

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TRABAJO TERMINAL:
“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA MICROFINANCIERA”

Presenta

LM. FRANCISCO FERNANDO REYES ACEVES

Para obtener el **DIPLOMA** de:
ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA

Director de Trabajo Terminal:
DRA. LORETO MARÍA BRAVO ZANOQUERA

Mexicali, Baja California

Marzo 2019

RESUMEN

Actualmente México presenta graves problemas socioeconómicos, como la falta de empleo, los índices de pobreza, el atraso en las zonas rurales, la falta de oportunidades para los jóvenes, esto se debe a la exclusión financiera que actualmente existe en nuestro país, Provocando que las personas que no pueden acceder a los servicios financieros de la banca tradicional, tengan como única alternativa los créditos comerciales, casas de empeño o a financieras no reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores exponiéndose a ser explotados debido a sus tasas de interés son muy elevadas, el objetivo de este trabajo es investigar cuales son las áreas de oportunidad que actualmente existen en el mercado para la creación de una Micro financiera que apoye a las clases más necesitadas a salir adelante en sus proyectos o necesidades.

ABSTRACT

Currently, Mexico has serious socioeconomic problems, such as lack of employment, poverty and marginality indexes, backwardness in rural areas, lack of opportunities for young people, and much of this is due to the financial exclusion that currently exists in Mexico. The country, currently all those people who can not access the financial services of traditional banking have as their only alternative access to commercial bank loans, pawnshops or financial institutions that the only thing they do is to exploit them because their interest rates are very high, The objective of this work is to investigate what are the areas of opportunity that currently exist in the market for the creation of a Microfinance that supports the most needy classes to get ahead in their projects or needs.

INDICE

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes	6
1.2 Planteamiento del problema.....	7
1.3 Objetivos de la investigación.....	9
1.3 Preguntas de investigación.....	10
1.5 Justificación.....	11
1.6 Definición de términos.....	13

CAPÍTULO II. MARCO TEORICO CAPÍTULO III

2.1 Concepto de Inclusión Financiera en México.....	15
2.2 Concepto de Micro finanzas.....	16
2.3 Banca Social.....	17
2.3.1 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.....	18
2.3.2 Sociedades Financieras de Objeto Limitado.....	19
2.3.3 Sociedad Financiera Comunitaria.....	20
2.3.4 Sociedad Financiera Popular.....	23
2.3.5 Instituto Nacional de la Economía Social.....	25

CAPITULO III METODOLOGIA

3.1 Diseño de investigación.....	27
3.2 Población sujetos de estudio.....	27
3.3 Muestra	28

3.4 Instrumentos	28
3.5 Cuestionario.....	29
3.6 Procedimiento.....	30

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Gráficas.....	31
4.2 Análisis de Resultados.....	44

CAPITULO V. CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones y recomendaciones.....	48
5.2 Referencias.....	50

*“Los pobres son las personas bonsái.
La sociedad no les ha permitido el suelo auténtico.
Si les permites el suelo legítimo, oportunidades reales,
Crecerán tan alto como todos los demás.”*
— *Muhammad Yunus*

CAPÍTULO I.

INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

El inicio de las microfinancieras como lo describe la La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) en su portal tiene como origen en el año de 1976, cuando Mohammed Yunus al regresar a su natal Bangladesh después de cursar su doctorado en Economía en la Universidad Vanderbilt, de Nashville, Tennessee recorrió las calles atestadas de vendedores de artesanías y mendigos con peticiones de ayuda, ahí conoció Sofia, una mujer de 21 años, madre de tres hijos, que se ganaba la vida fabricando cestos de bambú. Yunus calculó que, si tan sólo ella tuviera 10 dólares para invertir en insumos, pagaría sus deudas, tendría capital de trabajo y, además, su propia fuente de empleo.

Acudió a bancos y al gobierno, pero ninguno ofreció ayuda: ¿Quién querría prestar dinero a quien no puede pagarlo? fue así como con ayuda de amigos e inversionistas se fundó GRAMMEN, la primera microfinanciera y actual ejemplo del emprendedurismo en el mundo.

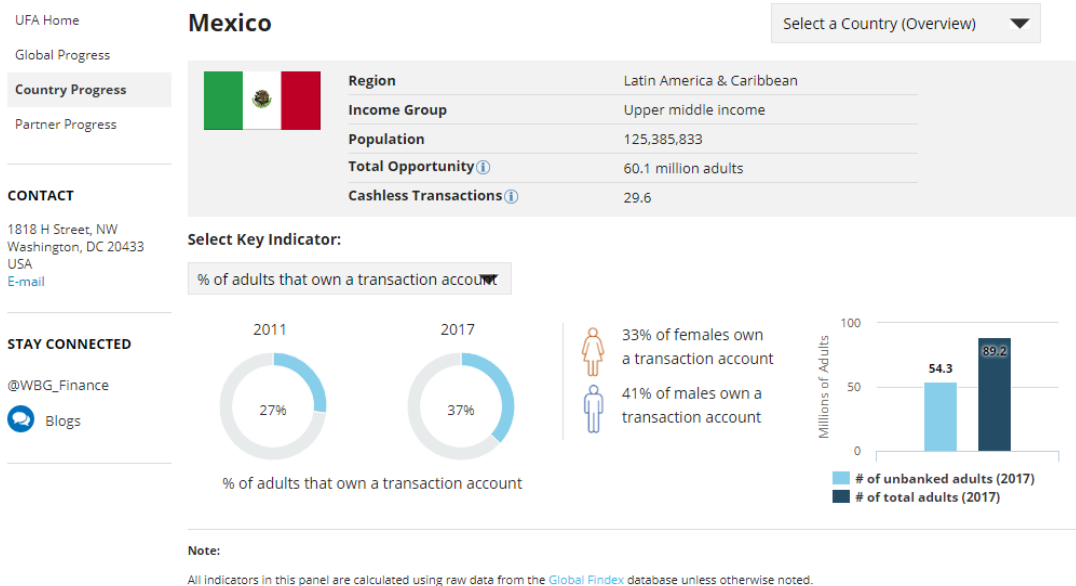
Según Duarte Ramírez M. (2011) “La crisis macroeconómica que vivió México -conocida luego como la “Crisis del Tequila”- tuvo consecuencias profundas que marcaron el desarrollo del país y en especial del sector financiero. La única alternativa de acceso a servicios financieros con que contaba la población eran las cajas de ahorro (el sector cooperativo mexicano) y otro tipo de instituciones que habían surgido en los noventa, propiciadas por diversos esfuerzos gubernamentales de reactivar la dinámica del crédito. Las cajas han jugado un papel fundamental, pues pasaron de agrupar alrededor de dos millones de asociados en el 2001, a tener hoy algo más de 4, 200,000. Aun teniendo acceso a servicios financieros a través de las cajas, a nivel de los hogares también se produjo una aguda desintermediación. Esto indujo a que en paralelo se generara un auge del crédito directo de compañías comerciales, siendo el caso más conocido el de Elektra, que luego dio lugar a la creación del Banco Azteca y, posteriormente, otras compañías comerciales siguieron el mismo ejemplo. Es Notable el auge de este tipo de instituciones financieras ya que en nuestro país existen muchas barreras para que las personas de escasos recursos accedan a los servicios financieros tradicionales, aunque muchas de estas instituciones Como se describirá en este estudio, no ayudan a combatir la pobreza sino al contrario, cobran tasas de interés desorbitantes haciendo que estas personas tengan que pagar su crédito hasta 5 veces más el capital inicial.

1.2 Planteamiento del problema

Muchos mexicanos no tienen acceso a la Banca tradicional, recurren a usar servicios financieros a alto costo, créditos prendarios y créditos de consumo que solamente solucionan sus problemas temporalmente, pero no los ayuda a disminuir o eliminar su pobreza sino al contrario destinan un alto porcentaje de sus ingresos para pagar las altas tasas de interés que estos instrumentos les genera. (Estudio Micro finanzas en México Elaborado por: Marulanda Consultores en colaboración con DAI México Pag 11)

Así como en Bangladesh, México presenta múltiples barreras para lograr que los servicios financieros sean accesibles para las clases sociales más necesitadas, según datos del Banco Mundial De acuerdo al estudio Acceso Financiero Universal se determinó que México es un País sumamente canalizado. Como se muestra en la figura 1 de la población mayor a 15 años solo el 37% tiene una cuenta bancaria cifra muy por debajo del promedio de América Latina. Esta situación es más notoria para las personas con menores ingresos, ya que dentro de 40% de la población más pobre, solo el 25.8 % tiene cuenta y el 5.2 accedió a un crédito por una institución bancaria el año pasado

Figura1



Banco Mundial Año 2017 <http://ufa.worldbank.org/country-progress/mexico>

México presenta múltiples barreras para lograr que los servicios financieros sean accesibles para las clases sociales más necesitadas a pesar de los grandes esfuerzos que ha hecho el gobierno Mexicano. Por lo que surge la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características y servicios que debe brindar una microfinanciera a las clases sociales que no tienen acceso a financiamiento?

Por eso en este estudio de factibilidad para la creación de una Micro financiera se deberá de tener en cuenta factores existentes en el mercado, el aprovechamiento efectivo de área de oportunidad que se Presenta, y un producto acorde a necesidades de las clases sociales vulnerables

1.3 Objetivos de la investigación

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microfinanciera en la ciudad de Mexicali Baja California.

Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de campo que permita establecer la demanda potencial y las estrategias adecuadas para el mercado para el establecimiento de una Microfinanciera en Mexicali.

2.-Investigar las necesidades actuales de los clientes potenciales y las oportunidades del sector con el fin de definir las estrategias para la creación de la filosofía y las políticas de la posible microfinanciera.

3.-Determinar la posible localización de la microfinanciera en base a los índices de marginada de la Ciudad.

4.- Determinar las características y elementos para el diseño del producto y el servicio que se tendría que ofertar.

1.4 Preguntas de investigación

- “Cual sería el impacto que tendría en la sociedad, la creación de una nueva microfinanciera que no solamente busque el beneficio corporativo, sino que también impulse la inclusión financiera en la región? ”
- ¿Cuáles son las áreas de oportunidad que actualmente existen en el mercado para tener ventajas competitivas sobre las otras financieras?
- ¿Cuáles son las principales razones por las cuales, miles de mexicalenses no pueden acceder a los servicios financieros de las actuales micro financieras?
- ¿Mexicali reúne las condiciones para la creación de una Micro financiera que ayude a mejorar las condiciones económicas del sector de la población con mayor grado de marginación?

