



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCION DE ENSEÑANZA E INVESTIGACION EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

ECONOMÍA

Las MiPyMes de mujeres y su acceso al microfinanciamiento en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México (Estudio de caso de una Sofom)

ERIKA LUCERO CARRANZA GONZÁLEZ

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MÉXICO

2015

La presente tesis titulada: **Las MiPyMes de mujeres y su acceso al financiamiento en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México. (Estudio de caso de una Sofom)**, realizada por la alumna: **Erika Lucero Carranza González** bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRA EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

ECONOMÍA

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERA


DRA. EMMA ZAPATA MARTELO

DIRECTORA DE TESIS


DRA. LAURA ELENA GARZA BUENO

ASESOR


M. Sc. BARTOLOME CRUZ GALINDO

ASESORA


DRA. REBECA TEJA GUTIÉRREZ

Montecillo, Texcoco, Estado de México, octubre 2015

DEDICATORIAS

A Dios, a la Virgen, Elías, El niño Luis y a todo el mundo espiritual quien me guió y acompañó en el transcurso de la estancia de un proceso más en el mundo material.

A ti que me haces tanta falta y que extraño cada día, y que desde donde estás, en ese lugar que papito Dios te ha asignado, me observas y me guías cuando no puedo más. Estarías orgulloso de mí. Te amo Papá.

A mi Mamá, Martha González Vázquez, esto es de las dos, tú lo formaste y construiste con tus enseñanzas, nada sería yo si no fuera por ti, me enseñaste el camino y mira lo que he alcanzado, gracias por tu esfuerzo, dedicación y por creer más que yo lo que puedo alcanzar. Mamita te amo demasiado.

A Gustavo Márquez mi compañero de vida, amigo, consejero, salvador en general mi mundo entero, gracias por aguantar todo, por enseñarme a no bajar los brazos, a pelear, continuar, por animarme, salvarme y estar ahí siempre que te necesito, gracias amor sin tu enorme y colosal ayuda no hubiera logrado nada. Te amo.

A mi hermosa nena Faty Márquez, con todo mi amor, porque eres y serás siempre lo más importante ypreciado que tengo en esta vida, gracias amor chiquito por aguantar, acompañarme, por aburrirte en mis cursos y por siempre estar ahí y darme fuerzas para continuar.

A mis herman@s Carmen y Andro porque aunque no estemos cerca hay un lazo indestructible que nos une y son y serán siempre parte de mí.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, a la Virgen y a todo el mundo espiritual, quienes me acompañaron a concluir con una etapa más en este mundo terrenal.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y al Colegio de Postgraduados Campus Montecillo, por brindarme el apoyo y la oportunidad de continuar y concluir con una etapa en mi formación profesional.

A mí estimada Directora de Tesis, Dra. Laura Elena Garza Bueno por el incondicional apoyo recibido, por su profesionalismo, su paciencia, su comprensión, sus aportaciones, sus enseñanzas con las cuales lograron hacerme crecer profesionalmente y humanamente. Infinitas gracias.

A mi consejera, Dra. Emma Zapata Martelo, por siempre estar en el momento que la necesité, por el apoyo incondicional recibido, por sus enseñanzas y por abrir mi mente a nuevos panoramas. Gracias.

A mis asesores el M. Sc. Bartolomé Cruz Galindo, quien amablemente me impulsó a continuar en mi camino profesional, así como su asesoría siempre puntual y concisa. Y a la Dra. Rebeca Teja Gutiérrez, quien me impulsó a continuar este camino.

A la Dra. Ángela, al Dr. José Alberto Salazar y al Dr. Saturnino Mora quienes no sólo me dieron curso sino también una lección importante de vida, a mis demás profesores con los que en cada curso aprendí las herramientas necesarias para mi formación. De igual forma gracias al personal del área de la especialidad de Economía y de Desarrollo Rural que contribuyeron directa e indirectamente a dar facilidades en el desarrollo de la maestría y a la Srita. Luciana de Servicios Escolares.

A todo el equipo de la Sofom Imdeneg S.A. de C.V. en especial a Albino, Marlene, Sonia y por su puesto a mi queridísimo amigo Edson, que gracias a sus facilidades y ayuda se pudo realizar el presente trabajo de investigación.

A Lula, sin tu ayuda este trabajo no se hubiera realizado de una mejor manera.

A mis amig@s Yareli, Eileen, Enrique, Julio, Joel, Gil, Bety, Chava, Mario, Gerardo, Claudia, y a quienes me brindaron su apoyo y amistad en la estancia en el Colegio.

Las MiPyMes de mujeres y su acceso al microfinanciamiento en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México. (Estudio de caso de una Sofom).

Erika Lucero Carranza González, M. C.

Colegio de Postgraduados 2015

RESUMEN

Obtener crédito en México no es fácil, tal es el caso del sector MiPyMes (Pavón, 2010), pues a pesar de ser el principal motor productivo y generador de empleo en el país (SE, 2009), son consideradas entidades de alto riesgo por la banca comercial (Lecuona, 2009). Esta problemática la padecen en un tono más grave las mujeres, ya que usualmente éstas carecen de garantías para avalar un crédito entre otras limitaciones que culturalmente se les atribuyen (SELA, 2010).

Bajo el contexto anterior han surgido diferentes tipos de entidades financieras dentro de las cuales se ubica a la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom). Esta figura surge a partir del 2006 en el sistema financiero mexicano como una entidad no – bancaria que destaca por su proliferación gracias a que otorga créditos diseñados para las necesidades de empresari@s de pequeña escala (Presburger, 2013).

En virtud de lo anterior el objetivo de la investigación que aquí se presenta fue evaluar la manera en que la Sofom ha resuelto las necesidades de crédito de las mujeres dueñas de negocios, medir el resultado en el desarrollo de los mismos de las clientas afiliadas a la Sofom, así como el impacto que el uso del crédito ha tenido en las familias.

Para poder llevar a cabo la investigación se seleccionó una muestra representativa de las acreditadas de la Sofom denominada Imdeneg S.A. de C.V., la cual se encuentra ubicada en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México.¹ Los resultados de la encuesta levantada muestran que las microempresarias han tenido fácil acceso al crédito, han podido adquirir mayor volumen de mercancías lo que ha traído como resultado un mayor desarrollo de sus habilidades y capacidades así como impactos positivos respecto al bienestar. No obstante, no se observó capitalización significativa de la mayoría de las microempresas, lo que habrá de dificultar su expansión y sostenibilidad.

Palabras clave: Financiamiento, MiPyMes, Sofom, Género

¹ El nombre de Imdeneg se deriva de su acrónimo conformado por las palabras **Impulsora de Negocios**.

Financing business women located in the municipality of Chimalhuacán, State of Mexico. (To take as an example Sofom)

Erika Lucero Carranza González, M. C.

Colegio de Postgraduados 2015

ABSTRACT

Obtaining a loan in Mexico is not easy. Such is the situation of the micro, small and medium enterprise (MiPyMes) sector (Pavón, 2010). Even though they are the main productive driver and employment generator of the country (SE, 2009), these enterprises are considered high risk by commercial banks (Lecuona, 2009). Women suffer this situation even more acutely, who usually lack sufficient collateral to back credit, among other limitations that are attributed to them culturally (SELA, 2010).

In this context, different types of funding entities have emerged. Among these is the Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom). This organization, founded in 2006 within the Mexican financial system as a non-bank entity, has had outstanding growth because it grants credit designed for the needs of small-scale businesses (Presburger, 2013). The objective of the study presented here was to evaluate the way in which Sofom has solved the credit needs of women who own businesses and measure the results in terms of the growth of the businesses of the clients affiliated to Sofom. Also, determined was the impact that the use of the credit has had on their families.

For the study, we selected a representative sample of women who received loans from Sofom, called Imdeneg S.A. de C.V.², which is located in the municipality of Chimalhuacán, State of Mexico. The results of the survey conducted revealed that the microenterprises have had ready access to credit and have been able to acquire larger volumes of merchandise. This has led to greater development of their skills and capacities, as well as to positive impact on their well-being. Nevertheless, significant capitalization was not observed in most of the microenterprises, making their growth and sustainability difficult.

Key words: Credit, financing, MiPyMes, Sofom, gender.

² The name Imdeneg derives from the acronym made up of the words in Spanish ‘**I**mpulsora **d**e **N**egocios’ (Business Booster).

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. LAS MIPYMES	4
1.1. Clasificación de MiPyMes y algunas características.....	4
1.2. La MiPyMe en México.....	6
1.3. Opciones de financiamiento para las MiPyMes en México	9
1.3.1 Las MiPyMes y sus fuentes de financiamiento.....	13
1.3.2 Uso que las MiPyMes dan al financiamiento.....	17
1.4. Diferencias de Pymes de hombres y mujeres.....	18
1.5. MiPyMes de mujeres.....	20
1.6. Mujeres emprendedoras.....	23
1.7. Limitado acceso al financiamiento de mujeres dueñas de MiPyMes	26
1.8. MiPyMes de mujeres y servicios microfinancieros.....	27
CAPÍTULO II. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
2.1. Planteamiento del Problema	30
2.2. Justificación.....	32
2.3. Objetivo General.....	33
2.3.1. Objetivos específicos:	33
2.4. Hipótesis	33
Objetivo	35
Tamaño de la población o universo.....	36
III. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	37
3.1. El crédito como estrategia de desarrollo.....	37
3.2 El Microcrédito.....	39
3.4. Empoderamiento definición	46
3.4. 1. El empoderamiento y las organizaciones	48
3.4.2. Empoderamiento empresarial.....	49
3.4.3. Empoderamiento y microfinanciamiento	50
3.4.4. El empoderamiento económico y la capacitación	51
CAPÍTULO IV. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.....	54
4.1. Importancia de los Intermediarios Financieros en México	56
4.2. Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM).....	58
4.2.1. Clasificación de las Sofomes.....	59

4.3. Las entidades microfinancieras y su forma de operar	64
4.3.1. Requisitos del financiamiento	66
4.3.2. Esquemas de operación	67
CAPÍTULO V. MARCO DE REFERENCIA	70
5.1. Municipio de Chimalhuacán, características territoriales.....	70
5.2. Condición sociourbana de Chimalhuacán	72
5.3. Población	73
5.5. Desigualdad de los ingresos	74
5.6. Género de la fuerza laboral.....	74
5.7. Educación	75
5.8. Economía.....	75
CAPÍTULO VI. SOFOM IMDENEG	76
6.1. Conformación de la Sofom.....	76
6.2. Misión, visión y valores	77
6.3. Mercado	78
6.4. Flujo de negocio	81
CAPÍTULO VII. ANÁLISIS DE RESULTADOS	83
7.1. Perfil de la clientela.	83
7.2.Situación social, perfil familiar y accesos a servicios	87
7.3. Conocimiento y uso del crédito	91
7.3.Uso y accesibilidad del crédito, eficacia y eficiencia en la operativa	94
7.4.Trato brindado por la Sofom	97
7.5.Impacto del crédito a nivel familiar.....	100
7.6.Empoderamiento.....	103
7.7.Características de los negocios	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
Bibliografía citada	113
Bibliografía consultada.....	122

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Clasificación de las empresas en México según su tamaño (No. empleados)..	4
Cuadro 2 Nueva clasificación de micro, pequeñas y medianas empresas.....	5
Cuadro 3. Secciones y objetivos de la encuesta	35
Cuadro 4. Descripción de la ecuación de la muestra.....	36
Cuadro 5. Carencias Sociales en el Municipio de Chimalhuacán, Estado de México. ..	74
Cuadro 6. Beneficios que el crédito ha proporcionado a las usuarias y a sus familias.	101

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Destino del financiamiento.....	17
Ilustración 2 Ubicación del Municipio de Chimalhuacán	70
Ilustración 3 Equipo Sofom Imdeneg S. A. de C.V.	77
Ilustración 4 Imdeneg evento festejando el día de las madres	80
Ilustración 5 Flujo de Negocio de la Sofom Imdeneg	81
Ilustración 6 Crecimiento en clientes	82

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfica 1. Sexo de los y las encuestadas	83
Gráfica 2. Edades.....	84
Gráfica 3. Estado civil	84
Gráfica 4.- Lugar de procedencia	85
Gráfica 5. Grado máximo de estudios	85
Gráfica 6. Actividad laboral	86
Gráfica 7. Experiencia en años de realizar su actividad.....	86
Gráfica 8. Cuentan con negocio propio	87
Gráfica 9. Tienen pareja	88
Gráfica 10. Tienen hijos	88
Gráfica 11. Número de personas dependientes económicamente	89
Gráfica 12. Aporte al ingreso familiar.....	89

Gráfica 13. La casa donde habitan es:	90
Gráfica 14. Servicios con los que cuentan las casas que habitan.	90
Gráfica 15. Crédito con otras instituciones.	91
Gráfica 16. Tiempo de utilizar el crédito.....	92
Gráfica 17. Motivos para solicitar el crédito.	92
Gráfica 18. Conocimiento y/o acercamiento con la Sofom.	92
Gráfica 19. Clientes	93
Gráfica 20. Interrupción de los servicios de crédito.	93
Gráfica 21. Garantías para obtener el crédito.	94
Gráfica 22. Tiempo de espera para obtener el crédito.....	95
Gráfica 23. El crédito le ha permitido cumplir con sus objetivos.	95
Gráfica 24. Tasa de interés.	96
Gráfica 25. Beneficios de pagar con puntualidad.....	96
Gráfica 26. Lugar donde efectúa los pagos.	96
Gráfica 27. Preferencia por ser atendidos.....	97
Gráfica 28. Pláticas de la Sofom.	97
Gráfica 29. Información del crédito.	98
Gráfica 30. Asistió a eventos de la Sofom.....	98
Gráfica 31. Tema de los eventos.	99
Gráfica 32. Temas que le gustaría que tratara la Sofom.....	99
Gráfica 33. Mejora en la condición económica.....	100
Gráfica 34. Mejora en la vivienda.	101
Gráfica 35. Tipo de mejora que realizaron en el hogar.	101
Gráfica 36. Condiciones en la alimentación.	102
Gráfica 37. Tipo de mejora en la alimentación.	102
Gráfica 38. Logros que ha podido alcanzar mediante el crédito.	103
Gráfica 39. El sentir de las usuarias.	103
Gráfica 40. Habilidades.	104
Gráfica 41. Toma de decisiones.	104

Gráfica 42. Relaciones interpersonales.	105
Gráfica 43. Manejo de finanzas personales.	105
Gráfica 44. Administración del tiempo.	106
Gráfica 45. Tipo de Negocio.	106
Gráfica 46. Dirección del negocio.	107
Gráfica 47. Frecuencia con la que realiza su actividad laboral.	107
Gráfica 48. Usos que le dieron al crédito.	108
Gráfica 49. Comportamiento de las ventas a partir del crédito.	108
Gráfica 50. Forma de usar las utilidades.	109
Gráfica 51. Perspectiva de usar crédito.	109
Gráfica 52. Aprovechamiento y oportunidades mediante el crédito.	110

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Encuesta	138
-------------------------	-----

ABREVIATURAS

COLMEXIQ	Colegio Mexiquense
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FND	Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad
MiPyMes	Micro, pequeña y mediana empresa
PRONAFIDE	Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo Económico
SAT	Servicio de Administración Tributaria
SE	Secretaría de Economía
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SOFIPO	Sociedades Financieras Populares
SOFOM	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple
SOFOM, ER	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple Entidad Regulada
SOFOM, ENR	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada

INTRODUCCIÓN

Las opciones de financiamiento en México resultan casi inexistentes si de MiPyMes se trata. Esto pese a que son el principal motor productivo y generador de empleo (SE, 2010) en el país. Esta paradoja se debe a que son consideradas como entidades de alto riesgo por parte de la banca de primer piso (Lecuona, 2009). Al tratar temas sobre mujeres que son dueñas de MiPyMes la realidad del crédito es aún más restringida, por ello resulta de gran interés averiguar si las nuevas modalidades de intermediación financiera representan una opción a la que las mujeres pueden recurrir a solicitar crédito, las limitaciones que enfrentan para acceder a él así como la manera en que el uso del financiamiento ha impactado tanto en la actividad económica que realizan como en el plano familiar y personal.

Atendiendo las inquietudes anteriores, el presente texto fue organizado en ocho apartados cuya finalidad se describe a continuación. El primer capítulo aborda la importancia que tiene la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyMes) en nuestro país así como la participación de las mujeres en este sector.

El segundo capítulo plantea los objetivos y la manera en que se desarrolló la investigación mediante el levantamiento de una encuesta. Cabe destacar que un elemento clave que se ha considerado para ésta es el enfoque de género, el cual consiste en analizar la realidad de las mujeres, tomando en cuenta la existencia de relaciones de género que implican identidades y roles diferentes para hombres y mujeres en un contexto socioeconómico y cultural específico como son las MiPyMes, así como los retos que enfrentan.

El capítulo tres se encuentra conformado por el marco teórico, en el cual se plantea la importancia del crédito y, en particular del microcrédito, en el desarrollo. Dicho capítulo también incluye los conceptos y teorías que ayudan a resolver el problema de investigación desde una perspectiva de género lo que obligó a una investigación de gabinete compuesta por literatura especializada en el tema.

Para dar solución a la problemática que presentan las MiPyMes, y sobre todo aquellas establecidas por mujeres, las microfinanzas y el microcrédito se han convertido en elementos clave para el desarrollo, el combate de la pobreza y el empoderamiento (Zapata, et al., 2002). Por este motivo las figuras financieras se han transformado y, además, han surgido modalidades de financiamiento acordes a las necesidades de las mujeres (Lagarde, 2013). Es por ello que el capítulo cuarto se encuentra destinado a desarrollar temas relacionados con los intermediarios financieros.

Derivado de esta investigación se pudo conocer que uno de los intermediarios financieros que tiene protagonismo en México a partir de 2006 es la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom), por lo que se procedió a enfatizar en el tema realizando un estudio de caso en uno de estos intermediarios. Por tanto, el quinto capítulo lo conforma el marco de referencia, ya que se buscó dar un panorama de las características de la comunidad en donde trabaja la Sofom motivo de esta investigación. Concretamente, nos referimos a Imdeneg S.A. de C.V., acrónimo conformado por las palabras **Impulsora de Negocios**, Sofom que se encuentra ubicada en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México.

En el capítulo sexto se describe a detalle el surgimiento y desarrollo de Imdemeg, S.A. de C.V. Mientras que los resultados obtenidos por medio del análisis de la encuesta realizada en el estudio de campo, se presentan en el capítulo séptimo. A través de dichos resultados se pudo observar la facilidad con que tuvieron acceso al crédito, el desarrollo de habilidades por parte de las usuarias, los impactos positivos respecto a las ventas y el aprovechamiento de oportunidades.

Los resultados obtenidos por medio del análisis de la encuesta realizada en el estudio de campo se encuentran desarrollados en el capítulo séptimo en la cual se pudo observar que existe el fácil acceso al crédito, el desarrollo de habilidades por parte de las usuarias, impactos positivos respecto a las ventas y aprovechamiento en oportunidades.

Por último, se presentan conclusiones y recomendaciones, que se espera puedan ser de utilidad para que las acreditadas obtengan una mayor capacitación en aspectos administrativos, empresariales y de género, lo que les ayudaría para el crecimiento de sus negocios, así como de ellas mismas.

CAPÍTULO I. LAS MIPYMES

1.1. Clasificación de MiPyMes y algunas características

Con base en cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2008), tenemos que el 99.8% de las empresas en el país son micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes de aquí en adelante), mismas que generan 52% del Producto Interno Bruto y 72% del empleo en el país, por lo que tienen una relevancia significativa, situación que es corroborada por la Secretaría de Economía (2010).

El 31 de enero de 1999, el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana empresa acordó, con aprobación de Nacional Financiera, los nuevos criterios para clasificar a las empresas del país, según su tamaño. Estos nuevos criterios sólo toman en cuenta el número de empleados en cada establecimiento como única variable de estratificación, a diferencia de la anterior clasificación que utilizaba esta misma variable más las ventas netas anuales. Por lo cual las empresas quedaron de la siguiente manera (Rodríguez, 2002: 44-48):

Cuadro 1 Clasificación de las empresas en México según su tamaño (No. empleados)

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa*	0-30	0-5	0-20
Pequeña Empresa	31-100	6-20	21-50
Mediana Empresa	101-500	21-100	51-100
Gran Empresa	501- en adelante	101 - en adelante	101 - en adelante

Fuente: NAFIN, 1999

* **NOTA:** Puede haber microempresas funcionando con sólo el propietario y no tener ningún empleado. También las empresas familiares son consideradas microempresas.

Sin embargo las MiPyMes tuvieron otra clasificación a partir del 30 de enero del 2009, ya que la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) modificaron la clasificación anterior; esta otra clasificación comprende al número de empleados y también considera las ventas anuales de cada ente, quedando de la manera en que se presenta el cuadro 2.

