son escasos, cuentan con una limitación en concepto de acceso al sector financiero formal, ausencia de registro legal y bajo nivel tecnológico. Generalmente, se agrupan en microempresas de supervivencia o de subsistencia, las cuales hacen alusión a aquellas empresas que han iniciado operaciones por falta de empleo y suelen dedicarse a actividades muy simples; microempresas consolidadas o de acumulación, son aquellos negocios que se han afirmado por su participación en el mercado y tienen potencial de crecimiento, aunque rara vez logran transformarse en empresas del sector moderno; microempresas dinámicas, se encuentran en un punto intermedio entre la micro y la pequeña empresa, y tienen posibilidades de transitar hacia una escala mayor (*Ídem*, 1998).

En México, según el Diario Oficial de la Federación ([DOF], 2009), una empresa puede ser estratificada como micro si: tiene hasta 10 trabajadores, ventas anuales con un valor no superior a los \$4 millones de pesos, o cuenta con un tope máximo combinado de hasta 4.6; valor que resulta de multiplicar el número de trabajadores por 10% y sumar a ello, el producto de ventas anuales por 90%.

De acuerdo con esta clasificación, la Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2015, indica

que ese año había en el país 3,952,422 microempresas, lo que representa el 97.63% de la estructura empresarial total. En la figura 5 se observa que al clasificar los argumentos del porqué iniciaron su empresa en alguno de los tres tipos de emprendimientos, la mayoría se concentra en el grupo de emprendimiento por oportunidad (88%), seguido del mixto (37%) y en menor cuantía por necesidad (15%).

Figura 5. Microempresas según el tipo de emprendimiento. México, 2015



Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), INEGI (2015).

Adicionalmente, se resalta que empezaron operaciones por: búsqueda de autonomía, necesidad laboral y para mejorar el ingreso familiar. Un análisis más a detalle permite inferir que se vieron empujados por factores económicos independientemente de la categoría de emprendimiento en que se encuentre su decisión. En contraste, el 87 por ciento de estos negocios se puso en marcha con recursos propios. Otro aspecto importantes es que geográficamente se concentran en un 30% en la región centro del país (Ciudad de México y México), y en un 29%

en la región sur-sureste (Campeche, Chiapas, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán). Además, en materia económica generan 8,675,103 puestos de trabajo; de los cuales, 32 de cada 100 trabajadores son remunerados, contra 12% por ciento que no lo son.

2.2. Microempresas, subsistencia y pobreza

Las microempresas de subsistencia, supervivencia o de base social, se pueden identificar por ser de corte familiar, cuentan con un mínimo de capital invertido, su nivel de producción es de pequeña escala y al menudeo. Los activos fijos se manejan en inversiones reducidas y bidireccionales, esto significa que se destina tanto para consumo en el hogar como para la producción, distribución y venta. Además, no cuentan con apoyo institucional en conceptos de asistencia técnica, consultoría o financiamiento (Ledezma et al., 2002) y generalmente son informales.

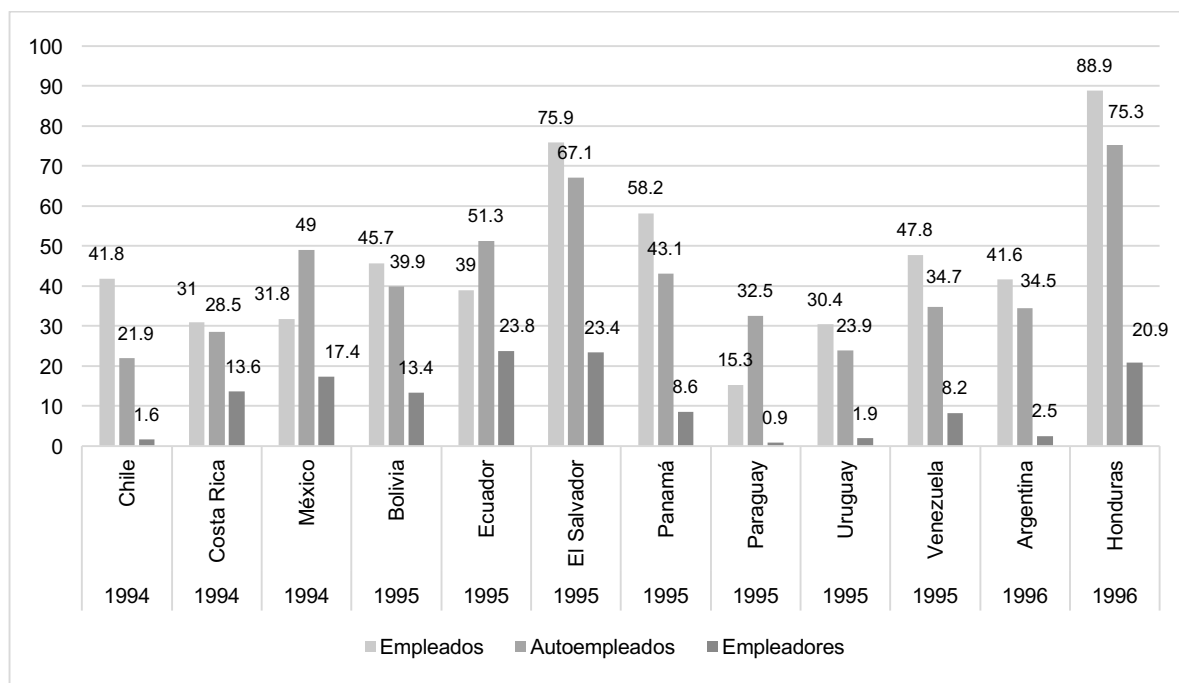
La expansión de las microempresas ubicadas en comunidades pobres, tiene un efecto multiplicador ya que un incremento en el ingreso, incluso en aquellas familias de ingresos bajos, estimula la producción local y otras actividades económicas. El aumento de la actividad empresarial crea nuevas oportunidades de empleo, a partir de que el negocio es exitoso, se expande y requiere más personal (Midgley, 2008). Sin embargo, es importante señalar que en ellas se integran grupos poblacionales que son particularmente vulnerables a la pobreza en una proporción significativa, aunque existen estudios que resaltan que los más pobres de los pobres no son necesariamente microempresarios (Orlando y Pollack, 2000).

Orlando y Pollack (2000) realizaron un estudio sobre microempresas y pobreza en América Latina, en él que encuentran que en los años 90, el sector microempresarial representaba un 54% del empleo total de la región, en donde la mayoría eran autoempleados. En promedio, el 26% de los trabajadores eran pobres y la brecha de pobreza entre el sector microempresarial y no microempresarial muestra señales de un incremento en las últimas décadas. Las asalariadas femeninas fueron el grupo más vulnerable dentro del sector, con una tasa promedio

de pobreza del 55%; en adición, las jefas de hogar y los asalariados más jóvenes presentaban un comportamiento similar.

La figura 6 muestra que durante los años 90, Honduras fue el país latinoamericano con las tasas más altas de pobreza en autoempleo y empleo, donde los trabajadores presentaron tasas de pobreza de 88.9 y 75.3% sucesivamente, mientras que Ecuador y el Salvador fueron los países con la tasa más alta en términos de empleadores, ambos con un 23.4%. En el caso de México, el sector microempresarial absorbió a mediados de los 90 a más del 60% de la población empleada del país y la tasa promedio de pobreza en el sector se localizó en un 26% (Orlando y Pollack, 2000).

Figura 6. Tasas de pobreza en el sector microempresarial en América Latina. Durante los años 90



Fuente: Elaboración propia con información de Orlando y Pollack (2000: información basada en BID, 1998).

Por medio de los resultados expuestos en la figura 6 se puede inferir que en 1994 este sector albergaba a una proporción importante de personas en situación de pobreza. En ella, se observa una tasa de pobreza en autoempleo del 49% donde

los empleados de estas empresas, conformaron una tasa de 31.8% y los empleadores una tasa de 17.4%, menor en comparación con los otros tipos de empleo.

América Latina fue vanguardia metodológica en medición de la pobreza a nivel mundial durante el periodo 1986-1992. El método que le dio tal reconocimiento fue la Variante Original (VO) de la Medición Integral de la Pobreza (MMIP) que combina pobreza de ingresos con pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), impulsada por el Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). No obstante, al concluir este proyecto y recibirse un rechazo por parte de la CEPAL, las mediciones multidimensionales de pobreza, la VO-MMIP, se abandonaron y se regresó al concepto de medición unidimensional de pobreza de ingresos (Boltvinik, 2013).

México se distanció de América Latina y adoptó a partir de 1992, una metodología multidimensional. No sólo la desarrolló y aplicó, sino que fue establecida como obligatoria en la Ley General de Desarrollo Social (LGDS). En el país se pueden identificar dos métodos oficiales con estas características, aplicables cada dos años: a nivel nacional, se encuentra la evaluación del Coneval; la otra, es la Variante Mejorada del MMIP (VM-MMIP) que se determina por el Gobierno del Distrito Federal (*Ídem*, 2013).

La metodología unidimensional de pobreza considera como variable central al ingreso corriente, si un individuo puede o no, satisfacer sus necesidades básicas de alimentación. Pero además, permite realizar una valoración indirecta del impacto sobre otras variables sociales como, su capacidad para adquirir los bienes y servicios no alimentarios (transporte, vivienda, entre otros).

ILPES (2001) en su documento *“El uso de indicadores socioeconómicos en la formulación y evaluación de proyectos sociales- aplicación metodológica”* retoma el método indirecto de medición de la pobreza. En él, se examina cuál es el potencial de consumo de los hogares en razón de sus ingresos, bienes y servicios que se

supone le permiten maximizar su utilidad. Para el nivel de bienestar, se utilizan los valores de Línea de Pobreza (LP) y Línea de Indigencia (LI); que en este caso son la Línea de Bienestar (LB) y Línea de Bienestar Mínimo (LBM) expuestos por Coneval (2010), donde se dice que un individuo es pobre si no logra superar esos límites de bienestar.

Por su parte, la metodología multidimensional de Coneval (2010) decide separar dos ámbitos, el bienestar económico y los derechos. El primero contempla una aproximación a la disponibilidad de recursos económicos por parte de los individuos; mientras que el segundo se basa en que todas las personas deben contar con la satisfacción de una serie de garantías imprescindibles para la dignidad humana. En términos más simples, uno se apega a una aproximación de NBI (ingreso) y el otro se asocia a la existencia de garantías fundamentales (carencias).

El bienestar económico ayuda a identificar a las personas con ingresos insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requieren. Para ello, su medición se construye a partir de dos líneas de bienestar: la general, que hace alusión a la posibilidad de cubrir sus necesidades (bienes y servicios alimentarios y no alimentarios, como una ingesta calórica determinada y cuidados de la salud); y la línea de bienestar mínimo, que ayuda a identificar a la población que no puede adquirir lo indispensable para una nutrición adecuada, aun cuando hace uso de todos sus ingresos para comprar alimentos.

Al considerar lo anterior como base, Coneval define lo siguiente: “Una persona se encuentra en situación de pobreza multidimensional cuando no tiene garantizado el ejercicio de al menos uno de sus derechos para el desarrollo social [en los seis indicadores: de rezago educativo, acceso a servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación], y si sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades” (*Ídem*, 2010, p.38).

El cuadro 3, concentra los resultados de la evolución de la pobreza multidimensional en México en los últimos años. En ella se pueden observar los cuatro cuadrantes que componen esta metodología: pobreza multidimensional (extrema y moderada), vulnerable por carencias sociales, vulnerable por ingreso, así como los no pobre y no vulnerables.

De acuerdo a la última medición (2016), el 40% de la población se encuentra en situación de pobreza moderada; el 27% enfrenta carencias sociales, de las cuales el 56% es por ausencia de seguridad social y un 20% por falta de acceso a la alimentación; en contraposición un 23% de los mexicanos es no pobre y no vulnerable. Además, en la categoría de bienestar se puede identificar a un 51% de personas que vive con un ingreso inferior a la LB y un 18% que se encuentra por debajo de la LBM.

En resumen, se ubican en situación de pobreza multidimensional 53.4 millones de mexicanos y en pobreza unidimensional 60 millones. Datos que preocupan si se considera que representan una proporción de casi el 45% y 51% de la población a nivel nacional, respectivamente.

Al respecto, Boltvinik (2005) piensa que México no podrá llegar a ser un país fuerte e independiente si continúa manteniendo a más de la mitad de su población en condiciones de marginación. El consejo Nacional de Población ([CONAPO], 2011) define a “la marginación como un fenómeno estructural que expresa la dificultad para propagar el progreso en el conjunto de la estructura productiva, pues excluye a ciertos grupos sociales del goce de beneficios que otorga el proceso de desarrollo”. En sí, la marginación se enfoca en el estado de las localidades y municipios a través de las dimensiones de: educación, vivienda, distribución de la población e ingreso por trabajo; y está estrechamente relacionada con el concepto de pobreza.

Cuadro 3. Evaluación de la pobreza en México, 2010-2016

Indicadores	Porcentaje				Millones de personas				Carencias promedio			
	2010	2012	2014	2016	2010	2012	2014	2016	2010	2012	2014	2016
Pobreza												
Población en situación de pobreza	46.1	45.5	46.2	43.6	52.8	53.3	55.3	53.4	2.6	2.4	2.3	2.2
Población en situación de pobreza moderada	34.8	35.7	36.6	35.9	39.8	41.8	43.9	44.0	2.2	2.0	1.9	1.9
Población en situación de pobreza extrema	11.3	9.8	9.5	7.6	13.0	11.5	11.4	9.4	3.8	3.7	3.6	3.5
Población vulnerable por carencias sociales	28.1	28.6	26.3	26.8	32.1	33.5	31.5	32.9	1.9	1.8	1.8	1.7
Población vulnerable por ingresos	5.9	6.2	7.1	7.0	6.7	7.2	8.5	8.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Población no pobre y no vulnerable	19.9	19.8	20.5	22.6	22.8	23.2	24.6	27.8	0.0	0.0	0.0	0.0
Privación social												
Población con al menos una carencia social	74.2	74.1	72.4	70.4	85.0	86.9	86.8	86.3	2.3	2.2	2.1	2.0
Población con al menos tres carencias sociales	28.2	23.9	22.1	18.7	32.4	28.1	26.5	23.0	3.6	3.5	3.5	3.4
Indicadores de carencia social												
Rezago educativo	20.7	19.2	18.7	17.4	23.7	22.6	22.4	21.3	3.1	2.9	2.8	2.6
Carencia por acceso a los servicios de salud	29.2	21.5	18.2	15.5	33.5	25.3	21.8	19.1	3.0	2.8	2.8	2.7
Carencia por acceso a la seguridad social	60.7	61.2	58.5	55.8	69.6	71.8	70.1	68.4	2.5	2.3	2.3	2.2
Carencia por calidad y espacios de la vivienda	15.2	13.6	12.3	12.0	17.4	15.9	14.8	14.8	3.6	3.4	3.3	3.1
Carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda	22.9	21.2	21.2	19.3	26.3	24.9	25.4	23.7	3.3	3.2	3.1	2.9
Carencia por acceso a la alimentación	24.8	23.3	23.4	20.1	28.4	27.4	28.0	24.6	3.0	2.9	2.8	2.6
Bienestar												
Población con ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo	19.4	20.0	20.6	17.5	22.2	23.5	24.6	21.4	2.9	2.5	2.5	2.4
Población con ingreso inferior a la línea de bienestar	52.0	51.6	53.2	50.6	59.6	60.6	63.8	62.0	2.3	2.1	2.0	1.9

Fuente: Coneval (2016)

Boltvinik (2005) indicó que el país requiere una nueva estrategia de desarrollo, cuya intención fundamental sea satisfacer las necesidades esenciales de toda la población, la cual debería tener al menos un requisito de procedimiento y nueve orientaciones. El requisito sería la implementación de un método de planificación que, incorporando las necesidades básicas, definiera las metas de crecimiento de la producción.

