



El financiamiento a las microempresas en el Distrito Federal Una aplicación del modelo FOCO*

Microenterprises financing in Mexico City. A FOCO* model application

Revista FIR, FAEDPYME International Review // Vol. 4 N° 6 // enero - junio de 2015 // pp. 34-44 // e-ISSN: 2255-078X

Verónica Patricia Rodríguez Vázquez

Profesora-Investigadora, Departamento de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Quintana Roo, México. Doctora en Economía Financiera: Banca y Bolsa, Universidad Autónoma de Madrid. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología Nivel I Listo. Línea de investigación: microfinanzas, microcréditos y riesgos.

E-mail: vrodriguez@uqroo.edu.mx

Kristiano Raccanello

Instituto Bernardo Quintana, México. Director de Investigación, Instituto Bernardo Quintana A.C. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología Nivel I. Línea de investigación: finanzas informales, créditos predatorios y educación financiera.

E-mail: kristiano.raccanello@ibq.institute

Carlos Jair Aguilar Pérez

Aguilar Consultores, México. Licenciado en Finanzas y Contaduría y socio fundador del Despacho de Consultoría "Aguilar Consultores". Su desarrollo profesional se ha desempeñado en la consultoría financiera y tributaria de microempresas.

E-mail: cjaquilar@ac-sc.com

Fecha de recepción: 2015-03-16

Fecha de aprobación: 2015-04-13

Resumen

Este trabajo presenta los resultados del otorgamiento de microcréditos a microempresas como parte de un Programa Público (PP) en el Distrito Federal en México. El objetivo es la verificación cuantitativa de la gestión del crédito, y el impacto del mismo en los indicadores FOCO*, con la finalidad de detectar si fue correctamente administrado. Se compararon los indicadores FOCO* de las microempresas con los distintos tipos de créditos proporcionados por el PP. Una valoración integral permitió concluir que las microempresas en funcionamiento aprovechan mejor los créditos que las de nueva creación, los créditos refaccionarios son mejor administrados que los de habilitación o avío. Sin embargo, la mayoría de los microempresarios no utilizan los recursos para los fines que señalaron al solicitarlos y más del 90% de las microempresas están en peligro de quiebra.

Palabras clave: microfinanzas, microcrédito, microempresa, indicadores financieros, administración financiera.

Abstract

This paper focus on the outcome of a Public Program (PP) granting microcredits to microenterprises in Mexico City (Mexico). The aim is to monitor credit management and credit's impact on FOCO* indicators to detect whether credit was properly administered. FOCO* indicators for microenterprises that received different types of loans provided by the PP were compared. A comprehensive assessment, allowed detecting that experienced microenterprises manage credits better than the new ones, and investment credit are better managed than working capital credit. However, most micro entrepreneurs do not finance what they specified when filling the credit application, and more than 90% of microenterprises may fall into bankruptcy.

Keywords: microfinance, microcredit, micro enterprises, financial indicators, financial management.



1. Introducción

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] (2008), menciona que el crecimiento económico ha beneficiado más a los ricos que a los pobres, definiendo a los pobres como: aquellos que viven en un hogar con menos de la mitad de un ingreso medio del país, ajustado por el número de miembros de la familia.

Los países desarrollados han contribuido en el intento de revertir el impacto negativo en los pobres, brindando a este sector beneficios sociales. Sustentando lo anterior la OCDE (2008), menciona que los países pertenecientes a este organismo gastan tres veces más en programas de apoyo a familias en situación de pobreza que hace 20 años. Por ejemplo, en los últimos años en México se ha disminuido la desigualdad de ingreso más que en cualquier otro país miembro de la OCDE; sin embargo, esto no es suficiente, porque ésta sigue siendo 1.5 veces mayor a la de un país promedio y 2 veces superior a la de Dinamarca que posee una baja desigualdad de ingreso. Además, la distribución de los beneficios públicos tiene una progresividad menor comparada con los demás países miembros.

La OCDE (2008) sugiere que los países tienen la tarea de generar las condiciones propicias para el empleo, en el corto plazo, a través de mejoras en las condiciones laborales, creación de empleos que permitan reducir los riesgos de caer en la pobreza y evitar que sea más conveniente no trabajar que trabajar, consecuencia de una equivocada interpretación de los programas de desempleo, incapacidad y de jubilación anticipada. Las políticas laborales deberán también tomar en consideración las limitantes de la población, es decir, la falta de escolaridad y la prevalencia de mano de obra no calificada.

En México la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL, 2013) se encarga de formular y coordinar la política social solidaria y subsidiaria del gobierno federal, así como lograr la superación de la pobreza mediante el desarrollo humano integral incluyente y corresponsable, para alcanzar niveles suficientes de bienestar. Algunos de sus objetivos son convertir a México en un país con menores brechas de desigualdad, con viviendas dignas para los hogares, equipamiento y servicios adecuados para la población, además de erradicar la pobreza extrema, que las y los mexicanos logren alcanzar niveles de vida dignos y sostenibles integrados a través del desarrollo urbano, la libertad, responsabilidad y compromiso solidario en busca del bien común.

De igual forma que se generan programas sociales a nivel federal, existen también a nivel estatal, siendo una de sus

prioridades el fomento del autoempleo y el apoyo a las microempresas; en particular este trabajo considera un Programa Público (PP) implementado en el Distrito Federal, que otorga créditos a los microempresarios que ahí residen.

Por lo anterior, el objetivo de este estudio es verificar la gestión del crédito por parte de los microempresarios, medido a través de los indicadores FOCO* y la línea basal, con la finalidad de detectar si los recursos fueron correctamente administrados. Esto fue posible comparando el desempeño de las microempresas que recibieron los recursos del PP respecto a las que recibieron otros créditos en el Distrito Federal, además se compararon los indicadores de las microempresas de nueva creación y de las que tiene más tiempo en el mercado, según el tipo de crédito (habilitación o refaccionario) recibido.

2. Revisión de la literatura

El La intermediación financiera es de vital importancia para el desarrollo económico; sin embargo, bajo una visión tradicional, presenta limitantes en un contexto de mercados incompletos¹. Entre los intermediarios financieros destaca la banca de desarrollo² que busca incrementar la productividad de las empresas, con el fin de maximizar el beneficio social. No obstante, aún existe escepticismo y negación sobre su importancia, por lo cual, la banca de desarrollo debe establecer vínculos entre el sistema microfinanciero y los esquemas de apoyo de la banca privada, con la intención de lograr el beneficio social, por medio de una planeación estratégica eficaz (Ortiz, Cabello, y De Jesús, 2009).

En México el sistema de ahorro y crédito popular se ha desarrollado con la finalidad de hacer llegar a la población en situación de pobreza los recursos económicos de forma segura y a un costo menor comparado con fuentes de financiamiento informales (Esquivel, 2008).

Para Ortiz, Cabello y De Jesús (2009), las microfinanzas juegan un papel importante en el desarrollo de las finanzas modernas, entendiéndose a éstas como la oferta de servicios financieros a los pobres. Estos servicios son ofertados generalmente por cuatro tipos de organizaciones (banca comercial o similar, organizaciones no gubernamentales, fondos gubernamentales y banca social o de desarrollo). Dentro de los programas gubernamentales se encuentran los fideicomisos y los fondos gubernamentales que atienden a los sectores vulnerables de la población con la finalidad de fomentar su bienestar.