- ¿Con la Creación de una Micro financiera se podrá impulsar los proyectos de jóvenes, mujeres y adultos que actualmente no pueden acceder a las instituciones financieras tradicionales?

1.5 Justificación

Según el Foro Económico Mundial contar con servicios financieros a bajo costo podría ayudar a aliviar algunos de los problemas más desafiantes de nuestro tiempo como la pobreza extrema, el hambre, además de que promueven la igualdad de género, lo que permite el acceso a la salud, y genera crecimiento económico inclusivo.

Las micro finanzas son conocidas por su capacidad para estimular el autoempleo a través de la creación de microempresas que reducen la dependencia de los empleos asalariados informales y estimulan las oportunidades de empleo. En el sur de Asia y América Latina, las micro finanzas han dado a millones de mujeres rurales, dedicadas anteriormente en el trabajo doméstico, la oportunidad de ganar un sueldo de forma independiente y, a veces, hasta emplean a otros.

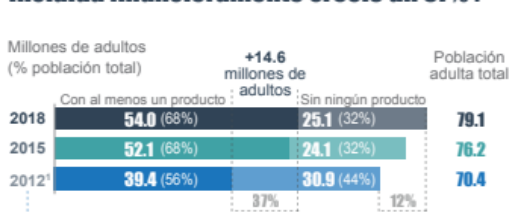
Según Chu, M. (2010). En cuatro décadas de desarrollo, desde sus primeros días como ONG hasta el presente, cuando los bancos especializados de la industria se han convertido en las organizaciones más rentables y solventes de sus respectivos sistemas financieros nacionales, las micro finanzas han demostrado el potencial de los negocios inclusivos, no sólo como oportunidades comerciales sino también como componentes del arsenal básico en la guerra contra la pobreza. En el proceso, más allá de la responsabilidad social empresarial, las microfinanzas muestran también que los negocios inclusivos como instrumentos de cambio social adquieren mayor fuerza cuando transforman una actividad con impacto social en un negocio capaz de generar retornos superiores. Es por eso la importancia de este estudio, porque al conocer la factibilidad de una Microfinanciera en nuestra región, acabaríamos con los rezagos que anteriormente en este estudio se han señalado.

Figura 2. Evolución de la inclusión Financiera en México

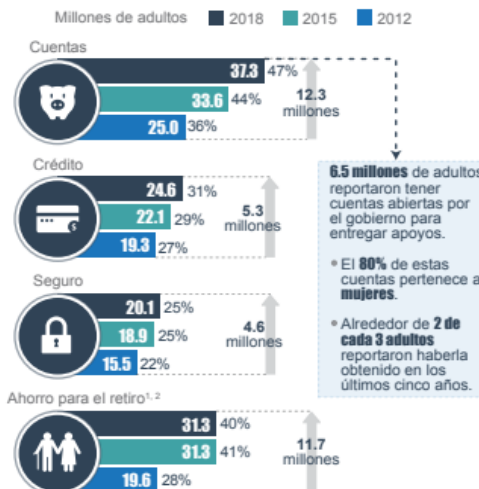
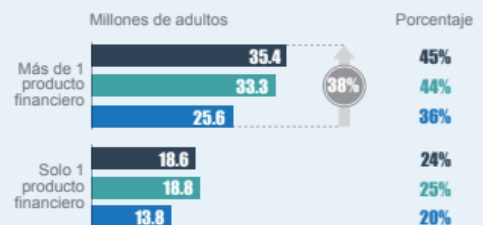
EVOLUCIÓN DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

Entre 2012 y 2018, la población adulta de 18 a 70 años creció 12% en tanto que la **población adulta incluida financieramente creció un 37%**¹.

El número de **adultos** con **cuentas, créditos, seguros y Afores** se **incrementó**.



El número de adultos con más de un producto financiero creció **9.8 millones de 2012 a 2018**.



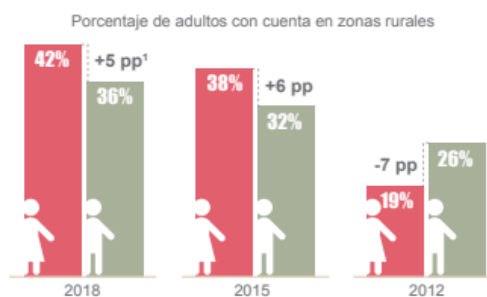
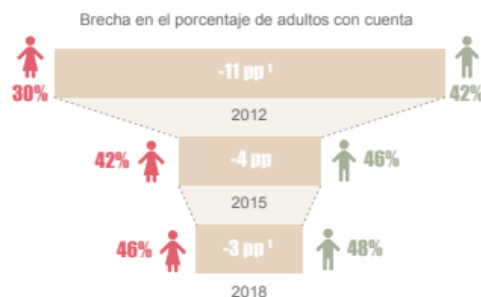
1. En 2012 solo se preguntó sobre la cuenta de ahorro para el retiro o Afore a las personas que al momento de la entrevista eran derechohabientes de servicios médicos como el IMSS o ISSSTE, entre otros, por lo que no se captó la información de toda la población como se hizo a partir de 2015, además de que la pregunta fue distinta.

2. Estas cifras difieren de los registros de la Consar debido a que muchos adultos desconocen que poseen una cuenta de ahorro para el retiro y, adicionalmente, la población objetivo de esta encuesta no abarca a toda la población, sino aquella de 18 a 70 años.

BRECHAS DE GÉNERO

La **brecha de género se ha reducido** a solo 3 puntos porcentuales (pp) en la tenencia de cuentas.

Las políticas públicas en zonas rurales han contribuido a la **inclusión financiera** de las **mujeres**.



No obstante, otro tipo de brechas se deben reducir:



Autonomía de decisiones sobre activos.

De los adultos casados o en unión libre que poseen al menos un activo:

40% de los hombres deciden solos sobre disponer de alguno de sus activos (venta, renta o préstamo).

27% de las mujeres deciden solas sobre disponer de alguno de sus activos (venta, renta o préstamo).

1. La diferencia del porcentaje de adultos con cuenta por sexo no concuerda debido al redondeo.

Reporte

Nacional

de

Inclusión

Financiera

<https://www.cnbv.gob.mx/inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%208.pdf>

1.6 Definición de términos

Inclusión Financiera

De acuerdo a la definición proporcionada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la “Inclusión Financiera” se define como “el acceso y uso de servicios financieros formales, bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población.

Microfinanzas Según Chu, M. (2010). Las micro finanzas son la variante más conocida y exitosa de los negocios inclusivos. Cuando el otorgamiento de servicios financieros de bajos montos a personas emprendedoras del sector informal de la economía se convierte en un negocio de rentabilidad superior, se hace posible que algo iniciado por organizaciones no gubernamentales, o personas y empresas filantrópicas se convierta en un componente efectivo del arsenal básico contra la pobreza..

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1 Concepto de Inclusión Financiera en México

De acuerdo a la definición proporcionada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la “Inclusión Financiera” se define como “el acceso y uso de servicios financieros formales, bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población. ”Existen muchas versiones sobre los beneficios que desbordan de la consolidación de la inclusión financiera, sin embargo, en palabras del Subgobernador del Banco de México, Manuel Sánchez González : – “La teoría y la experiencia internacional han corroborado con claridad que la inclusión financiera contribuyen al desarrollo económico y favorecen a la población. En particular, el acceso a los servicios bancarios permite a los individuos y las empresas cuidar su patrimonio, realizar eficientemente transacciones económicas, tomar decisiones de ahorro y financiar sus planes de consumo e inversión.”

En el caso de México, la inclusión financiera es un tema prioritario, especialmente al observar la información del Global Findex 2017, que lo ubica entre los siete países del mundo que concentran prácticamente la mitad de la población no bancarizada.

Durante los últimos años, el gobierno de la República a través del Consejo Nacional de Inclusión Financiera ha logrado que en un trienio se incorporaran 12,7 millones de personas a la banca, pasando de 39,4 millones en el año 2012 a 52,1 millones para el 2015. Además, en el 2016 se creó la Política Nacional de Inclusión Financiera, un instrumento de coordinación entre instituciones y autoridades del sistema financiero cuyo fin es permitir el acceso de servicios y productos financieros formales a la población. Sin embargo, todavía queda mucho camino por recorrer.

No obstante, se observan cuatro retos en cuanto a los canales de acceso. El primero de ellos es reducir el sesgo en la instalación de puntos de acceso dentro los municipios más poblados. A junio de 2015, el 82% de los municipios rurales no tiene una sucursal o corresponsal, 92% no cuenta con un cajero y 78% no tiene establecimiento alguno con TPV. Aunado a ello, el crecimiento del número de módulos de corresponsales se ha reducido en comparación con años previos e, incluso, en los municipios rurales, en transición y semiurbanos se redujo su presencia.

El segundo reto es avanzar en la ampliación de los servicios que se ofrecen en los canales, particularmente en el caso de los corresponsales. Por ejemplo, de los 78 comisionistas autorizados para operar, el 82% ofrece solo tres servicios; y en el caso del retiro en efectivo, la mayoría de los módulos del país no ofrece este servicio. El siguiente reto es reducir la desigualdad que se observa en materia de cobertura en las entidades federativas. La brecha entre la entidad con más TPV por cada 10 mil habitantes y la menor es superior a 10 veces. La brecha en cajeros es superior a 6 veces, en corresponsales asciende a más de 5 y en las sucursales es de 2.5.

Finalmente, el cuarto reto es acelerar el crecimiento de los puntos de acceso, ya que en la mayoría de los canales México se encuentra por debajo del nivel observado para otros países de América Latina. En cuanto a las sucursales, se ubica por debajo de Chile, Guatemala, Brasil, Perú y Colombia. En lo que respecta a los cajeros, se ubica por arriba de Guatemala, Colombia y Venezuela, pero está por debajo de Perú, Chile, Argentina, Brasil, Panamá y Costa Rica. De igual forma, supera a Perú en el indicador de TPV por cada 10 mil adultos, pero su valor es inferior al reportado por Colombia, Uruguay, Chile, Costa Rica y Brasil. En materia de cuentas móviles, se observa que solo el 7% de las cuentas transaccionales tienen asociadas un número celular, por lo que también existe un enorme potencial para impulsar los servicios financieros digitales en México.