Cuadro 2 Nueva clasificación de micro, pequeñas y medianas empresas.

Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4.0	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

***Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%**

Fuente: SE

El motivo de este nuevo reordenamiento va encaminado a evitar la discriminación y ampliar el acceso a programas del sector por parte de las empresas.

Se considera a las empresas MiPyMes, como factores fundamentales para el desarrollo económico. Por tanto, no cabe duda que desempeña o puede desempeñar diversas funciones en nuestra sociedad como:

- a) Responder a las demandas concretas de consumidores.
- b) Crear nuevos productos y servicios.
- c) Generar empleos.
- d) Contribuir al crecimiento económico.
- e) Reforzar la productividad.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2013) define de manera económica a las MiPyMes como aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos, pero tampoco inferiores al millón y medio de pesos.

Rodríguez (2002: 46) menciona las características generales de las MiPyMes de la siguiente manera:

- Organización de tipo familiar
- El dueño es quien proporciona el capital
- El dueño es quien dirige y organiza
- Generalmente su organización es empírica
- El mercado que domina y abastece es pequeño (por lo general es local o regional)
- Su producción no es muy tecnificada
- El número de trabajadores es muy bajo y muchas veces está integrado por los propios familiares del dueño (por eso le llaman empresa familiar)
- Para el pago de impuestos obtienen un trato preferencial.
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan el mismo ramo.

De acuerdo con Rodríguez (2002:47-48) las MiPyMes son las empresas industriales, comerciales, o de servicios que emplean entre 1 y 15 asalariados, y cuyo valor de sus ventas anuales sea el que determine la SECOFI. Y define a las MiPyMes con las siguientes características:

- a) Es una organización con propietarios y administración independientes.
- b) Que no domina el sector de la actividad en que se opera.
- c) Con una estructura organizacional muy sencilla.
- d) Que no ocupa más de 15 empleados.

1.2. La MiPyMe en México

En México, como en otros países en proceso de desarrollo, el crecimiento económico depende de la creación y consolidación de empresas; reto al que se enfrentan las MiPyMes, y que resulta ser una tarea difícil (Rodríguez, 2002).

Sólo por mencionar algunos datos estadísticos proporcionados por el INEGI (2009) sobre las características del sector productivo del país, la fuerza laboral estaba conformada en ese año por 42.5% mujeres y 57.5% hombres. Las unidades de producción ascendían a 5'144,056 unidades de las cuales el 99.8% eran MiPyMes (5'133,768), las cuales generaban una ocupación de 27'727,406 personas trabajando en dichas MiPyMes. De ese número de trabajadores, las microempresas emplean a 45.6% de ellos, las pequeñas a 23.8% y las medianas a 30.6%. Lo más destacado del sector está en los servicios (47.1%), comercio (26%), manufacturas (18%) y otros (8.9%).

La pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, ya que este tipo de empresas representan una gran oportunidad para que los grupos en desventaja económica puedan iniciarse y consolidarse por méritos propios; al igual que ofrecen una expansión económica para el país. Asimismo es también el campo experimental para generar con frecuencia nuevos productos, ideas, técnicas y formas de hacer las cosas. Por lo anterior este tipo de empresas requieren de apoyo y estímulos con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, así como las consiguientes pérdidas financieras, las esperanzas truncadas, entre otros aspectos (Rodríguez, 2002: 27-30).

Las microempresarias cuentan con escasos recursos y equipo para producir, lo que resulta en procesos productivos de baja productividad y rentabilidad. El cumplimiento de trámites y el tiempo que lleva hacerlos pueden generalmente desincentivar a las mujeres a iniciar una empresa o la empujan a mantenerse en la informalidad. Por ejemplo, en Argentina, toma 31 días de trámites abrir una empresa según el reporte Doing Business del Banco Mundial comparado con los Estados Unidos donde se logra en seis días, mientras que en Brasil puede llevar hasta 152 días. Una excesiva tramitología conlleva mayores costos pero también hace que muchas emprendedoras inicien su actividad en la informalidad lo que puede dejarlas al margen del financiamiento, de operar con proveedores y clientes importantes, y en definitiva, se vuelve un obstáculo para que la empresa crezca (Ensinck, 2010).

De acuerdo a lo señalado por López (2013) de la revista Forbes la burocracia existente en nuestro país es un asunto demasiado extenuante, sobre todo para una persona que desea emprender, ya que en otros países algunos trámites se realizan en pocos días pero en México se tardan semanas o meses lo que da la explicación que los emprendedores abandonen e inicien en la informalidad. A fin de tener una idea de las exigencias actuales para iniciar un negocio se presentan algunos de los trámites básicos que deben elaborarse para establecer una empresa a nivel formal.

1.- Permiso de uso de suelo: se tramita en las cabeceras municipales. Los requisitos varían de acuerdo a cada estado. El trámite dura 5 días hábiles y el permiso tiene una vigencia de dos años y es fácilmente renovable.

2.- La Declaración de Apertura es el segundo trámite que se debe hacer para abrir un comercio. Es un trámite gratuito y se hace en la ventanilla única de las delegaciones o en las cabeceras municipales. Es un trámite inmediato, no hay que esperar ni un solo día.

3.- La Licencia de Funcionamiento es para negocios que vayan a vender bebidas alcohólicas, como restaurantes, bares, cantinas y hoteles. Hay dos tipos de licencia: tipo A para restaurante y hoteles, y tipo B para bares y discotecas. En el caso de los salones de fiestas se requiere una licencia especial. Los costos de las licencias varían de acuerdo a cada estado (entre 6 mil y 12 mil pesos aproximadamente) y tienen una vigencia de tres años, pero se pueden renovar fácilmente.

4.- Anuncio exterior, este trámite se realiza en la ventanilla única de cada delegación o en las cabeceras municipales. El costo y tiempo para autorizar varía en cada estado, de acuerdo al tamaño y tipo de anuncio.

5.- La inscripción al Registro Federal de Contribuyentes, se deberá dar de alta bajo el régimen que mejor convenga a su negocio, para ello, se puede consultar a un contador. Este trámite es muy sencillo y puede hacerse vía Internet. Se puede dar de alta hasta un mes después de abrir su local, en el caso de personas físicas; sin embargo para el caso de personas morales primero debe registrarse como sociedad mercantil ante un notario público y en este caso el trámite es más tardado dependiendo del notario y la expedición de documentos que el notario requiera.

1.3. Opciones de financiamiento para las MiPyMes en México

Para las MiPyMes, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las máquinas o simplemente financiarse para las ventas que realizan a crédito. Es por ello que el financiamiento es el crecimiento donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones (Perdomo, 1998).

Molina (1996), menciona que los pequeños empresarios recurren a fuentes de financiamiento internas, generalmente son los recursos del empresario que se disponen para establecer y hacer frente a las necesidades del negocio o bien recurren a la familia o amigos para responder a compromisos; sin embargo estos resultan ser escasos para las necesidades que afronta una empresa, por su parte Ferrer y Tesierra, (2009) afirman que las microempresas recurren a la financiación externa únicamente cuando han agotado la autofinanciación.

Villar (2013:40) de acuerdo con la teoría de la jerarquía financiera, una vez que los empresarios agotan sus recursos recurren a fuentes externas como son: proveedores, préstamos comerciales y tarjetas de crédito, éstas son consideradas por el autor como las fuentes más accesibles y rápidas. El financiamiento para MiPyMes, por parte de los proveedores, según datos del 2002 a 2009 ha pasado de 57% a 69%, la relevancia de este tipo de financiamiento así como del incremento se basan en una relación de confianza, debido a que los proveedores tienen un contacto cercano a las microempresas y obtienen de

manera más fácil la capacidad de pago de las mismas. Lecuona (2009) menciona que una de las características del financiamiento que otorgan los proveedores es que éste es de corto plazo, aproximadamente de 41 días, y su limitante es que no se puede saber con certeza el costo, puesto que varían los costos y plazos dependiendo del tipo de producto.

Otra de las opciones de financiamiento externas para las MiPyMes proviene generalmente de bancos comerciales e instituciones de préstamos. Sin embargo la banca comercial que existe en nuestro país limita el acceso al crédito por parte de las MiPyMes, porque considera que éstas significan alto riesgo por su baja permanencia en el mercado, escasa o nula administración y la falta de legalidad al no estar dadas de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Pavón 2010).

Asimismo, Pavón (2010) señala que los bancos requieren hacer tareas adicionales para conocer la capacidad de pago de las MiPyMes lo que se transforma en costos, y como los bancos (como toda institución) buscan obtener mayores ingresos, tendrían que elevar las tasas de interés, por lo que prefieren invertir en actividades rentables y de menor riesgo. Al respecto Lecuona (2009) considera que lo anterior es la causa principal del alejamiento de las MiPyMes al sector bancario, es decir que las altas tasas de interés es lo que mantiene a este sector alejado de la banca comercial.

Para que las empresas obtengan financiamiento dependen directamente de la disposición de recursos financieros. En el caso de México las condiciones macroeconómicas afectan de manera significativa la disposición de capital financiero influyendo en la restricción y/o aumento de los recursos económicos que ofertan las instituciones financieras en nuestro país (Villar, 2013).

El gobierno al ver tal necesidad ha elaborado campañas, incentivos y programas de apoyo para el sector empresarial, fomentando principalmente la competitividad, la creación de nuevas empresas así como la permanencia del sector. En este sentido la Secretaría de Economía (2012) promovió el Plan Nacional de Microempresas que consiste en proporcionar financiamiento, capacitación y/o modernización de maquinarias a negocios

tradicionales por medio de programas como: Mi tortilla, Mi tienda, Mi panadería, por sólo mencionar algunos. Un apoyo proveniente de esta secretaría y que tiene relevancia en México es el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), el cual está enfocado a proporcionar microcréditos a mujeres pertenecientes a zonas rurales que realizan actividades productivas y de autoempleo mediante el programa denominado “Impulso Productivo para la Mujer” (SE, 2012).

La Secretaría de Economía (2012) tiene una importante participación en esta labor, ya que actúa como gestor ante la banca, así como también es el principal prestamista de instituciones financieras (cabe mencionar que no es la única) por medio del Fondo Nacional del Emprendedor y de la convocatoria 3.7 dedicada al fortalecimiento Institucional de Intermediarios Financieros No Bancarios, las Sofomes entre otras entidades, pueden acceder a un crédito de hasta 30 millones, para eso se necesita ser una Entidad de Fomento de un Gobierno Estatal o un intermediario financiero No Bancario Privado, que destine al menos el 50% de su cartera en créditos productivos para MiPyMes formalmente constituidas; además impulsa programas para que las MiPyMes puedan obtener financiamiento. Los intermediarios financieros especializados que apoya son principalmente Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), uniones de crédito, arrendadoras, así como aquellos intermediarios que generen productos de crédito específicos de menor tamaño. Asimismo, mediante el Sistema Nacional de Garantías, el gobierno ha pretendido contrarrestar el racionamiento del crédito.

En este sentido, el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE) 2013-2018 (DOF, 2013) presenta los objetivos, estrategias y líneas de acción que el Gobierno de la República pretende implementar. Este programa fue creado para democratizar el acceso al financiamiento de proyectos con potencial de crecimiento, el objetivo principal es proveer a las familias y empresas de mayor crédito y mejorar las condiciones de sus financiamientos. La consecuencia que el Gobierno de la República pretende alcanzar es materializar las inversiones en proyectos productivos a los que el acceso al financiamiento es limitado, lo que da como resultado generar más empleos y la acumulación de capital.

Desde el punto de vista de Pavón (2010), los apoyos que provienen de recursos federales son a corto plazo y sólo significan una pequeña aportación al capital, además menciona que los programas de apoyo a microempresas no han sido focalizados ni acordes a las necesidades de las empresas, por ello no han tenido mucha importancia, pues es necesaria la coordinación de varias dependencias para poder tener acceso a los apoyos. Opina que el gobierno lanza programas de manera general esperando que las empresas sean las que se adapten a dichos programas y, por último, pone de manifiesto que estos programas sólo duran un sexenio, es decir llega una nueva administración por cambio de gobierno y los programas desaparecen impidiendo la continuidad de los mismos.

Por otra parte, Lecuona (2009) considera que se requiere que el gobierno fomente la competencia entre los intermediarios financieros, y así hayan más incentivos en la participación e inversión de las empresas que más lo necesitan (MiPyMes).

Como se mencionó con anterioridad las MiPyMes tienen necesidad de créditos y la oferta establecida en el mercado de dinero es escasa aun considerando la participación conjunta de la banca privada, la de desarrollo y los apoyos gubernamentales. En respuesta a tal escasez han surgido instituciones que hacen frente a tal necesidad, las cuales se encuentran segmentadas por el sistema financiero denominadas instituciones de crédito no bancarias, dentro de estas figuras destacan las uniones de crédito, las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo pero sobre todo las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) (Cotler y López, 2013).

Presburger (2013) considera que las Sofomes se han enfocado a satisfacer la necesidad de crédito con mecanismos cada vez más flexibles y eficientes, formalizando convenios con empresas o entidades gubernamentales; las Sofomes han logrado otorgar crédito a sujetos que nunca hubieran tenido acceso a la banca comercial, es decir este tipo de instituciones atienden al 75% de la población que no se encuentra bancarizada.

El hecho es que a pesar de los apoyos y de la participación de algunas instituciones financieras, la necesidad de crédito supera lo ofrecido en el mercado generando que las MiPyMes se vean cada vez más afectadas por la falta de acceso al financiamiento. Situación que resulta paradójica en tanto son consideradas como las máximas generadoras de empleo y aportantes de poco más de la mitad del PIB en México.

La escasa oferta crediticia se agudiza en el caso de las MiPyMes de mujeres debido a que la mayoría de ellas no posee bienes a su nombre y por lo tanto no pueden ofrecer garantías, lo que les dificulta aún más el acceso al financiamiento. Temática que se abordará con mayor precisión en apartados subsecuentes.

Debido a que los recursos económicos que asigna la banca comercial y la banca de desarrollo resultan insuficientes, como se ha venido planteando, han surgido las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) las cuales buscan ayudar a resolver dicha problemática motivo principal para realizar la presente investigación.

1.3.1 Las MiPyMes y sus fuentes de financiamiento

Para que las MiPyMes puedan cumplir con sus objetivos éstas se ven obligadas a recurrir a estrategias que les permitan hacerse llegar de recursos ya sean propios o externos, es decir, buscan financiamiento.

Para Perdomo (2004) el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano y largo plazos, que requiere para su operación normal y eficiente cualquier empresa, ya sea ésta pública, privada, social o mixta.

También el financiamiento se puede entender como aquel que surge cuando los fondos generados por operaciones normales, más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para cumplir con las operaciones normales de ésta, o bien, para alcanzar otro objetivo derivado de la misma, es decir, un nuevo producto, nueva sucursal, entre otros. Hay diversos tipos de financiamiento externo en virtud de que las MiPyMes enfrentan diferentes necesidades por lo que se han

implementado nuevas formas de financiamiento que van acorde a sus exigencias (Perdomo, 2004). Algunas de las fuentes de Financiamiento externo a las que pueden recurrir las MiPyMes son:

1. Bancos.
2. Los programas e instituciones de microfinanciamiento (MIFI's).
3. Cajas de ahorro.
4. Almacenes de crédito.
5. Arrendadoras financieras.
6. Uniones de crédito.
7. **Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES).**

Es una realidad que las MiPyMes presentan altas tasas de mortandad. Soto y Simon (2003) afirman que el principal reto al que se enfrentan las MiPyMes es sobrevivir, ya que las necesidades de una sociedad cada vez más sofisticada son elevadas y con estándares de calidad rigurosos, además de contar con gustos y tendencias diversas, pues una empresa puede llegar a la quiebra por no disponer de un crédito durante los dos o tres primeros años de vida. Asimismo, opinan que el empresario que no tiene visión antepone sus limitaciones al proceso de tomar decisiones estratégicas en la búsqueda del crecimiento, la innovación, la diversificación, e incluso a la incursión en nuevos mercados.

Esta realidad es abordada por Bolio *et al* (2006:108) quienes revelan que alrededor del 80% de la MiPyMes mueren antes de cumplir su primer año de vida, por los motivos siguientes:

1. El 43% fracasan por fallas o errores administrativos.
2. ***El 24% por problemas o tropiezos financieros.***
3. El 24% por problemas fiscales.
4. El 9% debido a otros conflictos.

A partir de la crisis de los noventas, se sabe que las MiPyMes en México, han tenido fuertes problemas de financiamiento, debido a la inestabilidad económica del país,

generando la descapitalización de las empresas. Lo anterior es corroborado por Castillo (2010) que menciona que la economía mexicana se vio afectada por ajustes cambiarios a finales de 1994 y principios de 1995, lo que provocó que la mayoría de los empresarios tuvieran que enfrentar grandes pérdidas e incluso el cierre de sus negocios al no poder afrontar el nuevo tipo de cambio peso - dólar y, por ende, no pudieron hacer frente a los requerimientos productivos, tecnológicos, materiales y humanos, ya que carecían de solvencia económica. Esto provocó que los empresarios no ingresaran a mercados internacionales, por no ser competitivos. Por otro lado, no pudieron acceder a diversas fuentes de financiamiento, ya que no cumplían con los requisitos de la banca comercial de primer y segundo piso.

Lo mismo es corroborado por Quintal, *et al* (2009) quienes sostienen que después de la crisis sufrida en México en 1995, el número de préstamos para las empresas se redujo de manera colosal, mencionaron que en lo que respecta al período de 1994 al 2008 la participación de la banca comercial respecto al PIB tuvo una disminución al pasar de 39% a 17%, las instituciones de crédito consideraron que principalmente las microempresas no contaba con los requisitos solicitados, se consideraban como entidades de alto riesgo por su informalidad y falta de planeación.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2001) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2012) en un estudio referente al financiamiento de las MiPyMes en América Latina, señalan que se debe poner especial énfasis en el financiamiento por la renuencia que tiene los bancos al otorgarlos, señalan que es el principal obstáculo para el desarrollo de las empresas, pues cerca de dos terceras partes de ellas enfrentan importantes restricciones para encontrar financiamiento, aunado a la informalidad en la que algunas MiPyMes se encuentran inmersas, por tanto el acceder a créditos se vuelve poco posible por no contar con requisitos básicos.

Treviño *et. al*, (2012) afirman que una de las formas de crecimiento de un negocio es a través del financiamiento, pero no es la única herramienta que se puede utilizar, existen otros elementos que se pueden llevar a cabo, como son el uso de la administración, la

ciencia, el conocimiento del mercado, los cuales conjuntamente pueden lograr obtener un negocio exitoso. Gracias a estos instrumentos muchos negocios han podido incrementar sus ventas. En el estudio que los autores mencionados desarrollaron, en el año 2011, con respecto a MiPyMes dedicadas principalmente a exportaciones en el Estado de Nuevo León, demostraron que el acceso que tuvieron al financiamiento por parte de instituciones bancarias y posteriormente por parte de una institución gubernamental fue el elemento clave para poder alcanzar un crecimiento en las ventas. Lograron alcanzar 13.2% de aumento en comparación al incremento registrado de 6% a nivel nacional. Lo que corrobora que el uso del financiamiento es benéfico y se puede ver reflejado en las ventas de una entidad.

Lamentablemente la oferta crediticia es reducida debido a una serie de elementos que predominan en este sector como son la pobreza, marginación, dispersión geográfica, diversidad y alto riesgo de las actividades productivas que desarrollan, lo que no sólo limita a la banca comercial, sino a todo el sector financiero e instituciones que participan en él (Cortes, 2015). De acuerdo con cifras del Banco de México (BANXICO) la banca comercial disminuyó su participación en el PIB de 39.5% al 10% durante el periodo 1994-2007. Esta disminución fue provocada por la crisis de 1995 y el establecimiento de una política de protección contra el riesgo de no pago por parte de la banca, propiciando un racionamiento del crédito.

Según Esquivel (2013) en México el crédito se caracteriza por tener altas tasas de interés, al igual que comisiones, lo que genera que los montos que se cobran a los usuarios sean elevados con respecto a los créditos comerciales; sin mencionar los intereses cobrados en tarjetas de crédito porque estas últimas aún son más altas.