1. El mercado incompleto se define como la falta de oferta de un bien o servicio no obstante los consumidores estén dispuestos a pagar su precio.

2. La banca de desarrollo está conformada por las instituciones que financian proyectos para impulsar a la economía de una región o grupo de países a una baja tasa de interés.

Los hogares con bajo ingresos tienen diversas necesidades financieras, como por ejemplo, financiar el cuidado de la salud, la educación o la compra de bienes de consumo, por lo cual es necesario determinar el nivel de vida de estas personas analizando el impacto de los microcréditos y el acceso a servicios financieros de esta parte de la población (Chiapa y Prina, 2009).

Para Beck, Demirguc-Kunt y Martínez (2007) los servicios financieros y los ingresos tienen correlación positiva, mientras que Kaboski y Townsend, (2005) concluyen que las familias invierten y consumen más si tienen acceso al crédito. Por estas razones el financiamiento contribuye a la disminución de la pobreza (Arce, 2006), y se espera que el acceso a préstamos reducirá la dependencia de los programas de asistencia social y la necesidad de recurrir a los agiotistas.

Los estudios sobre microfinanzas y su impacto miden una amplia serie de variables económicas, sociales, tales como la generación de empleo, crecimiento, ingresos, y reducción de la pobreza, entre otras (Rodríguez, 2010). Aunque el acceso a un financiamiento se supone que beneficiará a los individuos disminuyendo la pobreza, las Instituciones Microfinancieras (IMF) no realizan un seguimiento a estos préstamos, limitando la medición del impacto real de las microfinanzas, y dificultando así la comprobación de estas hipótesis. No obstante, los resultados de una investigación realizada en el D.F. son prometedores, al detectarse una percepción favorable sobre el nivel de vida de los beneficiarios demicrocréditos (Mejía, 2006).

Una alternativa para que la población en situación de pobreza tenga acceso a los servicios financieros consiste en los créditos subsidiados que, como menciona Esquivel (2008), teniendo un costo inferior al de mercado, tienen una evidente mayor demanda. Sin embargo, el recurso otorgado es fungible; es decir, se puede utilizar para un fin distinto para el que fue otorgado (Esquivel, 2008). Otra característica de este tipo de préstamos es la falta de un criterio financiero en su operación, porque al privilegiar el bienestar social, se deja en segundo término la rentabilidad y operatividad del negocio.

Como una respuesta a las necesidades del país por parte del Gobierno Federal, la Secretaría de Economía de México creó en el año 2000 el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN), el cual gestiona el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) y el Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM). Los apoyos proporcionados por este programa han sido evaluados desde el año 2001 con el fin de medir los logros de los microcréditos otorgados (UNAM, 2010). Dicha práctica debería extenderse a todas las IMF, particularmente las que gestionan fondos públicos

De acuerdo a Millán (2007) los beneficiarios del financiamiento de programas gubernamentales experimentaron un

incremento de ingresos del 65% en PRONAFIN y del 46% en FOMMUR, por consiguiente los microcréditos permiten la creación de unidades productivas.

Con respecto a investigaciones empíricas sobre los beneficios que se derivan de los micropréstamos, destacan los estudios de Khandor (2005), Morduch (1998), y más recientemente el de Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2013), que carecen de un parámetro que establezca las metas de crecimiento de los beneficiarios de microcréditos para poder realizar un análisis del impacto. Estos trabajos muestran los resultados de las microempresas comparando el antes y después de haber recibido el microfinanciamiento, sin compararlos con una línea basal.

3. Línea Basal

Para lograr el objetivo del estudio, se consultó la información de la Encuesta Nacional de Microempresas (ENAMIN) que proporciona el INEGI (2012) para los años 2010 y 2012, la cual permite conocer resultados en un solo periodo de tiempo (corte transversal) mas no proporciona información del comportamiento a lo largo del tiempo (corte longitudinal) para una misma microempresa. Al no contar con al menos dos observaciones en el tiempo (antes y después de otorgado el crédito), los indicadores definidos para la línea basal (Cuadro 1) no reflejan la eficacia en la gestión de los préstamos otorgados. Sin embargo, es interesante conocer el comportamiento financiero de la muestra de microempresas que recibieron el financiamiento del PP al comparar sus resultados con las microempresas con crédito localizadas en el Distrito Federal y cuya información se obtiene de la ENAMIN.

Cuadro 1. Indicadores de la línea basal

Indicador	Definición	Indicador	Definición
B1	Utilidad/Activos totales	B7	Nómina/Ventas
B2	Utilidad/(LBM)*(TPH)	B8	Gastos fijos sin nómina/Ventas
B3	Utilidad/(LBE)*(TPH)	B9	Utilidad/Ventas
B4	(Cuentas por cobrar/Ventas)*30	B10	Mensualidad del préstamo/Utilidad
B5	(Cuentas por pagar/Ventas)*30	B11	Importe del préstamo/Capital de trabajo a/
B6	Compras/Ventas	B12	Importe del préstamo/Activo fijo b/

a/ solo para créditos de habilitación o avío.

b/ solo para créditos refaccionarios.

Fuente: elaboración propia

En los indicadores se utilizan la "Línea de Bienestar Mínimo (LBM³)" equivalente a \$1,120.00 pesos mexicanos mensuales (75 USD⁴), "Línea de Bienestar (LBE)", establecida en \$2,318.00 pesos mexicanos mensuales (155 USD) y el "Tamaño Promedio de los Hogares (TPH⁵) en el DF" que es de 3.6 personas. Las anteriores definiciones ayudan a medir si una microempresa obtiene lo necesario para cubrir las necesidades mínimas o de bienestar de una familia.

Las bases de datos del ENAMIN 2010 y 2012 contienen información de 660 y 718 microempresas del Distrito Federal respectivamente. El Cuadro 2 presenta la clasificación de las empresas con las cuales se calcularon los indicadores de la línea basal.

Cuadro 2. Clasificación de microempresas en ENAMIN 2010 y 2012

	ENAMIN 2010		ENAMIN 2012	
	Microempresas	%	Microempresas	%
Microempresas inscritas en el DF	600	100	718	100
Sin crédito	561	93.5	621	86.5
Con crédito	99	16.5	97	13.5
Tipo de crédito otorgado				
Habilitación	71	71.7	69	71.1
Refaccionario	24	24.2	25	25.8
Otro	4	4.0	3	3.1

Fuente: NEGI, Encuesta Nacional de Micronegocios 2010 y 2012.

Por otro lado, para obtener los datos de las microempresas financiadas por el PP se realizó el levantamiento de la información entre noviembre y diciembre de 2013 en el Distrito Federal, y se recopilaron un total de 73 encuestas (muestra estratificada aleatoria con una confianza del 95% y un error de estimación del 10%) con el objetivo de evaluar los resultados financieros de las microempresas que habían recibido microcréditos por parte del PP en el año 2011, así como la gestión de este financiamiento. El instrumento recopila información financiera promedio mensual de los años 2010, 2011 y 2012.