2.2 Concepto de Micro finanzas

El término *microfinanzas* se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y autoempleados (Ledgerwood, 2000). También, micro finanzas tiene relación con proporcionar a las familias más pobres, pequeños préstamos para apoyarlos económicamente en actividades productivas como negocios o autoempleo.

Las instituciones u organizaciones que proporcionan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres, se les conoce como microfinancieras y se identifican como “sector de finanzas populares”. Estas finanzas populares abarcan organizaciones tales como: cooperativas, empresas

privadas, organizaciones de la sociedad civil sin fines de lucro y organizaciones de base comunitaria. (Olivia Zarate 2010)

Las microfinancieras tienen como principal producto el microcrédito productivo, aunque también ofrecen otros productos financieros como crédito a la vivienda, compra de autos, así como el otorgamiento de micro seguros y remesas. También ofrecen servicios no financieros como son: capacitación empresarial, el uso e inversión del crédito, capacitación en salud, en desarrollo humano, alfabetización, entre otros. Las instituciones de microfinanzas se han financiado generalmente con fondos gubernamentales. (Zarate 2010)

2.3 BANCA SOCIAL

2.3.1 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), son sociedades anónimas que en sus estatutos sociales, contemplan expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero, sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.

Esta figura se crea el 18 de julio de 2008. Surgen de acuerdo a diversas reformas a leyes financieras, mercantiles y fiscales a fin de desregular el marco jurídico y de operación de las arrendadoras financieras, de factoraje financiero y las sofoles, cuyas actividades de estas figuras las pueda realizar una sociedad mercantil a la que se ha llamado Sofome, la cual en principio no estará bajo la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), salvo en aquellos casos en que las propias leyes de la materia así lo indiquen. Para este cambio tan profundo, se prevé un periodo transitorio de 7 años, hasta 2013, en el cual las figuras ya indicadas podrán mantenerse si así lo desean, como entidades financieras reguladas en el sistema actual y supervisadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la CNBV. Por lo tanto las Sofomes pasan a formar parte del sistema financiero.

Existen SOFOMES ER (reguladas) y SOFOMES ENR (no reguladas). Las primeras son las que tienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o controladoras de grupos financieros y deben sujetarse a: la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley de Instituciones de Crédito, a las disposiciones en los términos de dichas leyes de la CNBV y a la SHCP, así como a la supervisión de la misma CNBV. Las segundas, las cuales no tienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o grupos financieros, deben sujetarse a las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, las que emita en los términos de dicha ley la CNBV y la SHCP no estando supervisadas por la CNBV.

2.3.2 Sociedades Financieras de Objeto Limitado

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (sofoles) son intermediarias financieras cuyo objetivo es otorgar préstamos a sectores específicos, pero no están autorizadas para la captación de recursos del público ya sea como depósitos o cuentas de ahorro. Los sectores que más atienden son el hipotecario, las empresas, el consumo y el automotriz. Surgen a partir de 1993 con las reformas a la Ley de Instituciones de Crédito en el artículo 103 fracción IV. En este tipo de entidades la supervisión de la CNBV ha sido prudencial ya que no reciben recursos de los clientes. Su auge fue entre 1998-2004.

Existen disposiciones para que las SOFOLES, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, se conviertan en SOFOMES.

2.3.3 Sociedad Financiera Comunitaria

Con la reforma financiera de abril de 2009, se crea la Ley que Regula a las Cooperativas (LRASCAP) y se reforma la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). De la reforma a esta ley, surge la figura jurídica de Sociedad Financiera Comunitaria (Sofincos). Esta figura permite la incorporación de comunidades indígenas, pequeños productores agrícolas y comunidades rurales marginadas, al sistema financiero mexicano. Se constituyen como sociedades anónimas y se pueden asociar personas físicas y morales.

Cuentan con un capital social representado por acciones, con participación mutual e igualitaria, además con un capital comunal que se integra con las aportaciones adicionales de los socios, otras

instituciones o el gobierno federal. Las personas morales sin fines de lucro pueden adquirir hasta el 50% del capital social. En el nivel básico de su desarrollo se integran con activos no mayores a 2.5 millones de UDIS, aproximadamente 10 millones de pesos, pudiendo operar con socios y clientes.

En general, “ofrecen servicios de ahorro y préstamo a sus socios, así como a sus clientes, cuando han superado el nivel básico de desarrollo, pueden transferir dinero, recibir fondeo de terceros, distribución de programas gubernamentales, financiar proyectos productivos de cafetaleros, maiceros, artesanos y todo tipo de actividades económicas” (Cruz, 2009).

Una característica de esta figura es que pueden integrarse con otras sofocos a través de Organismos de Integración Financiera Rural.

2.3.4 Sociedad Financiera Popular

La Sociedad Financiera Popular (SOFIPO), es una sociedad anónima que opera conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), en ésta última están reguladas en los artículos 6 al 45. Para su operación requieren un dictamen de una federación (de estas sociedades) y autorización que compete otorgar discrecionalmente a la CNBV.

La CNBV les asigna su nivel de operación de acuerdo al monto de los activos que manejen, de acuerdo a lo señalado en la LACP existiendo cuatro niveles:

- Nivel I hasta 15 millones de UDIS
- Nivel II de 15 a 50 millones de UDIS
- Nivel III de 50 a 280 millones de UDIS y
- Nivel IV mayores a 280 millones de UDIS.

Realizan operaciones activas y pasivas, dependiendo del nivel de operación asignado, tales como, recibir depósitos a la vista, a plazo, ahorros, expedir tarjetas de débito y crédito, realizar inversiones en valores, recibir préstamos y créditos de instituciones de crédito nacionales o extranjeras, operaciones de factoraje financiero, contratos de arrendamiento financiero, emitir títulos de crédito, obligaciones subsidiarias, entre otras.

2.3.5 Instituto Nacional de la Economía Social

Según en la página de INAES, existe un apoyo para Banca Social con el fin de fomentar el fortalecimiento y consolidación de OSSE de ahorro y crédito a través de instrumentos para la administración de riesgos

Documentos necesarios

- Documento requerido
- Identificación oficial vigente,
- Comprobante de domicilio,
- Impresión de Clave Única de Registro de Población (CURP),
- Impresión del Registro Federal de Contribuyentes,
- Acta constitutiva,
- Acta de asamblea o poder notarial que acredite la representación legal,
- Estados financieros al cierre del ejercicio anual más reciente,
- Plan de Trabajo de garantías líquidas impreso y electrónico,
- Estados financieros al ejercicio mensual o trimestral más reciente,
- Documento para la formalización del apoyo,
- Solicitud de apoyo en efectivo para Banca Social de las Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Economía Social para el ejercicio fiscal 2017,
- Subreparto regulatorio R-0417,
- Autorización de la línea de crédito,
- Proyecto de fondo de administración de riesgo crediticio impreso y electrónico,
- Acuerdo de Asamblea General o Consejo de Administración para integrar el fondo de administración de riesgo crediticio,
- Impresión de la Opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales,
- Documento en el que se acredite el estatus regulatorio o categoría,
- Carta donde señale el porcentaje del monto de los créditos a proteger con el fondo de acuerdo con el nivel de operación.

CAPÍTULO III.

METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

Para la elaboración del estudio factibilidad de la creación de una microfinanciera se inició con las siguientes fases o procesos, se realizó un diagnóstico del entorno basado en la recolección de información externa e interna, enseguida se identifican las necesidades u oportunidades del sector del las microfinanzas, se define el servicio financiero que actualmente existe, luego se toma la información primaria y secundaria derivada del proyecto para conocer el análisis actual del los servicios financieros que actualmente existen, comportamiento del mercado, la demanda, la oferta, los clientes potenciales y la competencia; se pasa a desarrollar el estudio técnico y organizacional para saber que se necesita para el funcionamiento óptimo de la empresa; teniendo en cuenta a los clientes de la que para este caso son los y por último con toda la información se hace el estudio de viabilidad y factibilidad del proyecto.

Ubicación: El proyecto se centrará en analizar un mercado local para la ciudad de Mexicali

Forma: El proyecto pretende realizar un análisis de las etapas previas necesarias para la creación formal de un proyecto de para la realización de una Microfinanciera, Se investigara primero de manera presencial, las Microfinancieras más importantes que existen en la localidad.

Temporal: la guía metodológica se implementara entre los meses de Noviembre del año 2018 y Diciembre del año 2018.

Se formula la metodología del proyecto, de acuerdo a los objetivos específicos establecidos anteriormente de esta manera, se llevara a cabo de manera Cualitativa, ya que queremos conocer los gustos y las opiniones de los posibles beneficiarios a este proyecto.

PASO 1 Indagar sobre los conceptos generales de un estudio de mercado para la introducción de nueva institución de micro financiamiento que brinde el servicios financieros al Mercado meta.

PASO 2 Estructurar y hacer encuestas que proporcionen información relevante en cuanto a problemas que han sufrido las personas de escasos recursos para recibir créditos que ayuden a mejorar su calidad de vida, las experiencias que han tenido estas personas con las microfinancieras actuales, saber cuáles son las microfinancieras que más demandan tienen, que tipo de producto es el que más demanda tiene, si cuentan con algún seguro que los ayude en caso de algún imprevisto.

PASO 3 Analizar la información obtenida, y concluir cuál es la situación actual de la población de la región seleccionada en Mexicali y las posibilidades que existen para formar una Microfinanciera

Paso 4 Realizar un Análisis de las 2 microfinancieras más importantes según el estudio y lograr obtener información sobre alguna ventaja competitiva que la futura microfinanciera pudiera aprovechar, así como fortalezas y debilidades

3.2 Población sujetos de estudio

La investigación se llevará a cabo en la ciudad de Mexicali, BC. en el oeste de la ciudad de Mexicali y en la Colonia Hidalgo, ubicada en el poniente de dicha ciudad, ya que, según INEGI, se encuentra la concentración de zonas con los índices de marginación más elevados y también las zonas que menos alcances tienen a los servicios financieros

3.3 Muestra

El cálculo del tamaño de la muestra es uno de los aspectos a concretar en las fases previas de la investigación comercial y determina el grado de credibilidad que se concederán a los resultados obtenidos. Una fórmula muy extendida que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente:

$$\frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))} =$$

Para nuestra investigación, la zona prioritaria se Ubica en la colonia Hidalgo Sur en donde Según el censo de INEGI el censo de población mayor de 18 años es de 3281

Se realizara la encuesta a 50 personas, con un nivel de Confianza del 95 % y un Margen de Error del 10 %

· **Nivel de confianza**, según (Vallejo 2012) es el riesgo que aceptamos de equivocarnos al presentar nuestros resultados (también se puede denominar grado o nivel de seguridad), el nivel habitual de confianza es del 95%.