Las orientaciones que el economista propone, se pueden clasificar en dos grupos: aquellas que tienden a reducir el costo monetario y/o de autoproducción de la canasta normativa de satisfactores esenciales; y aquellas que se orientan a incrementar los ingresos monetarios y/o la capacidad de autoproducción. En este último se considera aumentar los niveles de empleo asalariado y apoyar a los productores mercantiles simples (Boltvinik, 2005).

Una parte importante de la población que trabaja por su cuenta forma parte de la población marginada, por lo que es necesario elevar su capacidad productiva. En términos de productores por cuenta propia es indispensable discriminar entre aquellas actividades de desempleo disfrazado y aquellas que tienen un fin económico. A partir de ello, apoyar sólidamente a éstas con crédito barato, así como fomentar la asociación en las fases que admitan economías de escala (*idem*, 2005).

La base de datos de pobreza de Coneval correspondiente a 2014, que contiene información sobre la Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares (ENIGH), así como los resultados de pobreza multidimensional del año en mención, permitió elaborar la figura 7. En ella se clasifica a los 14,172 hogares (de la muestra nacional) con negocios no agrícolas dentro de los cuatro cuadrantes de pobreza multidimensional.

La muestra se integra en un 66% por microempresas de autoempleo (cero trabajadores) y el 33.8% por microempresas (de 1 a 10 trabajadores); solo 16% de estas unidades empresariales se clasificaron fuera de la esta categoría. El

cuadrante I se conforma solo por microempresas, ya que 2,073 se clasifican como micro y 4,750 como autoempleo, dando un total de 6,823 establecimientos pobres.

Es posible identificar una aparente relación entre los conceptos de pobreza y microempresa, debido a que, al sumar el cuadrante I y el cuadrante III relacionados con pobreza unidimensional (líneas de bienestar-ingreso) da un porcentaje de hogares superior al 50%. Por su parte, al integrar cuadrante I y II se obtiene una base poblacional de 11,636 hogares con carencias sociales.

Figura 7. Cuadrantes de pobreza multidimensional, hogares con negocios no agrícolas

Vulnerables por carencia II 4,813 (33.96%)	No pobres y no vulnerables IV 1,844 (13.01%)
Pobreza multidimensional (6,823) I Pobreza moderada : 5,687 (40.12%) Pobreza extrema: 1,136 (8.01%)	Vulnerable por ingreso III 692 (4.88%)

* 2 casos no fueron especificados, por eso el total da como resultado 14,172 casos
 Fuente: Elaboración propia con información de Coneval (2014)

Al evaluar la correspondencia entre estos términos se encuentra que (ver apéndice) en México, utilizando los años y datos mencionados con antelación, los hogares que emprenden un negocio actúan bajo la siguiente lógica: si un individuo es autoempleado es 8.2% más probable que sea pobre, asimismo, la pobreza genera un efecto positivo en la generación de autoempleo; donde se incrementa la probabilidad en un 69% de serlo si se es pobre.

Continuando con el análisis de causalidad, si la persona cuenta con una microempresa es menos probable que sea pobre, si ya se encuentra en esa situación es menos probable que establezca un negocio de este tipo; en adición, la probabilidad de establecer un micronegocio aumenta en 30% si es pobre y en un 37% si no lo es. En conclusión, dentro de este grupo, los micronegocios clasificados como autoempleo son pobres o se encuentran en riesgo de serlo (vulnerables).

2.3. Ciclo de pobreza de Sufiya

Las empresas informales presentan menores niveles de productividad en comparación con las formales; esta diferencia no se debe a que no paguen contribuciones a la seguridad social sino por lo general, porque son menores en tamaño, menores en intensidad de capital y tienen un menor uso de trabajo asalariado, (Ros, 2013). Esta informalidad al sumarse al tamaño de las microempresas de subsistencia, las hace acreedoras a varias limitantes, entre ellas la restricción de liquidez, de capital humano y de mercado (Mungaray y Ramírez, 2015).

Yunus (2008), en su libro *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*, cuenta la historia de Sufiya Begum. Una mujer que fabricaba taburetes de bambú en el poblado de Jobra en Bangladesh, quien ganaba dos centavos al día, ingreso que apenas le alcanzaba para poder comer. Situación que orilló al premio nobel de la paz a cuestionarse: ¿cómo podrían ir sus hijos a la escuela con esos ingresos?, parecía imposible que sus hijos pudieran escapar de esa miseria.

Personas como Sufiya, en ocasiones, piden préstamos para desarrollar sus actividades económicas. Sin embargo, cuando surgen las necesidades de supervivencia, como adquirir medicamentos en un momento de enfermedad, deben hacer uso de ese financiamiento que en un principio tenía un fin productivo. Lo anterior lleva a estas familias a pedir otro préstamo para cubrir la deuda previa, por lo que terminan introduciéndose de lleno en un ciclo de pobreza. Él indica que personas como Sufiya no son pobres por ser perezosas sino por carecer de acceso

a instituciones financieras que les ayuden a expandir su base económica (*Ídem*, 2008).

La restricción de liquidez, se relaciona con una limitación en el acceso al financiamiento y representa el principal problema y obstáculo, para el desarrollo microempresarial. La condición de informalidad puede llegar a alejar a estas empresas del mercado financiero formal. En consonancia, la falta de acceso al crédito puede permear los esfuerzos del emprendimiento y reducir el potencial de inversión y crecimiento del negocio (Ramírez *et al.*, 2009). Este segmento de empresas, tradicionalmente no recibe atención de los mercados financieros convencionales porque carecen de garantías, en un mercado que antepone la posesión de activos para otorgar un crédito. Esto ocasionado por la falta de generación de economías de escala y economías de alcance por parte de las microempresas por lo que, desafortunadamente, en muchos casos enfrentan altos costos de financiamiento (Esquivel, 2007).

Aunque determinados estudios han concluido que, si bien son informales y no llegan a cubrir los requisitos mínimos para poder acceder al crédito formal, la búsqueda de solución a este problema las ha llevado a adquirir financiamiento externo a través de fuentes informales (Ramírez *et al.*, 2009). Este crédito puede ser proporcionado por familiares, amigos, agiotistas, cajas populares, entre otras (Hernández, 2003).

El cuadro 4 se basa en información obtenida de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2012, en la cual se encuestaron en México a 24,976 microempresarios, de los cuales, 5,247 (21%) solicitaron un préstamo a alguna institución financiera con el objetivo de seguir desarrollando su actividad empresarial. El cuadro permite identificar que los microempresarios que requirieron los montos menores acudieron a fuentes informales como amigos, prestamistas, proveedores y cajas populares. Los préstamos a mayor escala fueron otorgados por la banca comercial y la banca de desarrollo.

Las complicaciones en el acceso a fuentes formales de financiamiento, surgen cuando el usuario final no cuenta con activos que garanticen el préstamo, como consecuencia de las dificultades adjuntas a la solución de los problemas de información (Hernández, 2003).

Cuadro 4. Créditos solicitados por microempresas en México, 2012

Institución	Estatus del crédito (n)		Montos (pesos)		% de acceso
	Solicitado	Obtenido	Mín	Max	
Banca comercial	2,042	1,966	500	15,000,000	96.3%
Cajas populares	1,212	1,175	500	1,000,000	97%
Préstamo de amigos o parientes (sin intereses)	719	716	50	360,000	99.5%
Prestamistas particulares (con intereses)	470	463	100	1,000,000	98.5%
Programa de gobierno	333	236	500	2,000,000	70.8%
Otro	282	264	300	2,000,000	93.6%
Banca de desarrollo	99	94	1000	1,000,000	94.9%
Créditos de proveedores	90	89	300	2,000,000	98.9%

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012. Nota: n cantidad de personas

La información de la que se habla, se conoce como información asimétrica y se caracteriza por la selección adversa, el riesgo ético y el costo de monitoreo he implica una de las principales causas de que algunos segmentos de la población queden excluidos del sector financiero formal, condición que no puede ser subsanada por quienes carecen de garantías. Este tipo de información provoca un aumento de las tasas de interés, lo que ocasiona que en el mercado crediticio solo queden los proyectos más seguros. Efecto que conlleva a un racionamiento del crédito, a través del cual, el banco niega el crédito a potenciales acreditados no por escases de fondos, sino por el riesgo implícito en la información asimétrica y el riesgo moral (Esquivel, 2007).

Por ende, los individuos pobres son quienes han sido tradicionalmente excluidos de este mercado. La premisa fundamental radica en la creencia de que este tipo de

clientes no repaga los créditos solicitados. Además, otra visión indica que el crédito informal es resultado de la incapacidad de los mercados convencionales de resolver los problemas de información y minimizar los costos de transacción. Este mercado se enfoca en brindar préstamos pequeños, a corto plazo, con altas tasas de interés y no requiere garantías físicas, atributos que lo hacen atractivo y viable para quienes no cuentan con acceso a servicios financieros formales (Hernández, 2003).

La restricción de liquidez no es el único problema que enfrenta este tipo de unidades económicas, como se mencionó en un inicio, también están latentes restricciones de capital humano y de mercado. Estas últimas, pueden llegar a minimizar sus posibilidades de organización formal y al estar fundamentadas en la informalidad pueden representar un inconveniente para que logren alcanzar mayores niveles de ingreso, a través del dinamismo que los mercados formales proporcionan (Mungaray y Ramírez, 2015). Por tal motivo, este tipo de microempresas de subsistencia requieren no sólo de un mayor acceso a fuentes de financiamiento formal para superar su condición de pobreza, sino que además, requieren de otro tipo de estímulos como capacitación y asistencia técnica. A nivel internacional, existen tres frentes principales para el apoyo y promoción de microempresas como mecanismo de alivio a la pobreza: microfinanzas, cambios en el marco regulatorio y servicios de desarrollo microempresarial (Orlando y Pollack, 2000).

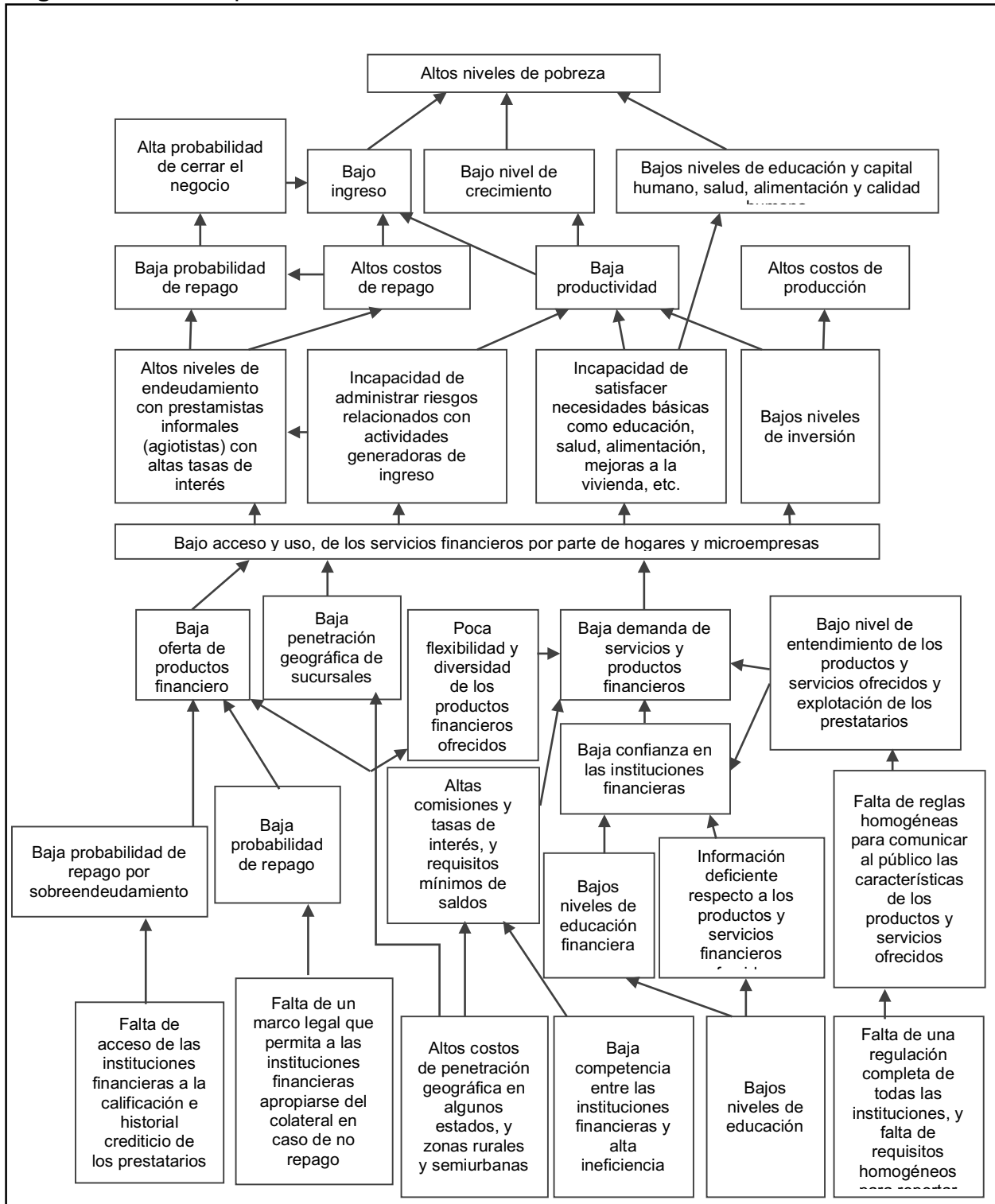
Los microempresarios mexicanos en condiciones de subsistencia, hacen uso del mercado informal para poder adquirir financiamiento en pequeña escala, a través de microcréditos. El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, (Coneval, 2009) ilustra en la figura 8, que el problema de microcrédito en México, de forma indirecta llega a originar altos niveles de pobreza como consecuencia de la falta de acceso a las instituciones financieras formales, la falta de un marco legal, bajos niveles de educación, altos costos de acceso geográfica, baja competencia entre las instituciones financieras y falta de regulación completa.