3.1 Indicadores basales para microempresas en el D.F.

En el Cuadro 3 se presentan los indicadores basales tanto para las ENAMIN como para las empresas beneficiadas con créditos del PP. De estas últimas se cuenta con la información para los años 2010, 2011 (año en el cual se les otorgó el crédito) y 2012. En la primera columna se presenta de forma abreviada el cálculo del indicador, especificando como "meta" que las microempresas mejoran su resultado si el indicador es mayor (+) o menor (-); en este caso sin ser negativo.

Debido a que la ENAMIN proporciona información para los años 2010 y 2012, los indicadores correspondientes al 2011, se estimaron como un promedio ponderado de ambos años. Además, cabe resaltar que se detectaron 40 microempresas

para 2010 (33 con créditos de habilitación y 7 refaccionarios) y 38 para el año 2012 (32 de habilitación, 4 refaccionarios y 2 de otros créditos) que reportaron una cantidad mayor de compras que de ventas por lo que el resultado del indicador B6 a partir de los datos de las ENAMIN debe ser analizado con reservas.

Cuadro 3. Indicadores basales: resultados generales

Indicador	Meta	Microempresas con crédito					
		ENAMIN			PP		
		2010	2011 a/	2012	2010	2011	2012
B1 (Ut/AT)	+	0.8339	1.636822	2.4563	0.0123	0.0223	0.0049
B2 (Ut/LBM*TPH)	+	1.2355	1.380753	1.5290	0.4511	0.2816	0.6592
B3 (Ut/LBE*TPH)	+	0.5978	0.668125	0.7399	0.2180	0.1361	0.3185
B4 (Cx/Vtas)*30	-	8.7330	9.137975	9.5513	26.7336	6.3932	3.4005
B5 (CxP/Vtas)*30	+	0.6994	0.959122	1.2242	37.8186	14.7583	7.5524
B6 (Comp/Vtas)	-	3.4240	2.42584	1.4071	0.7144	1.2454	0.7990
B7 (Nómina/Vtas)	-	0.3696	0.283785	0.1962	0.3022	0.2186	0.2232
B8 (GtFijSN/Vtas)	-	0.3854	0.264397	0.1409	0.1548	0.2103	0.2052
B9 (Ut/Vtas)	+	0.9421	0.901964	0.8610	-0.2334	0.7689	0.3330
B10 (MP/Ut)	-	0.5816	0.701959	0.8248	-0.0859	0.6922	0.0466
B11 (P/ActCirc) H	-	4.2510	8.011631	11.8498	1.0090	1.3480	0.9734
B12 (P/ActFij) R	-	0.4964	0.737564	0.9837	0.9152	1.5079	1.5706

a/ Promedio ponderado por número de empresas entre 2010 y 2012.

Fuente: Elaboración propia.

Para los indicadores B1, B2 y B3, se observa que las microempresas representadas en la ENAMIN reflejan un crecimiento en las proporciones de utilidades del 2010 al 2012, sin embargo y el primer resultado destacable de las microempresas del PP es que hay 30, 44 y 37 negocios que reportan pérdidas (utilidad de operación negativa) en los años 2010, 2011 y 2012 respectivamente, por lo cual hay indicadores con valores negativos⁶ y las microempresas beneficiarias muestran sensiblemente peores resultados que las de la ENAMIN.

De acuerdo al indicador B4, en las microempresas en el Distrito Federal incrementaron los días de cobro, mientras que las beneficiarias del PP los disminuyeron, lo cual es una buena señal para estas últimas ya que tienen la posibilidad de administrar su activo circulante y reducir su ciclo de compra-venta. Sin embargo, el indicador B5 que debería incrementarse o mantenerse, se vio drásticamente reducido para las empresas que recibieron financiamiento del PP así que los beneficios de cobrar en menor tiempo se reflejaron en un menor tiempo de pago a

3. Para la dimensión de "Ingreso" el CONEVAL (2012) define dos variables referentes al ingreso mensual per cápita en zonas urbanas: la primera es "Pobres Extremos" con una "Línea de Bienestar Mínimo (LBM)" equivalente a \$1,120.00 M.N. y la segunda es "Pobres moderados" que se encuentran por abajo de la "Línea de Bienestar (LBE)"; establecida en \$2,318.00 M.N. Además aclara que una persona no presenta carencias si sus ingresos son mayores a la LBE.

4. Considerando un tipo de cambio de 15 pesos mexicanos por USD a abril de 2014.

5. El INEGI (2010) llevó a cabo el Censo de Población y Vivienda, determinando parámetros socio-demográficos del país. Un dato importante es el promedio de integrantes de una familia por zona geográfica que para el DF el Tamaño Promedio de los Hogares (TPH) es de 3.6 personas.

6. Los indicadores son el promedio los valores que el cálculo arrojó por cada microempresa; por esta razón los signos pueden diferir entre un indicador y otro.

proveedores. De hecho, para estas empresas, la diferencia entre B5 y B4 (número de días durante los cuales la microempresa puede manejar el ciclo del circulante proveniente de los cobros y antes de los pagos) cae de 11 días en 2010 a 4 días en 2012. Por el contrario, las empresas en la ENAMIN financian sus cuentas por cobrar en promedio durante 8 días ($B5 < B4$).

El indicador B6 de las ENAMIN por un lado puede ser poco representativo porque las empresas manifestaron tener una mayor cantidad de compras que de ventas; mientras que por otro lado, las empresas que obtuvieron el crédito del PP en 2011 incrementaron sus compras en este año.

Los indicadores B7 y B8 muestran una reducción en gastos fijos para las ENAMIN de casi un 50% entre 2010 y 2012, mientras que las beneficiadas por el PP reflejaron una caída más modesta (B7) o hasta un incremento (B8) a lo largo del mismo período. Posiblemente esto se deba al tipo de crédito que recibieron (habilitación o avío y refaccionario).

El indicador B9⁷ refleja que las empresas en el Distrito Federal tienen un alto porcentaje de utilidad con respecto a sus ventas (mayores al 86%), mientras que las apoyadas por el PP reflejan pérdidas.

El indicador B10 nos muestra que para las ENAMIN el importe de la mensualidad de los préstamos absorbe entre el 58 y el 82% de las utilidades. Este resultado es preocupante porque las microempresas pudieran estar sobre-endeudándose. Esto también se ve reflejado en el resultado de los indicadores B11 y B12 donde el pasivo está prácticamente duplicándose en términos relativos entre 2010 y 2012. Para las microempresas apoyadas por el PP la proporción del préstamo de habilitación con respecto al activo circulante se ha mantenido constante (B11); sin embargo, se observa un incremento superior al 50% en los créditos refaccionarios (B12).

3.2 Indicadores para microempresas con crédito de habilitación o avío

Con la finalidad de presentar los resultados por tipo de crédito, se separó la muestra entre empresas que recibieron un crédito de habilitación o avío y créditos refaccionarios. En el Cuadro 4 se presentan los resultados de la ENAMIN y el PP para las microempresas con créditos de habilitación o avío, destacándose el indicador B5 que presenta valores muy superiores a los de las ENAMIN y que descendió drásticamente después de recibido el crédito por parte del PP en 2011.