Margen de error, (Vallejo 2012) dice que es el error que estamos dispuestos a aceptar de equivocarnos al seleccionar nuestra muestra; este margen de error suele ponerse en torno a un 3%.

3.4 Instrumentos

Encuesta

La encuesta será diseñada de manera que las personas, en medida que muchas son de escasos recursos y según INEGI en las zonas prioritarias de Mexicali, el nivel de educación es bajo, serán de manera prácticas y rápidas, ya que como muchas trabajan, no se les puede distraer por prolongados periodos de sus actividades diarias.

Entrevista

Se entrevistarán a 50 personas para que den su testimonio sobre sus experiencias en la vida diaria, las necesidades que tienen y que digan él porque es tan difícil alcanzar un crédito o ir creando Historial crediticio, el testimonio se grabará en video y se documentará en este trabajo.

MARGEN DE ERROR (común en auditoría)	11.0%
TAMAÑO POBLACIÓN	1,500 *
NIVEL DE CONFIANZA (común en auditoría)	90% **

Valores Z (valor del nivel de confianza)	90%	90%	97%	98%	99%
Varianza (valor para reemplazar en la fórmula)	1.645	1.645	2.170	2.326	2.576

Cuadro de Muestra de Acuerdo a la Población (N)													
N		8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%
	100	52	46	41	34	33	29	26	23	21	19	17	16
	200	69	59	51	41	39	33	30	26	23	21	19	17
	300	78	65	55	44	41	35	31	27	24	22	20	18
	400	84	69	58	46	43	36	32	28	25	22	20	18
	500	87	72	60	47	44	37	32	28	25	22	20	18
	800	93	76	62	49	45	38	33	29	26	23	20	18
	900	95	76	63	49	45	38	33	29	26	23	20	18
	1000	96	77	63	50	46	39	33	29	26	23	20	18
	1200	97	78	64	50	46	39	34	29	26	23	21	18
	1,500	99	79	65	50	46	39	34	29	26	23	21	19
	1600	99	79	65	50	46	39	34	30	26	23	21	19
	1700	100	80	65	51	46	39	34	30	26	23	21	19
	1800	100	80	65	51	47	39	34	30	26	23	21	19

3. 5 OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

1. Conocer si ha recibido algún Crédito de la banca tradicional
2. Conocer las razones por las cuales no lo ha recibido
3. Conocer si han recibido algún servicio de banca no Tradicional
4. Conocer la experiencia que han experimentado al recibir estos tipos de servicios
5. Conocer las recomendaciones, deseos, inquietudes del entrevistado con respecto a la banca no tradicional para utilizarlo como una ventaja competitiva.

3.6 Cuestionario

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA MICROFINANCIERA

Sexo 1.-Mujer () 2.- Hombre ()

Edad 1.- 18 - 30 () 2.- 31 - 40 () 3.- 41- 50 () 4.- 51- 60 () 5.- 61- 70 () 6.- 71-80 () 7.- 81- en adelante ()

1. ¿Usted ha utilizado un crédito de banca tradicional? (Bancomer, Banamex, HSBC, etc.) Si responde Si pase a la pregunta No. 3

1.-SI () 2.- No ()

2. ¿Si su respuesta fue No, por qué?

1.-Distancia lejana () 2.- Desconfianza Altos Costos () 3.- No me Interesa () 4. Otros ()

3. ¿Ha utilizado otro tipo de servicio, que no sea la banca tradicional, cuando se le presenta algún Inconveniente?

1.-Si () 2.-No ()

4. Si su respuesta en la pregunta 2 fue Si, cual tipo de servicio financiero ha utilizado

1.-Casa de Empeño () 2.-Crédito Comercial () 3.-Financieras no reguladas () 4.- Prestamos Informales () 5.-Otros ()

5. Si su respuesta en la pregunta 2 fue Si, Cual ha sido la experiencia usando estas final

1.-. Negativa () 2.-Regular () 3.-Positiva ()

6. Cual es la probabilidad de volver a utilizar esos servicios.

1.-.Nada Probable 2.- () Poco Probable () 3.- Muy Probable ()

7. Que les recomendaría a las presentes Financieras ¿Que les hace falta?

1.-. Mejor Servicio () 2.- Productos a la Medida () 3.-Tasas de Interés más bajas ()

4.- Mejores plazos de Pago () 5.- Mas Accesibilidad () 6.- Otros ()

Muchas Gracias por su Tiempo

► 3.6 Procedimiento

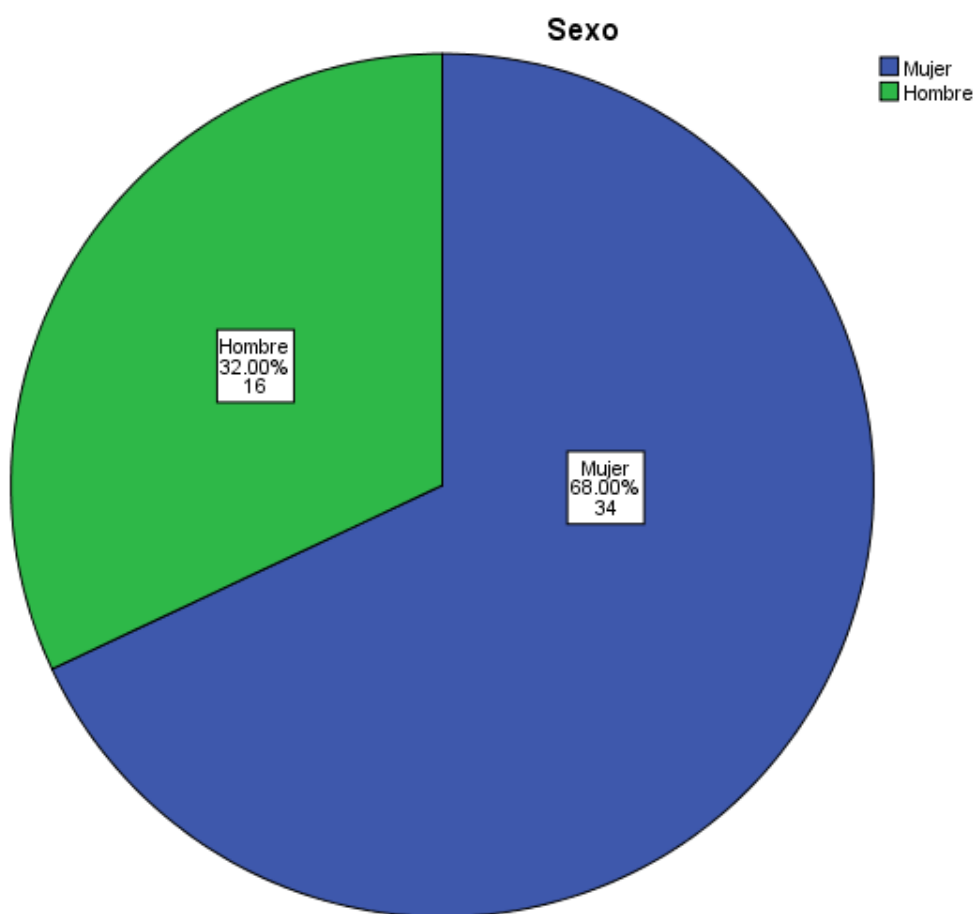
Las encuestas fueron asistidas y se aplicaron aleatoriamente en diferentes lugares de Mexicali Baja California, especialmente en la zonas en donde los indicadores de Inegi los marcan como zonas debajo de la línea de bienestar, dichos cuestionarios se aplicaron durante los operativos de los censos de bienestar efectuados el mes de Diciembre del 2019 asegurándose de que existiera una buena predisposición del encuestado para evitar respuestas apresuradas. En total se aplicaron 50 encuestas principalmente a personas que cumplieran con los perfiles descritos en la población objetivo. Luego de realizado el trabajo de campo se hizo el procesamiento de los datos de forma estadística que consistió en “procesar los datos obtenidos de la población objeto de estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultado, a partir de los cuales se realizara el análisis según los objetivos”. Las encuestas tuvieron aproximadamente un 90% de confiabilidad y un 11% de margen de error.