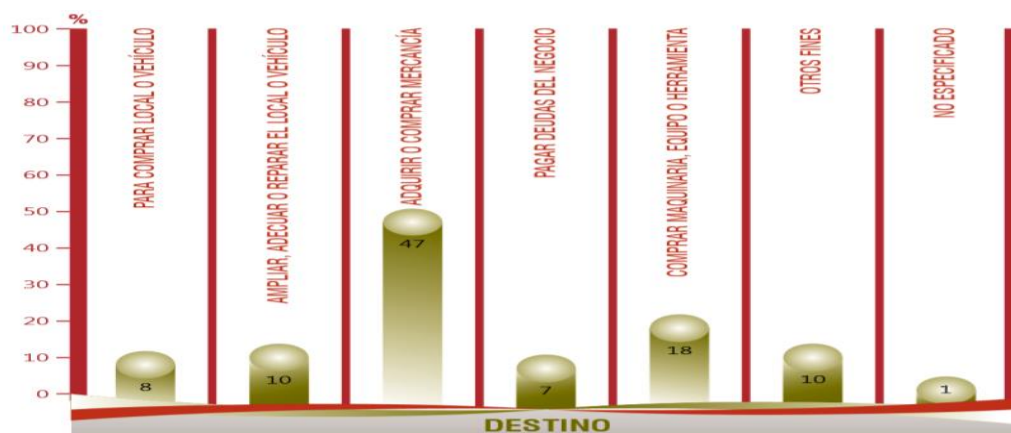
Esto se ve particularmente reflejado en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes) ya que a pesar de ser el sector más numeroso y generador de empleo en nuestro país (INEGI, 2009) están consideradas como sujetos de crédito de alto riesgo; las MiPyMes son discriminadas por parte de la banca comercial Lecuona (2009). Por ello requieren de apoyos especializados que sean acorde a sus necesidades dando paso a la creación de

nuevos y numerosos intermediarios financieros que han diseñado servicios especializados para poder otorgar financiamientos a las MiPyMes acorde a sus necesidades.

1.3.2 Uso que las MiPyMes dan al financiamiento

Las microempresas, por su naturaleza, normalmente no requieren grandes montos de financiamiento, puesto que el destino de esos recursos es principalmente para la compra de materias primas o mercancías, para cubrir las necesidades diarias. Seguido de esto, está la adquisición de activos productivos como maquinaria, equipo o herramientas y el resto de los recursos se invierte en la reparación o adquisición de activos fijos o de transporte (SIFIDE, 2010). De acuerdo con la encuesta nacional de micronegocios elaborada en el 2008 el financiamiento es destinado para:

Ilustración 1. Destino del financiamiento



Fuente: Encuesta nacional de micronegocios (2008).

Por otra parte la tesis elaborada por Carranza (2012) revela que los microempresarios de Texcoco, Estado de México distribuirían el financiamiento de la siguiente manera:

- 50% sería para invertir en mercancía.
- 20% lo invertiría en mobiliario.
- 10% en tecnología.
- 10% pagaría deudas.

- Y el restante 10% lo invertiría en la renta de un local.

Gascón, (2012) comenta que la necesidad de contar con financiamiento disponible es particularmente importante para aprovechar oportunidades comerciales inesperadas, o reaccionar a shocks externos para la vitalidad de la Pyme, debido a que la disposición de dinero siempre será relevante.

Lo anterior muestra la importancia del financiamiento para que las MiPyMes puedan operar y expandirse, es por esto que se consideró importante revisar las opciones de las que disponen para hacerlo.

1.4. Diferencias de Pymes de hombres y mujeres.

Las mujeres, en su mayoría, son empresarias por necesidad más que por vocación. Cuando perciben que no pueden obtener un salario o desarrollar una carrera con los mismos beneficios que los hombres, optan por buscar alternativas entre las que está el autoempleo o la creación de una empresa (APEC, 2009).

Por trabajos iguales las mujeres ganan menos que los hombres. Estudios sobre el tema revelan que en general, en Latinoamérica y el Caribe, el salario masculino supera en alrededor de 10% al salario femenino. Al realizar una comparación entre hombres y mujeres cuya edad y nivel de educación es igual, se encontró que la diferencia de ingresos es mayor, al pasar de 10% a 17% (Pagés y Piras, 2010).

Las MiPyMes de mujeres y hombres surgen por razones incomparables ya que sus necesidades son diferentes. Hombres y mujeres operan de forma distinta, establecen empresas disímiles, desarrollan y administran sus negocios bajo criterios y metas poco comunes. En lo que respecta a los negocios liderados por hombres, éstos están enfocados principalmente a aspectos financieros y económicos y tienen como parámetros evaluaciones de inversiones y rentabilidad. En cambio, las mujeres empresarias priorizan la calidad de vida sobre la rentabilidad de su empresa, sus avances son progresivos, con inversiones modestas, dado que no suelen contar con un capital importante, y recurren a sus propios

recursos: conocimientos, gustos, formación educativa, inquietudes y experiencias de vida. Y sobre todo, buscan integrar la vida personal y familiar con su negocio o profesión (Ensinck, 2010).

En cuanto a género la encuesta realizada en el 2007 elaborada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), para América Latina y el Caribe revela que 13.36% de los hombres que inician un negocio lo hace por el deseo de desarrollar una idea, mientras que éste sólo es el caso para 8.79% de las mujeres. El reporte del GEM sobre Mujeres y Empresas realizó investigaciones y aplicó encuestas en 43 países, entre los cuales 8 son de América Latina y el Caribe: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, Perú, Uruguay y Venezuela. Dicho Reporte encuentra que en estos países participantes, las mujeres inician más negocios que los hombres, básicamente por la necesidad de obtener ingresos económicos.

Las mujeres son dueñas de empresas más pequeñas que los hombres debido a una diversidad de factores, uno de ellos y que es fundamental es la falta de acceso al crédito. Las empresas se mantienen a nivel micro o pequeñas con pocos empleados, pues no generan suficientes ingresos para retribuir adecuadamente el trabajo y recuperar la inversión o tienen dificultades para invertir y ampliar su empresa. De acuerdo con encuestas realizadas a nivel empresa, los empresarios cuentan con mayor número de empleados, ventas, costos y capital físico. Lo anterior sugiere que las mujeres tienen una menor tendencia a expandir sus empresas o enfrentan más dificultades para hacerlo, por lo que las MiPyMes propiedad de mujeres tienden a ser menos productivas que las de los hombres. Asimismo, las mujeres constituyen microempresas en donde ellas son sus propias trabajadoras y emplean a otros trabajadores en menor proporción que las empresas de hombres (Pagés y Piras, 2010, pp. 23).

Las mujeres empresarias desarrollan empresas diferentes a los hombres y por tanto resulta equivocado aplicar el mismo tipo de políticas públicas para impulsar las MiPyMes de hombres y mujeres, como por ejemplo: las mujeres tienden a tener negocios más pequeños, en su mayoría, micro empresas y en mucha menor medida, empresas pequeñas y medianas

en términos de ventas y de número de empleados. Generalmente se inician en la informalidad y así se mantienen y se concentran en sectores de servicios de bajo valor agregado (cuidado del hogar, confección, cosméticos, cocina, etc.). Inician sus empresas como una forma de conciliar trabajo y familia y toman sus decisiones a partir de criterios diferentes, es decir que ellas valoran el bienestar que una MiPyMe les pueda producir en un impacto económico y familiar, buscan la flexibilidad al manejar sus tiempos y en la mayoría de los casos establecen las empresas dentro de sus hogares para poder conciliar las actividades laborales con las familiares. (SELA, 2010).

Para que las mujeres puedan convertir su negocio en uno de alto crecimiento, necesitan herramientas y programas adaptados a sus necesidades y a los roles que normalmente tienen en la vida familiar, o bien, dichos roles ser modificados, es decir, que la pareja o los hombres del hogar compartan las labores domésticas, el cuidado de los hijos y otras tantas actividades que se cree que son exclusivas de las mujeres. Además, necesitan contar con seguimiento y apoyo durante las fases subsecuentes para mantener el crecimiento de sus empresas (SE, 2010).

1.5. MiPyMes de mujeres

En la realidad el mundo empresarial es considerado preponderantemente masculino, primeramente se considera de esta manera porque la mayoría está constituido por hombres, además por actitudes y comportamientos donde destacan a la figura masculina como principal eje o patrón a seguir; sin embargo en la últimas décadas la participación de la mujer se ha hecho valer aunado a la visión de género en la que muchas mujeres han hecho tremenda labor por cambiar estos paradigmas (Espino, 2005).

De acuerdo a Sanchis (2011), la mujer siempre ha tenido un papel fundamental dentro de la sociedad, al ser normalmente la encargada del trabajo doméstico no remunerado, así como la principal responsable de la educación de los hijos y el cuidado de los enfermos, entre otras atribuciones. Sin embargo, desde hace varias décadas, están más inmersas en el ámbito laboral, tienen acceso a más oportunidades y buscan mejores empleos, incluso,

muchas veces son el principal sustento económico del hogar, lo que genera, en la mayoría de las ocasiones, el incremento en la carga de trabajo en doble o triple jornada. (PRODECON, 2014).

Por su parte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (2013) menciona que en México, de cada cinco pequeñas y medianas empresas que se abren tres están lideradas por mujeres.

Datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI, 2013) indican que para el cuarto trimestre de 2013, poco más de 38% de la población económicamente activa (PEA) en México eran mujeres, lo que muestra que desempeñan un papel relevante ya no sólo dentro del hogar, sino también en diversos aspectos de la sociedad, como en el progreso y desarrollo socioeconómico del país.

En Latinoamérica y el Caribe, las mujeres representan 41.6% de la población económicamente activa. La tasa promedio de actividad emprendedora de las mujeres es de 15.6%, de esta cifra 71% emprende por oportunidad y 29% por necesidad (CEPAL, 2012).

De acuerdo con el Diagnóstico sobre la situación de las empresarias, Cerda, (2014) observa que la administración simultánea de la empresa y el hogar constituye una desventaja, con respecto a los varones, debido a que las empresarias tienen que armonizar sus responsabilidades laborales y familiares para que el crecimiento de sus empresas no se vea limitado, ya que en la mayoría de las ocasiones la combinación de ambos resulta ser extenuante, absorbente reduciendo tiempos de calidad para el negocio y así mismo para la familia. Por cuestiones culturales, todavía se considera que las mujeres deben quedarse en casa (Gálvez 2001) por lo que muchas veces, cuando deciden iniciar un negocio lo hacen por necesidad de aumentar ingresos sin salir de su hogar (Luque y Ludivina, 2013).

Por otra parte, el Inmujeres (2010) destaca que 52% de las mujeres emprendedoras son casadas; 34% son jefas de su hogar y sólo 14% son solteras, de estas últimas 87% tienen hijos. Asimismo, 85% de las empresas lideradas por mujeres son microempresas, el 11%

son pequeños establecimientos, el 2.7% son empresas agropecuarias y sólo el 0.5% son medianas o grandes empresas (Instituto Nacional de las Mujeres, 2010).

Guerrero *et al* (2014) mencionan que algunos estudios plantean que las mujeres son discriminadas por algunas instituciones bancarias. Al parecer esto se debe al simple hecho de ser mujer, o bien, porque sus empresas son generalmente muy pequeñas y no cumplen con los requisitos para el crédito, por lo tanto no acceden con facilidad a ellas.

Según un estudio realizado por WEGrow (2014) destaca que entre los retos más significativos que enfrentan las emprendedoras para hacer crecer sus negocios están los siguientes:

- a) Sus empresas típicamente comienzan con un menor capital que aquellas de los emprendedores, lo que se traduce en un bajo desempeño en términos de activos, ingresos, rentabilidad y supervivencia
- b) Las emprendedoras parecen tener aversión a solicitar y tomar préstamos, normalmente porque creen que su petición será rechazada, y porque consideran que la cantidad otorgada por los préstamos no es suficiente para hacer crecer sus negocios.
- c) Las mujeres tienen más dificultades para desarrollar redes de contactos para sus negocios.
- d) A las emprendedoras les afecta en mayor medida la demanda del trabajo y la vida personal.
- e) Las mujeres muestran mayor miedo al fracaso y menor confianza en sí mismas.
- f) Las mujeres son más susceptibles a operar sus proyectos sin empleados.
- g) Las emprendedoras están orientadas al consumidor local y/o nacional y rara vez venden fuera de su país.
- h) Y por último las mujeres no cuentan con asesoría especializada para hacer crecer sus empresas.

WEGrow (2014) menciona que con mayor conocimiento y acceso a diferentes tipos de financiamiento, las emprendedoras podrían disponer de una combinación más diversa de capital para expandir sus operaciones, entrar a nuevos mercados, integrar nuevas tecnologías, invertir en proyectos de innovación, contratar talento clave que les ayude a mejorar las operaciones y la estrategia de las compañías, entre otros beneficios.

Sin embargo, el hecho de que las mujeres se vuelvan empresarias no siempre representa un estilo de vida de éstas, sino más bien es considerado como una estrategia para mejorar su propia calidad de vida, o bien incidir en su realidad y generar cambios en la transformación de la sociedad (Espino, 2005).

1.6. Mujeres emprendedoras

Las mujeres emprendedoras están haciendo una diferencia, ya que constituyen un componente fundamental de la economía de los países además de ser un apoyo al crecimiento económico de países de ingreso medio-alto, particularmente en la región de América Latina y el Caribe (SELA, 2010).

Martínez (2006) indica que el perfil de la mujer empresaria en esa región muestra que no necesariamente ésta busca la posibilidad de ser empresaria y basar su estilo de vida dentro de la figura empresarial, para ellas puede representar una estrategia para lograr ciertos objetivos de vida y no necesariamente perseguir un estatus económico, los objetivos de vida pueden variar de acuerdo a las mujeres que son empresarias, dentro de estos objetivos podemos destacar los siguientes: el mejoramiento de la calidad de vida, incidir en su realidad luchando por sus derechos, eliminación de la violencia de género, generar condiciones igualitarias y participación política y social, entre otros.

Las mujeres en los estratos más pobres son las más afectadas por la desigualdad de género y la discriminación en el acceso al empleo, diferenciales de salarios y posibilidad de un desarrollo empresarial exitoso (CEPAL, 2004a). La vía de convertirse en empresaria es

vista como una alternativa ante la falta de oportunidades para obtener un salario igual al del hombre o desarrollar una carrera en una empresa, como lo hacen los hombres.

Las mujeres trabajadoras y empresarias siguen rezagadas en una diversidad de áreas: menor remuneración por igual trabajo, falta de movilidad y ascenso en empresas, falta de acceso a fuentes de financiamiento, escaso acceso a tecnologías de información, dificultad para un balance entre familia y trabajo, estereotipos y percepciones negativas sobre la mujer como empresaria (CEPAL, 2004a).

La vía de convertirse en empresaria es vista como una alternativa ante la falta de oportunidades para obtener un salario igual al del hombre o desarrollar una carrera en una empresa, como lo hacen los hombres.

La Secretaría Permanente del SELA (2010) revela algunas características generales que presentan las mujeres empresarias de America Latina.:

- Las mujeres son dueñas de empresas más pequeñas que las empresas de los hombres.
- El nivel de educación de las mujeres empresarias en general es más bajo que el de los hombres.
- Las empresas de mujeres operan de manera predominante en el sector servicios y están mejor posicionadas para atender nichos de mercado.
- Las mujeres empresarias enfrentan dificultades estructurales para acceder a crédito y capital limitado lo que impide que sus empresas crezcan, al tiempo que carecen de acceso a educación financiera.
- La conciliación entre vida familiar y empleo muchas veces se resuelve a través de una empresa pero es difícil desarrollarla.
- Las mujeres empresarias enfrentan estereotipos negativos sobre su capacidad para establecer y desarrollar una empresa.

Estudios recientes encuentran que la conciliación entre trabajo y el cuidado de la familia es un obstáculo para el crecimiento de las MiPyMes. Las mujeres enfrentan una mayor carga de trabajo en el cuidado de niños y en el hogar, lo que afecta negativamente el tamaño y el desempeño de una empresa (Pagés y Piras, 2010).

En sus empresas las mujeres enfrentan la necesidad de distribuir el tiempo, entre la producción, la comercialización y sus responsabilidades familiares, debido a la poca o nula participación de los varones en las actividades domésticas; aunque cabe mencionar que en ocasiones la presencia de la figura varonil es inexistente en la familia, puesto que en una gran mayoría las mujeres son el sustento único de sus hogares, dicha explicación se debe al abandono o bien a la migración de varones a otros países en busca del denominado “sueño americano”.

Por otra parte, existe una correlación negativa entre el cuidado infantil y trabajo del hogar y el tamaño de las empresas propiedad de mujeres y su desempeño. Este patrón no se repite en el caso de empresas medianas o grandes propiedad de hombres en donde estas diferencias desaparecen (Bruhn, 2009). Por su menor tamaño y actividad, las MiPyMes de mujeres pueden estar en mejor posición para llenar nichos de mercado en vez de ubicarse en una competencia innecesaria con grandes actores nacionales y extranjeros.

En suma, la mujer empresaria en América Latina y el Caribe está sobre todo motivada por una necesidad económica, aunada a la necesidad de contar con la flexibilidad para atender sus responsabilidades familiares, dado que los hombres en ocasiones por falta de responsabilidad a sus hijos, o bien por la extenuante labor en la vida laboral, o en casos muy extremos aquellos que buscan a través de la emigración una mejor calidad de vida para las familias, dejando a las mujeres en el abandono y en muchas ocasiones con toda la carga y responsabilidad de sacar adelante a los hijos y/o demás familia.

Las MiPyMes de mujeres se ubican sobre todo en el sector servicios, cuenta con un escaso acceso a financiamiento para poder crecer y enfrenta deficiencias estructurales de acceso a información, capacitación para el manejo de su propia empresa y poco acceso a tecnologías

de información. En términos muy generales, éste es el perfil de la empresaria MiPyMe. A fin de nivelarle el terreno, es necesario que las políticas públicas y programas que son responsables de los temas de desarrollo económico se ocupen específicamente de las empresarias. Sólo así, las mujeres empresarias podrán superar la brecha de género y efectuar las contribuciones que podrían realizar a la economía y el desarrollo de la región.

1.7. Limitado acceso al financiamiento de mujeres dueñas de MiPyMes

Las mujeres empresarias tienen limitado acceso al capital. Normalmente, no cuentan con acceso a financiamiento, pues sus empresas son muy pequeñas y la naturaleza de éstas no cumple con los requisitos solicitados por las instituciones bancarias. Comúnmente se financian vía préstamos de familiares o amigos, ahorros personales o incluso sus proveedores. Cuentan con menor disponibilidad de acceso al crédito en la banca comercial tradicional dado que en ocasiones no pueden cubrir los requisitos tradicionales para solicitar un crédito (por ejemplo: títulos de propiedad, garantías o avales que respondan por ellas). Capitalizarse les resulta muy difícil dadas las altas tasas de interés y los plazos cortos de los créditos, lo que no les permite contar con el apoyo financiero que requieren para crecer. La regla es que el crédito bancario se concentra en empresas medianas o grandes y la empresaria dueña de MiPyMe, en general, no tiene acceso.

Solo en la última década, la banca comercial tradicional en la región ha comenzado a reconocer a las mujeres como sujetos de crédito y a considerarla como un segmento de mercado, ya sea como tomadora de crédito o como inversora. Una diversidad de bancos en la región han establecido programas de cuentas de ahorros, créditos, etc. para mujeres, pero el acceso a los servicios financieros exige complejos requisitos y en la mayoría de los casos no contempla las realidades y condiciones de trabajo de las emprendedoras, lo que dificulta en gran medida la posibilidad de obtener créditos. A pesar de que las instituciones financieras pueden tender a tomar riesgos excesivos en otras situaciones, generalmente son muy conservadoras en su trato con las personas pobres y en particular, con las mujeres. Tienden a restringir sus servicios financieros, por ejemplo, de ahorro o de crédito, o prefieren dar servicio a propietarios de bienes (y con control de bienes), o a miembros de

hogares con altos niveles de ingresos y a grandes empresas. De esta manera, las mujeres emprendedoras quedan completamente fuera del sistema financiero (SELA, 2010).

Las mujeres suelen ser objeto de prácticas discriminatorias por parte de las instituciones financieras, incluso cuando su perfil financiero pudiera ser igual al de los hombres. Existen sesgos de las instituciones financieras en la atención a las mujeres, así como a otras desigualdades económicas basadas en el género y relativas a la necesidad de poseer bienes y/o recursos productivos, así como demostrar un flujo constante de efectivo para ser sujetas de crédito, lo que perjudica seriamente la capacidad de las mujeres de solicitar préstamos con propósitos productivos y de consumo en la banca comercial.

El gran vacío existente en el acceso al crédito, se debe a que las autoridades bancarias y la banca comercial aún tienen que establecer condiciones e instrumentos financieros que den acceso a créditos sustantivos, de largo plazo y a tasas de interés accesibles para las mujeres empresarias. Las microfinanzas son un buen inicio, pero es claro que queda mucho trabajo por hacer para fomentar el desarrollo y cubrir las necesidades que las mujeres presentan (SELA, 2010).

Por último pero no de menor importancia, está el hecho de que las mujeres reciben poca o ninguna educación financiera a lo largo de su existencia y eso no las prepara para la vida y mucho menos para desarrollar una empresa de manera exitosa (CEPAL, 2004a: 36).