Las empresas que han obtenido el crédito de habilitación muestran resultados (B1, B2 y B3) menos satisfactorios que las de la línea basal. Se observa claramente a través del indicador B11 el incremento en créditos de habilitación o avío a microempresas (línea basal) en el Distrito Federal,

Cuadro 4. Indicadores basales: crédito de habilitación

Indicador	Meta	Microempresas con crédito de habilitación o avío					
		ENAMIN			PP		
		2010	2011a/	2012	2010	2011	2012
B1 (Ut/AT)	+	0.6867	1.9717	3.2940	0.0355	-0.0527	-0.0374
B2 (Ut/LBM*TPH)	+	1.0561	1.2856	1.5217	0.5817	0.2536	0.9062
B3 (Ut/LBE*TPH)	+	0.5107	0.6219	0.7364	0.2811	0.1226	0.4378
B4 (Cx/Vtas)*30	-	12.3241	12.0026	11.6717	19.9547	6.5145	2.9447
B5 (CxP/Vtas)*30	+	1.0135	1.3219	1.6392	56.5091	21.8212	9.3550
B6 (Comp/Vtas)	-	3.8039	2.7291	1.6231	0.7005	1.2317	0.9024
B7 (Nómina/Vtas)	-	0.3153	0.2615	0.2062	0.1941	0.2028	0.1969
B8 (GtFijSN/Vtas)	-	0.3344	0.2295	0.1215	0.1560	0.1863	0.1966
B9 (Ut/Vtas)	+	0.9931	0.9712	0.9486	-0.0988	-0.6704	-0.3663
B10 (MP/Ut)	-	0.5898	0.5794	0.5686	-0.2354	-0.4720	-0.1892
B11 (P/ActCirc) H	-	4.2510	7.9961	11.8498	1.0090	1.3480	0.9734
B12 (P/ActFij) R	-						

a/ Promedio ponderado por número de empresas entre 2010 y 2012.

Fuente: Elaboración propia.

mientras que para las que obtuvieron el apoyo por parte del PP se destacan los decrementos en cuentas por cobrar (B4) y cuentas por pagar (B5), lo que hace poner la atención sobre el manejo de los recursos en las microempresas beneficiadas por el PP.

3.3 Indicadores para microempresas con crédito refaccionario

En el Cuadro 5 se reportan los indicadores para las microempresas con créditos refaccionarios. Se observa que los resultados del indicador B1 para la línea basal (ENAMIN), son menores que los de las microempresas con crédito de habilitación, lo cual refleja que la inversión en activos es mayor y corresponde con las naturalezas de los créditos. Para el caso de las microempresas que obtuvieron el apoyo del PP se observa claramente que para los créditos de habilitación (Cuadro 4) el indicador se estaba degradando; no obstante, para las microempresas con crédito refaccionario éste fue mejorando después de haber obtenido el crédito, si bien no alcanzando los resultados de las empresas de la línea basal.

Otro resultado importante se revela a través del indicador B2 que presenta valores superiores a la línea basal, por lo que en promedio estos negocios generan las utilidades necesarias para cubrir las necesidades básicas familiares. Para las microempresas apoyadas por el PP los indicadores B2 y B3 fueron mejorando, aunque solo cubren una fracción de los requerimientos básicos para el mantenimiento familiar.

Para las ENAMIN se observa claramente el sostenimiento del indicador B2 (cubrir necesidades económicas familiares mínimas), crecimiento de B4 (plazo de cuentas por pagar) y

7. No obstante que los indicadores B1, B2, B3 y B9 se calculan con la utilidad (a veces negativa), pueden tener resultados positivos o negativos dado que cada observación de la muestra depende de la proporción de la utilidad con respecto al denominador, por lo que en algunos casos el resultado será muy negativo o muy positivo impactando en el promedio general.

Cuadro 5. Indicadores basales: crédito refaccionario

Indicador	Meta	Microempresas con crédito					
		ENAMIN			PP		
		2010	2011a/	2012	2010	2011	2012
B1 (Ut/AT)	+	0.2853	0.3909	0.4923	-0.1007	0.02655	0.0461
B2 (Ut/LBM*TPH)	+	1.8200	1.7257	1.6352	0.2095	0.326636	0.2711
B3 (Ut/LBE*TPH)	+	0.8813	0.8353	0.7912	0.1012	0.157823	0.1310
B4 (Cx/Vtas)*30	-	0.1267	1.8322	3.4695	39.2745	6.198107	4.1168
B5 (CxP/Vtas)*30	+	0.0000	0.0000	0.0000	3.2410	3.407143	4.7196
B6 (Comp/Vtas)	-	0.9271	0.6230	0.3310	0.7402	1.26731	0.6366
B7 (Nómina/Vtas)	-	0.5943	0.3747	0.1638	0.5022	0.243911	0.2646
B8 (GtFijSN/Vtas)	-	0.5660	0.3754	0.1924	0.1525	0.248887	0.2186
B9 (Ut/Vtas)	+	0.8350	0.7084	0.5868	-0.4826	-0.92724	0.2808
B10 (MP/Ut)	-	0.6121	1.1053	1.5788	0.1907	-1.03822	0.1776
B11 (P/ActCirc) H	-						
B12 (P/ActFij) R	-	0.4964	0.7450	0.9837	0.9152	1.507864	1.5706

a/ Promedio ponderado por número de empresas entre 2010 y 2012.

Fuente: Elaboración propia.

que las microempresas no tienen cuentas por pagar (según los resultados obtenidos y validados en las encuestas), lo cual es totalmente contrario a las del PP, que presentaron crecimiento.

Se aprecia que las microempresas que recibieron créditos refaccionarios por parte del PP muestran resultados negativos (B9: utilidades/ventas), lo que indica la presencia de empresas con fuertes pérdidas, a comparación de los rendimientos sobre activos que alcanzan (B1: utilidades/activos).

Estos resultados indican que a las microempresas beneficiadas por el PP, sea a través de un crédito de habilitación o refaccionario, les resulta difícil el control del efectivo porque no establecen un equilibrio adecuado entre ventas y compras, situación que se puede generalizar a las empresas de la línea basal considerando la existencia de empresas de las ENAMIN que reportaron compras mayores a las ventas. Estos hallazgos, asumiendo la veracidad de la información proporcionada, ameritan un análisis más profundo para detectar sí: 1) La microempresa no tiene un adecuado control de sus compras y ventas, o 2) Es necesario proporcionar capacitación administrativa y financiera a los microempresarios.

4. Evaluación con modelo FOCO*

De acuerdo a Rodríguez y Aguilar (2013) para lograr una evaluación objetiva de la correcta gestión financiera de un crédito por parte de una microempresa, se requiere la medición y evaluación de variables cuantitativas, por lo que desarrollaron un modelo basado en razones financieras que involucran al menos dos observaciones en el tiempo. De esta forma se puede medir el impacto positivo o negativo del microcrédito y detectar si los recursos financiados fueron operados correcta-

mente para el destino que estaban dirigidos. En particular se plantean fórmulas para la medición de créditos refaccionarios y de habilitación o avío. En el Cuadro 6 se presenta una breve definición de cada uno de los indicadores del modelo FOCO*.