CAPITULO IV

RESULTADOS

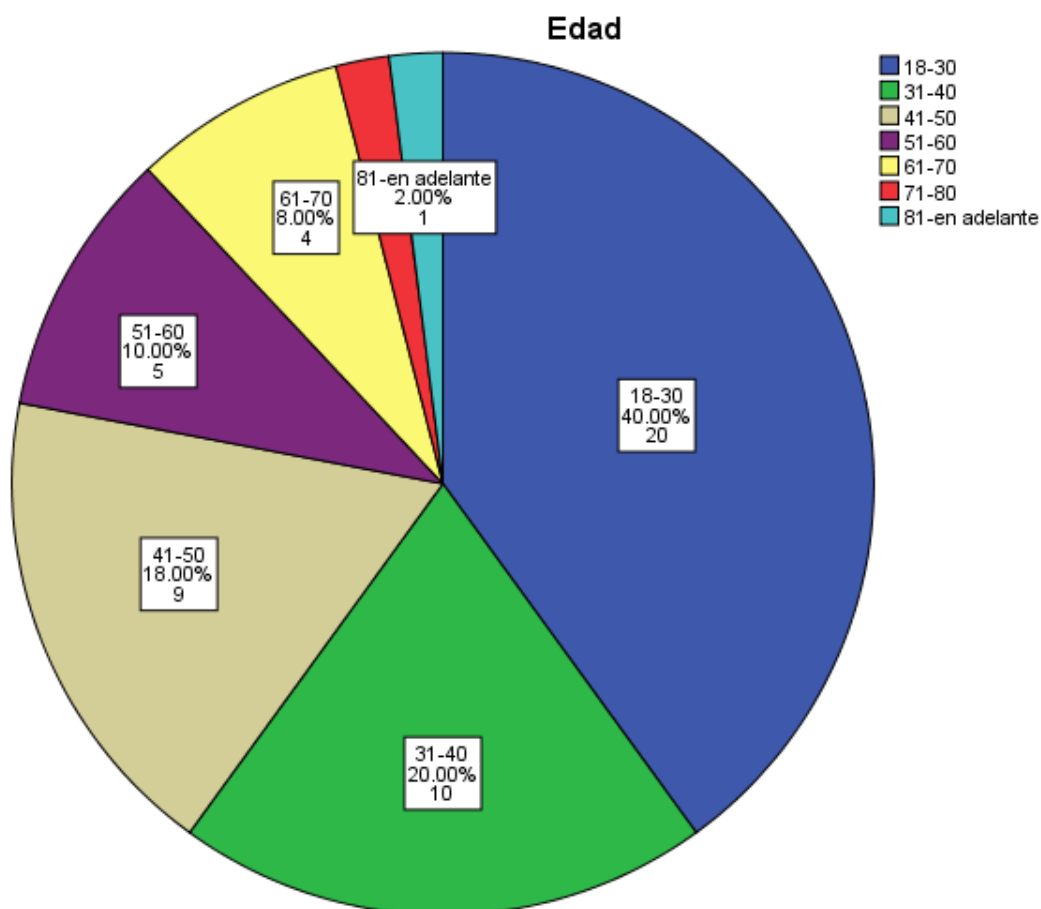
4.1 Graficas y Análisis de Resultados por Pregunta

GENERO					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mujer	34	68.0	68.0	68.0
	Hombre	16	32.0	32.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	



Se observa en la tabla y en la Grafica que hubo más mujeres encuestadas (34), que hombres (16). Se entiende por esto que las mujeres tienen más disposición a responder este tipo de cuestionarios y a su vez son más detallistas con el propósito de la encuesta.

Edad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	18-30	20	40.0	40.0	40.0
	31-40	10	20.0	20.0	60.0
	41-50	9	18.0	18.0	78.0
	51-60	5	10.0	10.0	88.0
	61-70	4	8.0	8.0	96.0
	71-80	1	2.0	2.0	98.0
	81-en adelante	1	2.0	2.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	



Dentro de la muestra la gran mayoría de personas se encuentra entre los 18 a 30 años, tal y como se observa en la tabla y en la Gráfica, seguido por edades entre los 31 a 40 años. En último lugar se encuentra el rango de edades entre los 80 en adelante donde solo 1 persona fue encuestada.

Terminado el análisis de las características de la población encuestada, a partir de este momento se encuentra el análisis de cada una de las variables de las preguntas hoja por hoja y siguiendo el mismo orden del cuestionario.

1-¿Usted ha utilizado un crédito de banca tradicional? (Si responde Si pase a la pregunta No. 3?)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	10	20.0	20.0	20.0
	No	40	80.0	80.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	

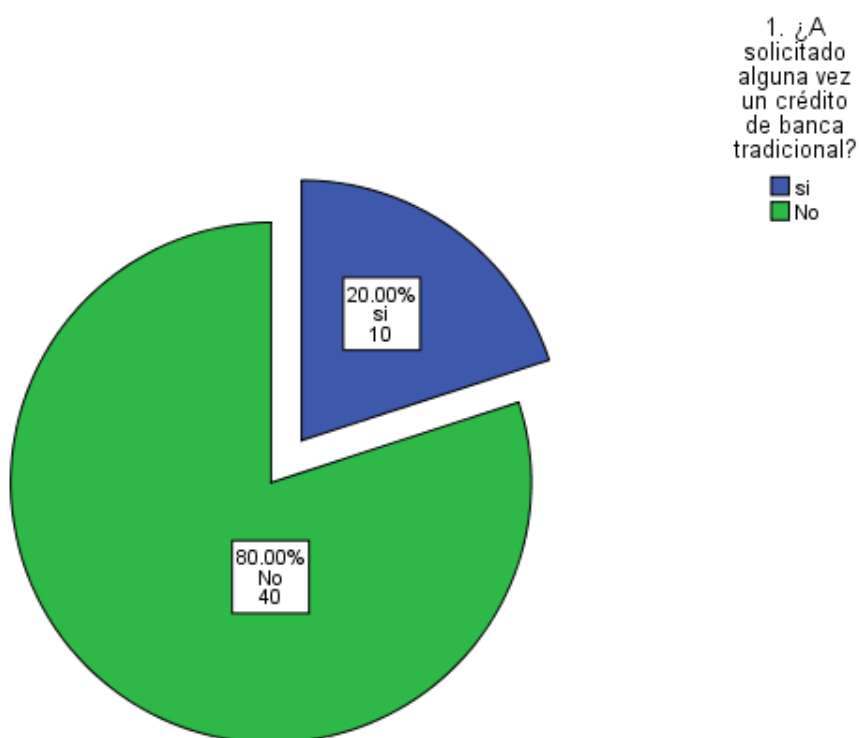


Tabla cruzada Sexo*Edad*¿Usted a utilizado un crédito de banca tradicional? (Bancomer, Banamex, HSBC, etc.) Si responde Si pase a la pregunta No. 3

1. ¿A solicitado alguna vez un crédito de banca tradicional?			Edad							Total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-en adelante	
si	Sexo	Mujer	3	1	1	1				6
		Hombre	3	1	0	0				4
		Total	6	2	1	1				10
No	Sexo	Mujer	9	7	5	2	3	1	1	28
		Hombre	5	1	3	2	1	0	0	12
		Total	14	8	8	4	4	1	1	40
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	0	16
		Total	20	10	9	5	4	1	1	50

Análisis de Resultado

Se observa en la tabla de cruce y en la Grafica que la gran mayoría de los encuestados con el 80% de los 50 encuestados no han recibido un crédito de banca comercial, y solo 10 personas respondieron que si, en la tabla de cruces, se podrá observar que la gran mayoría de los que si lo han recibido, tienen de 18 a 30 años de edad y a partir de los 40 años, solamente 2 personas han recibido algún crédito de bancos tradicionales, nos da a entender lo difícil que es hoy en día recibir o tener confianza en la banca existente.

2. ¿Si su respuesta fue No, por qué?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No cuento con suficientes ingresos	19	38.0	38.0	38.0
	desconfianza altos costos	14	28.0	28.0	66.0
	No me interesa	5	10.0	10.0	76.0
	Otros	2	4.0	4.0	80.0
	Respondio que si los ha utilizado	10	20.0	20.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	