1.8. MiPyMes de mujeres y servicios microfinancieros

Hoy en día las microfinanzas y el microcrédito se han convertido en elementos clave para el desarrollo, el combate de la pobreza y el empoderamiento de mujeres (Zapata, et al., 2002). Por lo que las figuras financieras se han transformado y han surgido modalidades de financiamiento acordes a las necesidades de las mujeres, ya que debido a la inclusión al mercado laboral controlan 70% del gasto de consumo (Lagarde, 2013).

Según cifras del Banco de México del año 2010, entre las principales microfinancieras que están destinando créditos enfocados a las mujeres destacan Compartamos Banco, Promujer y Finca, las cuales distribuyen 97% del total de su financiamiento entre las mujeres.

De esta manera las mujeres empresarias han atraído el interés de las instituciones de microfinanciamiento, pues casi siempre pertenecen a los segmentos más pobres de la sociedad y tienen menos oportunidades económicas, en gran parte porque la mayoría de las mujeres no tienen garantías que respalden los préstamos (Hidalgo N. , 2005).

Como se ha mencionado anteriormente es frecuente que las mujeres establezcan microempresas, muchas de las cuales realizan actividades que se puedan elaborar en el entorno de sus hogares. Las microempresas por ser flexibles y por el poco personal que ellas requieren resultan ser la opción perfecta para ellas.

Vonderlack y Schreiner (2001) señalan que el éxito de que las microfinancieras otorguen crédito a las mujeres, radica en que las dueñas o administradoras de microempresas compran activos o inventarios, así los intermediarios aseguran que el dinero regresará, puesto que se está invirtiendo en una actividad que consideran generará ganancias y disminuirá el riesgo de pérdida.

Según Mayoux (1997, citada por Hidalgo, 2002) el uso del microfinanciamiento por parte de las mujeres ha tenido impactos positivos y negativos. Dentro de los aspectos positivos se destaca.

- Que las mujeres tienen reconocimiento por parte de la comunidad y el aporte que ellas dan al ingreso familiar.
- Que las mujeres aportan para o son el sustento del hogar.
- El hacer uso del microfinanciamiento, puede desprender acciones para resolver las necesidades económicas de un gran número de mujeres impulsando el desarrollo y empoderamiento de una manera más efectiva que algunos programas de desigualdad genérica.

Con respecto a los impactos negativos las autoras mencionan:

- La utilidad del crédito puede provocar que los varones reduzcan el aporte al sustento familiar.
- Las mujeres pueden contraer préstamos con una o más instituciones contrayendo deudas serias que pudieran impedir el pago de los préstamos iniciales.
- El atraso de los pagos puede provocar deudas interminables por los intereses que se cobran.
- En ocasiones son los varones quienes presionan a las mujeres a contraer deudas y ellos terminan utilizando los créditos.
- Entre mayor es la cantidad de los préstamos, menor control tienen las mujeres sobre éstos.

CAPÍTULO II. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Planteamiento del Problema

La dinámica económica que presenta el mundo en los últimos 20 años ha propiciado que la fuerza laboral de las mujeres haya incrementado su participación en 57%. Ante la necesidad de complementar el ingreso familiar y la falta de oportunidades en el mercado laboral las mujeres han optado por establecer empresas (BIRF, 2010).

Las empresas que generalmente forman las mujeres son, en su gran mayoría, microempresas. Ya que, como vimos anteriormente, éstas presentan giros que puede ser realizados desde el hogar y con flexibilidad en los horarios, lo que les permite atender las necesidades familiares y del hogar.

En términos generales las MiPyMes enfrentan el problema de la falta de acceso al financiamiento (Pavón, 2010). A lo que habría que agregar que las MiPyMes de mujeres presentan aún más desventajas puesto que éstas no son poseedoras de garantías que amparen los créditos haciendo que el financiamiento se vuelva casi inaccesible para ellas (BIRF, 2010).

Ante la escasez de financiamiento externo por parte del sector privado y de la banca de desarrollo, las MiPyMes se han visto en la necesidad de recurrir a un sinnúmero de estrategias para poder sobrevivir. Dichas estrategias van desde el autofinanciamiento, recurrir a familiares o amigos, pedir crédito con proveedores, endeudarse con tarjetas de crédito, y en extremos recurrir con agiotistas todo con la convicción de resolver problemas financieros. Sin embargo ninguno de estos mecanismos presenta formalidad, legalidad o certeza de satisfacer las necesidades que sus empresas requieren (Presburger, 2013).

Como ejemplo de lo anterior, Eugenio (2015) menciona que un estudio realizado por la Women Presidents' Organization (WPO), la cual es una asociación no lucrativa para mujeres empresarias de alto nivel, muestra que 33% usa sus propios recursos para establecer empresas y menos de 1% recibió capital de riesgo o inversión ángel.

Como consecuencia algunas mujeres se han visto obligadas a recurrir a diferentes fuentes de financiamiento entre las que destacan los intermediarios financieros no bancarios que brindan servicios microfinancieros. Entre las figuras de intermediación financiera, una de las más recientes es la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple Sofom, la cual según Presburger (2013) es un vehículo ideal para MiPyMes siendo un agente clave para resolver el problema de la falta de financiamiento que presenta México.

La Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom) se encuentra denominada en el Sistema Financiero Mexicano como un intermediario financiero no bancario. Surge como un mecanismo viable de financiamiento alternativo de la banca, en tanto ofrece la opción de financiamiento real, formal, legal y eficiente para las necesidades que requieren las empresas (Presburger, 2013).

De acuerdo a Presburger (2013) las Sofomes tienen un modelo único basado en créditos grupales, principalmente otorgados a mujeres, los cuales buscan promover el comercio tanto en las zonas rurales como en zonas urbanas. Asimismo, el autor menciona que este tipo de negocios han proliferado de manera importante en México.

Por lo tanto el interés de esta investigación es profundizar en la contribución de la Sofom, a resolver los problemas de financiamiento que enfrentan las MiPyMes de mujeres y de qué manera han contribuido al desarrollo de la unidad económica y de su persona.

Para focalizar el tema de la investigación se realizó un acercamiento con la Sofom ENR denominada Imdeneg S.A. de C.V., la cual tiene únicamente una sucursal establecida en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México. Esta Sofom ofrece un producto denominado “crédito impulso mujer” mismo que lleva operando formalmente desde 2010.

Cabe hacer mención que el municipio de Chimalhuacán ocupa el 5º lugar de población en el estado y que su relevancia radica en que es uno de los municipios que conforman la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

2.2. Justificación.

El BIRF, (2010) menciona que las MiPyMes de mujeres enfrentan una seria problemática para acceder al financiamiento, lo que trunca un medio importante para abatir la pobreza, obtener empoderamiento, así como un importante medio económico para las mujeres mediante el establecimiento de una microempresa.

En virtud de lo anterior, se considera fundamental conocer las nuevas alternativas de financiamiento para abatir tal necesidad. El elevado número de Mipymes en nuestro país, su trascendencia económica y el impulso que se busca darles hacen que una investigación de esta naturaleza sea relevante. Los resultados podrán ayudar a los responsables de las políticas financieras, a las instituciones dedicadas al otorgamiento de crédito así como a las interesadas en conocer acerca del financiamiento otorgado por la Sofom Imdeneg, S.A. de C.V.,

Dado que las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofom) son una figura nueva de intermediario financiero (Presburger, 2013), las investigaciones que se han hecho al respecto son generalmente dirigidas a la forma de operar, a la manera en que jurídicamente se encuentra conformadas, al protagonismo que han tenido en el sistema financiero mexicano, pero la conjugación de elementos como son las mujeres dueñas de MiPyMes y el acceso al financiamiento por medio de una Sofom se ha considerado escasamente en el universo de la investigación. Por tal motivo este trabajo pretende dar un panorama real de las Sofomes, de qué es lo que las mujeres empresarias están necesitando y lo que dichas instituciones pudieran ofrecer para solucionar la problemática presentada.

2.3. Objetivo General

Evaluar si el microcrédito que ofrece la Sofom Imdeneg, propicia el desarrollo de las MiPyMes y el empoderamiento de las mujeres que las encabezan en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México

2.3.1. Objetivos específicos:

- Obtener información acerca de los perfiles que tienen las microempresarias.
- Identificar cómo acceden al financiamiento de Imdeneg.
- Identificar en qué medida los servicios brindados por Imdeneg cubren sus necesidades y cuáles aún no han sido satisfechas.
- Conocer el impacto en los negocios de las acreditadas de Imdeneg.
- Descubrir la incidencia del crédito en el desarrollo de habilidades, autoestima, ser más sociables, una mejor administración del tiempo y la participación en la toma de decisiones en sus hogares.

2.4. Hipótesis

El microcrédito otorgado por la Sofom Imdeneg ha contribuido al desarrollo de las MiPyMes y al empoderamiento de las mujeres que las encabezan en Chimalhuacán, Estado de México.

2.5. Metodología

La primera actividad realizada estuvo dirigida a profundizar sobre el problema de investigación, por ello se recurrió a revisión bibliográfica, consistente en libros y documentos que proporcionaron el acercamiento al tema a partir de tres ejes. El primero de ellos referido al papel del crédito y, en particular del microcrédito, en el desarrollo de las empresas de pequeña escala. El segundo, que considera la relación entre el crecimiento económico de las Mipymes y su impacto en el bienestar. Y, el tercero, que consiste en una perspectiva: la de género.

Cabe destacar que esta investigación utilizó la perspectiva de género que consiste en analizar la realidad tomando en cuenta la existencia de relaciones de género que implican identidades y roles diferentes para hombres y mujeres en un contexto socioeconómico y cultural específico como son las MiPyMes, así como los retos que se enfrentan.

2.5.1. Unidad de Análisis

Se buscó una Institución que otorgara crédito a las MiPyMes y por otra parte que fuese una de las protagonistas dentro del sistema financiero, se observó dentro del estudio tipo documental que la SOFOM, es una protagonista en cuanto al otorgamiento de créditos y que en las últimas décadas ha tenido un papel importante.

Por otra parte, el destacado papel de las Mipymes en la economía y de la mujer en la creación y operación de éstas condujo a seleccionar una Sofom pensada expresamente para mujeres empresarias. De ahí la selección de Impulsora de Negocios, S.A. de C.V., intermediario financiero que está enfocado, prioritariamente, a otorgar créditos a mujeres y que se encuentra localizado en un importante municipio de la Zona Metropolitana de la Cd. de México.

2.5.2. Instrumento de análisis

El principal instrumento para el levantamiento de la información es la encuesta (ANEXO), la cual es utilizada frecuentemente en los campos de las ciencias sociales y consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir, a través de un cuestionario preparado para tal fin (Rojas, 2007; Hernández et al., 2003).

El estudio constó de ocho secciones, compuestos por preguntas que generaran información suficiente para estar en posibilidad de cumplir con los objetivos planteados, lo cuales se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro 3. Secciones y objetivos de la encuesta

Sección de la encuesta	Objetivo
1.- Datos personales	Determinar el perfil de los y las encuestadas
2.- Perfil familiar y acceso a servicios (status social)	Conocer si los o las encuestadas son los únicos que sostienen a la familia. Conocer a <i>grosso modo</i> como viven, principales gastos y a qué servicios tienen acceso.
3.- Relación del cliente con los microcréditos y con la Sofom	Indagar los motivos para solicitar préstamos, y conocer a partir de cuándo tienen relación con la Sofom Imdeneg
4.- Condiciones del crédito	Conocer el uso del crédito; la accesibilidad al mismo y la eficacia y eficiencia en la operativa financiera. Todo ello desde la perspectiva de las personas acreditadas. Así como averiguar la información que las personas acreditadas tienen respecto al servicio financiero que reciben.
5.- Trato que ofrece la Sofom a sus clientes	Evaluar la satisfacción de los clientes de la Sofom y conocer si se encuentran conformes respecto a la forma de instruirlos en el crédito, al proporcionar pláticas, al ser atendidos.
6.- Impacto que produce el uso del crédito a nivel familiar	Indagar si a nivel familiar los créditos han aumentado la calidad de vida de los individuos, es decir, conocer si les ha dado mayor acceso a alimentación, educación, salud, bienestar económico y compra de bienes, entre otros.
7.- Empoderamiento (Desarrollo de habilidades)	Descubrir si a través del uso del financiamiento las mujeres han desarrollado habilidades, mayor capacidad en la toma de decisiones, un manejo más autónomo de su tiempo o mejora en sus relaciones interpersonales.
8.- Condiciones en los negocios	Conocer las características de los negocios que manejan las personas acreditadas, así como indagar lo que el financiamiento les ha permitido lograr en relación con su actividad económica.

El objetivo del cuestionario fue obtener información sobre los beneficios tanto económicos como sociales han obtenido las clientas de la Sofom Imdeneg. Las preguntas utilizadas fueron tanto cerradas como abiertas las cuales respondían a variables e indicadores previamente establecidos con base en los objetivos de la investigación. El cuestionario fue aplicado a una muestra de clientas pertenecientes a la Sofom Imdeneg.

2.5.3. Diseño y selección de la muestra

Dada la necesidad de realizar una muestra se optó por establecer una estadística que fuera representativa utilizando la siguiente fórmula para el cálculo.

$$n = \frac{Z^2(p)(q)(N)}{N e^2 + Z^2(p)(q)}$$

Donde

Cuadro 4. Descripción de la ecuación de la muestra

VARIABLE	DESCRIPCION	VALOR
N	Tamaño de la población o universo	223
Z	Nivel de confianza. Probabilidad de que los datos obtenidos sean ciertos	90% (1.65)
E	Error muestral diseñado	10%
P	Número de individuos que poseen en la población las características del estudio	0.5
Q	Proporción de individuos que no poseen las características, es decir es: 1-q	0.5
N	Tamaño de la muestra, número de encuestas a realizar	52

El propósito de analizar el impacto cumple con una doble función, por una parte permite identificar si los servicios que ofrece la Sofom Imdeneg, son acordes a las necesidades que presentan las mujeres empresarias del municipio de Chimalhuacán, y por otra parte, qué necesidades tienen las empresarias y cuáles aún no han sido satisfechas.

El levantamiento de la información se llevó a cabo entre el 20 de octubre al 25 de noviembre del 2014.

III. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

3.1. El crédito como estrategia de desarrollo

El crédito puede ser definido desde muchos puntos de vista, sin embargo para los fines que se pretende dar a esta investigación es necesario delimitar al crédito como un préstamo que es otorgado por alguna institución y que también es aplicado a particulares.

Según Méndez (2005) el crédito es la entrega de un bien o de una determinada cantidad de dinero que se hace a una persona con la promesa de su pago en un tiempo determinado. Dentro de este concepto intervienen cuatro elementos que son:

1.- El préstamo: Monto que se solicitó

2.- El plazo: La unidad de tiempo en el que se deberá pagar lo prestado.

3.- La confianza: Elemento en el cual interviene la creencia que el monto del préstamo regresará de manera íntegra.

4.- El interés: Es la remuneración que se obtiene al prestar o depositar una cantidad de dinero.

El crédito tiene una larga historia que ha ido evolucionado hasta nuestros días, período en el cual el desarrollo del crédito en el sistema capitalista se debe al desarrollo de la producción y a la existencia de una economía monetaria. De esta manera el capital del préstamo es la base de los créditos; definiendo al capital como aquel que existe en forma monetaria y cuyo propietario lo presta para obtener una remuneración, que es el interés (Méndez, 2005).

En la teoría económica siempre se ha tratado el acceso al crédito como una de las variables del crecimiento empresarial. Siendo así, el microcrédito es el que promueve necesaria y

directamente el desarrollo microempresarial y al hacerlo desencadena el crecimiento y el desarrollo económico (Zarruk, 2005).

Partiendo del párrafo anterior con respecto al microcrédito Gulli (1999) menciona que existen dos posturas: el enfoque del sistema financiero y el enfoque de préstamos para reducir la pobreza. En el primer enfoque el autor considera que los servicios financieros son el objetivo principal de las instituciones de microfinanzas, es decir, proporcionar servicios financieros sostenibles, pero no para los más pobres, estos servicios financieros deben de ser destinados a nichos de mercado desatendidos, para los especialistas en pro de este enfoque, el crédito no es el más importante para reducir la pobreza (Gutiérrez, 2000).

El enfoque de préstamos para reducir la pobreza, considera que los servicios microfinancieros deben tener como metas generales la reducción de la pobreza, así como también facilitar la realización plena de las personas (Gutiérrez, 2000). Sin embargo el crédito dirigido a las y los pobres presentó y presenta algunos problemas, entre los cuales se encuentran:

- a) La exigencia de garantías que impiden el acceso a las y los más pobres por no contar con títulos de propiedad, especialmente en los sectores de pobreza extrema.
- b) Necesidades que no son contempladas en las líneas de crédito disponibles. La mayor parte de este crédito está orientado a actividades productivas y no al consumo. (Zabalaga, 1997: 108-109).
- c) Los bancos no cubren las necesidades de quienes solicitan pequeños montos de crédito ya que no los consideran rentables, por el alto costo administrativo y el alto riesgo que implica manejar carteras compuestas por créditos de sumas pequeñas de dinero prestadas a usuarias y usuarios pobres (Teyssier, 1993:5).
- d) Acceso limitado al crédito por los ajustes económicos y la eliminación de subsidios gubernamentales (Teyssier, 1993:5).

Dicho lo anterior es necesario profundizar al respecto del tema del microcrédito para que se puede dar una concepción de lo que es y los fines que persigue.

3.2 El Microcrédito

El microcrédito debe definirse según los siguientes criterios: es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o a un grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar (Jansson, et al., 2003).

El microcrédito se refiere a líneas de crédito diseñadas para que las microempresas tengan acceso a recursos financieros en ciertas condiciones. Se diferencia significativamente de los préstamos comerciales dado que el tamaño de los créditos es inferior y su plazo de vencimiento es muy corto. Estos préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas (Aristizabal, 2007).

El microcrédito ha demostrado ser una herramienta financiera eficaz para satisfacer la demanda de recursos de los pequeños empresarios. La experiencia internacional es contundente al señalar que la autosostenibilidad financiera es la piedra angular sobre la que descansa el desarrollo del microcrédito (Aristizabal, 2007). Asimismo, ha demostrado ser un mecanismo efectivo para acercarse a la población de bajos ingresos de la sociedad y convertirse en la puerta de entrada para el establecimiento de relaciones financieras formales con productos de ahorro. En otras palabras, ha abierto el camino para identificar la enorme demanda de servicios financieros por parte de la población de bajos ingresos y destacar el papel que ha jugado la banca en el financiamiento de los sectores populares (Aristizabal, 2007).

Los principales beneficiados de este desarrollo han sido los microempresarios. Obtener financiamiento formal les ha representado librarse de los agiotistas del mercado informal, cuyas tasas de interés y métodos intimidatorios de cobranza terminaban por dañar la sostenibilidad financiera de los negocios. Está demostrada, además, la efectividad del microcrédito para mejorar las condiciones de vida de la población de menores ingresos, en áreas como las de vivienda, salud, educación y empoderamiento de las mujeres (Aristizabal, 2007).

Los avances en el microcrédito plantean a su vez nuevos retos relacionados con su masificación en zonas urbanas y su extensión a las rurales, así como la incorporación de tecnologías de punta que abaraten la operación y mejoren el acceso (Aristizabal, 2007).

La estructura de costos de una buena gestión microfinanciera depende de las tasas de interés, de ahí que su regulación es una preocupación constante. Es reconocido desde Bangladesh hasta Bolivia que para que las microfinancieras sean una industria sostenible, es necesita promover la liberalización de las tasas de interés, y procurar que éstas se reflejen en la estructura de costos. A través de varias experiencias se ha demostrado que las fuerzas del mercado han que las tasas de interés disminuyan considerablemente, lo cual desvirtúa la preocupación por el uso indebido de poder de mercado sobre los usuarios. Independientemente de lo anterior, es de destacar que las personas de menores ingresos corren mayores riesgos ante los desastres naturales, vaivenes macroeconómicos y, en general, a tener pérdidas patrimoniales inesperadas. Para cubrir este tipo de calamidades se requiere de un sistema de seguros fácil de adquirir y con costos que puedan ser pagados por ellos. Es por eso que los microseguros están llamados a jugar un papel fundamental para reducir la vulnerabilidad económica de estas personas (Cárdenas, 2006).

Para Madrid, (2009) el microcrédito incluyente, con condiciones flexibles y con menores barreras al acceso, es definitivamente, un elemento de equidad, más que de productividad y de competitividad, aunque impacta también en estos dos sentidos. Especialmente por los factores externos positivos y la mayor eficiencia social que se deriva de ampliar el número

de personas que se perciben a sí mismos como autónomos al vincularse a los flujos financieros y del capital, y desde luego, por los ingresos que pueden generarse a través de los negocios que este crédito contribuye a crear o a fortalecer.