Cuadro 6. Indicadores modelo FOCO*

	Indicador	Definición	Criterio de cumplimiento
Fundamentales (F)	F1	Rendimiento sobre activos	F1>inflación mensual
	F2	Utilidad de operación cubre el promedio de las necesidades básicas (LBM) del hogar	F2>1
	F3	Utilidad de operación cubre el promedio de las necesidades mínimas del hogar (LBE)	F3>1
	F4	Utilidad de operación cubre el costo y el pago del capital	F4>1
	F5	Utilidad de operación permite cubrir el promedio de las necesidades básicas del hogar, costo y pago del capital	F5>1
Operación (O)	O1	Antigüedad en días de las cuentas por cobrar	
	O2	Antigüedad en días de las cuentas por pagar	O2>=01
	O3A	Variación en el capital de trabajo para empresas en funcionamiento respecto al saldo del préstamo	O3A>1
	O3N	Variación en el capital de trabajo para empresas de nueva creación respecto al saldo del préstamo	O3N>1
	O4	Crecimiento del activo fijo respecto al préstamo otorgado; si el crédito es refaccionario, este indicador debe cumplirse para garantizar el destino del crédito	O4>1
	O5	Los activos fijos en t+1 cubren el valor de los activos fijos en t (al neto de la depreciación) para el bien adquirido con el crédito refaccionario	O5>1
Crecimiento (C)	C1	Crecimiento de ventas mensuales	C1>0
	C2	Aumento de las ventas por el incremento en activos fijos en presencia de crédito refaccionario	C2>0 ssi C1>0
	C3	Aumento de las ventas respecto al crecimiento del capital de trabajo neto	C3>=0 ssi C1>0
	C4	Incremento de las compras inferior al incremento de las ventas (reducción de los costos directos)	C4>=0 ssi C1>0
	C5	Incremento del gasto en nómina inferior al crecimiento de las ventas	C5>0 ssi C1>0
	C6	Incremento de los gastos fijos inferior al crecimiento de las ventas	C6>0 ssi C1>0
	C7	Crecimiento de las utilidades de operación permite cubrir el importe del capital y los intereses del crédito otorgado	C7>1
Oportunidad* (O*)	O*1	Crecimiento de las utilidades de operación mayor al de los ingresos	O*1>0
	O*2	Crecimiento de las utilidades de operación mayor al de los activos	O*2>0
	O*3	Crecimiento de las utilidades de operación permite cubrir los intereses, el capital del préstamo y generar una previsión que le permita sustituir el activo	O*3>0

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a la definición de los indicadores del modelo FOCO* (Cuadro 6), no todos aplican para los créditos refaccionarios y/o de habilitación; es más, algunos aplican si y solo si se tiene un crédito. Al validar la información y las condiciones para su cálculo, durante el periodo 2011-2010 los indicadores evaluables para la muestra de microempresas fueron 944 de los cuales solo 351 (37%) cumplieron con las condiciones planteadas y para el periodo 2012-2011 de los 899 indicadores evaluables, 342 (38%) pudieron utilizarse. En particular, para el periodo 2011-2010 los indicadores para las microempresas que obtuvieron un crédito refaccionario se cumplían en un

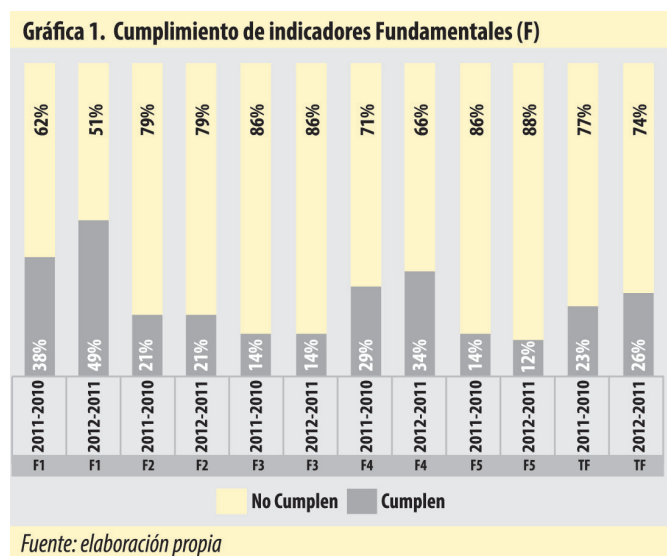
40% (41% para el período 2012-2011) mientras que los de las microempresas que obtuvieron un crédito de habilitación eran el 35% (36% para el período 2012-2011).

A continuación se presentan los niveles de los indicadores del modelo FOCO*, las variaciones de un período (2011-2010) a otro (2012-2011), el promedio total de cada conjunto de indicadores para cada periodo evaluado (TF, TO, TC, TO*) y se discuten las implicaciones correspondientes para las microempresas.

4.1. Indicadores Fundamentales (F)

Como se muestra en la Gráfica 1 se detectó que en el segundo periodo las microempresas al ser evaluadas con el indicador F1 experimentaron un incremento del 11% de cumplimiento con respecto al periodo anterior, infiriendo que el crédito ayudó a que más empresas generen una rentabilidad sobre activos mayor a la inflación. Desafortunadamente solo hay un 21% de empresas que cubren sus necesidades básicas y únicamente el 14% obtiene los recursos mínimos de bienestar. Lo anterior sugiere que las microempresas no subsisten porque el negocio no proporciona los recursos para un nivel de vida mínimo. El indicador F4 nos muestra un incremento del 5% de cumplimiento comparando los periodos evaluados, revelando que un mayor porcentaje de las empresas, en el segundo periodo, generan ingresos para cubrir el pago del préstamo incluyendo capital e interés. Sin embargo el F5 se deteriora manifestando nuevamente que las empresas además de pagar el préstamo, no cubren sus necesidades básicas (LBM * TPH).

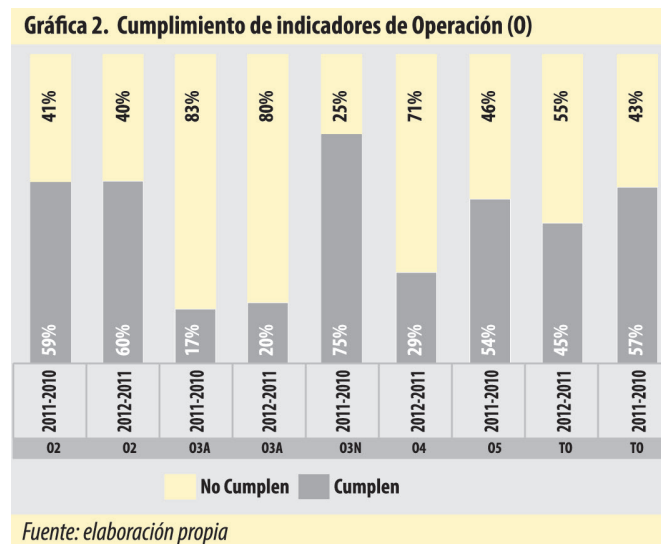
En los periodos 2011-2010 y 2012-2011 incrementaron en un 3% el promedio total de los indicadores fundamentales (TF), lo cual es desalentador.