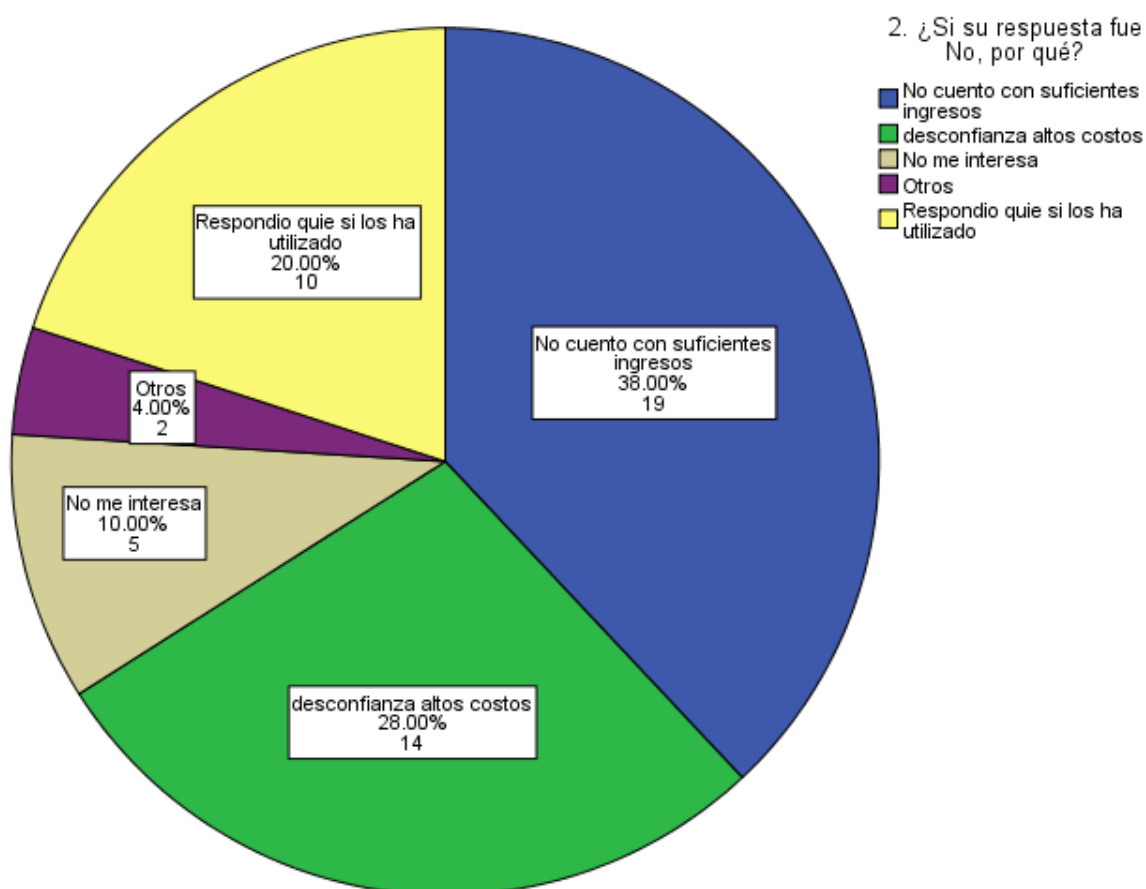


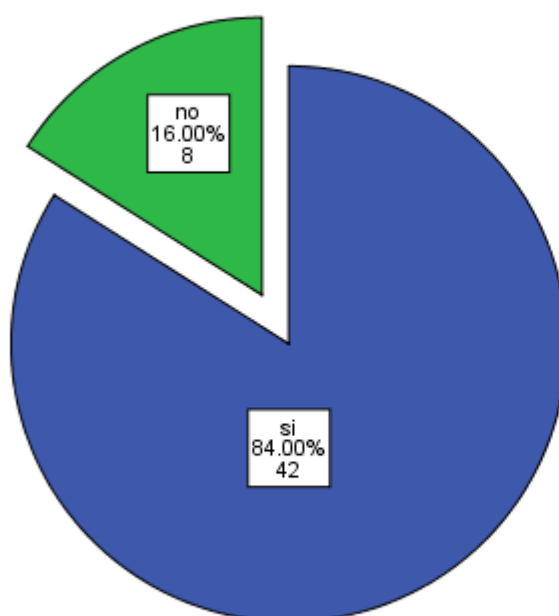
Tabla cruzada Sexo*Edad*2.¿Si su respuesta fue No, por qué?										
2.¿Si su respuesta fue No, por qué?			Edad							total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-en adelante	
No Ingresos suficientes para comprobar	Sexo	Mujer	3	5	4	2	0			14
		Hombre	1	1	1	1	1			5
		Total	4	6	5	3	1			19
desconfianza altos costos	Sexo	Mujer	4	2	1	0	3			10
		Hombre	1	0	2	1	0			4
		Total	5	2	3	1	3			14
No me interesa	Sexo	Mujer	1					1	1	3
		Hombre	2					0	0	2
		Total	3					1	1	5
Otros	Sexo	Mujer	1							1
		Hombre	1							1
		Total	2							2
Respondio que si los ha utilizado	Sexo	Mujer	3	1	1	1				6
		Hombre	3	1	0	0				4
		Total	6	2	1	1				10
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	0	16
Total			20	10	9	5	4	1	1	50

Análisis de Resultado

Se observa en la tabla y en la gráfica el la razón principal por la cual la gente no ha recibido préstamo bancario es porque no como comprobar el ingreso suficiente para obtener su crédito con un 38 %, seguido por Desconfianza por las altas tasas de interés y No le interesa. Existen varias barreras por las cuales las personas no se acercan a los bancos, también se detectó con este cruce y análisis de datos que también hay muy poca información sobre la obtención y el manejo de los créditos.

3. ¿Ha utilizado otro tipo de servicio, que no sea la banca tradicional, cuando se le presenta algún Inconveniente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	42	84.0	84.0	84.0
	No	8	16.0	16.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	



3. ¿Ha utilizado otro tipo de servicio, que no sea la banca tradicional, cuando se le presenta algún Inconveniente?

■ si
■ no

Tabla cruzada Genero*Edad*3.¿Ha utilizado otro tipo de servicio, que no sea la banca tradicional, cuando se le presenta algún Inconveniente?									
3.¿Ha utilizado otro tipo de servicio, que no sea la banca tradicional, cuando se le presenta algún Inconveniente?			Edad						Total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	
si	Sexo	Mujer	9	6	6	3	3	1	28
		Hombre	8	1	3	2	0	0	14
		Total	17	7	9	5	3	1	42
no	Sexo	Mujer	3	2			0		6
		Hombre	0	1			1		2
		Total	3	3			1		8
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	16
		Total	20	10	9	5	4	1	50

Análisis de Resultado de la pregunta 3

Se observa en la tabla y en la gráfica que los encuestados la mayoría de los encuestados contestaron que han utilizado otro servicio que no sea la banca tradicional, con un 84 % , eso significa que también personas que hay utilizado la banca tradicional, esto se puede debe al grado de urgencia con el que se necesita el Dinero.

**4. Si su respuesta en la pregunta 3 fue Si,
Cual tipo de servicio financiero ha utilizado?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casa de empeño	9	18.0	18.0	18.0
	Credito Comercial	13	26.0	26.0	44.0
	Finanzas No reguladas	7	14.0	14.0	58.0
	Prestamos Informales	12	24.0	24.0	82.0
	otros	2	4.0	4.0	86.0
	Nunca a Utilizado estas opciones	7	14.0	14.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	

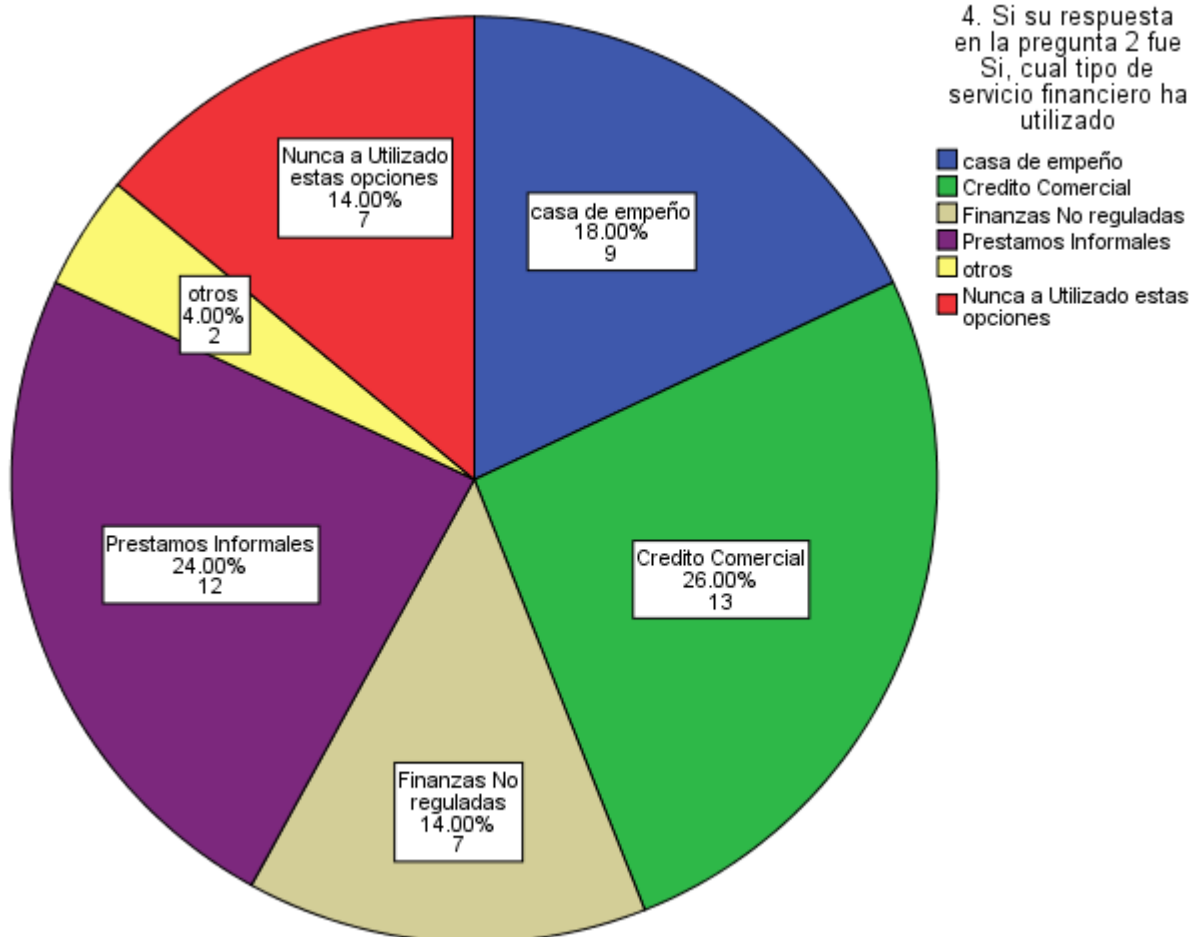


Tabla cruzada Genero*Edad*4										
Si su respuesta en la pregunta 2 fue Si, cual tipo de servicio financiero ha utilizado										
4.Si su respuesta en la pregunta 2 fue Si, cual tipo de servicio financiero ha utilizado			Edad							Total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-en adelante	
casa de empeño	Sexo	Mujer	2	4						6
		Hombre	3	0						3
	Total		5	4						9
Credito Comercial	Sexo	Mujer	2	3		2	1			8
		Hombre	2	1		2	0			5
	Total		4	4		4	1			13
Finanzas No reguladas	Sexo	Mujer	1		2		1	1		5
		Hombre	1		1		0	0		2
	Total		2		3		1	1		7
Prestamos Informales	Sexo	Mujer	4		4	1				9
		Hombre	2		1	0				3
	Total		6		5	1				12
otros	Sexo	Mujer			0		1			1
		Hombre			1		0			1
	Total				1		1			2
Nunca a Utilizado estas opciones	Sexo	Mujer	3	1			0		1	5
		Hombre	0	1			1		0	2
	Total		3	2			1		1	7
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	0	16
Total			20	10	9	5	4	1	1	50

Se observa en la tabla y en la gráfica que la principal opción de servicio financiero no tradicional es el crédito comercial, esto se debe por la rapidez y accesibilidad, Coppel, Famsa, y otras empresas o tiendas departamentales los poseen, de ahí la casa de empeño, que es una manera rápida de obtener efectivo de una manera rápida, de ahí los prestamos informales que con altas tasas de interés, ayudan a la población a atender sus urgencias, la mayoría de los encuestados son de 18 a 30 años.