Un aspecto relevante de este problema es la presencia de un círculo de pobreza, ya que el microempresario no tiene acceso al sector financiero formal por sus condiciones de pobreza y el acceso a esquemas de financiamiento competitivo no le permite mejorar sus condiciones. La baja o nulo acceso lleva a bajos ingresos, alta probabilidad de cerrar sus negocios, bajos niveles de crecimiento y bajos niveles de educación y salud; elementos que lo empujan a incrementar sus niveles de pobreza, y así, el ciclo continua (denominado en el estudio como, círculo de pobreza de Sufiya).

Hernández (2003), lo denomina círculo vicioso y sugiere que a medida que las personas pobres accedan al crédito, podrán producir, lograr la autosuficiencia y superar la pobreza en que se ven envueltos. Por ello, algunos analistas consideran a la provisión de servicios financieros a las familias de bajos ingresos, como una estrategia de alivio a la pobreza.

Aunque Bustos (2010), plantea que proveer de recursos financieros y servicios a estos hogares sólo será una herramienta efectiva para reducir su vulnerabilidad a mediano plazo, siempre que los recursos sean utilizados para inversiones productivas y no para el consumo (o para afrontar contingencias).

Figura 8. Árbol del problema de microcrédito en México



Fuente: Coneval y CM. Diagnóstico de las políticas públicas de microcrédito del gobierno federal. 2009

III. Financiamiento y capacitación como instrumentos de alivio a la pobreza

Los servicios de apoyo al desarrollo microempresarial (SADM), mencionados en el texto, se componen de financiamiento y capacitación; es así que en esta sección se atienden ambos elementos.

3.1. Microfinanzas desde la perspectiva de microcrédito

En los últimos años ha nacido una metodología de crédito que tiene como objetivo brindar atención a los grupos vulnerables que han sido marginados, por no poseer experiencia crediticia y garantías reales. El microcrédito, es un instrumento de financiamiento en pequeña escala, cuyos montos se encuentran generalmente en un intervalo de sesenta a seiscientos dólares y se destinan principalmente a los grupos más vulnerables: mujeres en grado de pobreza y pobreza extrema (Esquivel, 2007).

En la literatura se encuentra una distinción entre los términos microcrédito y microfinanzas, que da a este último una definición más enriquecida que la simple idea de una provisión de crédito, reconociéndola como la unificación de servicios que promueven el desarrollo microempresarial contra la pobreza. El primer concepto se utiliza para describir a aquellas instituciones que sólo ofrecen créditos especializados en el segmento de personas pobres, mientras que las microfinanzas son un concepto más complejo, incluye un conjunto de servicios financieros y no financieros orientados a cubrir las necesidades de las familias beneficiadas, como lo son el sumar a la provisión de crédito, otros servicios como el ahorro y el seguro, así como capacitación o asistencia técnica. Una expresión genérica es llamarlas iniciativas financieras orientadas a los pobres o simplemente iniciativas financieras, (Costa, 2006).

En el campo de las microfinanzas, existen dos posturas principales. El enfoque de sistema financiero (ortodoxo, consistente con la escuela de Ohio), en el cual se

le da prioridad a las IMF rentables y autosustentables. Así como, el enfoque para aliviar la pobreza (sujeto a la ideología Grameen) que tiene como meta reducir la pobreza e incentivar al máximo el potencial de las personas. Aunque en secciones previas, se reconoció la existencia de un tercer enfoque alternativo, el contingente, que no se preocupa por cuál es la prioridad específica de este tipo de instrumentos, sino en analizar la forma, medida y condiciones en que ayudan a permear la pobreza (Esquivel, 2007).

Algunas IMF que operan en mercados financieros en los cuales los prestatarios informales están siempre presentes, han llegado a obtener un mayor alcance y cobertura que cualquier otro banco en sus respectivos países. Los problemas ocasionados por la selección adversa y el riesgo moral se subsanan en este tipo de instituciones, porque el acceso restringido de los acreditados al mercado crediticio parece menos relevante para el repago del crédito que los grandes incentivos que tiene el pagar a tiempo, específicamente, la posibilidad de obtener mayores montos por pronto pago (Esquivel, 2007). Si los beneficiarios se buscan complicaciones con estos préstamos, habrán perdido su única posibilidad de obtener financiamiento, en otras palabras, ya no tendrían ningún cojín sobre el que caer (Yunus, 2008).

Es importante aclarar, que no todos los individuos que solicitan microcrédito lo obtienen, porque es posible que resulte contraproducente y agrave su situación ante la falta de una fuente de ingresos estable o que la capacidad de pago del solicitante este por debajo del compromiso financiero por adquirir. Por este motivo, las personas que se encuentran por debajo de la línea de pobreza requieren programas que atiendan sus necesidades de subsistencia, y en un futuro, pueden incorporarse al mercado de microcrédito con posibilidades reales de ser exitoso (Esquivel, 2007).

La tipología de estas instituciones es diversa, ya que existen distintas figuras legales como, organizaciones no gubernamentales, uniones de crédito, intermediarios financieros no bancarios, bancos de desarrollo y bancos comerciales. Estas instituciones, típicamente, manejan tres enfoques: grupo solidario, banco

comunal y crédito individual. El primero consiste en la conformación de pequeños grupos de entre cinco y diez personas, las cuales en forma conjunta garantizan la operación del crédito. El segundo, integra de treinta a cincuenta miembros de una misma comunidad. El último, corre a cuenta de un solo individuo y son sujetos de crédito de acuerdo a las condiciones de mercado y de la institución que lo oferte. Hay otras metodologías como, los fondos rotarios (tandas) y las uniones de crédito que también brindan acceso al financiamiento (*Ídem, 2007*).

El microcrédito que es otorgado por las instituciones mencionadas anteriormente, o bien, el microcrédito formal se ofrece a tasas de mercado; en comparación con el microcrédito que tradicionalmente había sido subsidiado por el estado. La asignación de este tipo de préstamo se enfoca en el 25 por ciento más pobre de la población, es así que, para solucionar los problemas de información asimétrica, riesgo moral y selección adversa, se utiliza un esquema de repago con tasas de interés que cubren el costo del crédito. En consecuencia, se desencadena un ajuste en la oferta de los agiotistas hacia nuevas condiciones (*Ídem, 2007*).

3.1.1. Antecedentes de las microfinanzas

Las microfinanzas no son recientes, si se considera que desde los años 50, muchos gobiernos han provisto de crédito fácil a pequeños granjeros y propietarios de pequeñas empresas rurales. Países como Filipinas han incentivado de forma activa el desarrollo microempresarial en los años 60 y 70 y los gobiernos transitaron hacia la expansión de este tipo de créditos a emprendedores del sector informal (Midgley, 2008).

Estas políticas de distribución de dinero, con el objetivo de ayudar a las personas pobres, habitualmente tiende a mostrar una pérdida en relación a los bienes que realmente llegan a los destinatarios ya que parte de ellos suele perderse en el camino, entre la transición de la provisión que hace el Estado hasta que llega a las manos del usuario final, se producen fugas que tienden a favorecer a las personas

más poderosas que se apresuran a obtener provecho del sistema distributivo (Yunus, 2008).

Lo anterior, se sujeta a la visión ortodoxa del microcrédito, en la cual los pobres siempre lo serán y, por ende, es necesario proporcionarle un subsidio permanente. Esto por medio del crédito barato o bien en forma de transferencias directas (Esquivel, 2007). Esta ideología resulta paternalista y unidimensional, al ignorar que todo individuo es complejo, donde los emprendedores o empresarios poseen una variedad de dimensiones (políticas, emocionales, sociales, espirituales y medioambientales) en su vida (Yunus, 2008).

Por lo tanto, el microcrédito visto desde la perspectiva heterodoxa, indica que las personas pobres requieren financiamiento rápido y en condiciones de mercado (Esquivel, 2007), no caridad como también lo señala Yunus (2008). Los programas gubernamentales previos al enfoque heterodoxo basaban su estrategia en la promoción y fomento de grandes bancos de desarrollo, que posteriormente canalizaban los recursos en forma de subsidios, ocasionando un círculo, en el que sí existía crédito, pero había una escasa recuperación y pérdida de patrimonio (Esquivel, 2007).

Es en los años 70, Muhammad Yunus da inicio al movimiento de microfinanzas bajo un nuevo enfoque. En el año 1983, se da la formalización del Banco Grameen (Banco Rural o Banco de los Pueblos) y en 1987, *Responsability for Ending Starvation Using Legislation* (RESULT) de Estados Unidos de América (E.U.A.) participa con Yunus en una conferencia telefónica y los editoriales que se publicaron a partir de esa contribución, obligaron a *United State Agency International Development* (USAID) a dedicar 50 millones de dólares para subvencionar programas de microcrédito para personas pobres. A raíz de ello, se replica como estrategia anti-pobreza en las organizaciones hermanas de RESULT en Reino Unido, Canadá, Alemania, Japón y Australia (Yunus, 2008).

El modelo se expande a los países pobres a finales de la década de 1980. En 1987, nace un proyecto en Malasia llamado *Ikthiar* y uno en Filipinas conocido como

Ahon Sa Hirap (ASHI, o sal de la pobreza). Después del éxito en estos dos países, se originaron nuevos programas en India, Nepal, Vietnam e incluso China. A continuación, se dio un paso hacia América Latina y África (*Ídem*, 2008). Pero fue a partir del 2005, año internacional del microcrédito, que el concepto se popularizó.

No obstante, Stiglitz (2012) rescata que posteriormente los planes originales del microcrédito: “transformar la vida de millones de personas al conceder acceso a pequeños créditos a los más pobres”, desarrollados por el Grameen Bank y el BRAC (*Bangladesh Rural Advancement Committe*), se pervirtieron. Esto se ocasionó por la entrada de los bancos con ánimo de lucro, que vieron en este mercado una oportunidad para obtener beneficios: “los bancos de todo el mundo acogieron con entusiasmo las microfinanzas para los pobres” (Stiglitz, 2012, p.). Lo que ha provocado una sobrecarga de deudas por parte de las familias pobres, que vieron en esta alternativa una posibilidad para adquirir crédito no solo para sus empresas, sino también para cubrir necesidades básicas (como enfermedades) o eventualidades (como la boda de una hija).

En el caso específico de México, el Gobierno ha intentado, después de la revolución iniciada en 1910, implementar mecanismos de ayuda para la población más desfavorecida, aunque, no todos estos programas han tenido éxito, pero sí se reconoce que en el país se ha buscado canalizar recursos para el fomento al crecimiento y desarrollo de los individuos pobres (Rodríguez, 2010), uno de esos caminos ha sido el procurar facilitar su acceso al mercado crediticio.

Por esta razón, en los últimos 30 años se ha desencadenado una serie de eventos que han cambiado continuamente la estructura financiera en México. Desde 1920, se ha pretendido incluir la situación financiera y en 1924 y 1925 que se forman los dos pilares fundamentales del sistema actual, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico). En 1926, el Banco Nacional de Crédito Agrícola se convirtió en la primera institución en proporcionar crédito

popular, donde sus primeros beneficiarios fueron los campesinos y pequeños propietarios (*Ídem*, 2010).

En los años setenta, el microcrédito se otorgaba en el mercado de crédito rural en un formato de préstamos subsidiado, por lo que existía financiamiento barato y abundante. Sin embargo, esto se hizo insostenible por la baja recuperación de los créditos otorgados. Al reducirse este aliento al crédito barato, surgió un despertar en el desarrollo del mercado informal del crédito (Esquivel, 2007).

El presidente Carlos Salinas en 1988, anunció el programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) y con ello se dio lugar a la formación de los programas orientados a la ayuda de los grupos sociales más vulnerables en términos económicos. En 1991 se estableció, el Fondo Nacional de Empresas en Solidaridad (FONAES), que tiene como objetivo financiar los proyectos productivos de indígenas, campesinas y residentes de zonas urbana para fomentar la actividad productiva por medio de la creación de microempresas que generen autoempleo. Es un cambio en el paradigma de asistencia social, porque ya no se habla de un subsidio “a la pobreza”, sino que se contempla la recuperación de los préstamos (Rodríguez, 2010).

La figura de SOFOL (Sociedad Financiera de Objeto Limitado) aparece en 1993, y su propósito es canalizar los recursos gubernamentales a través del otorgamiento de créditos destinados a una actividad económica específica. Con ella, se formaliza la primera institución microfinanciera del sector privado. Ese mismo año, nace la primera Caja Solidaria en Nayarit, quien obtuvo su capital inicial de PRONASOL y se basaba en la ideología original de microfinanzas: bastaba la palabra de honor del beneficiario, se otorgaban créditos pequeños a los pobres y se formaban, por lo general, grupos solidarios (*Ídem*, 2010).

Existen autores que dudan de la validez de las microfinanzas como un instrumento que por sí sólo puede resolver la pobreza. Hickel (2015), comenta que las microfinanzas son una estrategia de desarrollo neoliberal, que se ha convertido

en un mecanismo socialmente aceptable para extraer la riqueza de los pobres. Bajo su perspectiva, el microcrédito generalmente tiende a empeorar las condiciones de pobreza, porque los prestatarios usualmente utilizan el préstamo para financiar su consumo (cubrir necesidades básicas para sobrevivir). En consecuencia, al no poder generar los ingresos suficientes para pagar tienen que solicitar un nuevo crédito, envolviéndose en un círculo vicioso de deudas. Otros autores señalan que el microcrédito no es más que un instrumento efímero de la política neoliberal que simplemente busca disfrazar las verdaderas causas de la pobreza que son la inequitativa distribución del ingreso y el crecimiento económico insuficiente (Boltvinik, 2002).

Autores como Stiglitz y Weiss abogan por la intervención gubernamental en la economía con el objeto de mitigar los estragos ocasionados por las fallas de mercado e indican que una política pública que logre expandir el nivel de préstamos en una economía, por medio de subsidios, puede incrementar el bienestar social. Es decir, permite reducir la selección adversa: amortigua la externalidad negativa impuesta por los malos solicitantes de crédito a los buenos y, alienta a algunos de los mejores solicitantes a no abandonar el mercado y aplicar para un crédito. Por otra parte, los efectos sobre los incentivos que acarrea el riesgo moral no justifican la intervención del gobierno en los mercados crediticios, pero sí lo es cuando el riesgo moral se combina con deudas provenientes de diferentes fuentes (Coneval y CM, 2009).

Los gobiernos, también pueden ayudar a contrarrestar las dificultades de hacer cumplir los contratos, por la vía de las sanciones efectivas a prestatarios morosos. El gobierno debe intentar reducir las tasas de cartera vencida en sus programas crediticios, por ello, se recomienda la privatización de los programas gubernamentales de crédito. Esto porque la falta de sanciones debilita los incentivos de los prestatarios para invertir y refuerza sus incentivos de búsqueda de renta. Las distorsiones del mercado también se pueden mitigar por medio de las IMF's si estas otorgan préstamos grupales, pero, uno, no todas las microfinancieras brindan este

tipo de crédito y dos, aun cuando lo hicieran, el mercado funciona mejor por la vía de la intervención gubernamental (*Ídem*, 2009).