Pero el crédito y el microcrédito no actúan solamente en la lógica de la ampliación de oportunidades para todos y todas. Debe necesariamente contribuir a mejorar y a darle sostenibilidad al tejido productivo y empresarial de la ciudad. Es decir, el crédito, las estrategias y políticas de financiamiento, deben acompañarse de un dispositivo de otros servicios enfocados al desarrollo local.

En esta perspectiva, el microcrédito tiene un impacto importante en la equidad, al aumentar la autoestima de las mujeres, y en la mitigación de factores de exclusión social y económica para un amplio grupo de personas en condiciones de vulnerabilidad, debe también ser acompañado de otras oportunidades de financiamiento para pequeños y medianos negocios, permitiendo este fortalecimiento del tejido empresarial, así como de líneas específicas para el mejoramiento y consolidación de los negocios (Madrid, 2009).

El objetivo común de aumentar el acceso al crédito a la población, ha llevado a construir alianzas estratégicas entre ONG, cooperativas y bancos comerciales, por medio de las cuales ha sido posible compartir conocimientos y aumentar la escala de la operación. Éstas constituyen una gran fuente de oportunidades y un reto de considerables magnitudes para todos y todas. Por lo que resulta necesario seguir trabajando en este campo para vincular las microfinanzas como en una cadena productiva y optimizar las ventajas comparativas de cada sector.

Guillen (2010) opina que el esquema del microcrédito es muy variado y ha destacado a nivel mundial desde sus inicios con el banco del Grameen; lo más es relevante de ello es que se otorga en su mayoría a mujeres, esto debido a tres factores:

- 1) Las mujeres administran mejor sus recursos por su condición de amas de casa y madres de familia.

2) Existe una mayor probabilidad que el dinero que llegue a sus manos sea utilizado para sus hijos, lo que tiene mayor impacto en el bienestar de su familia.

3) Pueden desarrollar mejor sus capacidades, al atribuirles mayor poder y oportunidades para lograr equidad en el hogar, el trabajo y su comunidad.

Según un estudio elaborado por la Universidad de Navarra, (2010) algunas de las ventajas que aporta el esquema de pequeños préstamos son:

1. Aumento del ingreso en los hogares, puesto que se mejoran el nivel y calidad de vida de las personas con bajos recursos al proporcionarles financiamiento para actividades empresariales.
2. Acumulación de activos: con el incremento del ingreso, la posibilidad de ahorro y el acceso al crédito, las familias tienen medios para mejorar su casa, comprar bienes duraderos y construir su patrimonio.
3. Superación de las condiciones de pobreza, ya que el aumento de los ingresos y la acumulación de patrimonio inicia un círculo virtuoso de fortalecimiento financiero.
4. Protección frente al riesgo, esto porque al generar activos cuentan con artículos que pueden utilizar como garantía para defenderse en períodos de crisis. Además, algunas microfinancieras cuentan con microseguros de vida, salud y vivienda que les ayudan a proteger su patrimonio.
5. Empoderamiento de las mujeres que participan en programas de microfinanzas, pues suelen tener más autoestima y confianza en sí mismas, se vuelven más visibles en sus comunidades y tienen más participación en la esfera pública, al tiempo de hacerse de activos propios.

El microcrédito ha tomado auge desde las últimas décadas del siglo pasado conjuntamente con la expansión de otros servicios financieros como el ahorro, el seguro, etcétera. En general, se trata de servicios dirigidos a la población que tradicionalmente no ha tenido acceso a la banca comercial, sea por sus condiciones de pobreza o simplemente por no poder satisfacer las exigencias. A nivel internacional señala Cotler et al., (2013) las microfinanzas nacieron alrededor de los años 70's, desarrollándose de manera distinta en los diferentes países; en el caso de México el sector comenzó a tener auge a partir de la década de los 90's.

En esta misma tónica, Gómez Gil, (2006) menciona que aquellos que encontraron en las microfinanzas el remedio a sus necesidades, llegaron a pensar que el uso del microcrédito traería consigo el desarrollo contenido en los siguientes enunciados:

- Los microcréditos son el mejor instrumento para combatir la pobreza y son una herramienta que ha revolucionado la ayuda al desarrollo.
- Los microcréditos sacan de la extrema pobreza a sus beneficiarios.
- Los microcréditos son muy positivos porque sus solicitantes son fundamentalmente mujeres y su morosidad es baja.
- Los microcréditos convierten a los pobres en responsables de su propio desarrollo.
- Los microcréditos elevan automáticamente la dignidad de quienes los solicitan.
- El acceso al microcrédito debe ser una de las prioridades para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Lo anterior debido a que la percepción era que las instituciones financieras podrían promover el desarrollo económico al asumir en la provisión de sus servicios y el poder de préstamo un papel de proveedor líder, innovador y desarrollador de nuevas técnicas de intermediación, además de adoptar una ética social en la toma de decisiones, todos los cuales serían parámetros para que la intermediación financiera fuese amplia y llegara a todos los sectores (Ortiz et al., 2009).

Sin embargo, el sector de las microfinanzas no está exento de problemas, retos y críticas. Al respecto la izquierda revolucionaria – bolivariana en América Latina opina lo siguiente al respecto.

- El microcrédito no consigue sacar a las personas de su situación económica, dada que la función de su economía es de subsistencia.
- La economía informal se sigue perpetuando, por no disminuir al máximo el requerimiento de los documentos fiscales, ya que esto resultaría en la reducción de ingresos fiscales al Estado.
- Buena parte de la inversión en microcrédito se destina finalmente a gasto y no a inversión productiva, lo que impide su efecto de incremento de los ingresos familiares.
- El sistema microfinanciero mete a sus clientes en una espiral de crédito-consumo que replica los modelos occidentales a pequeña escala pero con las mismas consecuencias de alineación personal al consumo y al trabajo (autoexplotación).

Cabe mencionar que cada una de estas posturas pueden ser debatibles, así como defendibles, ya que las microfinanzas son un sector complejo y donde no podemos generalizar con verdades absolutas, por tanto la capacidad de crecimiento en una economía puede estar limitada por su sistema financiero y su estructura, o bien por las metodologías que utilizan los intermediarios que no siempre son las más adecuadas para las y los usuarios (Ortiz et al., 2009).

La revisión de la literatura arriba reseñada muestra que la mayoría de los autores consideran importantes las microfinanzas y, en particular, el microcrédito. Aspecto, con el que se coincide plenamente. Por una parte, el amplio acceso al crédito contribuye a la equidad y a combatir la discriminación que prevalece en los servicios financieros, por lo que es positivo que la población pueda acceder a recursos financieros que le permitan realizar un consumo de su interés o bien, alguna inversión. Y, por otra parte, el microcrédito juega un papel relevante (más no determinante) en el crecimiento y consolidación de las Mipymes.

En relación con las afirmaciones anteriores retomamos algunos de los aspectos señalados por Zapata et al., (2004a) en su análisis sobre la relación entre microfinanzas y pobreza. El primero de ellos indica que, independientemente del propósito de las microfinancieras de impulsar la actividad empresarial, algunas de las solicitantes suelen usar el crédito para atender necesidades de supervivencia. Las razones que explican esta conducta van desde la urgencia de algún asunto familiar hasta el reconocimiento de la inexperiencia para realizar actividades empresariales.

Un segundo hallazgo de la misma investigación de es que aun cuando las actividades de las acreditadas generan utilidades éstas muestran una relación costo/beneficio apenas superior a la unidad. “Dicha relación (c/b) indica el valor de las ventas por cada peso gastado en costos, lo que significa que los ingresos derivados de las ventas apenas superan los gastos, particularmente, en las actividades realizadas en forma dominante, como el comercio y los servicios” (Zapata et al, 2004a:165). De ahí que consideremos que el microcrédito contribuye, en efecto, a incrementar los ingresos familiares pero que no necesariamente establece una relación causa-efecto entre el financiamiento y el surgimiento de Mipymes rentables y sostenibles.

Un tercer aspecto evidenciado por el trabajo de Zapata et al., (2004a) es que los factores de orden personal como: si tiene tiempo para hacerlo, el lugar para el establecimiento y contar con el apoyo de la familia son, en una tercera parte de los casos investigados, los que se toman en cuenta para emprender un negocio. De tal manera que aspectos como la rentabilidad del negocio, el conocimiento que se tiene de la actividad en cuestión, etcétera, son aspectos considerados sólo por una parte de las socias encuestadas y, fundamentalmente, de aquéllas que ya tienen mayor número de años (>4años). Situación que aunque se explica por el rol que se asigna a la mujer al interior de la familia, no deja de poner en evidencia otra de las limitantes para que las empresas financiadas por el microcrédito resulten en negocios rentables.

En suma, la literatura tanto de carácter teórico como empírico muestra que el microcrédito es importante para el desarrollo de empresas de pequeña escala pero no da evidencias de

una relación invariable de causa y efecto. No obstante, el impacto del crédito no está restringido al campo económico sino que también se refleja en aspectos sociales o personales como el empoderamiento, por lo que el siguiente apartado se destina a investigar cómo es que por medio del financiamiento las personas pueden crecer como individuos.

3.4. Empoderamiento definición

La palabra empoderamiento viene del inglés empowerment y significa facultarse, habilitarse, autorizarse (Lagarde, 2010).

Desde el punto de vista de Zapata et al., (2002), el empoderamiento es un proceso no una meta, por tanto el aprendizaje es infinito, dicho proceso consiste en adquirir poder, además se inicia dentro de una(o) misma(o) y para sí misma(o), no es posible empoderar a nadie; pero sí es posible proyectarlo a los demás y apoyarse mutuamente.

Desde la perspectiva feminista, empoderarse es algo que le sucede a cada quien. Una persona se empodera, no la empoderan, cada mujer, poco a poco y en ocasiones a grandes pasos, deja de ser objeto de la historia, la política y la cultura, deja de ser el objeto de los otros, es decir, deja de ser para otros y se convierte en protagonista de la propia vida, en un ser para sí misma, en actora de la historia, la cultura, la política y la vida social (Lagarde, 2010).

Rowlands (citada por Zapata et al.,2002 y Charlier y Caubergs, 2007), mencionan que para lograr el empoderamiento es necesario considerar los siguientes cuatro factores:

- * **TENER (poder de)** Este concepto hace referencia al poder económico reforzado en términos de beneficios materiales como, por ejemplo, los ingresos, las tierras, las herramientas o las tecnologías. Sin embargo, este poder económico no se ve limitado a la posesión de recursos y riquezas, sino que también incluye mejor salud

, ganancia de tiempo, posibilidad de recreación, acceso a ciertos servicios como el crédito, la información y la formación, los centros de salud, el mercado, etcétera.

- * **SABER y SABER-HACER (poder de)** El “saber” hace referencia a los conocimientos o competencias prácticas e intelectuales reforzadas que permiten gozar de manera óptima de las oportunidades que se le presentan al individuo/a o a la comunidad. Se trata de la gestión de personas (liderazgo), de técnicas o procedimientos, de las formaciones (alfabetización, etcétera) y del desarrollo de las capacidades de análisis crítico del pensamiento y del razonamiento. El “saber hacer” pone de manifiesto la importancia de la aplicación de los conocimientos o la capacidad de traducir los conocimientos en acciones o en recursos.

- * **QUERER (poder interior)** Se trata del poder interno, la fuerza psicológica o el poder espiritual: valores, miedos, la confianza en sí misma/o, la imagen de sí misma/o. La capacidad y la voluntad de hacer por sí misma/o elecciones sobre su futuro. Tomar conciencia de su propio proyecto de vida y de los retos a los que se enfrenta su comunidad. El concepto «querer» comprende al mismo tiempo dos elementos: el estado de ánimo (ser) y la capacidad de utilizarlo para con la/el otra/o (saber ser).

- * **PODER (poder interior y poder con)** Tener la posibilidad de tomar decisiones, de asumir responsabilidades, de ser libre en sus actos y de utilizar recursos propios (tener, saber, querer). La toma de decisiones engloba varios aspectos:
 - tener la posibilidad de tomar decisiones por sí misma/o; tener la posibilidad de participar en la toma de decisiones; tener la posibilidad de influir en la toma de decisiones y controlar a aquellas o aquellos que tomen las decisiones en su nombre.

- tener la posibilidad de tomar decisiones por los otros, de mandar (en el sentido de que en ciertas situaciones siempre hay una persona que debe tomar una decisión por todos/as).

Dentro del esquema individual el empoderamiento supone que las personas pueden realizar sus proyectos de vida, o poder llevar su vida conforme a sus valores y criterios, también supone que se tiene más libertad de elección y que a largo plazo supone una mejor calidad de vida (Charlier y Caubergs, 2007). Empoderarse de manera personal se concreta en la individualización, es decir, en la transformación personal en un ser individual: único e independiente, con personalidad y concepciones propias, con capacidad de decidir y de actuar por cuenta propia, con movilidad y autodeterminación (Lagarde, 2010).

Sin embargo para Montis et al. (2011) el empoderamiento significa además, tomar conciencia de las distintas relaciones de poder que discriminan y oprimen a las mujeres en los distintos ámbitos de su vida y enfrentarlas tomando decisiones y actuando para transformarlas partiendo del reconocimiento de sus derechos como humanas. Significa desmitificar el rol de ser madre, hija, hermana, esposa y compañera desde la subordinación, para negociar nuevas relaciones de respeto e igualdad en la pareja, en la familia, en su negocio, la comunidad. Por tanto, el empoderamiento también significa tomar conciencia sobre la importancia de aliarse, organizarse y actuar en defensa de sus derechos.

3.4. 1. El empoderamiento y las organizaciones

Para la Fundación Mujeres (2010), las mujeres despliegan una activa participación social y un liderazgo muy cercano a sus comunidades que, junto con su papel de transmisoras de los conocimientos, tradición y cultura de sus comunidades, pueden actuar como transformadoras de estereotipos y constructoras de nuevos modelos.

Para avanzar en el cambio que supone pasar de la invisibilidad a tener presencia y voz en el ámbito económico, las empresarias, tienen que visibilizarse y, para ello, es necesario estar organizadas (Fundación Mujeres, 2010). En este sentido Lagarde (2010) opinan que dentro

de una organización se logra empoderar a dicha organización mediante la acción de sus integrantes o actos ejecutados por sus participantes.

La autoestima, la seguridad y la confianza se incrementan al empoderarse y cuando éste se produce en grupos y movimientos, se condensa en la conciencia, en tener una identidad grupal específica en el desarrollo o la consolidación de una visión compartida del mundo y de la vida y en la legitimidad de las integrantes para actuar en nombre del movimiento o del grupo con autoridad. Desde luego, la autoestima de grupo, el orgullo de pertenencia y su valoración incrementan los poderes vitales, tanto individuales como del grupo.

Mirar a mujeres empoderadas, en una organización, permite a otras sentir que es posible y hace suponer a quien observa que ella también puede empoderarse. De esta manera se convocan a otras mujeres a atreverse e intentarlo y, consecuentemente, dichos avances hacen que una organización se fortalezca. Asimismo, el sentido de pertenencia en determinado grupo hace que la mujer fluya, se crean dimensiones de identidad produciendo orgullo de sí mismas (Lagarde, 2010).

El empoderamiento mejora la situación y la condición de las mujeres y promueve nuevos valores democráticos de género. Mejora también la sociedad al eliminar opresiones y construir alternativas basadas en el respeto y la vigencia de los derechos humanos de las mujeres como estructura de la vida social y la convivencia (Lagarde, 2010).

3.4.2. Empoderamiento empresarial

Young (1997, citada por Zapata et al, 2002) menciona el empoderamiento, para promover cierta confianza empresarial entre las mujeres.

Lo anterior lo corrobora Montis et al. (2011), pues afirman que la gestión empresarial es el eje específico y el empoderamiento el eje estratégico del proceso de formación. El análisis se centra en la gestión empresarial de las mujeres que se entrelazan con otros ámbitos de su vida para avanzar en su empoderamiento: íntimo/personal, familiar,

comunitario/organizativo. A lo largo del proceso de formación se consolida la dimensión empresarial, como puntos críticos de reflexión, en los cuales también se espera contribuir a que se den cambios para potenciar el desarrollo de sus negocios.

El empoderamiento en términos generales es básico para las mujeres porque permite que oriente sus actividades económicas hacia el crecimiento y la sostenibilidad, más allá de la economía de subsistencia, que las fortalezca para formalizar sus iniciativas empresariales y generar riqueza. (Fundación Mujeres, 2010).

Para Montis et al., (2011) la gestión empresarial debe ser planteada como eje específico de la formación, ya que implica el aprendizaje y desarrollo de competencias, entendidas como el conjunto de habilidades, actitudes, aptitudes, conocimientos y destrezas para fortalecer a las mujeres en la gestión de su empresa. Ello se vincula directamente con sus capacidades para la toma de decisiones y acceso directo a los beneficios de su trabajo, así como a la administración más pensada y eficiente de sus negocios desde una lógica de cambio hacia formas empresariales más solidarias. A su vez, el empoderamiento tiene que ver con situar a las mujeres en el centro del proceso de formación para que tomen control de su vida, no sólo de su negocio; para que no perpetúen el modelo tradicional de proveedoras domésticas “sacrificando” su realización personal y social.

El empoderamiento personal es utilizado para que las mujeres se vean como dueñas de sus propios negocios, que les dé poder para defender su propiedad, para tomar sus propias decisiones sobre la gestión de su negocio y que las haga capaces de profesionalizarse. (Fundación Mujeres, 2010).

3.4.3. Empoderamiento y microfinanciamiento

Con respecto al microfinanciamiento Zapata, *et al.*, (2002), mencionan que el empoderamiento podría aportar cambios fundamentales. A diferencia del microcrédito, el empoderamiento es un factor que determina una amplia gama de posibilidades porque

permite a quienes inician el proceso, a tomar sus propias decisiones, con ello las personas adquieren, confianza y libertad de hacer lo que mejor les parezca.

El microfinanciamiento es necesario porque facilita la subsistencia de muchas mujeres, pero también porque permite alcanzar esa masa crítica que es imprescindible para la aparición de pequeñas y medianas empresas. Las empresarias han de tener los recursos financieros y crediticios que les permitan crecer y consolidar sus nichos de venta (Fundación Mujeres, 2010).

3.4.4. El empoderamiento económico y la capacitación

El empoderamiento económico es un proceso de fortalecimiento que a partir de sus diferentes y cambiantes realidades, pone en marcha una combinación de estrategias que refuerzan las capacidades personales, empresariales y políticas que necesitan para actuar en su papel de agentes del desarrollo (Fundación Mujeres, 2010).

Así pues, el empoderamiento económico se sustenta en tres subprocesos o dimensiones del empoderamiento que tienen que estar presentes: planificación, intervención y proyectos, todos ellos encaminados a fortalecer las capacidades de las mujeres (Fundación Mujeres, 2010).

El proceso del empoderamiento económico tiene en las mujeres a sus propias informantes clave, pues son las verdaderas conocedoras de las dificultades, necesidades y oportunidades en su entorno. Es por ello que tienen que estar presentes en el diseño y planificación de las estrategias e intervenciones, de las que ellas individualmente y/o colectivamente tendrán que responsabilizarse (Fundación Mujeres, 2010).

El papel de la capacitación en el proceso del empoderamiento económico va más allá de la mera transmisión de conocimientos o la adquisición de habilidades, pues es una herramienta empoderadora en sí misma, con la que las mujeres pueden fortalecer las

capacidades individuales y colectivas que requieren para abordar su participación social, económica y política (Fundación Mujeres, 2010).

Por tanto, la capacitación es central para profesionalizarse como empresarias, para visibilizar su actividad y poder ocupar los espacios que les corresponden, no sólo en sus comunidades, sino en los espacios grandes o pequeños donde se decide y organiza la vida económica de la que sus negocios y empresas son parte fundamental (Fundación Mujeres, 2010). Mientras que el empoderamiento es un proceso que mejorará la efectividad y el desempeño en los negocios, introducirá cambios significativos en la cultura y el clima de la organización y maximizará la utilización de las diferentes capacidades de la gente (Ávila, 2003).

En este mismo sentido, Fundación Mujeres (2010) opina que la educación es también la base del empoderamiento personal, debido a que es un instrumento, fundamental porque a través de ésta se llega a una evolución, al conocimiento de la cultura y la aplicación de la ciencia en beneficio de la sociedad. El tener acceso a la educación provoca en las personas un cambio de conciencia ideológica (Cuadra y Montenegro 2002).