4.2. Indicadores Operación (O)

La Gráfica 2 muestra la composición porcentual de cumplimiento para los indicadores de Operación.

Estos cinco indicadores permiten evaluar la operación de la microempresa a través del ciclo de circulante con los indicadores O1 y O2, mientras que los indicadores O3, O4 y O5 detectan si la microempresa utilizó el financiamiento para el fin indicado al momento de solicitar el crédito.



La relación entre los indicadores O1 y O2 se cumple en el 59 y 60% (2010 y 2012 respectivamente) mostrando un pequeño incremento entre un periodo y otro, infiriendo que se maneja correctamente el circulante, cobrando antes de pagar pero sólo el 60% de las microempresas está utilizando bien el efectivo. Recordemos que la condición de cumplimiento es que O2 sea mayor que O1, por lo que O1 no tiene una barra de cumplimiento en la Gráfica 2.

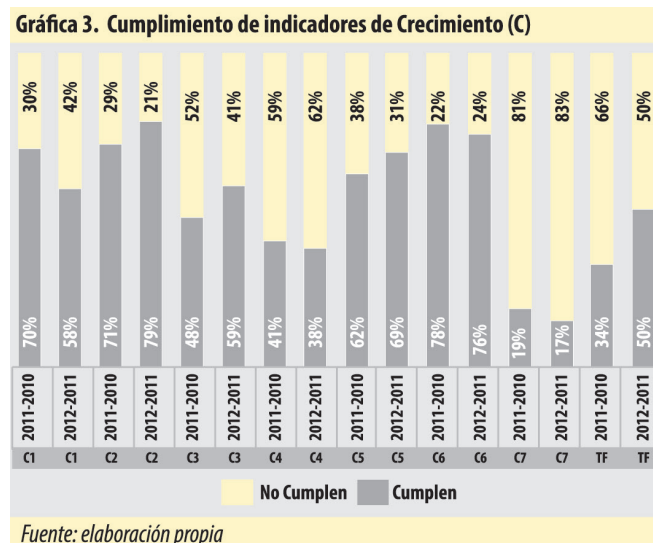
Según el indicador O3 en 2011-2010 sólo el 17% de las empresas evaluadas utilizaron el crédito de habilitación para solucionar problemas de liquidez, este porcentaje para 2012-2011 se incrementó en un 3% el cumplimiento de los indicadores en las empresas que estaban operando (O3A) y un 75% de las empresas de nueva creación (O3N), es decir, las microempresas de nueva creación aún poseen el monto del préstamo dentro de su activo circulante, permitiendo tener liquidez. Al medir las variaciones de inventarios se detectó que de las empresas que recibieron créditos de habilitación o avío el 33% había reducido sus inventarios después de haber obtenido el crédito, lo cual es inconsistente con el incremento de las compras, por lo que se puede inferir que el dinero haya sido canalizado hacia gastos, perdiendo el control de su liquidez. Esta situación justifica los malos resultados de C3, como se verá a continuación.

4.3. Indicadores Crecimiento (C)

En la Gráfica 3 se muestran los resultados de cumplimiento e incumplimiento de las empresas evaluadas con los indicadores de Crecimiento en los periodos antes mencionados.

Los siete indicadores de crecimiento evalúan el progreso de la microempresa, tomando como punto de referencia las ventas. Si la microempresa presenta un incremento en

ventas, es decir C1 es positivo, se pueden calcularlos otros indicadores de crecimiento, que comparan los ingresos provenientes de este incremento con el capital de trabajo, activos y el manejo de los costos y gastos fijos.



En los periodos analizados y evaluados con el indicador C1 más de la mitad de las microempresas experimentaron un crecimiento en sus ventas y las que recibieron un crédito refaccionario lo utilizaron en una proporción mayor (71% para 2011-2010 y 79% para 2012-2011) para generar mayores ingresos con ayuda del activo fijo adquirido (C2).

Las microempresas beneficiadas con un crédito de habilitación lograron también generar un incremento mayor de ingresos que el de capital de trabajo, reflejado en un incremento del 11% en C3.

Desafortunadamente el indicador C4, muestra un retroceso del 3%, confirmando lo que se adelantaba en la línea basal, pues el incremento en compras es mayor que el incremento en ventas. Este evento es importante porque si subieron los costos, los microempresarios no pudieron trasladar el incremento en los precios de venta o incrementaron su inventario y no crecieron en la misma proporción sus ventas. Esto puede afectar el incremento de activos improductivos, ocasionando costos de almacenaje o pérdidas en caso de productos no perecederos, además de que su liquidez se puede ver seriamente mermada.

Los resultados para el indicador C5 en los periodos 2011-2010 y 2012-2011 es un cumplimiento del 62 y 69% respectivamente, mostrando que las empresas han realizado una correcta gestión de sus gastos de mano de obra, ya que han logrado tener mayor ingreso que el incremento en sueldos.

El indicador C6 nos muestra que más del 75% de las empresas tiene una correcta gestión de gastos fijos, provocando que puedan tener mayor ingreso en los periodos evaluados.

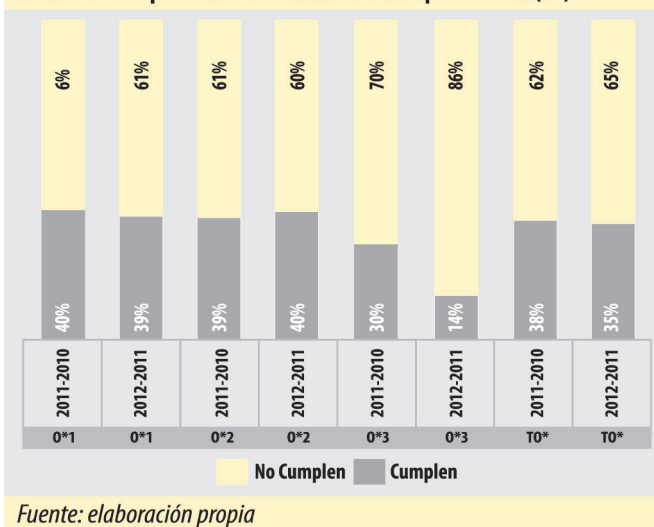
Las empresas mostraron un crecimiento del 16% en el cumplimiento de los indicadores de crecimiento (TC) de un periodo a otro, lo cual apunta a que el 50% de las empresas lograron un crecimiento por medio del crédito recibido y una correcta administración de sus costos.

4.4. Indicadores Oportunidad (O*)

Los tres indicadores de Oportunidad* evalúan la habilidad del administrador de la microempresa para aprovechar el mercado, ya sea en la reducción de costos a pesar del aumento en ventas, lograr una eficiencia operativa mayor al aumento de los activos y si esta eficiencia permite pagar el préstamo y generar provisiones.

De acuerdo con la Gráfica 4 los resultados indican que aproximadamente menos del 40% de las empresas evaluadas cumplieron con ellos (TO*), por lo cual se debería incentivar a las demás microempresas a buscar una mejor administración de las oportunidades y aprovechar las bondades del mercado en el que se encuentran inmersas. Únicamente 4 de cada 10 microempresas lograron incrementar la eficiencia más que su aumento en ingresos (O*1) y que el incremento en activos (O*2). No obstante, se aprecia una reducción mayor al 50% en las microempresas que con este aumento de eficiencia pudieron pagar el crédito y generar provisiones (del 30 al 14%) (O*3).