5. Si su respuesta en la pregunta 3 fue Si, Cual ha sido la experiencia usando estas financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Negativa	21	42.0	42.0	42.0
	Regular	17	34.0	34.0	76.0
	Positiva	6	12.0	12.0	88.0
	No ha utilizado Ningún Servicio	6	12.0	12.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

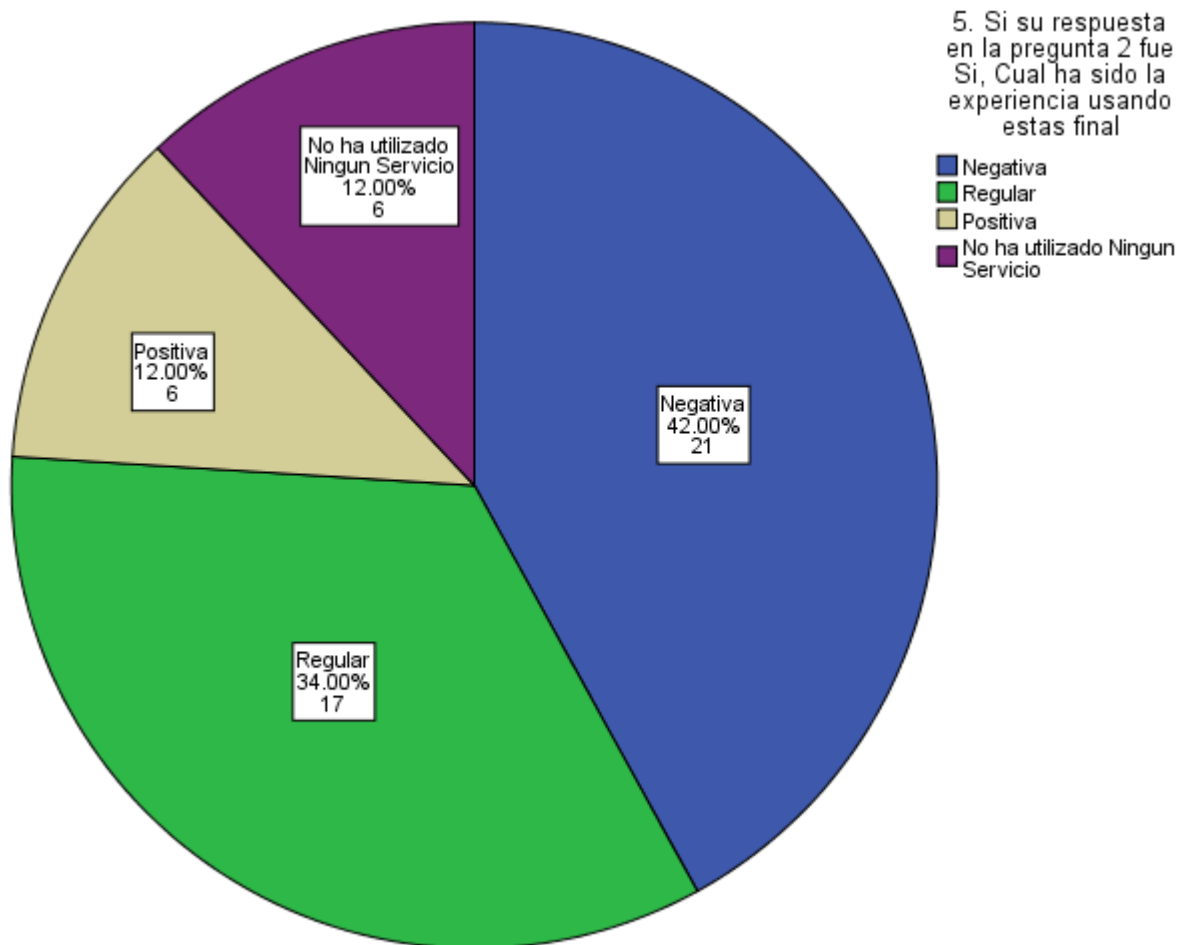


Tabla cruzada Sexo*Edad*5. Si su respuesta en la pregunta 2 fue Si, Cual ha sido la experiencia usanddichas opciones de financiamient?									
5.Si su respuesta en la pregunta 2 fue Si, Cual ha sido la experiencia usando estas final			Edad						Total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	
Negativa	Sexo	Mujer	4	3	4	2	1		14
		Hombre	3	1	1	1	1		7
		Total	7	4	5	3	2		21
Regular	Sexo	Mujer	3	3	2		2	1	11
		Hombre	4	0	2		0	0	6
		Total	7	3	4		2	1	17
Positiva	Sexo	Mujer	2	1		1			4
		Hombre	1	0		1			2
		Total	3	1		2			6
No ha utilizado Ningun Servicio	Sexo	Mujer	3	1				1	5
		Hombre	0	1				0	1
		Total	3	2				1	6
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	16
		Total	20	10	9	5	4	1	50

Se observa en la tabla y en la Grafica que existe un alto índice de no satisfacción en la experiencia en utilizar dichos servicios financieros, las razones las veremos en la siguiente pregunta de nuestro cuestionario.

6.Cuál es la probabilidad de volver a utilizar esos servicios?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada Probable	23	46.0	46.0	46.0
	Poco Probable	16	32.0	32.0	78.0
	Muy Probable	5	10.0	10.0	88.0
	No a utilizado esos servicios	6	12.0	12.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	

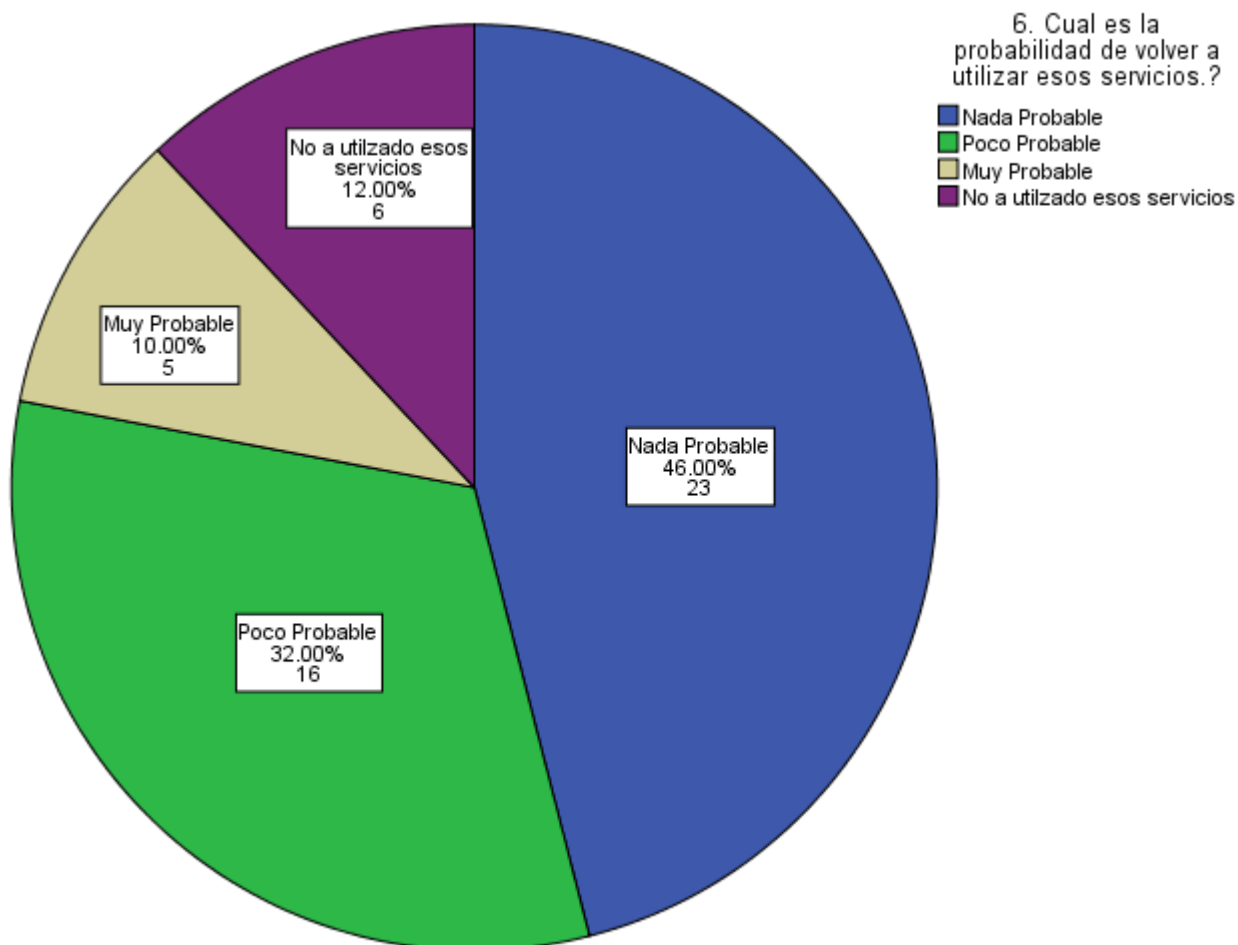


Tabla cruzada Sexo*Edad*6.Cual es la probabilidad de volver a utilizar esos servicios.?										
6.Cual es la probabilidad de volver a utilizar esos servicios.?			Edad							Total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-en adelante	
Nada Probable	Sexo	Mujer	7		4	2	1			14
		Hombre	6		1	1	1			9
	Total		13		5	3	2			23
Poco Probable	Sexo	Mujer	2	6	2		2	1		13
		Hombre	2	1	0		0	0		3
	Total		4	7	2		2	1		16
Muy Probable	Sexo	Mujer		1	0	1				2
		Hombre		0	2	1				3
	Total			1	2	2				5
No a utilizado esos servicios	Sexo	Mujer	3	1					1	5
		Hombre	0	1					0	1
	Total		3	2					1	6
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	0	16
	Total		20	10	9	5	4	1	1	50

Se observa en la tabla y en la Grafica que las personas tienen muy pocas ganas de volverlos a utilizar, pero sabemos que realmente los utilizan no por satisfacer sus deseos, sino que nacen debido a urgencias o necesidades que rebasan sus recursos y tienen por eso que utilizarlos.