Pilar Alonso, responsable del área organizativa y una de las fundadoras del Centro Organización de Mujeres Xóchilt Acatl, manifiesta que emplea con las mujeres una metodología conocida como “educación popular con contenido de género”, la cual consiste en dar a conocer temas que les permitan conocerse, valorarse y estimarse a sí mismas, en sesiones de dos o tres veces por semana, además se incluye como objetivo que las mujeres puedan leer, escribir y hacer cuentas.

Este proceso es importante para las mujeres, sobre todo para aquellas que se han aventurado a iniciar un negocio, ya que es fundamental el tener educación, puesto que ésta ayuda de una manera gradual a tener mayores conocimientos, utilizar herramientas para acceder a las bases de un mundo cada vez más competitivo el cual cada vez es mayor la exigencia en el ámbito laboral.

Se han abordado distintos niveles de empoderamiento que no necesariamente son consecutivos. Tampoco el proceso implica que de obtener uno se logran los otros de manera simultánea. Se podría tener empoderamiento económico y no tener el social. Algunos/as podrían no tener la capacidad de utilizar los recursos producidos para bienestar personal. Trabajar por la necesidad de subsistencia pero no valorar el aporte que hacen al grupo doméstico y a la sociedad en general, es decir carecer de autoestima.

CAPÍTULO IV. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

El Banco de México (2012) define que la intermediación: es un “puente” entre ahorradores y deudores y que sirve para transferir recursos de hogares, empresas y gobiernos que cuentan con superávit (ahorradores) a los que cuentan con déficit (deudores). Lo mismo lo corrobora Camargo, et al., (2010), ya que afirman que un intermediario financiero es la institución que se encarga de captar ahorro y de otorgar préstamos destinadas a personas o empresas que desean invertir; es decir dicha institución presta un servicio entre las personas que desean ahorrar y aquellos entes que necesitan de dinero cobrando por dicho servicio una tasa de interés.

Como se ha mencionado con anterioridad la tasa de interés es uno de los elementos del crédito y representa el costo del dinero, por lo cual el intermediario financiero paga a los ahorradores por el uso y manejo de su dinero y por otra parte a los que le solicitan préstamos se les cobra.

Romero, (2009), hace mención que los intermediarios financieros proporcionan una serie de beneficios a través de sus actividades, los cuales a grandes rasgos menciona que son:

- Economía de escala.
- Diversificación y dilución de riesgo.
- Diversificación en los plazos (vencimiento).
- Diversificación de montos.

Barra, et al. (2013) señalan que los intermediarios financieros deben estar autorizados por la SHCP para poder operar. Además de que existen 3 tipos de intermediarios que son:

- Los bancarios: Generalmente compuestos por la Banca de Primer Piso o también conocida como los de la Banca Múltiple, los cuales son los bancos comercialmente conocidos (Banamex, Bancomer, HSBC, etc.).

- Las Instituciones que pertenecen a la Banca de Desarrollo dentro de los cuales están:
 - Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S. N. C.
 - Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.
 - Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
 - Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S. N. C.
 - Nacional Financiera, S. N. C.
 - Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.
 - Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (antes Financiera Rural).

- Y por último los intermediarios financieros no bancarios: denominados así porque no pueden realizar las actividades de Banca y Crédito, de la manera como lo establece la Ley de Instituciones de Crédito. Y está conformado por un conjunto muy variado de organizaciones como son:
 - Casas de bolsa.
 - Sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL), las cuales a partir de la nueva reforma financiera de 2014, han pasado a convertirse en SOFOM o bien a desaparecer de manera definitiva.
 - Sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOM), reguladas y no reguladas.
 - Entidades de ahorro y crédito popular.
 - Sociedades de inversión.
 - Administración de fondos para el retiro (Afores).
 - Arrendadoras financieras.
 - Empresas de factoraje financiero.
 - Almacenes generales de depósito.
 - Casas de cambio.

- Uniones de crédito.
- Grupos financieros.

Por otra parte en abril del 2010, el senado de la República Mexicana, reformó la Ley de Ahorro y Crédito Popular que entró en vigencia en agosto del mismo año, dicha reforma dio como resultado la aprobación de tres figuras de tipo social, mutualista y solidaria; las cuales cuentan con la capacidad de prestar servicios de ahorro entre la población de bajos ingresos las cuales son:

- La Cooperativa de Ahorro y Préstamo (CAP)
- La Sociedad Financiera Comunitaria (SOFINCO) y
- La Sociedad Financiera Popular (SOFIPO)

Camargo, et al., (2010) hacen mención de las principales características de los intermediarios financieros las cuales son:

1. Captar ahorro de gente que quiere invertir
2. Otorgar préstamos a gente que requiera de éstos
3. Proteger los intereses del público inversionista
4. Alentar el sano desarrollo de la economía
5. Dar diversidad en los mercados financieros, es decir mayor disponibilidad de títulos de crédito para invertir, implicando con esto la diversificación del riesgo.

4.1. Importancia de los Intermediarios Financieros en México

La función de los intermediarios financieros es promover la transferencia de fondos de los ahorradores a los inversionistas además se especializan en la transacción de activos financieros. Los intermediarios financieros se desarrollan cuando es necesario o preferible sustituir financiamiento externo empresarial directo por indirecto. La existencia de un canal de comunicación entre ahorradores e inversionistas es tan importante para la expansión

económica como el ahorro en sí, para que permita el acceso a los fondos necesarios (Ortiz, et al., 2009).

Según el Banco de México, (2012) la importancia relativa de algunos intermediarios financieros ha crecido de manera notable a lo largo de los últimos años. Así, por ejemplo, los activos de las Siefors crecieron a una tasa promedio de 17.5% real anual durante 2006 con respecto a su nivel del año anterior. Por su parte, los activos de las sociedades de inversión lo hicieron en 32.7 por ciento.

Desde la perspectiva del Banco de México, el crecimiento de los intermediarios no bancarios resulta de importancia en cuanto a que pudiera representar riesgos ⁵³ para la estabilidad del sistema financiero, así como por su participación en el financiamiento a los hogares y empresas.

Tanto por un manejo prudente de los riesgos a que están expuestos, como por la limitada exposición que tienen frente al resto del sistema financiero, es posible afirmar que esta expansión no parece implicar riesgos de relevancia, por ahora, para la estabilidad financiera. Además, el desarrollo actual de algunos de estos intermediarios, en particular de las Siefors y Sofoles (actualmente SOFOMES) está contribuyendo a aumentar la eficiencia de la intermediación financiera y a hacer más accesible estos servicios a estratos económicos de la población que habían estado desatendidos (Banco de México, 2012).

Para escenificar lo anterior Presbuge, (2013: 84-85) señala que a pesar de ser un sector muy joven las Sofomes tienen una gran presencia, existen en operación alrededor de 2,882; de las cuales el 52.5% se encuentran ubicadas en los estados económicamente más grandes de México las cuales se encuentran distribuidas de la siguiente manera D.F. 30%, Jalisco 10.7%, Nuevo León 7.4%, Estado de México 4.4%. Entre los estados de Chiapas y Oaxaca la representación es de casi el 9%; esto revela que las Sofomes tienen presencia para cumplir con la labor de abatir la pobreza y llegar a la gente que tiene poco acceso al financiamiento.

Es claro que los intermediarios financieros han tenido cierto protagonismo en la actualidad ya que con el adecuado funcionamiento permitirá el fomento a actividades productivas impulsando el desarrollo socioeconómico, dicho lo anterior la reforma financiera del 2014 propuesta por el Presidente Enrique Peña Nieto y aprobada por el Senado de la República establece fortalecer a la Banca de Desarrollo para ampliar el crédito con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional, conforme a lo previsto en el compromiso 62 de los Acuerdos para el crecimiento económico, el empleo y la competitividad del Pacto por México. La ampliación del acceso al financiamiento y a los servicios financieros generará las condiciones para una mayor actividad económica y, por lo tanto, un crecimiento de la economía, generando un círculo virtuoso de inversión y crecimiento.

Según Revilla , et al. (2008) el sector de las microfinancieras en México es considerado como uno de los más jóvenes en América Latina, con una antigüedad de aproximadamente diez años. No obstante su juventud, este sector ha visto un rápido crecimiento tanto en número de instituciones como en número de clientes atendidos. Las instituciones microfinancieras no constituyen una figura jurídica en sí misma, sino que agrupan distintas figuras que tienen en común el uso de metodologías diseñadas para ofrecer servicios financieros a la microempresa. Las figuras jurídicas más comunes son: SOFOM ENR, SOFIPO y Bancos Comerciales (Compartamos, Walmart, Azteca, entre otros).

4.2. Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM)

La figura que establece las Sofomes nacen en julio del 2006, como resultado de la reforma, derogación y adición de diversas disposiciones a las leyes que regulaban a las entidades auxiliares del crédito y a las sociedades financieras de objeto limitado, con el propósito de impulsar el otorgamiento del crédito en beneficio de los usuarios del sistema financiero mexicano. La legislación ha permitido que cualquier empresa que lleve a cabo operaciones de crédito, factoraje y arrendamiento financiero sea considerada con el acrónimo SOFOM; las cuales han generado un impacto positivo dentro de los servicios financieros en México (Aramburu, 2013).

La Ley General de Organización y Actividades Auxiliares de Crédito determina que en plural las Sofomes, son aquellas sociedades anónimas que en sus estatutos sociales, contemplen expresamente como su principal objeto social la realización habitual y profesional de otorgar crédito, factoraje o arrendamiento financiero (DOF, 2014b).

Las Sofomes son entidades financieras que no requieren autorización de las autoridades competentes de la materia para operar, en particular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Sin embargo la legislación ha dotado a las Sofomes, con beneficios fiscales y otorgamiento de crédito, además puede llevar a cabo operaciones de factoraje y arrendamiento financiero a través de dicha entidad (Aramburu, 2013).

Presburger (2013), señala que las Sofomes son la figura más numerosa de intermediación financiera en México, abarcando 70% del total de las instituciones crediticias en nuestro país, también son un elemento clave para cambiar el rumbo de los créditos en nuestro país; las Sofomes nacieron conforme a la necesidad de crédito existente dentro del sector empresarial y se han expandido con gran rapidez.

Cabe mencionar que el sector de las Sofomes ha resultado ser un negocio muy exitoso, y que muchas de éstas se han consolidado a pesar de ser un sector joven, además ofrecen rendimientos muy atractivos a los accionistas, por lo cual cuentan con gran fondeo así como una rápida expansión, elementos que han permitido ampliar sus productos e incluso generar interés a nivel internacional a inversionistas extranjeros (Presburger, 2013).

4.2.1. Clasificación de las Sofomes

Existen dos tipos de Sofomes, las reguladas y las no reguladas, mismas que se describen a continuación:

Sociedad financiera de objeto múltiple regulada (Sofom ER)

De acuerdo a Presburger (2013), las Sofomes reguladas son aquellas entidades que pertenecen a grupos financieros, en términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, estas entidades sostienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito, o bien, son sociedades controladoras de grupos financieros de los que forman parte instituciones de crédito, dichos vínculos tienen un efecto jurídico determinado por las siguientes características:

- Que una institución de crédito ejerza el control de la sociedad financiera de objeto múltiple.
- Que la sociedad tenga accionistas en común con una institución de crédito.
- Que tenga el 20% o más de las acciones representativas del capital social de la misma.
- Que tenga el control de la asamblea general de accionistas.
- Que esté en la posibilidad de nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración.
- Que controle a la sociedad de que se trate por cualquier otro medio.
- Como es una entidad regulada se encuentra sujeta a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), así como de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).
- Deberán agregar a su denominación social la expresión “Sociedad Financiera de Objeto Múltiple” o su acrónimo “Sofom” seguido de las palabras “Entidad Regulada” o las abreviaturas “E.R.”. Estas frases deberán aparecer en todo

documento de tipo legal así como los contratos, información de promoción y servicios que utilicen.

Sólo por contextualizar para el mes de julio del año 2013 y dicho por Expo Finanzas del mismo año, en México se encontraban registradas ante CONDUSEF únicamente 26 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple las cuales representan tan solo 1% del sector.

Sociedad financiera de objeto múltiple no regulada (Sofom, ENR)

Las Sofomes no reguladas son aquellas en cuyo capital no participan de forma directa o indirecta instituciones de crédito, es decir que el capital proveniente de la Sofom para otorgar crédito es aportado por particulares y cumple con lo siguiente:

- Deberán agregar a su denominación social “Sociedad Financiera de Objeto Múltiple” o su acrónimo “Sofom” seguido de las siguientes palabras “Entidad No Regulada” o su abreviatura “E.N.R”.
- Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas no estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dado que no captan recursos del público en general.
- No requieren de: capital mínimo para operar, límites de operación, reservas técnicas, límites de tenencia accionaria, estructura corporativa.
- En los contratos, documentos oficiales y en general en cualquier documento o información que celebren para dar cumplimiento a su objetivo social y realizar sus operaciones deberán señalar expresamente su constitución como se mencionó con anterioridad.

Con base en cifras de la CONDUSEF para el año 2013 se encontraban registradas 2,941 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas. En este sentido, la Secretaría de

Hacienda y Crédito Público afirma que existen en el país 3,800 Sofomes aproximadamente, de las cuales ninguna autoridad financiera supervisa los aspectos contables-financieros de tal manera que no se conoce con precisión el monto de su cartera ni sus estados financieros, entre otros aspectos.

Las Sofomes E.N.R. se ven limitadas en ciertos aspectos, las actividades que no pueden realizar son:

- Captar recursos del público de forma profesional, reiterada y de manera pública.
- Celebrar operaciones de:
 - Cuentas de ahorro.
 - Pagarés a plazos.
 - Cuentas de inversión con rendimiento.

Respeto a las fuentes de fondeo de las Sofomes E.N.R., Presburger (2013), indica que este tema resulta ser complejo debido a que a la Sofom, la ley no les permite captar dinero del gran público inversionista mediante la apertura de cuentas de ahorro. En muchas ocasiones el capital que tiene la Sofom es insuficiente para cubrir la demanda de crédito, por eso necesita encontrar una fuente que la fondee, que le otorgue dinero para que la SOFOM a su vez pueda prestar dinero, ya que sobrevivir con recursos propios representa un verdadero desafío sobre todo en los primeros años de vida.

Las Sofomes pueden acercarse a diferentes entidades para obtener el fondeo, esto claro está, cumpliendo con los requisitos que cada entidad considere pertinente. Las fuentes de fondeo pudieran llegar a ser las siguientes:

- 1) Banca Comercial: Con 41 bancos regionales y nacionales.
- 2) Banca de Desarrollo: NAFIN, Banobras, Bancomext, Banjército, Bansefi y la Sociedad Hipotecaria Federal.
- 3) Emisión de Valores: Acciones, valores, papel comercial de la Bolsa Mexicana de Valores.

- 4) Diferentes organismos internacionales si es que la SOFOM se dedica a otorgar microcrédito en zonas de alta marginación, tales como: BID (Banco Internacional de Desarrollo); OIKOCREDIT, LOCFUND (Fondo en Moneda Local para Instituciones de Microfinanzas en Latinoamérica y El Caribe); y Fundación FORD.
- 5) Organizaciones Auxiliares de Crédito: Uniones de crédito, SOFOLES, SOFIPOS, SOFOMES, Cajas Populares, Arrendadoras, etc.
- 6) Instituciones Gubernamentales: Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND), FIRA, FONAES, FINAFIM y FIFOMI.
- 7) Fondos y Fideicomisos Estatales.
- 8) Patrimonio propio de la Sociedad: Es el capital social con el que se constituyó la Sofom.

Dentro de esta lista, la tarea que tendrá la Sofom será el conocer y buscar las mejores condiciones de Fondeo en cuanto a tasa, plazo, forma de pago, garantías exigidas, capital mínimo de la Sociedad y apoyos otorgados (Loya, 2010).

Cabe mencionar que dependiendo del capital y de los rendimientos que brinde la Sofom, tendrá una clasificación a nivel económico diferente, las cuales según Presburger (2013) son:

- Sofomes Familiares
- Sofomes en desarrollo potencial
- Sofomes medianas
- Sofomes consolidadas

No se debe de dejar de lado que las Sofomes representa un negocio y que por lo tanto también se busca su bienestar conforme a las utilidades y beneficios que éstas puedan obtener.

4.3. Las entidades microfinancieras y su forma de operar

Esquivel (2010) menciona que la metodología usada por las microfinancieras ayuda a abatir los costos de adquisición de información mediante modelos como el de grupo solidario, es decir, las microfinanzas utilizan el conocimiento acumulado que tiene la comunidad en relación con cada persona, es decir operan con base en la confianza, lo que es uno de los elementos del crédito.

Una crítica que se hace a las microfinanzas es que sus representantes afirman atender a los pobres; sin embargo, lo hacen ofreciendo servicios caros (Robinson, 2004). Cabe reiterar que los servicios microfinancieros tienen precios altos porque parten del reconocimiento de costos asociados al proceso de intermediación financiera, algo que no hacen los bancos de desarrollo ni las instituciones filantrópicas; por ello, estas instituciones deben ser eficientes en la administración, lo que les ayudará a mantener costos administrativos bajos y les permitirá ofrecer menores tasas de interés (Esquivel, 2010).

Para Marbán y Moreno (2011) la gran mayoría de las entidades microfinancieras tienen una labor más intensa, más social y más solidaria que en cualquier otro sector. Los autores sostienen que las microfinancieras tienen que adecuarse a las condiciones del mercado, es decir, que los clientes a los que atienden carecen en su gran mayoría de conocimientos financieros, por lo cual es necesario tener presentes los siguientes dos aspectos:

a) Dar el financiamiento que el cliente necesita y sólo lo que el cliente necesita. - Como el cliente NO suele saber lo que necesita, hay que darle educación financiera sobre su necesidad de recursos y sobre su uso responsable.

b) La responsabilidad más importante es reducir el costo del dinero a través de la eficiencia en la intermediación financiera mediante: la captación a bajo costo mediante el control de riesgos financieros y en cartera, la mezcla de fuentes de fondeo, el buen gobierno corporativo, la responsabilidad (ética y transparencia) y el reporte de cumplimiento de objetivos. Asimismo, mantener bajos márgenes de intermediación, a través de la eficiencia

en la gestión, el uso de tecnologías, la selección de clientes y el apoyo a éstos y el manejo de la liquidez. Por último, también es importante sostener una colocación efectiva, para la máxima recuperación y la reducción de los incobrables y de la mora.

Dicho lo anterior la labor que tienen los intermediarios financieros no sólo es dar solución al problema de financiamiento que presentan las MiPyMes, sino que va más allá, la labor que tienen los intermediarios es lograr una educación financiera para que los usuarios puedan tener mejores resultados.

Asimismo, es necesario que el tiempo de atención a la solicitud de crédito sea lo más ágil posible, para evitar que su entrega sea extemporánea, es decir, que al avisar el solicitante, dicho crédito ya no sea necesario o que haya tenido que endeudarse con un agiotista.

Por su parte Grimaldo (2013) menciona que en general las instituciones dedicadas a ofrecer microfinanciamiento deben de considerar los siguientes factores:

- Rapidez en el desembolso.- Este punto es muy importante debido a que los usuarios en ocasiones tienen emergencias que necesitan cubrir, por lo que este tipo de servicio se ha vuelto eficaz dado que antes se tardaban hasta 10 días, actualmente puede tardar entre uno o dos días conseguir crédito.
- Facilidad o menores requisitos para conseguir el préstamo.- El crédito que otorgan las microfinancieras en general debe ser accesible, o bien, que se tengan las facilidades y flexibilidad para poder cubrir con los requisitos solicitados.
- La cercanía de agencia o accesibilidad a puntos de pago.- Dado que es un servicio que se encuentra en lugares donde el acceso a servicios bancarios son casi inexistentes, contar con una gama de alternativas para poder cubrir con los montos del préstamo resulta vital para aquellas personas que han encontrado en los servicios microfinancieros la solución a problemas de financiamiento.
- La asesoría personalizada del analista de crédito.- Culturalmente la gente se encuentra acostumbrada a sentir que son importantes dentro de una organización,

eso le da un voto de confianza a las personas usuarias y, por ende, se estrechan vínculos y relaciones cercanas entre la institución y el usuario.

4.3.1. Requisitos del financiamiento

Según Guillen (2010), las microfinanzas iniciaron con el otorgamiento de pequeños créditos que se utilizan en actividades de autoempleo como negocios industriales o artesanales, venta de productos como dulces, ropa, venta por catálogo, entre otros. Por lo tanto las microfinancieras, para otorgar los créditos, han definido qué requisitos necesitan para ello. Algunas solicitan, además de los documentos personales, la presentación de un plan de negocios o proyecto que contenga una pequeña investigación de mercado, con la finalidad de que los clientes conozcan sus potencialidades, lo que significa iniciar un negocio planificado.