Los programas gubernamentales relacionados con microcrédito y pobreza, que es posible identificar en México, se concentran en el cuadro 5, los cuales forman parte del inventario del Coneval sobre programas y acciones de desarrollo social de 2010.

Cuadro 5. Programas de transferencias y crédito para el financiamiento de proyectos productivos en México, 2010

Institución	Nombre del programa	Institución	Nombre del programa
Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI)	Programa Fondos Regionales Indígenas (PFRI)	Secretaría de Economía (SE)	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)
CDI	Programa Organización Productiva para Mujeres Indígenas (POPMI)	SE	Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)
CDI	Programa Turismo Alternativo en Zonas Indígenas (PTAZI)	SE	Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PRONAFIM)
CDI	Programa de Coordinación para el Apoyo a la Producción Indígena (PROCAPI)	SE	Programa de Creación de Empleo en Zonas Marginadas (PCEZM)
Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)	Apoyos para la Inclusión Financiera y la Bancarización (AIFB)	Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU)	Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG)
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)	Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural (PIDEFIMER)*	SEDATU	Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios (FAPPA)
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)	Programa de Opciones Productivas (POP)	SEDATU	Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras (JERFT)

SEDESOL	Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART)	Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)	ProÁrbol- Programa de Plantaciones Forestales Comerciales (PRODEPLAN)*
SEDESOL	Programa 3x1 para Migrantes (3x1)		

*Este programa operó de esta manera hasta 2010

Fuente: *Evaluación estratégica de la Política Pública de Microcréditos del Gobierno Federal 2009-2012*. Coneval, s.f.

3.2. Capacitación para el desarrollo integral de las microempresas

Esquivel (2007) rescata algunas posturas a favor de las microfinanzas, en las que sostiene que estas han ayudado a los pobres a incrementar ingresos, desarrollar negocios viables y reducir la vulnerabilidad a la que se ven expuestos cuando se producen choques externos en el ambiente económico. Además, alientan el empoderamiento al capacitar a los pobres, en especial a las mujeres, lo que los convierte en verdaderos agentes de cambio.

Algunas críticas sobre esta innovación financiera señala que los miembros de programas microempresariales y de microfinanzas que han recibido financiamiento y asistencia técnica, pueden incrementar sus ingresos, pero es cuestionable los beneficios en términos de un impacto significativo en las condiciones de pobreza de individuos y hogares. Las afirmaciones sobre el impacto nacional e internacional de estos apoyos deben considerar, la pequeña proporción de personas pobres que participan en estos programas en comparación con el resto de individuos que quedan fuera de ellos. Además, estos programas tienen una marcada tendencia a atraer participantes que no son precisamente los más pobres de los pobres; este hecho ocasiona que su efecto en términos de erradicación de la pobreza sea limitado (Mudgley, 2008).

Por lo tanto, estos programas de fomento a la microempresa deben tener la finalidad de contribuir a que estas empresas se transformen en un motor de crecimiento económico y puedan actuar eficientemente en una economía abierta; esto por medio de la mejora de su productividad, la calidad de sus productos y

servicios, así como elevando su nivel de competitividad. Estos segmentos empresariales necesitan no sólo financiamiento, también requieren apoyo integral que incluye asesoría, información y capacitación (Ramírez, 1997).

Los programas de microfinanzas deberían ser vistos como un recurso significativo en un escenario de intervenciones más extenso y complejo en términos de estrategia de alivio a la pobreza incluyendo ideas de desarrollo social. En otras palabras, que la estrategia microfinanciera no sea única, sino que debe componerse por una gran variedad de actividades como, crecimiento económico, desarrollo de infraestructura, nutrición, salud, educación y cooperación internacional, (Midgley, 2008). Entonces sí, en perspectiva de un enfoque multifacético, las microfinanzas podrán incidir como instrumento anti-pobreza, de esta forma la vinculación de las IMF con otras organizaciones de desarrollo puede representar una mejor alternativa para disminuir la pobreza (Esquivel, 2007).

3.3. Evaluación de impacto de las microfinanzas

USAID, en 1972-1973 dio un paso importante al financiar un estudio sobre programas de microcrédito (*Spring review of small farmer credit*) en países en desarrollo y fue la primera publicación en mostrar las fallas inmersas en los programas de crédito subsidiado (Esquivel, 2007). En las últimas décadas, el crecimiento del uso de las microfinanzas ha sido exponencial en todo el mundo, por lo que muchos expertos han afirmado que el propio éxito de las IMF, el crecimiento del sector microfinanciero y sus espectaculares tasas de devolución de los créditos, son elementos suficientes para demostrar que los microcréditos proveen un impacto positivo sobre sus beneficiarios (Lacalle y Rico, 2007).

En contraparte, recientemente algunos académicos han dicho que esta no es justificación suficiente, por lo que es necesario realizar evaluaciones del impacto de los programas de microcréditos, con el propósito de saber cuál es el impacto de los microcréditos y sobre quienes inciden, cómo es posible satisfacer mejor las

necesidades de los clientes de una IMF y, justificar la inversión en este tipo de programas (*Ídem*, 2007).

En la literatura es posible encontrar gran variedad de estudios ligados al tema de medición de impacto de programas de microfinanzas. En el cuadro 6, solo se resumen cinco de los estudios más representativos, pero existen muchos más, especialmente sobre India. Los resultados son variantes, desde efectos positivos y negativos, hasta nulos en términos de pobreza, ingreso u ahorro entre otros conceptos.

Cuadro 6. Estudios sobre el impacto de las microfinanzas a nivel internacional

Autor(es)	Año	Título	Programa/País	Diseño	Metodología	Resultados
Hossain	1988	<i>Credit for the alleviation of rural poverty: the Grameen as Bank in Bangladesh</i>	Banco Grameen /Bangladesh	<ul style="list-style-type: none"> Estudio en cinco aldeas con clientes del programa y dos aldeas sin beneficiarios 	Estudio de corte o transversal	<ul style="list-style-type: none"> Mejora en la renta familiar y consumo Disminución de la dependencia de fuentes de crédito informales Reducción extrema de pobreza Creación de empleo
Mustafa et al.	1996	<i>Beacon of Hope: An impact assessment study of BRAC's Rural Development Programme</i>	BRAC /Bangladesh	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de cohortes Encuesta en dos rondas: 1993 y 1994 	Métodos cualitativos y cuantitativos	<ul style="list-style-type: none"> Mayor riqueza y gasto Mayor impacto entre los pobres Impacto menos notable en creación de instituciones en la aldea
Coleman	2002	<i>Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?</i>	Rural Friends Association y Foundation for Integrate Agricultural Management /Tailandia	<ul style="list-style-type: none"> Grupo control: personas interesadas en participar Participantes: más ricos que el grupo control incluso antes de la intervención (sesgo de selección) 	Estudio de corte transversal	<ul style="list-style-type: none"> Impactos nulos o negativos
Arun, T., Imai, K. y Sinha, F.	2006	<i>Does the microfinance reduce poverty in India? Propensity Score</i>	IMF del SIDBI (<i>Small Industries Development Bank of India</i>) /India	<ul style="list-style-type: none"> Investigación longitudinal en 2 etapas Año 2001 5,327 hogares (20 parejas de 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Propensity Score Matching: Nearest Neighbor y Kernel Matching</i> <i>Index Based Ranking (IBR):</i> 	Efectos significativos en la reducción de la pobreza

		<i>Matching based on a National-level Household Data</i>		clientes y no clientes)		Indicador de pobreza multidimensional
Noreen, U., Imran, R., Zaheer, A. y Saif, M.	2011	<i>Impact of microfinance on poverty: A case of Pakistan</i>	National Rural Support Programme, Khushhali Bank, The first Microfinance Bank Ltd. y Pak-Oman Microfinance Bank Ltd. /Pakistan	<ul style="list-style-type: none"> • 384 encuestados • Estudio de sección cruzada • Grupo tratamiento y control 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Prueba de Chi-square</i> • Variables: educación infantil, condiciones de vivienda, gastos en seguridad alimentaria y hogar, y bienes del hogar 	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto positivo en educación y gasto en el hogar • Efecto no significativo en condiciones del hogar, consumo y bienes del hogar

Fuente: Elaboración propia; Rico, 2009.

Por su parte, en México la producción de estas evaluaciones no ha tenido la misma extensión que a nivel internacional (ver cuadro 7).

Cuadro 7. Estudios sobre el impacto de las microfinanzas en México

Autor (es)	Año	Título	Programa/País	Diseño	Metodología	Resultados
Millán, H.	2007	<i>Small is beautiful.</i> La política de microfinanciamiento en México: impacto y rentabilidad social	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) y Fideicomiso del Fondo de Financiamiento para Mujeres Rurales (Fommur)	<ul style="list-style-type: none"> • 2 encuestas de la UNAM y 1 encuesta privada • Año 2004 • Beneficiarios Pronafim: 1396, 500 y 1500 • Beneficiarios Fommur: 1438, 500 y 1500 	<ul style="list-style-type: none"> • Proporción de empleos indirectos generados por los beneficiados • Diferencia entre el ingreso promedio de las beneficiarias del programa y quienes no recibieron apoyo • Índice Foster-Greer-Thorbecke (Pobreza) 	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto favorable y notable en la generación de empleos e ingresos • Reducción de los niveles de pobreza
Esquivel, E.	2007	Impactos económicos y sociales de los programas de microcrédito	Programa de microcréditos del Distrito Federal y sociedades de ahorro y crédito popular (SACP)	<ul style="list-style-type: none"> • D.F.: Encuesta UNAM y privada-2002 y 2003 • SACP: Encuesta Berumen-2004,2005 y 2006 • Grupo tratamiento y control 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo logit de máxima verosimilitud 	<ul style="list-style-type: none"> • D.F: No del todo satisfactorio en bienestar económico • SACP: Resultados favorables en mejoramiento económico
UNAM	2009	Evaluación de impacto 2009-Fondo de	FOMMUR	<ul style="list-style-type: none"> • Información de la Secretaria de Economía, grupo 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Propensity score matching</i> (vecino más 	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto positivo en el bienestar (gasto) de las

		Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)	control y tratamiento, bianual (2008-2009)	cercano y estratificación)	microempresarias, el empoderamiento, y la creación de empleo
			<ul style="list-style-type: none"> Impacto: bienestar del hogar, crecimiento y emprendimiento Percepción y satisfacción 		
Bustos, J.	2010	Microcréditos y vulnerabilidad: una evaluación de impacto para el caso mexicano		<ul style="list-style-type: none"> Método de diferencia simple y doble con emparejamiento basado en puntaje de propensión 	<ul style="list-style-type: none"> El microcrédito no tiene un efecto significativo en el consumo de los hogares urbanos En los hogares rurales aumenta 34%

Fuente: Elaboración propia

La investigación más completa sería la realizada por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), debido a que contempla aspectos socioeconómicos y metodológicos. Por su parte, el estado con mayor producción de literatura sobre el tema es Baja California, en la cual se han desarrollado algunos estudios sobre el impacto tanto de la capacitación como del financiamiento; los resultados y metodologías se encuentran plasmados en el cuadro 8.

Cuadro 8. Estudios sobre el impacto de las microfinanzas en Baja California

Autor (es)	Año	Título	Programa	Descripción	Resultados
Ledesma, D., Mungaray, A. y Ocegueda, J	2008	Retornos del servicio social universitario en microempresas marginadas de México.	PIADMYPE	Mide el impacto de la educación superior sobre el nivel de ingresos de microempresarios marginados, a través del servicio social universitario.	Impacto positivo y de significancia aceptable. El impacto de la asistencia sobre el rendimiento económico de la microempresa es de .08%.
Guzmán, S.	2013	Impacto de la política de financiamiento a microempresas de B.C.	Gobierno del Estado	Mide el impacto del microcrédito sobre el empleo y el monto del crédito.	Relación positiva entre las variables: mayor monto del crédito, mayor empleo.
Ruiz, C.	2013	Evaluación de impacto Fondo B.C.	Fondo B.C.	Mide el impacto del financiamiento en rubros como empleo, remuneración, ventas e ingresos	Impactos positivos en todos los rubros considerados.

Aguilar, J. y Moctezuma, P.	2014	Evaluación del impacto de la política pública de apoyo a microempresas de base social y fomento al empleo en Baja California durante el periodo 2009-2012	Programa de capacitación y asistencia para el desarrollo microempresarial	Mide el impacto del financiamiento y la capacitación sobre el empleo y las ventas	Incremento en ventas y empleo.
Taxis, M. y Ramírez, M.	2014	Evaluando la asistencia técnica microempresarial: un enfoque desde el aprendizaje empresarial	Programa de asistencia de la UABC-Gobierno del Estado de B.C.	Evalúa el desempeño de las microempresas por medio de la curva de aprendizaje	54 por ciento muestra evidencia de un proceso de aprendizaje.

Fuente: Elaboración propia

En ellos se han obtenido impactos favorables en los beneficiarios de la región, desde incremento en las ventas, el empleo hasta en factores de rendimiento económico y procesos de aprendizaje.

IV. Metodología y fuentes de información

La importancia de realizar una evaluación del impacto de los SADM sobre los niveles de pobreza de los microempresarios en México, se resalta al recordar cómo en los capítulos previos al analizar la relación entre pobreza y microempresas, se observó que un grupo importante de este tipo de unidades económicas se concentraba en los cuadrantes localizados por debajo de las líneas de bienestar. En ese sentido, nació la necesidad específica de proporcionar evidencia sobre el tipo de efecto y la magnitud en que el financiamiento formal como sinónimo de microcrédito y la capacitación como una innovación microfinanciera, donde se va más allá de la exclusiva asignación de un crédito, producen sobre los niveles de bienestar de los grupos microempresariales apoyados. En consecuencia, en los apartados siguientes se muestra evidencia en ese sentido.

4.1. Evaluación contrafactual del SADM sobre el bienestar

En esta sección se utilizó la base de datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), aplicada por INEGI (2012) para medir el impacto que el financiamiento formal y/o la capacitación tienen sobre el nivel de bienestar de los microempresarios que recibieron este tipo de apoyo durante el año 2012.

La elección de la fuente y el periodo se vio motivada porque la ENAMIN, contiene una base de datos completa sobre microempresas en México, la cual brinda información descriptiva sobre los microempresarios (edad, sexo, estado civil), salario, indica si fue apoyada financieramente y la fuente del crédito; además, es posible identificar a los individuos que recibieron capacitación. Aspectos que permitieron realizar una evaluación con las siguientes características:

a) Generalidades

Principalmente, la investigación nació del supuesto de enfoque contingente, cuya teoría se basa en la idea de que las microfinanzas generan impacto directo sobre la pobreza, por medio de la focalización del microcrédito hacia los grupos vulnerables;

pero también un impacto indirecto, a través de la inclusión financiera. En consecuencia, se consideró dentro del análisis a todo aquel microcrédito que fue otorgado por el sector financiero formal, para valorar dicho enfoque; es decir, que sin importar el objetivo de la asignación del crédito productivo, este incide sobre la pobreza, ya sea directa o indirectamente.