7. Que les recomendaría su fuente de Micro financiamiento que ha utilizado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mejor Servicio	3	6.0	6.0	6.0
	Productos a la Medida	9	18.0	18.0	24.0
	tasas de Interes mas bajas	23	46.0	46.0	70.0
	Mejores plazos de Pago	8	16.0	16.0	86.0
	Mas Accesibilidad	1	2.0	2.0	88.0
	nunca a utilizado un servicio	6	12.0	12.0	100.0
Total		50	100.0	100.0	

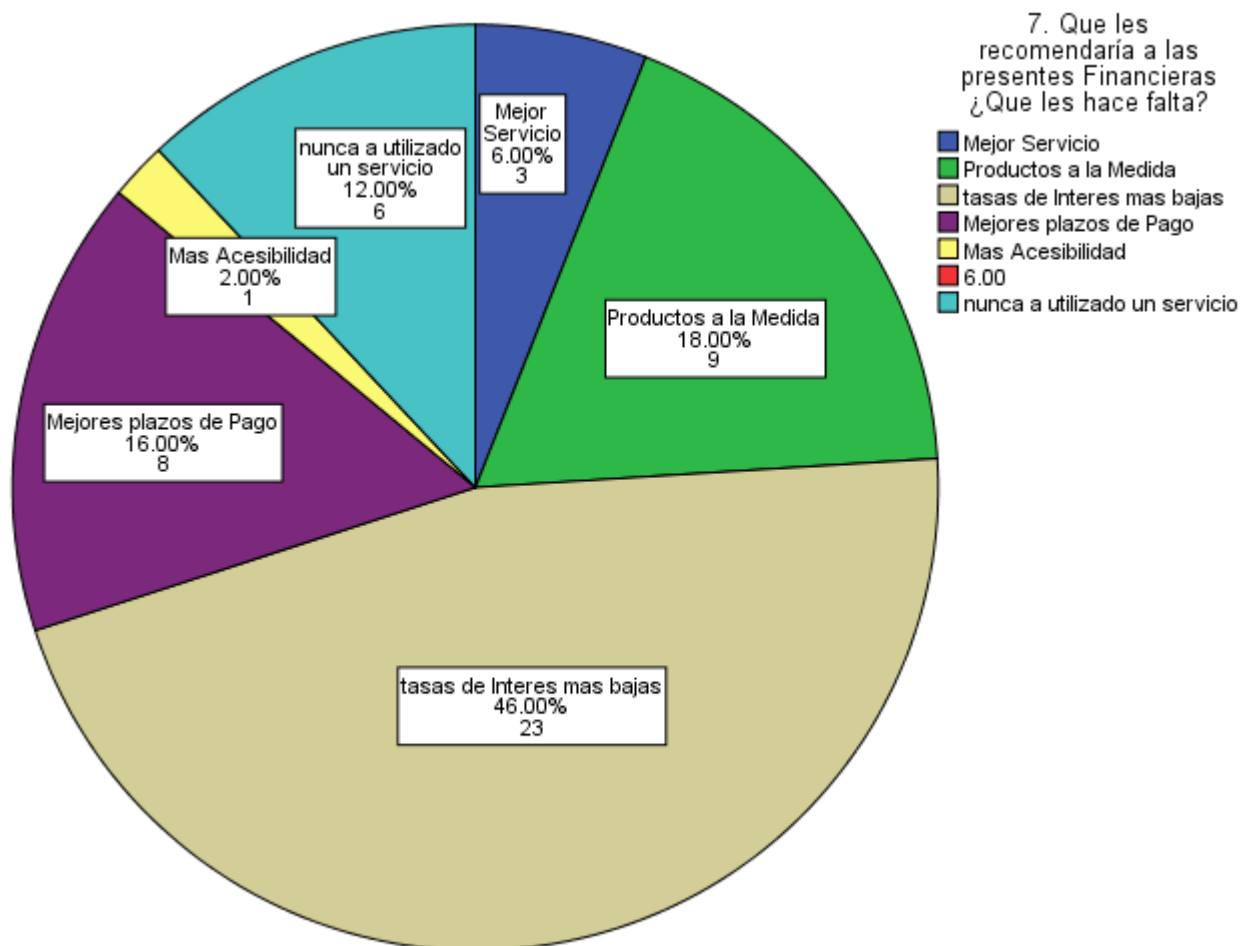


Tabla cruzada Sexo*Edad*7.Que les recomendaría a las presentes Financieras ¿Que les hace falta?										
7.Que les recomendaría a las presentes Financieras ¿Que les hace falta?			Edad							Total
			18-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-en adelante	
Mejor Servicio	Sexo	Mujer	0				1			1
		Hombre	2				0			2
	Total		2				1			3
Productos a la Medida	Sexo	Mujer	3			2	1			6
		Hombre	1			1	1			3
	Total		4			3	2			9
tasas de Interes mas bajas	Sexo	Mujer	4	2	6	1	1	1		15
		Hombre	4	0	3	1	0	0		8
	Total		8	2	9	2	1	1		23
Mejores plazos de Pago	Sexo	Mujer	2	4						6
		Hombre	1	1						2
	Total		3	5						8
Mas Accesibilidad	Sexo	Mujer		1						1
	Total			1						1
nunca a utilizado un servicio	Sexo	Mujer	3	1					1	5
		Hombre	0	1					0	1
	Total		3	2					1	6
Total	Sexo	Mujer	12	8	6	3	3	1	1	34
		Hombre	8	2	3	2	1	0	0	16
	Total		20	10	9	5	4	1	1	50

La principal recomendación según el estudio fueron mejores tasas de interés, puesto las que manejan son muy elevadas, esas tasas se entiende por qué están elevadas, porque al ser créditos que en su mayoría no revisan el buró de crédito, el grado de riesgo es alto y es por eso que cobran mucho, también sugieren mejores plazos de pago, así como un mayor servicio en último lugar.

CAPITULO V.

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones y recomendaciones

La investigación de mercados se desarrolló con el fin de determinar factibilidad de una nueva micro financiera en la ciudad de Mexicali, B.C; en donde se pudo determinar aspectos importantes que llevaran a tomar la decisión de ingresar a dicho mercado. La encuesta se aplicó durante las primeras semanas del mes de Diciembre en donde el autor decidió aplicarlo de forma asistida; es decir, dedicándole el tiempo a las 50 personas encuestadas minimizando la probabilidad de equivocación de cada participante. Cabe resaltar que la ejecución de la investigación siempre estuvo en cumplimiento de los objetivos específicos, en este sentido, a continuación se expone el cumplimiento de cada uno de ellos.

Cuál sería el impacto que tendría en la sociedad, la creación de una nueva micro financiera que no solamente busque el beneficio corporativo, sino que también impulse la inclusión financiera en la región?

Se reflejó en los resultados de la encuesta que a las personas que cuentan con dificultades para comprobar sus ingresos, (38%) así que no acceden a los créditos que oferta la banca tradicional, que son más bajos que los que otras instituciones financieras ofrecen. También se observó que muchas de esas personas si son cumplidas pero al no tener acceso a la banca tradicional tienen que pagar elevadas tasas de interés, si existiera más apertura o una institución hecha a la medida de las personas que viven debajo de la línea de bienestar

Cuáles son las áreas de oportunidad que actualmente existen en el mercado para tener ventajas competitivas sobre las otras financieras?

Según los resultados de la encuesta, Si se logra crear una empresa que realmente comprenda las necesidades de sus clientes, busque colocar productos financieros a la medida de los clientes, los cuales tengan plazos de pago cómodos y en cantidades que logren cubrir sus necesidades, podría crearse una empresa con éxito en este ramo, en donde las empresas que actualmente existen, no logran darle la satisfacción total a sus clientes debido a los altos costos de interés y al mal servicio.

¿Cuáles son las principales razones por las cuales, miles de mexicalenses no pueden acceder a los servicios financieros del actual micro financieras?

El resultado en la investigación fue claro, la mayoría de las personas que acceden a las micro financieras es porque la banca tradicional no les a otorgado créditos, y dichas micro financieras que actualmente operan en el mercado, no han ofrecido los productos por los cuales los posibles clientes de escasos recursos puedan acceder, en dado caso cuando acceden a uno, la experiencia no ha sido totalmente satisfactoria.

¿Con la Creación de una Micro financiera se podrá impulsar los proyectos de jóvenes, mujeres y adultos que actualmente les han cerrado las puertas las instituciones financieras tradicionales?

Si, porque actualmente a pesar que existen diferentes productos del Gobierno estatal o Federal, aun son insuficientes, se vienen según la Secretaria de Bienestar en su portal web, nuevos programas sociales como la Tanda por el bienestar, pero si no se tiene una buena educación financiera para la ciudadanía, dicho apoyo será en vano.

Se puede impulsar la creación de una nueva Micro financiera, pero se recomienda que dicha micro financiera invierta en educación para los posibles nuevos clientes, así como algunos modelos de negocios lo han realizado o también algunos apoyos de gobierno, que antes de otorgarte el crédito, te canaliza a cursos para el beneficiario de dicho apoyo sea responsable e utiliza dicho recurso para solventar sus necesidades y no para otros gastos no necesario

- **Referencia**

- Bansefi [2017]. Reglas de operación. México
- Bringing Microfinance to Scale: Lessons from the Compartamos IPO. Web conference. Alpízar, C. y González Vega, C [2006].
- Caja Popular Mexicana [2011]. Riesgos y Oportunidades de las Microfinanzas en las Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Presentación en Microfinanzas América Latina. Lima. Carrillo, I [2009]
- Carballo, I. E., & Vinocur, R. A. (2017). Transferencias monetarias condicionadas e inclusión financiera en América Latina: una primera aproximación regional. Contexto: Revista De La Facultad De Ciencias Económicas Administrativas Y Contables, 61-22
- Chu, M. (2010). Las micro finanzas Creación simultánea de impacto social y valor comercial. Debates IESA, 15(3), 26-30
- Duarte Ramírez M. (2011) Estudio Micro finanzas en México Elaborado por: Marulanda Consultores en colaboración con DAI México
- El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito en México. México: USAID. Banco de México [2016].
- El sector de las microfinanzas en México. México: Proyecto AFIRMA USAID. Alpízar, C., Svarch, M. y González Vega, C [2006].
- Instituciones para la Microempresa - Compartamos - (TC-99-09-00-9-me). BID. Buchenau, J. y Del Angel, G [2007].
- Las microfinanzas en México, un acercamiento Martha Oliva Zárate 2011 <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/microfinanzas2010-1.pdf>
- Ledgerwood, Joanna (2000). Microfinance Handbook: an Institutional and Financial Perspective. Washington DC: The World Bank. Ledgerwood, Joanna.
- Manual de las microfinanzas /Joanna Ledgerwood. Sustainable banking with the por Washington DC: The World Bank JUNE 2000

- Reporte Nacional de Inclusión Financiera Encuesta Nacional de Inclusión Financiera CONSEJO NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA (CONAIF)
- Reporte sobre el Sistema Financiero, 2018. México. Banco de México [2018].
- Servicios Financieros Rurales en México - Informe de Consultoría, septiembre del 2007.
- PRONAFIM (s.f.). Recuperado de <http://www.pronafim.gob.mx>.