Sin embargo para Grimaldo (2013), los requisitos tradicionales que le exige una entidad financiera promedio en microfinanzas son tres:

- Identificación oficial (IFE, en la mayoría de los casos)
- Comprobante de domicilio como recibos de servicios: agua o luz.
- Documentos que demuestren la propiedad del negocio, pueden ser desde cuadernos de venta, boletas de compra de mercadería, licencia municipal, RFC u otros.

Si vive en casa alquilada por poco tiempo (menor a dos años) o se vive alojado en una vivienda de un amigo o pariente, esas personas u otras que puedan dar información el con el fin de comprobar la veracidad de los datos. Cabe mencionar que la mayoría de los préstamos otorgados por las microfinancieras se basan en la confianza y en lo que la comunidad piensa de ellos (Esquivel, 2010).

Adicionalmente, casi todos los créditos exigen una evaluación financiera que realiza el analista de crédito y puede tomar entre quince a cuarenta y cinco minutos dependiendo del tamaño del negocio y monto de crédito solicitado. El analista tiene que evaluar dos cosas:

primero, a la persona como cliente; y segundo, al negocio. Es por eso que la evaluación tiene dos vertientes, la cualitativa y la cuantitativa, a saber:

- La evaluación cualitativa que indaga sobre la voluntad y carácter del cliente para pagar puntualmente sus deudas.
- La evaluación cuantitativa que calcula (cuantifica) dos aspectos: la capacidad de pago mensual del cliente y la máxima capacidad de deuda que puede asumir un cliente.

Para Guillen (2010) la mayoría de las instituciones de microfinanzas van hacia sus clientes, hasta sus comunidades, a diferencia del esquema cotidiano de los bancos comerciales, de esta manera se puede ver que se cumple con una de las características de las microfinancieras, que es acercar a la población los servicios financieros a los que no tienen acceso en instituciones formales de crédito.

4.3.2. Esquemas de operación

La forma de operar de las microfinancieras puede variar ya que existen diversos esquemas de funcionamiento, mismos que se describen a continuación.

Grupo Solidario. Se encuentra conformado por un grupo de individuos (hombres o mujeres) a quienes se les otorga un préstamo de forma individual, pero manejan una garantía solidaria, es decir la responsabilidad del pago y de los intereses así como del conjunto de decisiones (forma de pago, reuniones, cambios de integrantes entre otros) es compartida por todos (Guillen, 2010) .

Parte del modelo sugiere que los grupos se reúnan en algún lugar (generalmente en la casa de alguno de los integrantes) para poder pagar el monto del crédito correspondiente, para facilitar este proceso se nombra un comité elegido por los integrantes de los grupos, que son conformados generalmente por un Presidente (a), Secretario (a), Tesorero (a) y Vocal,

el número de integrantes depende de las condiciones que las microfinancieras permitan, en algunos casos puede ser desde 5 hasta 100 integrantes (FINSOL, 2007).

En otros casos las microfinancieras asignan a algún asesor de crédito, quien es el encargado de verificar que se realice el pago correspondiente a la microfinanciera, es decir el monto total de las y los integrantes.

Otra de las características fundamentales en este tipo de créditos es que si por alguna eventualidad algún integrante incumple con su pago, los o las integrantes pueden avalar el pago correspondiente a ellos, de forma contraria a todos se les aplica las respectivas sanciones que la microfinanciera haya designado, en su mayoría son multas, intereses o bien, en ocasiones pueden llegar a perder la renovación del crédito (FINSOL, 2007; Sánchez, 2012).

Los montos que prestan varían de institución en institución pero por lo general van de 500 pesos en adelante (para cada una de las participantes). Los pagos pueden ser semanales, quincenales o mensuales (Guillen, 2010).

Crédito Comunal. El crédito comunal es aquel que se otorga a un grupo de personas de igual forma que el crédito solidario, éste se encuentra basado en apoyo mutuo, este conjunto de personas desempeñan una actividad productiva por cuenta propia, con el fin de mejorar sus ingresos y su calidad de vida, además viven en una misma colonia y/o comunidad, son vecinos que se conocen de tiempo atrás (FINSOL, 2007).

La variación en este modelo, es que el préstamo al grupo y ellos son los que deciden como se distribuyen entre sus integrantes y toman decisiones como elegir a sus representantes, llevan su propia contabilidad, establecen su reglamento interno y manejan ellos mismos las transacciones de dinero.

La microfinanciera por su parte, antes de otorgar el préstamo, les da una capacitación al grupo para que conozcan la metodología que deben de emplear para su correcto

funcionamiento. En algunas ocasiones la microfinanciera pide que para el fortalecimiento y/o apoyo del grupo se consolide una cuenta de ahorro, esto lo realizan mediante el acompañamiento de un asesor de microcrédito quien los apoya en la administración y organización del grupo (Guillen, 2010; FINSOL, 2007).

Crédito Individual. Otro de los modelos que es utilizados por las microfinancieras es el crédito individual, el cual consiste en asignar un crédito a aquellas personas que estén realizando alguna actividad económica, éstas pueden ser de tipo agropecuario, artesanal, comercial o de servicios, sólo por mencionar algunos y que tengan como objetivo consolidar su microempresa y/o hacerla más productiva y eficiente (Guillen, 2010).

FINSOL, (2007) indica que este tipo de créditos es dirigido al desarrollo empresarial cuando el ingreso familiar dependa del negocio de forma directa. Estos créditos son diseñados justo a la medida de las necesidades de los solicitantes, generalmente en este tipo de créditos es necesario solicitar un aval, o bien, alguna garantía prendaria, con la finalidad de asegurar el pago.

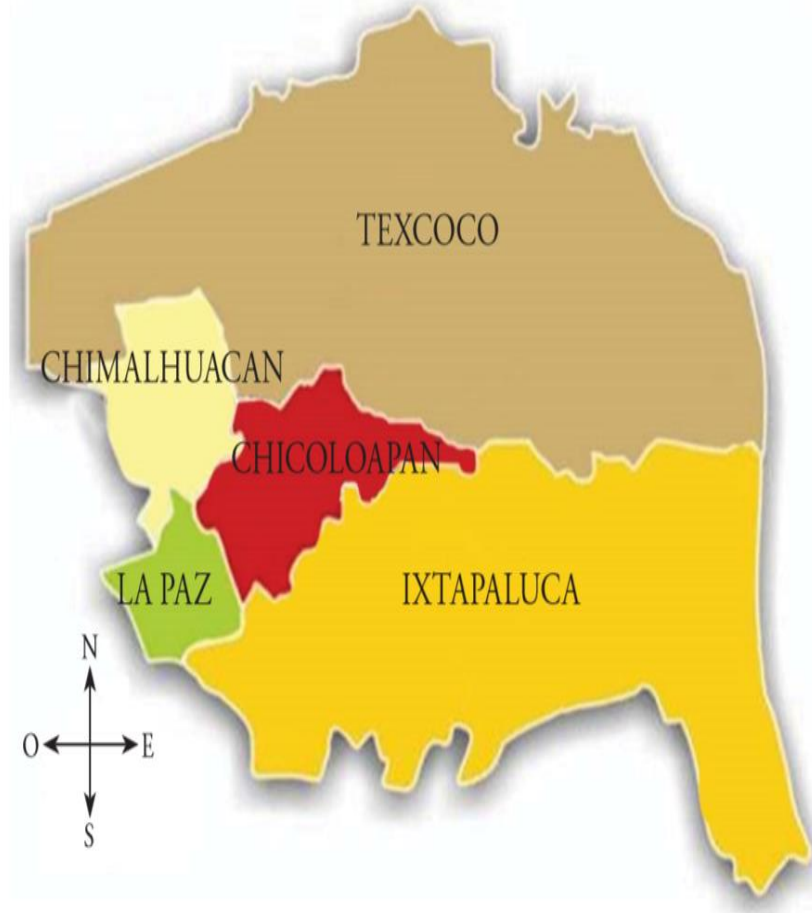
Es importante resaltar que en México los créditos otorgados por las microfinancieras, en su mayoría, son créditos de tipo solidario y grupal (67%), mientras que el crédito individual se destina al resto (33%) de los solicitantes (Guillen, 2010).

CAPÍTULO V. MARCO DE REFERENCIA

5.1. Municipio de Chimalhuacán, características territoriales.

El municipio de Chimalhuacán tiene una superficie de 73.63 km², que representa el 0.2% de la superficie del Estado de México (Alonso, 1998). Se localiza en la parte central de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, al oriente del Estado de México; colinda al norte con Texcoco, al sur con La Paz y Nezahualcóyotl, al oriente con Chicoloapan y Texcoco, y al poniente con Nezahualcóyotl.

Ilustración 2 Ubicación del Municipio de Chimalhuacán



Fuente: edomex.gob.mx, 2010.

Según Moreno y Espejel (2013), el municipio de Chimalhuacán está dividido en cuatro grandes zonas que a continuación se describen.

1.- La zona central en donde se encuentra la parte antigua de origen prehispánico desarrollada a la orilla del Lago de Texcoco y en la falda del cerro Chimalhuachi. Existe una ocupación urbana intensa e irregular en su parte norte como continuación de los barrios, incorporándose al uso urbano predios con actividad agrícola. Esta zona abarca una superficie de 662 ha., y comprende 10 localidades.

2.- La zona poniente posee una superficie de 443 ha., integrada por 13 localidades y presenta un desarrollo que corresponde principalmente a fraccionamientos realizados de una manera ordenada, los cuales cuentan con la mayoría de los servicios.

3.- La zona alta pertenece a los nuevos desarrollos que se han dado en el cerro Chimalhuachi. En esta zona, las vialidades no siguen un patrón claramente definido, sino que la traza vial ha sido resultado de los procesos de subdivisión ilegal de los predios sin un orden preestablecido, combinada con las características físicas del terreno que dificultan el acceso, por cuanto posee escasas áreas destinadas a equipamientos públicos. Esta zona abarca una superficie de 860 ha., y comprende 18 asentamientos.

4.- Y la zona norte, es la más extensa, con 1,672 ha, con desarrollos habitacionales nuevos que se han establecido principalmente en los terrenos desecados del Lago de Texcoco; sin embargo en la parte norte se desprende de manera radial una estructura definida, debido a que el poblamiento, si bien fue producto del fraccionamiento irregular, se realizó por medio de franjas que presentaban un límite definido y uniforme, contando con centros de barrio y equipamiento primario suficiente. Esta zona comprende 36 localidades, dentro de las cuales se encuentra la zona comunal Xochiaca.

A nivel del medio físico, Chimalhuacán tiene su parte más elevada en el cerro de Chimalhuachi que presenta una altitud de 2,540 m sobre el nivel de mar y cuya extensión aproximada es de 8.71 km², que equivale al 11.83% de la superficie del municipio, que

corresponden al cerro y a dos lomas. La altitud del municipio va de 2,230 a 2,430 m sobre el nivel del mar (PDM, 2009)

El Estado de México presenta diferencias locales y regionales en el crecimiento urbano, demográfico y económico en los últimos tres decenios. En la región oriente existe una particularidad que está asociada a la migración de personas y familias, producto de la búsqueda de oportunidades de vivienda, empleo y desarrollo social. Así, se observa que el desarrollo urbano en Chimalhuacán y en la región carece de políticas públicas y/o gubernamentales tendientes a generar un desarrollo más equilibrado hacia la sustentabilidad urbana. El municipio se encuentra más cercano a la dinámica de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), que a la capital mexiquense, así como más interdependiente de la región (CONEVAL, 2010)

5.2. Condición sociourbana de Chimalhuacán

Los aspectos generales que describen la condición de población y vivienda son indicadores de la calidad de vida de los habitantes del municipio, así como de la estructura social y base económica, por lo que el mejoramiento de dichas condiciones constituyen un desafío para la política de desarrollo urbano municipal, implementada por estrategias de planeación económica y ordenamiento territorial; sin embargo el caciquismo político existente, aunado a los asentamientos territoriales de grupos de choque representados por Antorcha Campesina, han traído a este municipio la intimidación de la población en general, por lo que ha aumentado la violencia y las condiciones de inseguridad en la población en general (Moreno y Espejel, 2013).

El municipio de Chimalhuacán, como ya se había mencionado, está considerado como un lugar donde existe una fuerte dinámica demográfica y territorial, toda vez que se encuentra muy cerca del Distrito Federal. Hay quienes aseguran que la zona de Chimalhuacán es utilizada como una zona de dormitorio porque la mayoría de la gente se traslada a laborar al D.F.

Las nuevas tendencias regionales hacen posible que se puedan identificar distintos niveles urbano-rurales en la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM)

Existen numerosos problemas sociales, ambientales y económicos en las grandes zonas metropolitanas y en los municipios cercanos a la ciudad, como es el caso de Chimalhuacán, sin embargo no pueden ser explicados desde una sola y única perspectiva. Para poder dar una explicación más amplia se utilizará una dimensión multidisciplinaria, poniendo principal énfasis en la economía, la sociedad y la población ya que son relevantes para el desarrollo de la localidad.

5.3. Población

Con base en el Censo de Población y Vivienda realizado por el INEGI en el 2010, la población del Municipio de Chimalhuacán era de 614,453 habitantes, este municipio se ha destacado por tener una tasa de crecimiento de poblacional de 4.7% y una densidad de población de 11,160 hab/km², lo cual es una suma considerable.

5.4. Pobreza

La pobreza constituye una problemática social que provoca costos sociales y humanos, y a pesar de los avances alcanzados en el Estado de México, aún se identifican grupos y comunidades cuyas condiciones de vida reflejan desigualdad y marginación como es el caso de Chimalhuacán, que dentro de su territorio existe 62.7% de la población en pobreza general, la cual a su vez se divide en pobreza moderada, 49.0% y pobreza extrema, 13.7%.

El COLMEXIQ, con base en el CONEVAL, menciona que los resultados a nivel municipal en 2010 consideran que una persona se encuentra en situación de pobreza cuando sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y los servicios que requiere para satisfacer sus necesidades y presenta carencia en al menos uno de los siguientes seis indicadores, los cuales se detallan en el siguiente cuadro para el caso de Chimalhuacán.

Cuadro 5. Carencias Sociales en el Municipio de Chimalhuacán, Estado de México.

INDICADOR	PORCENTAJE DE CARENCIA SOCIAL
1.- Rezago educativo	20.40
2.- Acceso a los servicios de salud	48.40
3.- Acceso a la seguridad social	69.60
4.- Calidad y espacios de la vivienda	27.50
5.- Servicios básicos en la vivienda	12.20
6.- Acceso a la alimentación	40.70

Fuente: COLMEXIQ con base en el CONEVAL. Resultados a nivel municipal, 2010.

Este análisis fue llevado a cabo mediante el estudio de la pobreza, a través de la aplicación de diversos métodos como línea de pobreza, la elevación de necesidades básicas insatisfechas, el grado de marginación, entre otros.

5.5. Desigualdad de los ingresos

Uno de sus indicadores es el coeficiente de Gini, el cual es una medida de la concentración del ingreso que se deriva a partir de la curva de Lorenz. El coeficiente toma valores de 0 a 1, de esta forma mientras más alto sea, es decir entre más cercano esté a 1, mayor desigualdad existe en la distribución del ingreso. El CONEVAL en el año 2010 hizo referencia al Ingreso Neto Total Per Cápita, realizando las estimaciones de la pobreza por ingreso y para el caso del municipio de Chimalhuacán, quedaron de la siguiente manera 0.3479 es decir no existe mucha desigualdad referente al ingreso.

5.6. Género de la fuerza laboral

Con base en el INEGI y Censo de Población y Vivienda, 2010, la Población Económicamente Activa (PEA) era de un total de 168,763 (68.6%) hombres y de 77,337 (31.4%) mujeres, dentro de estos porcentajes cabe mencionar que 1.5% de los hombres son mayores de 65 años, así como 0.6% de las mujeres.

5.7. Educación

Con respecto a los niveles de educación el INEGI (2010) indica que del total de habitantes (614,453) 13.4% reciben o recibieron educación básica (primaria), 19.9% educación secundaria, 15.9% educación media y superior y sólo 3.9% no recibió ningún tipo de educación. Como se puede observar el nivel educativo en esta zona es bajo con respecto a otros resultados estatales, así como a municipios cercanos.

5.8. Economía

Como se mencionó con anterioridad en el Municipio de Chimalhuacán no es una zona que se dedique a producir de manera agrícola, la actividad preponderante es el comercio al menudeo y esta actividad representa 44.7% de las unidades económicas regionales.

Resulta importante señalar que al sector primario lo integran la agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca; en tanto que forman parte del secundario la minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción, mientras que al sector servicios pertenecen el transporte, gobierno y otros. Según datos del Gobierno Municipal (IGECEM, 2013: p. 6), la población ocupada, por actividad económica asciende a 232,026 personas, distribuidas de la siguiente manera: 0.5% (1,053 personas) en el sector primario; 27.8% (64,567 personas) trabaja en el sector secundario; 70.8% (164,363 personas) en el sector terciario; y 0.9% (2,044 personas) No especificado.

CAPÍTULO VI. SOFOM IMDENEG

6.1. Conformación de la Sofom

Imdeneg es una entidad financiera que se constituye en Septiembre del 2008 en el Estado de México, sin embargo es hasta Agosto del 2010 cuando se realiza la apertura de la primera y única sucursal en el municipio de Chimalhuacán en la que actualmente opera. Como se dijo al principio de la investigación el nombre de la **Sofom Imdeneg** proviene del acrónimo que forman las siguientes palabras **IM**pulsora **DE** **NEG**ocios.

Es una empresa que se basa en un sistema ético, responsable y financiero para servir a micronegocios productivos a través del conocimiento personal del cliente; se trata de una alternativa basada en principios que difieren diametralmente de aquellas prácticas que realiza el banco convencional. Su actividad principal es proveer préstamos y servicios financieros a personas de bajos ingresos.

Se considera importante resaltar que el capital con el que opera está conformado por recursos propiedad de sus accionistas. Imdeneg como SOFOM está dedicada a atender las necesidades de servicios microfinancieros, a través de su único producto denominado Impulso Mujer, que se ofrece a grupos de mujeres y hombres con actitud emprendedora y responsable. Asimismo, aspira que a través de la inclusión financiera sus clientes generen oportunidades utilizando los servicios financieros en su beneficio. Cabe resaltar que Imdeneg tiene una alta consciencia de responsabilidad social, así como amplio sentido humano, estas características enaltecen a la institución. Además es una organización financiera, con el doble objetivo de lograr una misión social definida y la viabilidad financiera de ésta.

Ilustración 3 Equipo Sofom Imdeneg S. A. de C.V.



6.2. Misión, visión y valores

Misión:

Buscar el máximo beneficio de nuestros clientes a través de la calidad de nuestros productos, generando oportunidades de desarrollo a las familias mexicanas, mantener las mejores condiciones de trabajo para nuestros colaboradores, una alta rentabilidad para nuestros accionistas y un amplio sentido de responsabilidad social con nuestro país, contribuyendo a un México mejor.

Visión:

La visión de Imdeneg es ser la mejor opción a nivel nacional, y trascender como una empresa en micro finanzas comprometida con el desarrollo de las familias mexicanas, ser reconocida por su alta responsabilidad social.

Valores:

Los valores que practica son: lealtad, servicio, honestidad, responsabilidad y trabajo en equipo.

Lo que en combinación hacen que la SOFOM genere un ambiente de cordialidad entre sus clientes, colaboradores e incluso gente externa, demostrando una confianza dentro y fuera de la institución.

Es indudable la responsabilidad a la que son merecedores, por tal motivo buscan y forman colaboradores que se encuentren identificados con esta institución, brindando a los clientes la calidad y el servicio que ellos merecen.

6.3. Mercado

El mercado que Imdeneg atiende es básicamente la población ubicada en el Municipio de Chimalhuacán. Derivado de un análisis realizado por ellos sobre las diferentes zonas conurbadas del valle de México, determinó que la zona oriente del Estado de México era adecuada para ofertar sus servicios. De esta manera fue como encontró en la zona de Chimalhuacán gente humilde pero trabajadora, emprendedora con deseos de hacer crecer sus negocios, gente propicia para lograr sus propósitos.

Imdeneg se percató que en esa zona las condiciones para el financiamiento eran escasas, ya que la mayoría de la gente residente no cuenta con garantías prendarias o un historial crediticio que los califique como candidatos a un financiamiento bancario, por lo que se dio cuenta que este lugar era el para llevar a cabo sus intenciones de poder dar solución a las necesidades de la población así también era un lugar adecuado para establecerse como empresa financiera.

A mediano plazo la Sofom tiene proyectado trabajar en municipios cercanos como son: Texcoco, Chiconcuac, Chicoloapan, Los Reyes La Paz e Ixtapaluca, de igual manera pretende extenderse al Estado de Puebla, para tener representación en aquellos municipios que colinden con el Estado de México.