Por otra parte, atendiendo el tema de las evaluaciones, estas siguen un proceso y se clasifican, en orden de objetivos en: evaluaciones de necesidad, cuyo propósito es responder a las interrogantes básicas relacionadas con el origen del programa; las evaluaciones teóricas supone un análisis de la literatura; las evaluaciones de procesos, son aquellas que revisan si los programas han funcionado como se diseñaron originalmente.

Las últimas dos evaluaciones se enfocan en obtener respuesta sobre los resultados del programa: las evaluaciones de impacto, pretenden proporcionar respuestas en alusión a si un programa ha cumplido o no con sus objetivos y en qué magnitud lo ha hecho; y las de costo-efectividad, ponen en perspectiva los programas al contrastarlos con los resultados obtenidos por las otras alternativas al problema que atienden (Levy et al., s.f.a). Por consiguiente, como segundo elemento, la investigación se centró en el desarrollo de una evaluación de impacto, es otras palabras, se buscaba identificar si los apoyos SADM cumplieron con el objetivo de reducción de la pobreza y en qué proporción lo hicieron.

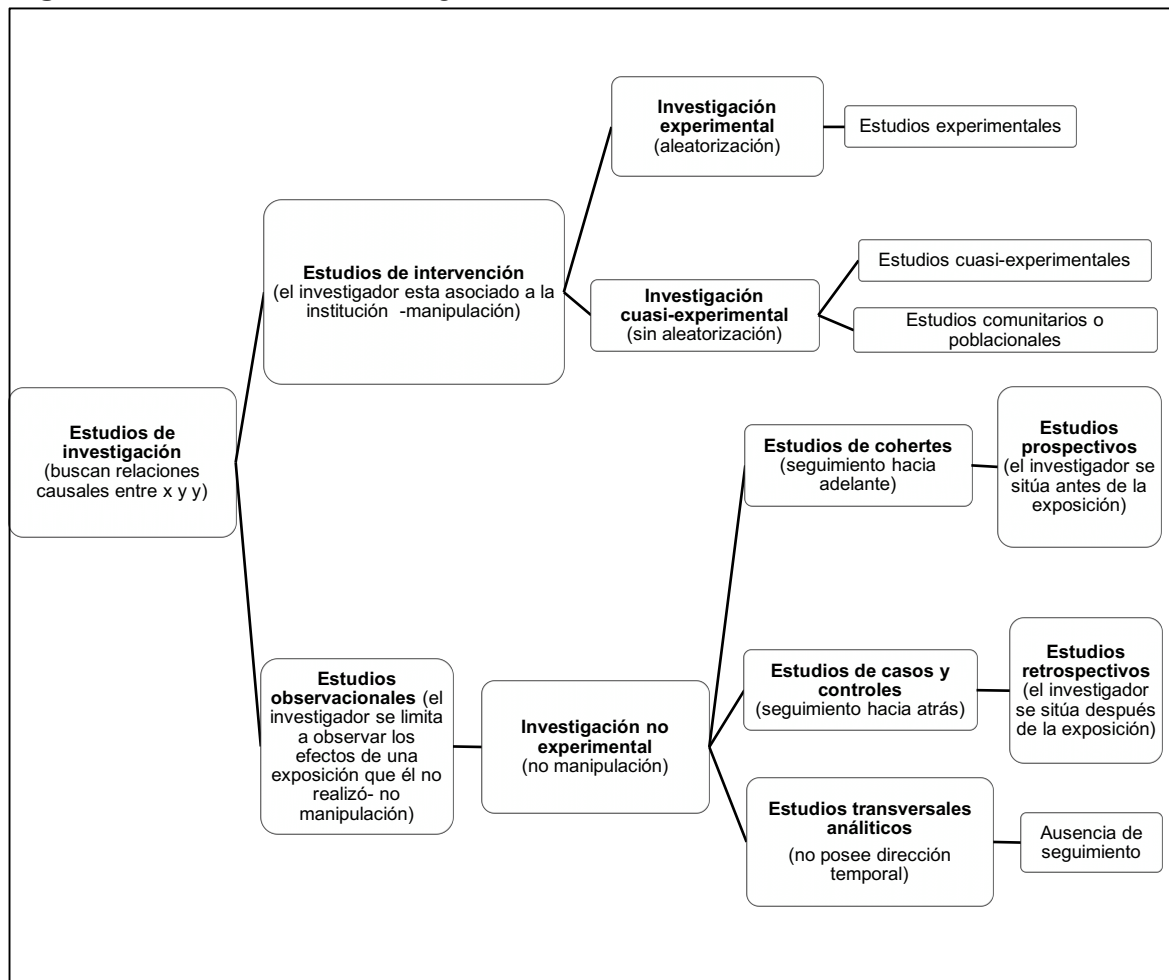
Sin embargo, esta evaluación resulta compleja porque en ella se deben considerar las diferencias entre qué ocurrió y qué habría ocurrido si el beneficiario del programa no hubiera obtenido el apoyo. Desafortunadamente, esto no puede observarse, por lo que es necesario replicar o construir un contrafactual (Levy y Cooper, s.f.).

The concept of counterfactual causality, (...) draw upon the assumption that causality takes the form of a comparison between the outcome of a unit when

ausencia de apoyo. Los microempresarios se agruparon en dos grupos, el de tratamiento y el grupo control (contrafactual), es decir, uno que no haya sido afectado por la intervención pero que mantenga características similares al grupo participante (Ídem, s.f.).

Por último, la clasificación de los distintos estudios de investigación que se muestra en la figura 10, permite explicar con mayor claridad el tipo de análisis que se realizó en este caso: un estudio observacional, no experimental, de transversalidad analítica. Es decir, a partir de la información concentrada en la ENAMIN, se realizó una evaluación de impacto en ausencia de seguimiento y participación en la asignación de los SADM.

Figura 10. Estudios de investigación



Fuente: Elaboración propia con información de Lacalle y Rico (2007)

b) Base de datos

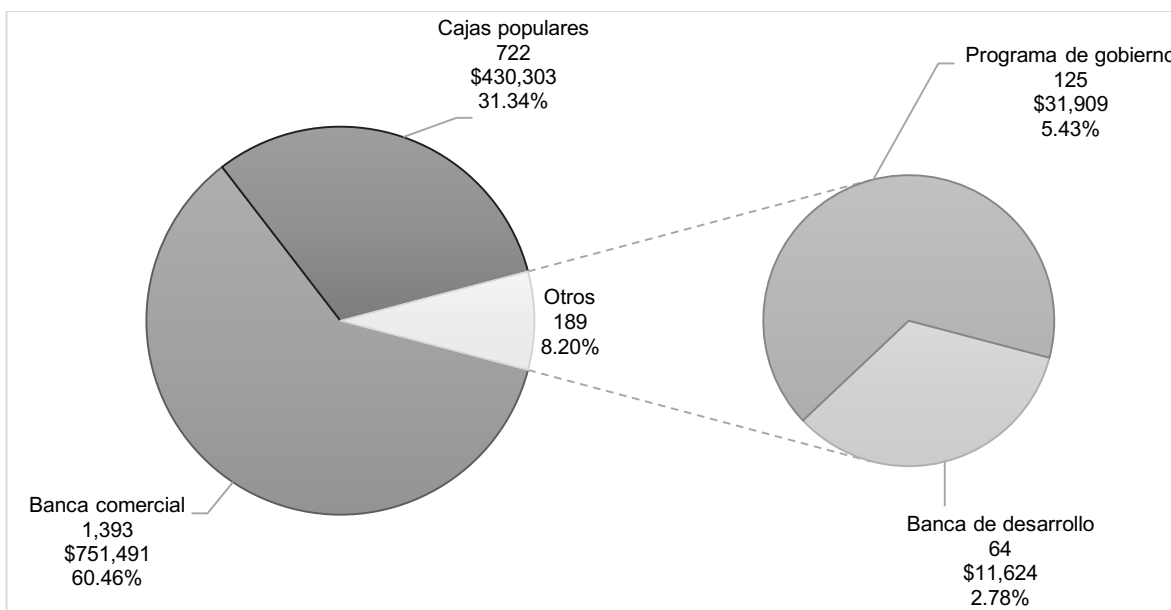
La homogenización de la base de datos de ENAMIN, se vio provocada porque los resultados de la encuesta se encontraban desglosados en cinco archivos diferentes. Es así que, a partir de distintos criterios de identificación de los individuos, y de la elección de las variables que se consideraban serían necesarias para el análisis, se realizó la homologación (homologar.do) de los archivos, por lo tanto, la base final fue db3.dta¹.

Posteriormente, el archivo original (db3.dta) permitió generar tres bases de datos nuevas: (1) financiamiento2012.dta, donde se contempla a todos aquellos microempresarios que solicitaron un crédito a las fuentes de financiamiento formal; (2) capacitacion2012.dta, integrada solo por los microempresarios que recibieron entrenamiento; (3) desarrollomicro2012.dta, la cual contempla a las microempresas que obtuvieron apoyo, tanto en forma de crédito como en capacitación.

La figura 11 muestra la composición de la base de datos a partir del criterio de financiamiento, donde los individuos se agruparon en dos bloques: el grupo control y el tratamiento. El primero subgrupo, se conforma por los 19,733 microempresarios que no recibieron financiamiento; y el segundo, por los 2,304 participantes, es decir, todos aquellos individuos que durante este periodo recibieron un crédito por parte de las siguientes instituciones: banca comercial, banca de desarrollo, programa de gobierno o caja popular.

¹ Los archivos .do y .dta, mencionados en el documento, se encuentran disponibles en el disco.

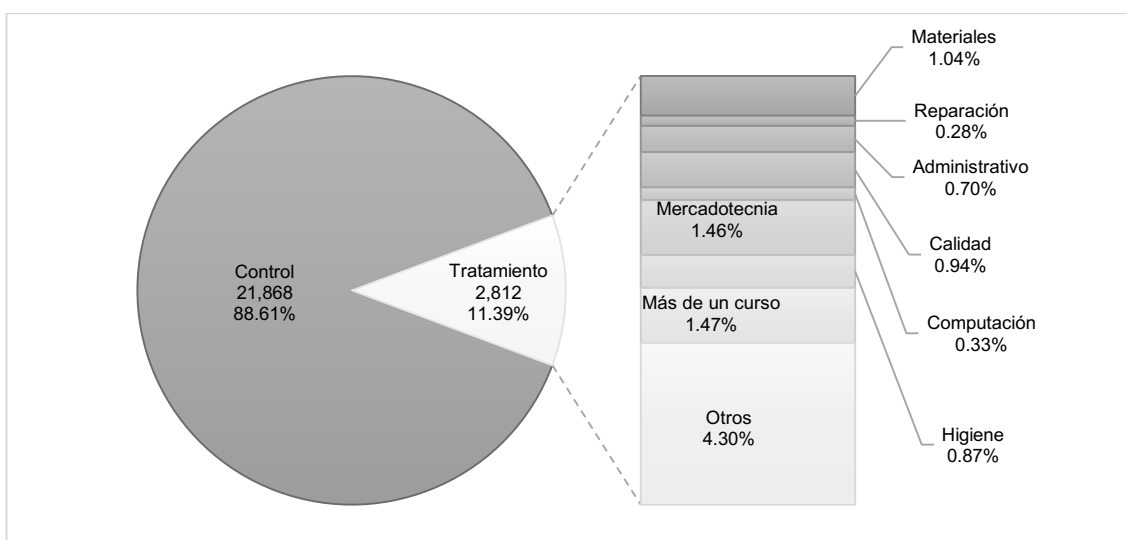
Figura 11. Financiamiento formal en México, 2012



Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012. Notas: n= 2,304.

En la figura 12, es posible localizar a un 12% de microempresas que recibieron capacitación durante 2012, donde las principales temáticas fueron manejo de materiales y mercadotecnia.

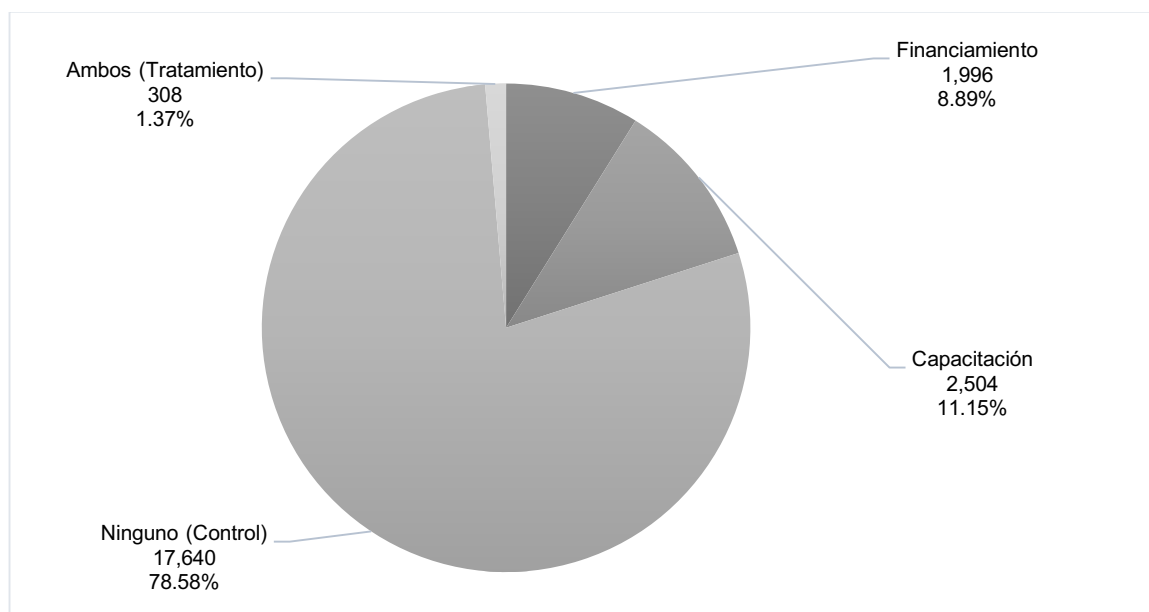
Figura 12. Capacitación a microempresarios, 2012



Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012. Notas: n= 24,680

La figura 13 concentra a aquellos grupos de microempresas que recibieron los dos tipos de SADM; donde se identifica a una minoría de ellas en este segmento (1.37%).

Figura 13. Capacitación más financiamiento, 2012



Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012

c) Metodología

El primer paso fue determinar los grupos de control y tratamiento, los cuales fueron seleccionados según la ausencia o presencia del tratamiento (financiamiento, capacitación o financiamiento más capacitación). Posteriormente, se desarrolló un análisis de los datos usando el método de *Propensity Score* (PS), el cual estima una probabilidad condicional de recibir un tratamiento dadas las características pre-tratadas X , la definición matemática del mismo se encuentra en la ecuación 1:

$$p(X) = \Pr\{D = 1|X\} = E\{D|X\} \quad (1)$$

Donde $D\{0,1\}$ es una variable binaria en la que los microempresarios con acceso al SADM toman el valor de 1 y quienes no fueron beneficiados se indican con un

valor de 0. X es un vector multidimensional de características pre-tratadas de los microempresarios. Esta metodología reduce el sesgo en las estimaciones del impacto del programa (UNAM, 2009).