Gráfica 4. Cumplimiento de indicadores de Oportunidad (O*)



5. Evaluación integral de indicadores FOCO*

Con la finalidad de obtener una calificación integral por empresa, se asignó un peso específico al cumplimiento de cada conjunto de indicadores (Fundamentales, Operación, Crecimiento y Oportunidad*) con base en su importancia. Por lo anterior, los Fundamentales tienen un peso del 40%, los de Operación 30%, de Crecimiento 20% y los de Oportunidad 10%. El promedio ponderado de los resultados (cumple=1, no cumple=0) de cada empresa se puede situar en uno de los siguientes rangos:

- 1) Empresas en peligro: unidades productivas cuyo promedio ponderado es menor a 45%. Existe peligro financiero por diversas razones, entre las cuales se destaca la inadecuada administración de los recursos y el sobre endeudamiento que pudiera propiciar el quiebre de la empresa.
- 2) Empresas en riesgo: unidades productivas cuyo promedio ponderado se encuentra en un rango entre 45% y 60%. La empresa puede experimentar problemas financieros y se detectan áreas de oportunidad para mejorar la operación de la misma.
- 3) Empresas sanas: unidades productivas cuyo promedio ponderado es mayor a 60%. No se detectan problemas financieros apremiantes para la empresa, se recomienda mantener el control sobre las principales variables financieras de la misma.

5.1 Análisis para el periodo 2011-2010

El periodo de evaluación comprendido de 2011-2010 corresponde a las empresas que ya estaban operando por lo menos en 2010 y les fue otorgado un crédito de habilitación o refaccionario en el año 2011, con la finalidad de apoyarlas en su desarrollo. De acuerdo a los resultados obtenidos, el 96% de las microempresas estaba en peligro de quiebra (y que recibieron un crédito de habilitación: 65%, o refaccionario: 35%) mientras que el restante 4% estaba constituido por empresas sanas.

5.2 Análisis para el periodo 2012-2011

El periodo de evaluación comprendido de 2012-2011 se conforma por las empresas que ya estaban operando por lo menos en 2010 y las que se crearon en 2011 siendo beneficiadas con un crédito de habilitación o refaccionario en 2011, con la finalidad de contribuir en su desarrollo.

A diferencia del anterior, en este periodo una sola microempresa se sumo al grupo de empresa que están en riesgo. De esta forma, las empresas en peligro conforman el 95%, en riesgo el 1% y sanas el restante 4%. Del grupo de empresas que están en peligro, la mayoría consiste en aquellas que ya operaban en 2010 y recibieron un crédito de habilitación (49%) o refaccionario (27%).

6. Recomendaciones

Después de realizar la evaluación integral de las microempresas, se sugiere que el PP establezca los siguientes pasos para evaluar la viabilidad del proyecto, de tal forma que no solo se garantice la recuperación del crédito sino que se fomente el crecimiento y la sostenibilidad del negocio:

1. Cuando el microempresario solicite un préstamo, debe establecer las proyecciones de ventas y de costos con

la finalidad de proporcionar los elementos para que el proyecto sea evaluado.

2. Se sugiere aplicar el modelo FOCO* como un mecanismo de evaluación ex-ante de la viabilidad financiera del préstamo. Los indicadores mínimos que se deben de cumplir son los Fundamentales y los de Operación.
3. Para realizar la evaluación con FOCO* se deben establecer al menos la proyección de los estados financieros que cubran el plazo del préstamo y en caso de no cumplir con los indicadores, buscar la ampliación del plazo o reconsiderar metas objetivo de ventas que deben ser alcanzadas para el uso eficaz del microcrédito.
4. Es recomendable que antes de otorgar el crédito, se proporcione una capacitación al microempresario orientada a la sana gestión financiera de su negocio. Esta capacitación deberá adiestrar al empresario en la elaboración de su estado de resultados y balance general para poder tener el control de su negocio. Es aconsejable que se le capacite en el cálculo de los indicadores, los cuales son muy fáciles de interpretar, identificando eventuales "focos rojos" si el negocio no está proporcionando los resultados esperados.
5. Es importante proporcionar acompañamiento y asesoría al acreditado, estableciendo puntos de control con la finalidad de detectar a tiempo posibles desviaciones de las metas planteadas en el proyecto inicial y definir líneas de acción que corrijan el rumbo del negocio.
6. En caso de detectar que el negocio no cubre los gastos, incluyendo el costo financiero y el capital se debe considerar una posible reestructura del crédito, definiendo si con una nueva estrategia de ventas será posible cubrirlos. En caso de que el evento sea ocasionado por factores que no están bajo el control del microempresario plantear escenarios de recuperación, reestructuración o cierre de la actividad.
7. Se sugiere tomar en cuenta que las empresas que mejor han aprovechado los créditos son aquellas que cuentan con antigüedad o experiencia y los créditos refaccionarios son mejor administrados, por lo que se debe tener especial cuidado con los créditos de habilitación o avío.
8. Con respecto a los créditos de habilitación o avío debe establecerse claramente cuál es la causa que obliga al empresario a endeudarse. Si la causa es tener un alto nivel de cuentas por cobrar y se requiere liquidez, se deben plantear las estrategias de cobro. Si se solicita para pago de proveedores, es importante establecer la estrategia de ventas que cubra ese faltante. Si se solicita para compra de inventarios, también es muy importante definir la estrategia del crecimiento en ventas. En caso de que se

solicite para compras por estacionalidad, se deben analizar los ciclos del negocio y determinar los plazos adecuados para el pago del préstamo.

7. Conclusiones

Al separar la línea basal en créditos de habilitación y refaccionarios, se detectó que las microempresas del PP con créditos refaccionario mejoraron sus indicadores al acercar sus resultados a la línea basal de las microempresas con créditos refaccionarios de las ENAMIN; sin embargo, las microempresas con créditos de habilitación empeoraron.

De las 28 empresas analizadas mediante el indicador O4, las cuales tienen un crédito refaccionario, se detectó que 8 entidades económicas cumplen con los parámetros, lo cual muestra que la minoría utilizó el recurso recibido para el fin que fue solicitado. A su vez las 45 empresas evaluadas bajo el indicador O3A y O3N, recibieron un crédito de habilitación, de las cuales sólo 6 cumplieron con los parámetros establecidos, revelando que sólo éstas utilizaron el empréstito para lo cual fue requerido.

Ciertamente, las empresas con experiencia en el mercado tuvieron mejores resultados en las evaluaciones del modelo FOCO*, por lo que se reflexiona que los créditos ayudan a negocios que estén operando permitiendo el robustecimiento de su capital de trabajo o cuenta de activos fijos, según sea el caso, logrando una mejora significativa en su salud financiera. Además, la mayoría de empresas logra tener un correcto uso del ciclo de circulante, es decir, cobran antes de pagar, evitando que se queden sin liquidez propiciando la inoperatividad de la empresa.