Para obtener el efecto del tratamiento, se determinó la fórmula 2, es decir, el *Average Treatment Effect* (ATE) que se puede definir como la diferencia entre los resultados de las observaciones tratadas (y_1) y controladas (y_0) (Katchova, 2013), cuya variante simplificada se encuentra en 2.1:

$$\Delta = y_1 - y_0$$

$$ATE = E(\Delta) = E(y_1|x, D = 1) - E(y_0|x, D = 0) \quad (2)$$

$$ATE = m_1(x) - m_0(x) \quad (2.1)$$

Asimismo, se estimaron dos parámetros adicionales, definidos como *Average Treatment Effect on the Treated* (ATET), ecuación 3; y *Average Treatment Effect on Untreated* (ATENT), ecuación 4 (Cerulli, 2015):

$$ATET = E(y_i - y_0|D = 1) \quad (3)$$

$$ATENT = E(y_i - y_0|D = 0) \quad (4)$$

El ATET se calculó con la submuestra de solo unidades tratadas y ATENT con las de control o no tratadas. El siguiente paso fue estimar el ATE basados en la selección observable a través de los siguientes métodos:

- *Regression – Adjustment* (RA): “only use the potencial outcome means to recover ATEs and does not use the propensity-score [solo usa las medias de resultado potencial para recuperar los ATE y no usa el puntaje de propensión] (...) it is mostly base on an imputation logic, where imputation can be performed in various ways score [esta principalmente basada en una imputación lógica, donde esta se puede realizar de varias maneras] ” (Cerulli, 2015, p. 52), como se muestra la generalización en la ecuación 5.

Además, se basa en el supuesto de independencia condicional, lo que significa que se excluye la posibilidad de que el efecto de una unidad tratada afecte el resultado de otra. Específicamente, se utilizó *Control-Function Regression* (CFR) para determinar el ATE bajo la consideración de independencia (*Ídem, 2015*):

$$\widehat{ATE}(x) = \widehat{\alpha} + (x - \bar{x}) \widehat{\beta} \quad (5)$$

- *Propensity Score Matching* (MATCH) por medio de: *Nearest neighbor matching* que otorga a cada observación del grupo de tratamiento una observación del grupo control (Katchova, 2013). MATCH se especifica en la ecuación 6 (Cerulli, 2015):

$$\widehat{ATE}_M = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \{D_i [Y_i - \widehat{m}_0(x_i)] + (1 - D_i) [\widehat{m}_1(x_i) - Y_i]\} \quad (6)$$

- *Reweighting* (REW): reestablece el balance en la distribución de covariables si, la distribución de las variables consideradas en X se encuentran desbalanceadas, como consecuencia de la autoselección de los individuos o por el proceso de selección por la entidad de asignación; la fórmula general del estimador es (*Ídem, 2015*), donde ω indica la incorporación de *weights* (pesos) a la estimación:

$$\widehat{ATE} = \frac{1}{N_1} \sum_{i=1}^N \omega_1(i) \cdot D_i \cdot Y_i - \frac{1}{N_0} \sum_{j=1}^N (1 - D_i) \cdot \omega_0(j) \cdot Y_j \quad (7)$$

- *Doubly-Robust* (DR): aplica una regresión por medio de *reweighting* (ecuación 8.1 y 8.2) y estima el ATE a través de una *regression –adjustment* (ecuación 9). El planteamiento de $(y - \hat{a} - \hat{b}x)^2$, expresa los parámetros de la proyección lineal del vector generado por (1,x); incorporando así los estimares de la regresión de probabilidad inversa y la solución mínima de la regresión de población no ponderada. Esta combinación de métodos le proporciona robustez a la estimación del efecto en el grupo tratado (*Ídem, 2015*):

$$\min_{a_1, b_1} \sum_{i=1}^N \frac{D_i (y_i - a_1 - b_1 x_i)^2}{\hat{p}(x_i)} \quad (8.1)$$

$$\min_{a_0, b_0} \sum_{i=1}^N \frac{(1 - D_i) (y_i - a_0 - b_0 x_i)^2}{1 - \hat{p}(x_i)} \quad (8.2)$$

$$\widehat{ATE} = 1/N \sum_{i=1}^N [(\widehat{a}_1 - \widehat{b}_1 x_i) - (\widehat{a}_0 - \widehat{b}_0 x_i)] \quad (9)$$

d) Variables del modelo

Las variables que fueron contempladas para la evaluación se encuentran descritas en el cuadro 9. El vector de características x , se conformó por el siguiente conjunto de variables dicotómicas: (1) relacionadas con las características propias del microempresario: sexo (sex1) y edad de 21 a 31 (eda2); (2) con su nivel de preparación: estudios/nivel educativo (edu), educación básica (edub); (3) con su actividad: servicios (srvc) y comercio (comr); (4) con la formalidad de su microempresa: contabilidad (conta), seguridad social (cotiza), comprobante fiscal (fiscal), cotiza en IMSS (imss), cuenta con local para trabajar y local propio (local y localpr, respectivamente), realización de trámites gubernamentales antes y durante el desarrollo de las actividades empresariales (trinc y tprocl); asimismo, por las variables numéricas: edad (eda), trabajadores remunerados (trabr).

La variable de dependencia, o impacto (y) se estimó a partir de las *proxy* de pobreza por ingreso (dslbr) y pobreza por ingreso mínimo (dsbr). Al analizar el cuadro 9 se puede rescatarse que: el 51 por ciento de los microempresarios eran mujeres, un 86 por ciento se encontraban en 2012 en un rango de edad de 21 a 31 años y el 73 por ciento, contaba con educación básica.

Además, durante ese periodo, el 55% no contaba con seguridad social, el 85% no acudía a un contador profesional, un 79% no tenía local propio; asimismo, 76% de ellos no realizaban tramites antes de iniciar operaciones, contra un 88% que no lo

hizo en el proceso. A partir de ello, resalta la informalidad que se presenta en este grupo de unidades económicas (microempresas).

Cuadro 9. Descripción de variables

Código	Descripción	Carácter	Valor	f	%f
dslbr	Proxy de pobreza por ingreso: Diferencia entre el salario del microempresario y LB (real)	Pobreza por ingreso (Variable dependiente)			
dsbr	Diferencia entre el salario del microempresario y LBM (real)	Pobreza por ingreso mínimo (Variable dependiente)			
Comr	Actividad económica: Comercio	Comercio			
		No	0	14,976	60.68
		Sí	1	9,704	39.32
Conta	Acude con un contador o profesional para llevar sus cuentas	Contabilidad formal			
		No	0	20,867	84.55
		Sí	1	3,813	15.45
Cotiza	Cotiza o está inscrito en IMSS, ISSSTE, seguro popular o en otra institución	Seguridad social			
		No	0	11,158	45.21
		Sí	1	13,522	54.79
Eda	Edad del seleccionado	Edad	12 a 98		
Eda2	Rango de edad del seleccionado	Edad por rango			
		31 < Edad2 < 21	0	21,133	85.63
		21 a 31	1	3,547	14.37
Edu	Estudios	Nivel educativo			
		Ninguno y/ NS	0	1,224	4.96
		Preescolar	1	13	0.05
		Primaria	1	7,981	32.34
		Secundaria	1	6,466	26.20
		Preparatoria	1	3,637	14.74
		Normal	1	138	0.56
		Carrera técnica	1	1,533	6.21
Profesional	1	3,377	13.68		

		Maestría	1	278	1.13
		Doctorado	1	33	0.13
Edub	Educación básica:	Nivel educativo básico			
	Primaria, Secundaria,	No	0	6,596	26.73
	Preparatoria	Sí	1	18,084	73.27
Fiscal	Expide facturas a los clientes	Comprobante fiscal			
		No	0	22,687	91.92
		Sí	1	1,993	8.08
Imss	Cotiza o está inscrito en IMSS	IMSS			
		No	0	19,927	80.74
		Sí	1	4,753	19.26
Local	Cuenta con un local para trabajar	Local para trabajar			
		No	0	16,296	66.03
		Sí	1	8,384	33.97
Localpr	El local o vehículo en el que trabaja es propio	Local propio			
		No	0	19,361	79.45
		Sí	1	5,319	21.55
Sex1	Sexo del seleccionado	Sexo del seleccionado			
		Hombre	0	12,201	49.44
		Mujer	1	12,479	50.56
Srvc	Actividad económica:	Servicios			
	Servicios	No	0	15,154	61.40
		Sí	1	9,526	38.60
Trabr	Trabajadores que reciben un pago	Trabajadores remunerados	0-13		
Trinc	Realizó trámites ante una dependencia gubernamental antes de iniciar operaciones	Trámites iniciales			
		No	0	18,874	76.47
		Sí	1	5,806	23.53
Trproc	Realizó trámites ante una dependencia gubernamental durante las operaciones	Trámites en el proceso			
		No	0	21,645	87.70
		Sí	1	3,035	12.30

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012

Notas: n= 24,680; NS= No señalado

V. Discusión de los resultados

El *Propensity Score* requería la estimación de un modelo probit para emparejar los datos y hacerlo consistente, para ello se calcularon 3 modelos presentados en el cuadro 10, donde el primero se utilizó para identificar la probabilidad de obtener financiamiento, el segundo para la capacitación y en el tercero se incluyeron ambos SADM. Los resultados fueron estadísticamente significativos.

a) Resultados del modelo probit (vector $x'\beta$)

Los coeficientes del cuadro 10, indican que si el microempresario es mujer, cuenta con trabajadores remunerados y realizó trámites gubernamentales durante sus operaciones es más probable que tenga acceso a este tipo de apoyos financieros.

Cuadro 10. Modelo probit SADM. México, 2012

	Financiamiento		Capacitación		Financiamiento más capacitación	
	Coefficiente ^a	SE	Coefficiente ^a	SE	Coefficiente ^a	SE
Sex1	0.1944	0.0247	0.0884	0.0227	0.1848	0.0513
Edu ^b	0.1648	0.0624	0.7285	0.0859		
Trabr	0.0851	0.0118	0.0726	0.0102	0.1440	0.0191
Cotiza	0.1883	0.0238			0.2265	0.0508
Eda	-0.0084	0.0009			-0.0139	0.0019
Tproc	0.1822	0.0357	0.2421	0.0313	0.4593	0.0625
Local	0.1802	0.0256				
Comr	0.2212	0.0244				
Conta			0.3844	0.0355		
Eda2			0.2183	0.0293		
Fiscal			0.3839	0.0429		
Localpr			-0.1422	0.0276		
Imss			0.1676	0.0262		
Edub					-0.2441	0.0522
Trinc					0.2974	0.0555
Srvc					0.2239	0.0496
Constante	-1.4618	0.0814	-2.1909	0.0865	-1.8842	0.1060
n	22,037		24,680		17,948	
P-valor	(0.000)		(0.000)		(0.000)	

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012

Notas: SE= Error estándar; ^a P> |z|= 0.000; ^b P> |z|=0.0008

Los resultados anteriores contrastan con los obtenidos en el cuadro 9, ya que se da muestra de una limitante en el acceso a este tipo de servicios; es decir, si se considera que el 88 por ciento de los microempresarios no realizan trámites durante sus operaciones y aproximadamente, el 85 por ciento no cuenta con trabajadores remunerados, eso significa que es probable que un grupo importante quede excluido de los SADM y por lo tanto, presente restricción de liquidez y capital humano.

Por su parte, los efectos marginales más representativos de los modelos probit (cuadro 11) se pueden interpretar de la siguiente manera: Si un microempresario es mujer, cuenta con seguridad social (cotiza), realiza trámites durante sus operaciones para regularizar sus operaciones, cuenta con un local y se dedica al comercio cuenta con una probabilidad mayor de obtener financiamiento en un 3%.

Cuadro 11. Modelo probit con efectos marginales: SADM. México, 2012

	Financiamiento		Capacitación		Financiamiento más capital	
	dy/dx ^a	SE	dy/dx ^a	SE	dy/dx ^a	SE
Sex1	0.0333	0.0042	0.0156	0.0040	0.0055	0.0015
Edu ^b	0.0256	0.0087	0.0827	0.0053		
Trabr	0.0146	0.0020	0.1281	0.0018	0.0043	0.0006
Cotiza	0.0320	0.0040			0.0067	0.0015
Eda	-0.0014	0.0001			-0.0004	0.0001
Trproc	0.0342	0.0073	0.0478	0.0068	0.0211	0.0041
Local	0.0322	0.0047				
Comr	0.0393	0.0045				
Conta			0.0797	0.0085		
Eda2			0.0424	0.0062		
Fiscal			0.0822	0.0109		
Localpr			-0.0238	0.0044		
Imss			0.0315	0.0052		
Edub					-0.0084	0.0021
Trinc					0.0110	0.0025
Srvc					0.0072	0.0017

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN, 2012

Notas: SE= Error estándar; ^a P> |z|= 0.000; ^b P> |z|=0.0003

Si el microempresario tiene trabajadores remunerados su probabilidad de recibir capacitación aumenta en un 12%, si ha recibido educación básica, emite facturas y cuenta con un contador profesional es 8% más probable. Por su parte, la probabilidad de obtener ambos SADM aumenta en un 2% si ha realizado trámites durante el desarrollo de su actividad empresarial.

Los modelos probit , expuestos previamente, muestran evidencia de barreras en el acceso a SADM, debido a que las interpretaciones de los coeficientes indican que se requiere formalidad para que las probabilidades de obtener estos servicios incrementen.

Para respaldar el argumento anterior, si se retoman las frecuencias del cuadro 9, en relación a variables relacionadas con la formalidad se recordará que: un 84% no cuenta con servicios de contabilidad profesional, 88% no ha realizado trámites durante el proceso empresarial, 91% no emite comprobantes fiscales, 76% no realizó trámites al iniciar su actividad económica, el 66% no tiene un local propio, y aun cuando el 54 por ciento de los microempresarios cotiza, solo el 19% lo hace en IMSS. Es decir, la mayoría de ellas presentan señal de ser microempresas informales.

Por su parte, Armendáriz y Morduch (2011) indican que:

“En general, las fuentes comerciales de financiamiento sólo son accesibles a los prestamistas que han demostrado que ellos a su vez pueden obtener ganancias y con frecuencia los prestamistas llegan a obtener la rentabilidad aumentando las tasas de interés sobre sus préstamos o sirviendo a los clientes en mejor situación que pueden solicitar préstamos más grandes y más rentables” (p. 43).

El planteamiento que rescatan los autores va en lógica con los debates sobre la comercialización de las microfinanzas, y aun cuando no es conclusivo, en los datos

sobre México, se muestra evidencia de la presencia del argumento anterior, ya que se ha identificado, en los datos obtenidos por INEGI (2012), que los montos de los préstamos e intereses se encuentran en promedio en \$591,249 y \$826,825 pesos, respectivamente. Por su parte, los créditos fueron otorgados principalmente por instituciones financieras que buscan rentabilidad económica, las más populares fueron: Banco Azteca, Compartamos Banco y las cajas populares.

En conclusión, la informalidad que caracteriza a la mayoría de las microempresas en México, la preferencia de estas instituciones de financiamiento por apoyar a empresas más rentables y su propia búsqueda de beneficio económico, pone a las microempresas en desventaja en el acceso a SADM's. Hecho que va en sintonía con lo que había sido planteado en capítulos anteriores, cuando se hablaba del círculo vicioso al que se enfrentan este tipo de unidades económicas.

b) Contraste de hipótesis

La hipótesis de SADM considerando exclusivamente el financiamiento formal se rechaza, debido a que los resultados de ATE del cuadro 12 permiten inferir que este tiene un impacto negativo sobre la pobreza por ingreso.

En otra interpretación, el diferencial entre salario, línea de bienestar (dslbr) y línea de bienestar mínimo (dsbr) es menor por 5 al contrafactual; el efecto que el financiamiento genera en el bienestar de los microempresarios es inverso a lo esperado. La probabilidad de no alcanzar a cubrir las necesidades básicas se reduce a partir del acceso al financiamiento.

Es posible que el desconocimiento sobre las tasas de interés, las penalizaciones por mora y los altos costos de sus préstamos como consecuencia de la falta de garantías en la industria de microfinanzas comercializadas en México (Carrillo, 2009), hayan tenido una incidencia sobre los resultados expuestos en el cuadro 12.

Cuadro 12. Comparación de ATE, ATET y ATENT del financiamiento formal sobre pobreza por ingreso. México, 2012

	dsbr			dslbr		
	ATE	ATENT	ATET	ATE	ATENT	ATET
RA						
DIM						
<i>Difference-in-means</i>	-5.27			-2.87*		
CFOLS1						
<i>Coefficient of D in an Ordinary Least Squares with homogeneous response to treatment status</i>	-4.60			-3.05*		
CFOLS2						
<i>Coefficient of D in an Ordinary Least Squares with heterogeneous response to treatment status</i>	-4.60	-4.52 (0.62)	-5.23 (0.75)	-3.04*	-3.07*	-2.25
MATCH						
NNMATCH	-5.15			-4.78		
<i>Nearest-neighbor matching estimator</i>	(0.89)			(2.35)		
REW						
IPW	-4.99			-5.36		
<i>Inverse-probability weighting</i>	(0.89)			(2.03)		
DR						
AIPW	-5.01			-5.65		
<i>Augmented inverse-probability weighting</i>	(0.73)			(1.97)		

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN (2012). * No significativo

En una reinterpretación de lo expuesto previamente, la adquisición de un crédito sujeto a altas tasas de interés, que llevan implícitos los costos de transacción; los cuales han sido justificados por el riesgo moral y la selección adversa. La posibilidad de caer en impagos si se trata de microempresas pobres donde en ocasiones el crédito se destina para cubrir imprevistos en el hogar. Así como la naturaleza de rendimientos decrecientes en el capital, tienen una incidencia negativa sobre el bienestar de los microempresarios.

Por su parte, la hipótesis de SADM contemplando únicamente la capacitación, se acepta, ya que los ATE del cuadro 13 indican que este apoyo tiene un impacto positivo sobre la pobreza por ingreso.

Cuadro 13. Comparación de ATE, ATET y ATENT de la capacitación sobre pobreza por ingreso. México, 2012

	dsbr			dsibr		
	ATE	ATENT	ATET	ATE	ATENT	ATET
RA						
DIM	1.90			1.76		
CFOLS1	0.98*			0.88*		
CFOLS2	0.98*	0.63*	2.36	0.88*	0.52*	2.20
MATCH						
NNMATCH	2.21			1.92		
	(0.88)			(0.86)		
REW						
IPW	2.47			2.30		
	(0.87)			(0.86)		
DR						
AIPW	2.45			2.31		
	(0.86)			(0.86)		

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN (2012). * No significativo

Los resultados del cuadro 13, indican que la capacitación genera un impacto positivo en el bienestar de los microempresarios y esto posiblemente esté relacionado con lo mencionado por Bekerman (2009): “si los microempresarios están más capacitados podrán mejorar sus negocios, hacerlos más fuertes e incrementar sus ingresos, lo cual disminuye los riesgos de que entren en mora o atrasos en sus pagos” (p.530); asimismo, aquellas microfinancieras que proporcionan capacitación tienen una importante vinculación entre sus objetivos económicos y sociales. Sumando a ello, que el capital humano está relacionado con la presencia de rendimientos crecientes.

La hipótesis de SADM, considerando ambos tipos de apoyos (financiamiento y capacitación), se rechaza; esto a partir de los indicadores de ATE del cuadro 14, los cuales se interpretan como un impacto negativo sobre la pobreza por ingreso.

Cuadro 14. Comparación de ATE, ATET y ATENT del financiamiento y la capacitación sobre pobreza por ingreso. México, 2012

	dsbr			dsibr		
	ATE	ATENT	ATET	ATE	ATENT	ATET
RA						
DIM	-2.60*			-2.87*		
CFOLS1	-2.80*			-3.04*		
CFOLS2	-2.80*	-2.82*	-4.57	-3.04*	-3.07*	-4.70
MATCH						
NNMATCH	-4.68			-4.78		
	(2.38)			(2.36)		
REW						
IPW	-5.02			-5.36		
	(2.04)			(2.03)		
DR						
AIPW	-5.31					
	(1.98)					

Fuente: Elaboración propia con información de ENAMIN (2012). * No significativo

El efecto negativo de la conjugación de financiamiento y capacitación sobre el bienestar de los microempresarios, indica que los beneficios obtenidos por la capacitación se ven absorbidos por el costo de corto plazo del financiamiento.

Mientras que la capacitación en mercadotecnia y manejo de materiales probablemente incide a corto plazo sobre las ventas y esto a su vez ayuda en el incremento del ingreso, sinónimo de aumento del bienestar económico de los microempresarios; impactando sobre la eficiencia de los costos. El financiamiento afecta el desempeño de la empresa ante la presión de los pagos del crédito, la posible presencia de mora ante su naturaleza de informalidad y pobreza; asimismo, en el corto plazo el costo del capital no permite que las microempresas alcancen la escala mínima eficiente.

VI. Conclusión

La presente investigación mostró que las microempresas mexicanas están ligadas a la pobreza (ver apéndice), se definen principalmente por su informalidad, se encuentran expuestas a una trampa de pobreza ocasionada por el círculo vicioso de la exclusión financiera: microempresa pobre e informal, alta probabilidad de no obtener financiamiento o capacitación, restricción de liquidez y capital humano, así que la empresa no puede crecer y sigue en su estado de subsistencia.

La industria microfinanciera comercial tiene como objetivo prioritario la rentabilidad social y tiene predilección por las empresas con mayor potencial de crecimiento. En consecuencia, el sistema actual de otorgamiento de crédito ha desvirtuado la ideología original de las microfinanzas que era apoyar a la población en situación de pobreza con un objetivo de rentabilidad social que les ayude a mitigar su situación y no obtener excedentes financieros a partir de los esquemas crediticios; y eso pudo observarse en los resultados obtenidos en ATE ante los distintos SADM.

Al evaluar el financiamiento formal provisto por las actuales fuentes de microfinanciamiento formal, se puede ver un detrimento en el impacto al bienestar. Sin embargo, fue interesante identificar un efecto positivo generado por la capacitación ante el desarrollo de sus habilidades, aun a corto plazo; desafortunadamente, al analizar la conjugación de los SADM, se muestra que los beneficios se ven absorbidos por la desventaja de las condiciones de financiamiento actual.

Es así que, los programas de emprendimiento social que realizan las universidades y los organismos empresariales son de gran relevancia para cimentar las bases de una comunidad emprendedora exitosa, esto apoyado de políticas y programas gubernamentales (GEM, 2014). Teniendo en cuenta que estos programas proporcionan servicios para el desarrollo microempresarial, conjugando de esta manera (en mayor o menor medida), los servicios financieros y no

financieros propios de las microfinanzas (crédito, seguro, ahorro), así como otros servicios como capacitación y asistencia técnica; los cuales se enfocan en subsanar las restricciones de capital humano y las limitaciones en el acceso a nuevos mercados tan característicos de las microempresas de subsistencia. Estos últimos resultan de gran atractivo para potenciar el impacto de las microempresas como vehículos de crecimiento económico, al transformarlas en unidades más productivas y eficientes.

Es decir, se recomiendan nuevas alternativas a los organismos microfinancieros; programas que combinen objetivos económicos y sociales (inclusión financiera y búsqueda de alivio a la pobreza), que brinden dentro de su catálogo SADM: crédito a tasas de interés competitivas pero no excesivas, y capacitación en manejo del crédito, para la correcta gestión del financiamiento; en procesos productivos, para que puedan ser más eficientes más allá de su informalidad; manejo de materiales, mercadotecnia, entre otros.

Por otra parte, la evaluación tuvo limitaciones metodológicas debido a que no fue posible estimar los ATEs por tipo específico de financiamiento, ni hacer una diferenciación entre financiamiento formal e informal o entre las instituciones microfinancieras comerciales (tradicionales) y las nuevas innovaciones en la industria (emprendimientos sociales). El resultado en el impacto del desarrollo empresarial se estimó a partir de las empresas que recibieron capacitación y financiamiento independientemente de si lo habían recibido o no de la misma fuente.

Por ello, se recomienda para futuras investigaciones realizar una estimación más robusta en la cual se considere dentro del análisis valoraciones tipificadas con respecto al financiamiento, unificar los SADM según su fuente, contemplar como variable dependiente un indicador multidimensional sobre pobreza. Además, sería enriquecedor conocer la diferencia en el impacto entre microfinanzas tradicionales y microfinanzas como forma de emprendimiento social.

En conclusión, al retomar la analogía del inicio podría mencionarse que: sí, las microempresas necesitan financiamiento y capacitación, pero los resultados señalan que la dosis actual no es la adecuada, requiere ser ajustada y valorada nuevamente. Por lo tanto, la evidencia indica que sí los SADM tienen incidencia sobre el bienestar de los microempresarios, por lo tanto darles un correcto seguimiento es un factor necesario para que el impacto que generan sobre la pobreza sea el esperado.

Referencias bibliográficas

- Acs, Z. y Amorós, J. 2008. Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics* 31 (3): 305-322.
- Aguilar, J. y Moctezuma, P. 2014. Evaluación del impacto de la política pública de apoyo a microempresas de base social y fomento al empleo en Baja California durante el periodo 2009-2012. En Alejandro M., Natanael R. y Martín R. (Coord.), *Políticas públicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pp. 135-162). México: Editorial MAPorrúa.
- Arun, T., Imai, K. y Sinha, F. 2006. Does the microfinance reduce poverty in India? Propensity score matching based on a national-level household data. *Economic discussion paper*, The university of Manchester. Pp: 2-26.
- Armendáriz, B. y Morduch, J. 2011. *Economía de las microfinanzas*. México: FCE, CIDE. Trad. Reyes, R.
- Audretsch, D. 2001. Research issues relating to structure, competition, and performance of small technology-based firms. *Small Business Economics* 16: 37-51.
- Austin, J., Stevenson, H. y Wei-Skillern, J. 2012. Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?. *Revista de Administração-RAUSP*. 47 (3): 370-384.
- Benavides, M. y Mohedano, A. 2012. Linking women entrepreneurship with social entrepreneurship. En Miguel G. y Domingo R. (Editors) en *Women's entrepreneurship and economics: new perspectives, practices and policies* (pp. 53-72). E.U.A.: Springer.
- Bekerman, M. 2009. Microcréditos y capacitación. *Comercio exterior*, 59 (7): 523-533.
- Boltvinik, J. 2005. Satisfacción desigual de las necesidades esenciales en México. En Rolando C. y Carlos T. (Coord.) en *La desigualdad en México* (pp. 17-64). México: Siglo veintiuno editores.
- Boltvinik, J. 2013. Medición multidimensional de pobreza. América Latina de precursora a rezagada. *Revista sociedad y equidad* (5): 4-26.

- Bosman, N. Y Levie, J. 2009. *Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report 2009*. Global Entrepreneurship Research Association, Babson College, Universidad del Desarrollo y Reykjavik University.
- Bustos, J. 2010. *Microcréditos y vulnerabilidad: una evaluación de impacto para el caso mexicano*. Tesis de maestría (versión abreviada en español): Universidad de Chicago. Recuperado el 05 de Mayo de 2015 de: http://precesam.colmex.mx/images/secundaria/eventos/Desarrollo_rural/Documentos/2_Microcredito.pdf
- Carpintero, S. 1998. *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. España: DEUSTO. Pp. 57-89.
- Carrillo, I. 2009. *The commercialization of microfinance in Mexico: efficiency or exploitation?*. Master's of Arts: University of Kansas. Recuperado de: https://kuscholarworks.ku.edu/bitstream/handle/1808/6012/Carrillo_ku_0099M_10643_DATA_1.pdf;sequence=1
- Cerulli, G. 2015. *Econometric Evaluation of Socio-Economic Programs*. London: Springer.
- Chowdhury, A. 2009. Microfinance as a poverty reduction tool- a critical assessment. *Economic and Social Affairs*. DESA working paper no. 89.
- Consejo Nacional de Población (Conapo). 2011. *Índice de marginación por entidad federativa y municipio, 2010*. México: D.F.: CONAPO.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval). s.f. *Evaluación estratégica de la política pública de microcréditos del gobierno federal 2009-2012*. México, D.F.: CONEVAL.
- _____. 2010. *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*. México, D.F.: CONEVAL.
- _____. 2013. *Manual para el diseño y la construcción de indicadores. Instrumentos principales para el monitoreo de programas sociales en México*. México, D.F.: CONEVAL.
- _____. 2014. *Medición de la pobreza: bases de datos y programas de cálculo 2014*. Recuperado de

- http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Programas_BD_10_12_14.aspx
- _____. 2016. Pobreza en México. Recuperado de <http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezalInicio.aspx>
- _____. y El Colegio de México (CM). 2009. Diagnóstico de las políticas públicas de microcrédito del gobierno federal. Recuperado el 12 de Abril de 2015 de: http://www.coneval.gob.mx/informes/evaluacion/estrategicas/diagnos_microcredito.pdf
- Costa, F. 2006. *Duas faces da mesma moeda: Alcance e limites das microfinanças na luta contra a pobreza*. Tesis de maestría. Universidad de São Paulo.
- Curto, M. 2012. *Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social*. Cuaderno de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. No. 13. IESE Business School. Pp. 7-22.
- Diario Oficial de la Federación (DOF). 2009. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- Esquivel, E. 2007. *Impactos económicos y sociales de los programas de microcrédito*. Tesis de doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de http://oreon.dgbiblio.unam.mx/F/8PGKRA95FJT6T5VLCP35Q9RSNX5MIRYF9L32DSEABAM6SKBMDD-57644?func=find-b&request=Impactos+econ%C3%B3micos+y+sociales+de+los+programas+de+microcr%C3%A9dito&find_code=WTT&adjacent=N&local_base=TES01&x=52&y=17&filter_code_2=WYR&filter_request_2=&filter_code_3=WYR&filter_request_3=
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). 2014. Reporte nacional 2014 México. Tecnológico de Monterrey e Instituto de emprendimiento Eugenio Garza Lagüera.
- Gómez, M. 2006. *Introducción a la metodología de la investigación científica* (p. 51). Argentina: Editorial brujas.