Dentro de las limitantes como factores que evitaron el correcto desarrollo de las empresas son la desorientación de los dueños al manejo correcto de sus recursos, el poco entendimiento de los beneficiarios en cuanto al costo del financiamiento, así como la falta de asesoramiento para realizar la correcta inversión en cantidad y destino que cumpliera con las necesidades y capacidades del negocio

Se considera que un crédito refaccionario brinda mayores beneficios a la empresa en un plan de mediano y largo plazo, puesto que permite a la empresa incrementar sus activos fijos con los cuales podrá generar mayor riqueza, garantizando la permanencia de dicha empresa y la utilidad del recurso. Los créditos de habilitación se enfocan en solucionar problemas de liquidez, estos dan beneficios al corto plazo ya que permiten que la empresa pueda operar, sin embargo, si estos no se utilizan para generar mayor riqueza y sólo se utilizan para salir de un problema de liquidez, se convertirá en un factor desfavorable en

corto plazo provocando la disminución del capital de trabajo. Cualquier financiamiento es bueno siempre y cuando contribuya en generar mayor riqueza.

La posibilidad de establecer un negocio, no garantiza el éxito del mismo. Está claro que la finalidad del PP, es el fomento del empleo como parte de un programa social, sin embargo se sugiere tomar en cuenta que los microempresarios no solo necesitan apoyo económico, sino muchas veces requieren ciertos conocimientos administrativos, financieros básicos e incluso mercadológicos para garantizar la sostenibilidad del negocio y/o detectar el momento oportuno de cerrarlo antes de llegar a la quiebra y perder el patrimonio que aún le quede, manteniendo la posibilidad de reinventarse.

Es recomendable que los microempresarios busquen asesoramiento adecuado para detectar las necesidades económicas de su empresa y así el financiamiento recibido pueda contribuir en el desarrollo de las mismas y no sea un factor que contribuya al estancamiento o quiebra, no porque pueda solicitar mucho dinero, quiere decir que en verdad lo necesite, los costos del financiamiento pueden absorber sus utilidades.

No cabe duda que los programas sociales que instrumenta el gobierno en todos sus niveles, son ejes fundamentales para la generación de autoempleo, lucha contra la pobreza y motor de la productividad del país. Según INEGI (2012) se estima un total de 8.4 millones de micronegocios, de los cuales 1.3 son empleadores y 7.1 son trabajadores por su cuenta, lo cual representa la fuerza más importante de generación de empleos en México. Por lo tanto, es de vital importancia seguir coadyuvando al desarrollo de este sector y no tan sólo con la visión del préstamo recuperable sino con la visión del préstamo productivo que fortalezca al sector y provea de las herramientas necesarias para su sustentabilidad y crecimiento.

Con el presente estudio se demuestra que además de los recursos económicos es fundamental apoyar al microempresario con asesoría y capacitación para el logro exitoso del objetivo final que es la generación del empleo para el sostenimiento de un buen nivel de vida familiar.

De acuerdo al objetivo planteado, se logró evaluar el impacto que tienen los créditos en las microempresas y hubiera sido de mucha utilidad contar con información de corte longitudinal para obtener parámetros de comparación nacional del modelo FOCO*, tal y como se realizó con la línea basal. Se espera que este tipo de estudios fomente la integración de una base de datos nacional que pueda proporcionar nuevos elementos de valoración como por ejemplo la Z de Altman. No obstante, gracias al trabajo del INEGI contamos con información representativa y confiamos que posteriormente se pueda profundizar en el estudio de la microempresa, dado que es un motor fundamental de nuestra economía.

Referencias

- Arce, J. (2006). El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos. Ponencia preparada para el *Duodécimo Informe Estado de la Nación*. San José de Costa Rica: Programa Estado de la Nación.
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., y Kinnan, C. (2013). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *MIT Department of Economics Working Paper No. 13-09*. Recuperado el 25 de Mayo de 2014 de: Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2250500>
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., y Martínez, M.S. (2007). Reaching out: Access to and use of banking services across countries. *Journal of Financial Economics*, 85 (1), 234-266.
- Chiapa, C., y Prina, S. (2009). *Diagnóstico de las Políticas Públicas de Microcrédito del Gobierno Federal*. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) y El Colegio de México (ColMex). México, D.F.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2012). *Medición de la Pobreza en México*. Recuperado el 5 de Mayo de 2013 de: http://www.coneval.gob.mx/Informes/Med_Pobreza/Como_se_mide_la_pobreza_en%20Mexico.pdf
- Esquivel, H. (2008). Situación actual del sistema de ahorro y crédito popular en México. *Revista Latinoamericana de Economía*, 39 (152), 165-191.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2010). *Censo de Población y Vivienda 2010*. Recuperado el 10 de mayo de 2013 de: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?src=487&e=9>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2012). *Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2010*. México D.F., México: INEGI.
- Kaboski, J., y Townsend, R. (2005). Policies and Impact: An Analysis of Village-Level Microfinance Institutions. *Journal of the European Economic Association*, 3(1), 1-50.
- Khandker, S. (2005). Microfinance and poverty: Evidence using panel data from Bangladesh. *The World Bank Economic Review*, 19 (2), 263-286.
- Mejía R. (2006). La política de desarrollo social del gobierno del Distrito Federal. En Cámara de Diputados. *LIX Legislatura. Desarrollo social: balance y desafíos de la políticas gubernamentales* (pp. 101-111). México D.F., México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.
- Millán, H. (2007). "Small Is Beautiful". La política de microfinanciamiento en México: impacto y rentabilidad social. *Revista mexicana de sociología*, 69 (2), 309-342.
- Morduch, J. (1998). *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence on Flagship Programs in Bangladesh*. Department of Economics and HILD, Harvard University and Hoover Institution. Stanford University. Recuperado 10 de febrero de 2014 de: http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Does_Microfinance_Really_Help.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] (2008). *Ingreso Desigual y Pobreza en aumento en la mayoría de los países de la OCDE*. Recuperado 10 de febrero de 2014 de: <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/42181010.pdf>
- Ortiz, E., Cabello, A., y Jesús, R. (2009). Banca de desarrollo-microfinanzas, banca social y mercados incompletos. *Análisis Económico*, 24 (56), 99.
- Rodríguez, C. (2010). Impacto de las microfinanzas: resultados de algunos estudios. Énfasis en el sector financiero. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16 (20), 281-298.
- Rodríguez, V., y Aguilar, C. (2013). Indicadores FOCO* para medir la eficacia en la utilización del microcrédito. *FIR, FAEDPYME International Review*, 2(4), 73-88.
- Secretaría de Desarrollo Social [SEDESOL], (2013). *Poder Ejecutivo de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado el 11 de septiembre de 2013 de: <http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/SEDESOL>
- Universidad Nacional Autónoma de México [UNAM] (2010). *Evaluación de impacto 2009 del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario*. México D.F., México: Secretaría de Economía.

¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?:

Rodríguez Vázquez, V., Raccanello, K., & Aguilar Pérez, C. (2015). El financiamiento a las microempresas en el Distrito Federal. Una aplicación del modelo FOCO*. *FAEDPYME INTERNATIONAL REVIEW*, 4(6). doi:10.15558/fir.v4i6.93