- Hernández, F. 2003. Deuda informal. En *La economía de la deuda, lecciones desde México* [versión electrónica: 2014], (pp. 3535-4108). México: Fondo de Cultura Económica.
- Hickel, J.(2015, 10 de Junio). The microfinance desilusion: why really wins? [en línea]. The guardian. Sección Financial inclusion- Global Development Professionals Network. Recuperado el 09 de Febrero de 2016 de: <http://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2015/jun/10/the-microfinance-delusion-who-really-wins>
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). 2001. *El uso de indicadores socioeconómicos en la formulación y evaluación de proyectos sociales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). s.f. Módulo de condiciones socioeconómicas (MCS). Recuperado el 10 de noviembre de 2015 de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/modulos/mcs/>
- _____. S.f.2. Migración. Recuperado el 03 de abril de 2015 de: <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/migracion.aspx?tema=P>
- _____.2012. Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN). Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/modulos/enamin/2012/> <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/migracion.aspx?tema=P>
- _____. 2015. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE). Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default.aspx>
- Karnani, A. 2007. Microfinance misses its mark. *Stanford Social Innovation Review*. Stanford Graduate School of Business.
- Katchova, A. 2013. Propensity Score Matching. Recuperado el 02 de Noviembre de 2015 de: <https://docs.google.com/file/d/0BwogTI8d6EEiN3JrWUx3TXZ4dlU/edit>
- Kelley, D., Singer, S. y Herrington, M. 2015. 2015/16 Global report. Global Entrepreneurship Monitor.

- Lacalle, M. y Rico, S. 2007. *Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: una introducción a la metodología científica*. Colección cuadernos monográficos No. 9. España: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- Ledezma, D., Leyva, A., López, M. y Fong, E. 2002. Evaluación económica y financiera de microempresas. En Alejandro M. Francisco C. y María, S. en *Asistencia microempresarial a través del servicio social universitario* (pp.147-164). México: Biblioteca de la educación superior.
- Levy, D., Saavedra, J. y Cooper, R. (s.f.a). Impacto. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. Recuperado el 10 de Octubre de 2015 de: https://courses.edx.org/asset-v1:MITx+JPAL101SPAx+1T2015+type@asset+block/Slides_modulo_3_completo..pdf
- Levy, D. y Cooper, R. s.f. ¿Por qué evaluar el impacto? Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. Recuperado el 10 de Octubre de 2015 de: https://courses.edx.org/asset-v1:MITx+JPAL101SPAx+1T2015+type@asset+block/La_gran_pregunta...pdf
- Midgley, J. 2008. Microenterprise, global poverty and social development. *International social work* 51 (4): 467-479.
- Mungaray, A., Castellón, F., Ramírez, M., y Navarro, C. 2002a. Metodología y evaluación del PIADMYPE. En Mungaray A., Castellón, F. y Sánchez, M. (Coord.), en *Asistencia microempresarial a través del servicio social universitario* (Pp. 27-41). México: ANUIES.
- Mungaray, A., Sánchez, M., Castellón, F. 2002b. La importancia del servicio social universitario para el desarrollo microempresarial y comunitario. En Mungaray A., Castellón, F. y Sánchez, M. (Coord.), en *Asistencia microempresarial a través del servicio social universitario* (Pp. 15-26). México: ANUIES.
- Mungaray, A., Ramírez, M., y Fuentes, R. 2012. Asistencia técnica y desempeño microempresarial: la experiencia del programa de apoyo a las microempresas de base social en B.C. En Martín R. y Natanael R. (Coord.),

- El desarrollo microempresarial en Baja California: Enfoques para la construcción de una política pública* (pp. 17-34). México: Laredo Editores.
- _____, Escamilla, A., Ramírez, N. 2014a. Crisis, migración y estructura del empleo en Baja California en Políticas públicas para el desarrollo microempresarial. En Alejandro M, Natanael R. y Martín R. (Coord.), *Políticas públicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pp. 89-105). México: Editorial MAPorrúa.
- _____, Ramírez, N., y Ramírez, M. 2014b. Introducción. En Alejandro M, Natanael R. y Martín R. (Coord.), *Políticas públicas para el desarrollo microempresarial en Baja California* (pp. 5-13). México: Editorial MAPorrúa.
- _____ y Ramírez, M. 2015. Promoviendo la inclusión social y el empleo a través del emprendimiento y el desarrollo de microempresas en México. En Emilio H. y Martín R. (Coord.), *Bienestar y pobreza en América Latina: una visión desde la frontera norte de México* (pp. 141-172). México: Ediciones Once Ríos, S.A. de C.V.
- Orlando, M. y Pollack, M. 2000. Microenterprises and poverty: evidence from Latin America. Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Microenterprise Unit. Washington. D.C: 1-45.
- Ramírez, J. 1997. Mecanismos financieros para las pequeñas y medianas empresas (caso Nacional Financiera). En Leonel C. (Coord.), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas* (pp. 247-259). México: UNAM.
- Ramírez, M. y Ramírez N. 2012. Introducción al desarrollo microempresarial como base de una política pública. En Martín R. y Natanael R. (Coord.), *El desarrollo microempresarial en Baja California: Enfoques para la construcción de una política pública* (pp. 9-15). México: Laredo Editores.
- Ramírez, M., Mungaray, A. y Guzmán, N. 2009. Restricción de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y sociedad XXI* (44): 71-90.
- Reynolds, P., Hay, M. y Camp, S. 1999. Global Entrepreneurship monitor: 1999 Executive report. Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation.

- Rico, S. 2009. *Microcrédito social: una evaluación de impacto*. España: Fundación Caixa Catalunya.
- Rodríguez, V. 2010. Mapa del microfinanciamiento en México. En Verónica R. y David C. (Ed.), en *Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México* (pp. 19-62). España: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.
- Ros, J. 2013. *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. D.F.: El colegio de México. Pp. 35-51.
- Ruíz, C. 2013. *Evaluación integral de la política económica para la competitividad y el empleo de Baja California, 2008-2013*. México: GobBC y UABC.
- Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL). 2015. *Lineamientos de evaluación de las condiciones socioeconómicas de los hogares*. México, D.F.: SEDESOL.
- Sebstad, J., Neill, C. Barnes, C. y Chen, G. 1995. Assessing the impacts of microenterprise interventions: a framework for analysis. Center for Development Information and Evaluation, USAID Managing for results. *Working paper No. 7*.
- Stiglitz, J. 2012. ¿Justicia para todos? cómo la desigualdad está erosionando el imperio de la ley. En *El precio de la desigualdad* (256-257). México: Debolsillo.
- Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). 2009. *Evaluación del impacto 2009: Fondo de microfinanciamiento a mujeres rurales (FOMMUR). Reporte final*. México, D.F.: UNAM, Facultad de ciencias políticas y sociales.
- Wayne, E. (2014, 17 de octubre). La lucha contra la pobreza [en línea]. La jornada Sección Opinión. Recuperado el 5 de noviembre de 2015 de: <http://www.jornada.unam.mx/2014/10/17/opinion/023a1pol>
- Yunus, M. 2008. *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo* (pp. 9-127). España: Paidós.

Apéndice. Análisis probit de pobreza y microempresas. México, 2014

El modelo probit (1) se estimó a partir de la base de datos y los programas de cálculo de pobreza de coneval (2014):

$$P(Y = 1|x) = \phi(\beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \beta_kx_k) \quad (1)$$

Donde $\phi(z)$ es una función de distribución acumulada normal estándar; Y, la variable dicotómica dependiente, que toma valor de 1 si el individuo es pobre y 0 si no lo es (cuadro A1; se calculó un modelo probit, por cada tipo de pobreza).

Cuadro A1. Descripción de variables dependientes

Variable	Descripción	Valores
pobre	Pobre	1 Pobre 0 No pobre
pobre_m	Pobreza moderada	1 Pobre 0 No pobre
pobre_e	Pobreza extrema	1 Pobre 0 No pobre
vuln_car	Vulnerable por carencias	1 Vulnerable 0 No vulnerable
vuln_ing	Vulnerable por ingreso	1 Vulnerable 0 No vulnerable
vuln_car	Vulnerable por carencias	1 Vulnerable 0 No vulnerable
no_pobre	No pobre y no vulnerable	1 No pobre y no vulnerable 0 Pobre

Fuente: Elaboración propia con información de Coneval (2014)

Las variables independientes (x) se describen a continuación (cuadro A2):

Cuadro A2. Descripción de variables independientes

Variable	Descripción	Valores
Sexo	Sexo	1 Hombre 0 Mujer
Edad	Edad	12 a 96 años
Discapd	Discapacidad	1 Discapacidad 0 Sin discapacidad
Lengind	Habla lengua indígena	1 Habla lengua indígena 0 No habla lengua indígena
Zona	Región socioeconómica 1 (Chiapas, Guerrero y Oaxaca)	1 Pertenece a la región 1 0 No pertenece a la región 1
Autoemp	Autoempleo	1 Autoempleo 0 No es autoempleado
Micro1	Microempresa (1 a 10 trabajadores según el Diario Oficial de la Federación 2013)	1 Microempresa 0 No es microempresa
Serv	Tipo de actividad : servicios	1 Servicios 0 Otra actividad
comercio	Tipo de actividad: comercio	1 Comercio 0 Otra actividad
Ind	Tipo de actividad: industria	1 Industria 0 Otra actividad

Fuente: Elaboración propia con información de Coneval (2014)

Posteriormente, se calcularon los efectos marginales del probit por medio de $\frac{dy}{dx}$.

Cuadro A3. Probabilidad de que un autoempleado sea pobre. México, 2014

Variables	Pobreza		Pobreza moderada		Pobreza extrema		Vulnerable por ingreso		Vulnerable por carencia		No pobre y no vulnerable	
	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx
Hombre	-.059	-.024	-.083	-.032			.142	.013	-.049	-.018	.132	.026
Edad	-.005	-.002	-.003	-.001	-.005	-.001	.012	.001	-.002	-.001	.007	.001
Discapacidad	.208	.083	.129	.050	.219	.033					-.400	-.064
Hablante de lengua indígena	.580	.224	.149	.058	.700	.135	-.462	-.030	-.308	-.106	-.649	-.093
Región socioeconómica 1	.385	.152	.082	.032	.568	.101	-.439	-.030	-.145	-.052	-.444	-.071
Autoempleo	.206	.082	.151	.058	.164	.021	.181	.016	-.221	-.082	-.071	-.014
Actividad comercio											-.082	-.016
Actividad servicios	-.057	-.023	-.064	-.025								
Actividad industria	.184	.073	.072	.028	.241	.035	-.215	-.017			-.331	-.059
Constante	.004		-.107		-1.589		-2.459		-.077		-1.390	

Fuente: Elaboración propia con información de Coneval (2014). Nota: dx/dy= efectos marginales

El cuadro A3 indica que si la persona presenta discapacidad, es hablante de lengua indígena, pertenece a la región socioeconómica 1, es autoempleado, o se dedica a una actividad industrial, es *más probable* que sea pobre. Por otra parte, es *menos probable* que sea pobre si: es hombre, a mayor edad o su actividad es servicios. Los efectos marginales se interpretan como: las personas con discapacidad tienen 8.3% de mayor probabilidad de ser pobre, 22% si hablan lengua indígena, 15% si se ubican en Chiapas, Guerrero o Oaxaca, 8.2% si son autoempleados y 18% si son empresas con actividad industrial; contra un 5% de menor probabilidad de ser pobre si es hombre.

Cuadro A4. Probabilidad de que un microempresario sea pobre. México, 2014

Variables	Pobreza		Pobreza moderada		Pobreza extrema		Vulnerable por ingreso		Vulnerable por carencia		No pobre y no vulnerable	
	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx	Coef	dy/dx
Hombre	-.058	-.023	-.082	-.032			.143	.012	-.050	-.018	.132	.026
Edad	-.005	-.002	-.003	-.001	-.005	-.001	.012	.001	-.002	-.001	.007	.001
Discapacidad	.209	.083	.129	.050	.218	.033					-.401	-.065
Hablante de lengua indígena	.580	.224	.149	.058	.700	.136	-.462	-.030	-.308	-.106	-.649	-.093
Región socioeconómica 1	.385	.152	.082	.032	.568	.101	.439	-.030	-.144	-.051	-.444	-.071
Cuenta con microempresa	-.199	-.079	-.145	-.056	-.161	-.020	-.183	-.016	.216	.080	.069	.014
Actividad comercio											-.082	-.016
Actividad servicios	-.057	-.023	-.064	-.025								
Actividad industria	.184	.073	.072	.028	.241	.035	-.215	-.017			-.331	-.059
Constante	.206		.040		-1.426		-2.278		-.294		-1.460	

Fuente: Elaboración propia con información de Coneval (2014)

El cuadro A4 muestra que si la persona presenta discapacidad, es hablante de lengua indígena, pertenece a la región socioeconómica 1, o se dedica a una actividad industrial, es *más probable* que sea pobre. Por otra parte, es *menos probable* que sea pobre si: es hombre, a mayor edad, si tiene una microempresa o su actividad es servicios. Los efectos marginales indica que si el hogar cuenta con una microempresa es 19% menos probable que sea pobre multidimensional.

Cuadro A5. Efecto de la pobreza sobre la probabilidad de tener una microempresa o ser autoempleado. México, 2014

Variable	ATE	P0means	SE	z	P> z	95% Intervalo de confianza	
Microempresario	-0.070		0.008	-8.71	0.000	-0.085	-0.054
Pobre		0.303	0.006	53.86	0.000	0.292	0.314
No pobre		0.373	0.006	64.65	0.000	0.362	0.384
Autoempleado	0.072		0.008	9.01	0.000	0.057	0.088
Pobre		0.697	0.006	123.96	0.000	0.686	0.708
No pobre		0.625	0.006	107.92	0.000	0.613	0.636

Fuente: Elaboración propia con información de Coneval (2014)

El cuadro A5 indica que el coeficiente de ATE para microempresa es negativo y significativo, esto representa una disminución en la probabilidad de establecer una empresa de este tipo si la persona vive en una situación de pobreza. Por su parte, la estimación del resultado potencial de las medias expresa que, la probabilidad de contar con una microempresa cuando la persona es pobre se aproxima a un 30%, mientras que la probabilidad incrementa a 37% cuando no lo es. En conclusión, la pobreza tiene un impacto negativo en la creación de microempresas.

Asimismo, el cuadro anterior muestra que el coeficiente ATE es positivo y significativo para autoempleo, esto revela que la probabilidad de serlo aumenta como consecuencia de la pobreza. Además, la estimación del resultado potencial de las medias indica que, la probabilidad de ser autoempleado cuando el individuo es pobre es de 69%, contra una probabilidad 62% cuando no es pobre. En otras palabras, la pobreza tiene un impacto positivo en la generación de autoempleo.