Para ello se propone trabajar arduamente en lograr su consolidación y, a futuro, poder llegar a tener presencia a nivel nacional, así como llegar a ser un digno representante dentro del sector financiero en nuestro país y, de esta forma, hacer llegar los servicios financieros a aquellos sectores de la población que no tienen acceso a éstos con los intermediarios bancarios.

El servicio que ofrece la Sofom Imdeneg es realizado mediante su único producto, por el momento, denominado IMPULSO MUJER, el cual es un préstamo que se otorga a mujeres y hombres integrantes de un grupo denominado “solidario”, dichos integrantes requieren del financiamiento a corto plazo y lo destinan principalmente al capital de trabajo y/o inversión en sus negocios.

Dentro de los objetivos que conforman este servicio se encuentra: el poder financiar a personas que no cuentan con la posibilidad de ofrecer algún tipo de garantía prendaria, de esta manera se promoverá la mejora económica de los usuarios pretendiendo elevar la calidad de vida de los mismos y brindando una herramienta que se considera que generará y/o fortalecerá las oportunidades de trabajo.

Para poder tener acceso a un crédito, la Sofom Imdeneg cuenta con requisitos básicos y accesibles como son: credencial para votar; comprobante de domicilio, de preferencia que tengan 1 año como mínimo viviendo ahí; presentar la ubicación concreta del lugar de residencia en un croquis; contar con un negocio propio, o bien, tener una actividad lícita que se encuentre dentro de las actividades permitidas para financiamiento por la Sofom; constancia de la Clave Única de Registro de la Población (CURP); acta de nacimiento; presentar dos referencias personales; y, en alguno de los casos, la Sofom pide Cédula de Identificación Fiscal, así como Firma Electrónica Avanzada (FIEL) , lo cual ocurre cuando el cliente menciona que cuenta con estos dos documentos emitidos por el SAT.

Una vez que los usuarios reúnen los requisitos antes mencionados podrán acceder a los beneficios que la Sofom Imdeneg proporciona a través del mencionado producto Impulso Mujer, puesto que por el momento es el único que maneja.

Las características del “crédito impulso mujer”, consisten en la formación un grupo solidario constituido entre 10 y 50 personas, cabe mencionar que actualmente ya están apoyando a algunos grupos comunales y que están trabajando para poder otorgar también créditos individuales; los créditos son para capital de trabajo; la frecuencia para solventar el crédito es de manera semanal; y los ciclos de pago abarcan entre 12 y 16 semanas. Se cuenta con cobertura, los 365 días del año de 9:00 a 21:00 horas, para cobro y recepción de pagos en banco.

Con respecto a los montos que otorga la Sofom Imdeneg, éstos se dan por ciclos y van aumentando en cada uno de ellos como sigue

1er ciclo	De \$1,000.00 a \$5,000.00
2do ciclo	De \$1,000.00 a \$10,000.00
3er ciclo	De \$1,000.00 a \$25,000.00

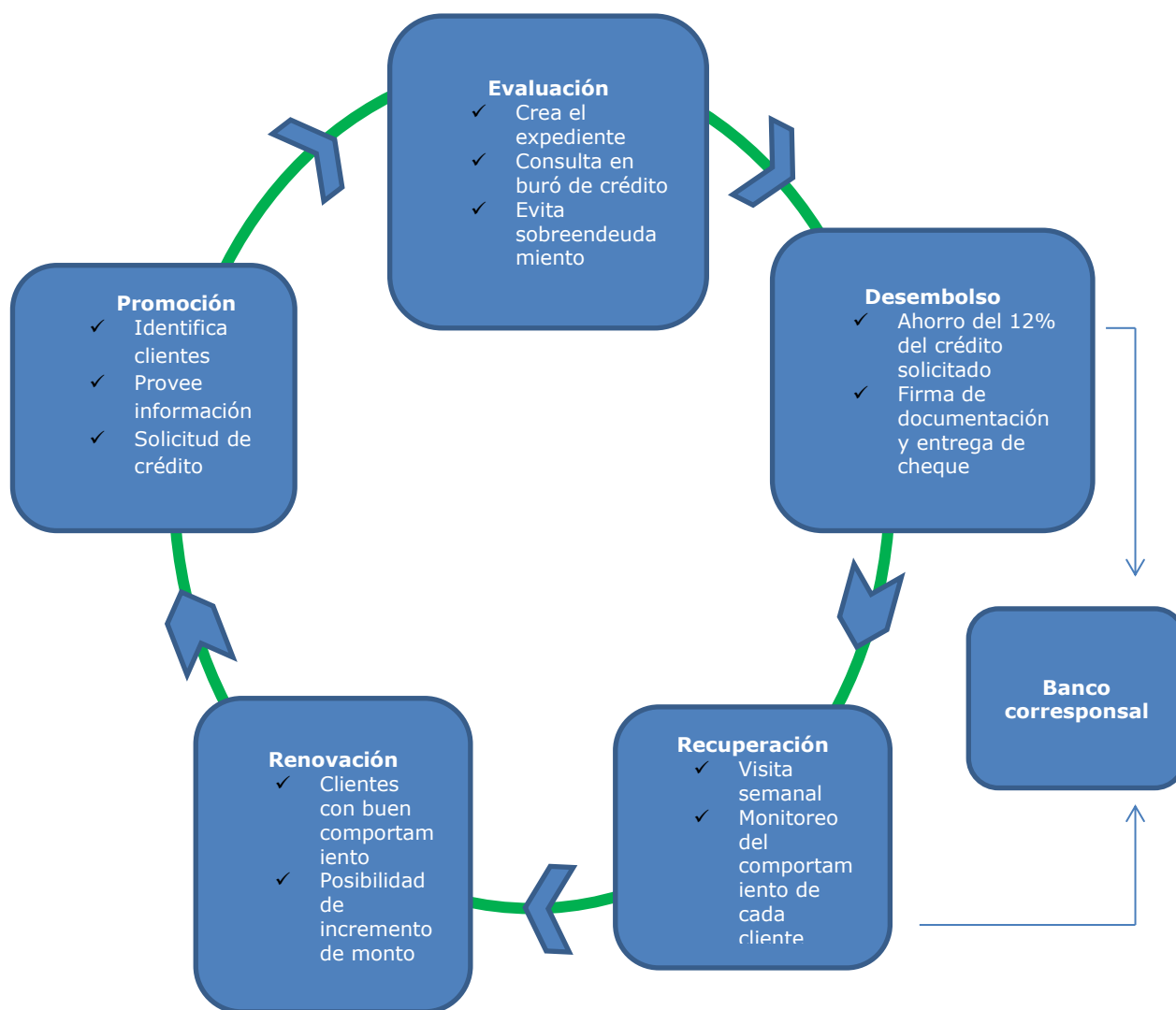
Ilustración 4 Imdeneg evento festejando el día de las madres



6.4. Flujo de negocio

La forma en que la Sofom Imdeneg lleva a cabo sus actividades internas se presentan en el siguiente flujo que por sí mismo se explica:

Ilustración 5 Flujo de Negocio de la Sofom Imdeneg

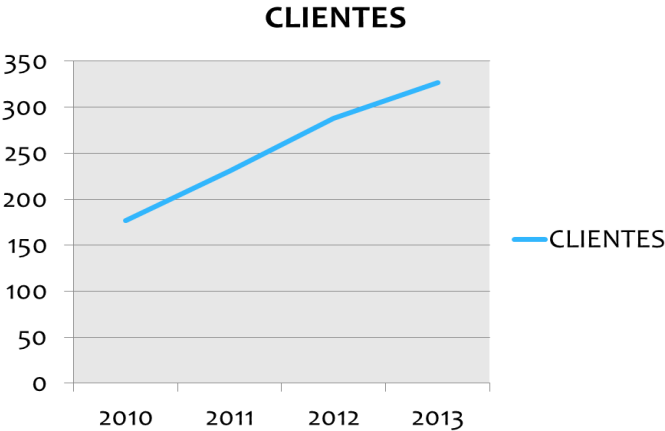


Fuente: Imdeneg (2013)

Es importante comentar que los pagos bancarios se realizan directamente en Elektra, que es donde se encuentran ventanillas de Banco Azteca o en las tiendas Oxxo.

Asimismo, a continuación se ilustra el incremento que la Sofom Imdeneg ha logrado durante el período de 2010 a 2013, en lo que se refiere al número de acreditados, que como puede observarse ha ido en ascenso, duplicando dicho número en tan sólo tres años.

Ilustración 6 Crecimiento en clientes



CAPÍTULO VII. ANÁLISIS DE RESULTADOS

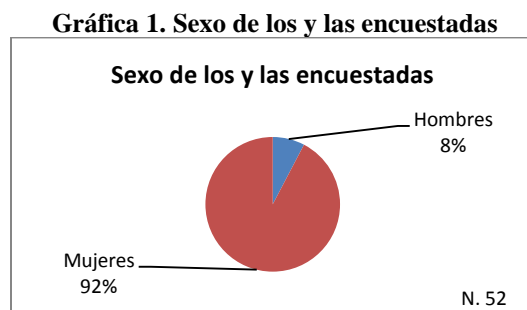
En la realización del presente estudio se tomó en cuenta que la Sofom Imdeneg, opera con un total de 23 grupos, cada uno de ellos varía respecto el número de personas que decidieron agruparse, la metodología que la Sofom utiliza es en grupo solidario.

Por iniciativa de la Sofom se consideró conveniente llevar a cabo la encuesta a través de visitas a diferentes grupos, en donde se reunieron a los miembros de éstos, para solicitarles su cooperación y el llenado del cuestionario correspondiente. De este modo fue posible no solamente obtener la encuesta, sino también aplicarla al número de personas definido con anterioridad (52) para que los resultados dieran certeza a la misma. Adicionalmente, esta dinámica permitió observar algunos de los modos de vida que llevan los integrantes en los diversos grupos visitados, culminando con una experiencia muy cercana a la realidad del fenómeno objeto de investigación.

Con base en la información recopilada, se obtuvieron múltiples resultados sobre diversos temas, los cuales se presentan a continuación.

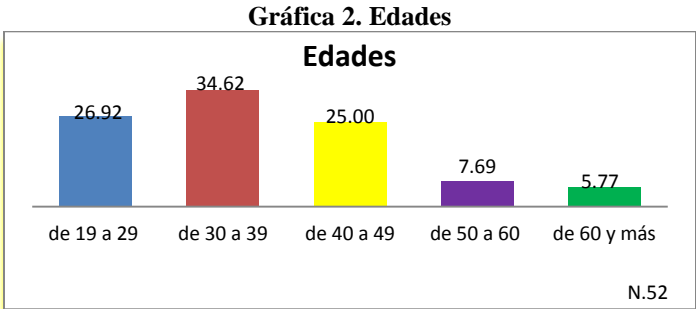
7.1. Perfil de la clientela.

La gráfica 1 brinda información sobre el porcentaje hombres y mujeres que participaron en la encuesta, de donde se puede deducir que debido a que los grupos están conformados mayoritariamente por mujeres, entonces la clientela de Imdeneg es principalmente femenina.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

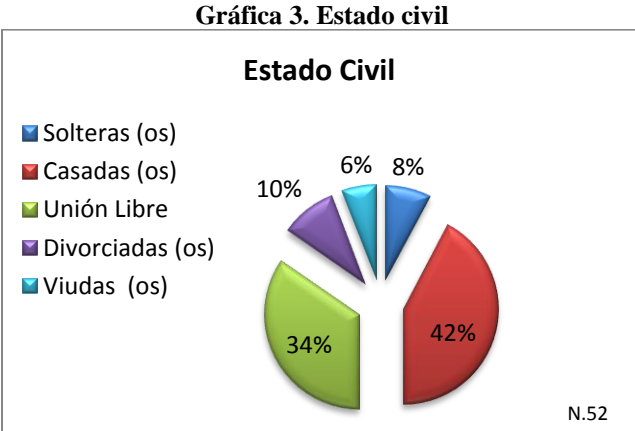
Con respecto a la edad de dichas(o) encuestadas(o) se determinó utilizar cinco segmentos de 10 años cada uno, menos en el primero, ya que éste es de 11 años: De 19 a 29, de 30 a 39, de 40 a 49, de 50 a 59 y de 60 o más, tal como se muestra en la gráfica 2.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

En ella se puede observar que las personas que más solicitan crédito son las que están en el segmento de 30 a 39 años, esto sin menospreciar las que pertenecen a los segmentos de 19 a 29 y de 40 a 49 que también tienen una representatividad importante. El INEGI considera estos tres segmentos como la edad económicamente activa.

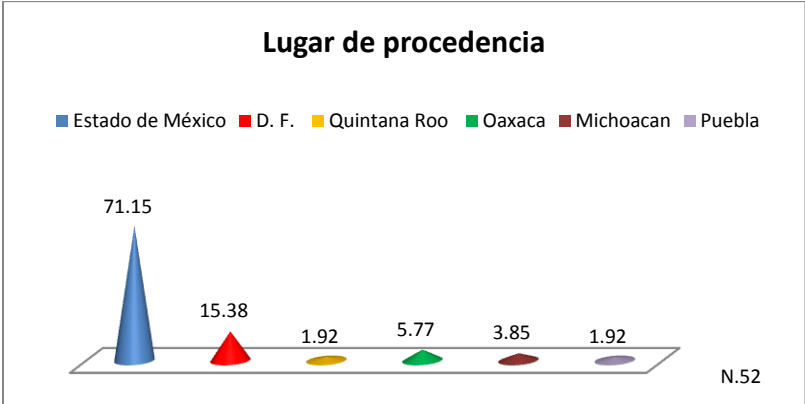
Con respecto al estado civil la gráfica 3 revela que entre las personas casadas y las personas que viven en unión libre suman un porcentaje de 76%, lo que nos indica que un alto número de las(o) acreditadas(o) son personas que tienen pareja y seguramente hijas(o), en cuanto al estado civil de las demás personas encuestadas que representan 24%, es muy probable que tengan descendencia o bien que vivan con sus padres.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto al lugar de procedencia de la clientela de la Sofom, como era de esperarse, el Estado de México es el lugar de donde son la mayoría de ellas(o), seguido en orden de importancia por D.F., Quintana Roo, Oaxaca Michoacán y Puebla, según puede apreciarse en la gráfica 4.

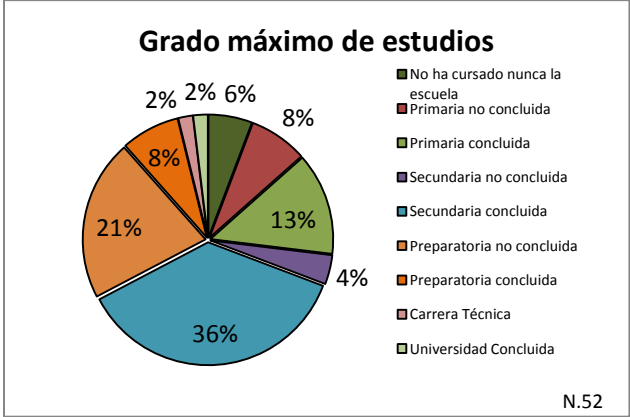
Gráfica 4.- Lugar de procedencia



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

La escolaridad es una variable importante para administrar un micronegocio por lo que se indagó el nivel de estudios de las(o) acreditadas(o). Los datos muestran que la población atendida por la Sofom Imdeneg cuenta con los siguientes niveles (en orden de importancia): secundaria concluida o no, 40%; preparatoria concluida o no, 29%; primaria concluida o no, 21%; sin formación escolar, 6%; y con grado técnico o universitario 4%. Lo que significa que del total 94% por lo menos saben leer y escribir. Los porcentajes detallados para cada caso se pueden observar en la gráfica 5.

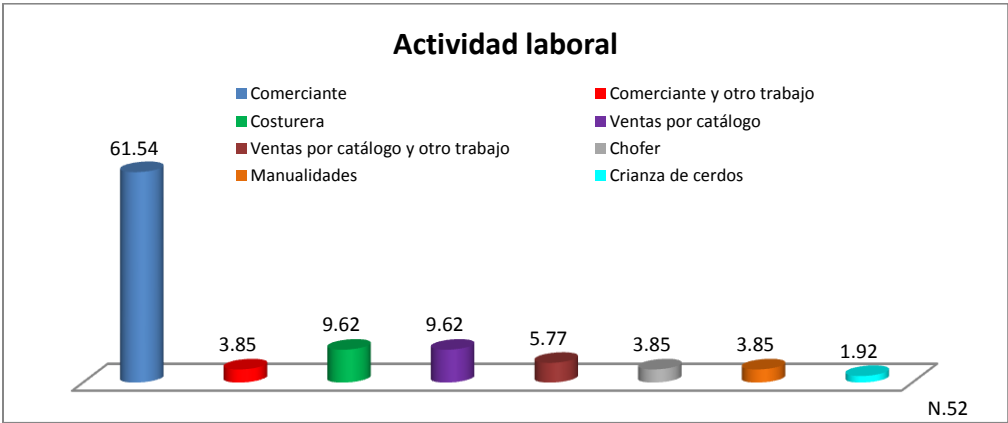
Gráfica 5. Grado máximo de estudios



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

La actividad laboral que realizan los y las encuestadas es preponderantemente el comercio establecido, en el que se agrupan tiendas varias, venta de artículos y ropa para dama, negocio de regalos, verdulerías, puesto de artículos varios para limpieza del hogar y plásticos, venta de dulces fuera de las escuelas, y de diferentes productos en mercado sobre ruedas. Otras de las actividades relevantes son la costura, las ventas por catálogo e incluso hay quienes combinan dos actividades, como se demuestra en la siguiente gráfica:

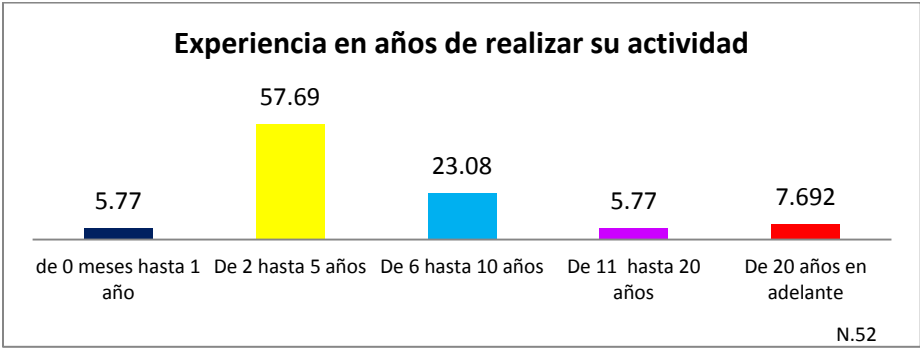
Gráfica 6. Actividad laboral



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Y el tiempo que llevan realizando dicha actividad comprende desde 1 mes hasta 30 años, donde el mayor número se agrupa en el segmento de 2 a 5 años, seguido por el de 6 a 10 años, como se muestra en la gráfica 7.

Gráfica 7. Experiencia en años de realizar su actividad

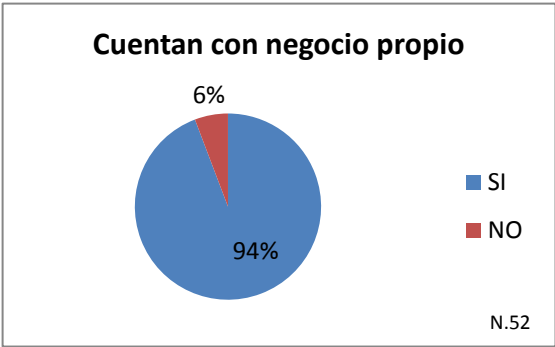


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a contar con negocio propio la mayoría de las respuestas fueron afirmativas (ver gráfica 8). Cabe mencionar que aquellas mujeres que se dedican a la venta por catálogo

también se consideraron como negocio propio debido a que ellas comentan que en realidad aunque pertenecen a alguna marca, en muchas ocasiones adquieren el producto pero lo sacan a la venta de diferentes maneras (puestos y/o anaqueles) y conforme a sus tiempos y en sintonía con sus actividades.

Gráfica 8. Cuentan con negocio propio



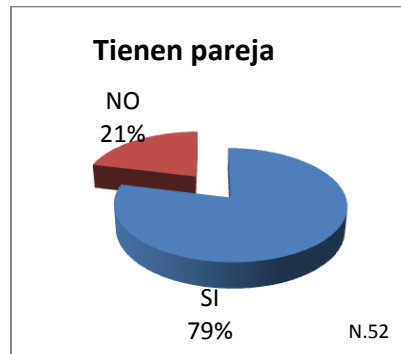
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

7.2. Situación social, perfil familiar y accesos a servicios

Las preguntas que se hicieron en este tema fueron con la finalidad de indagar si los o las encuestadas son los únicos que sostienen a la familia, además de conocer a *grosso modo* cómo viven, principales gastos y a cuáles servicios tienen acceso.

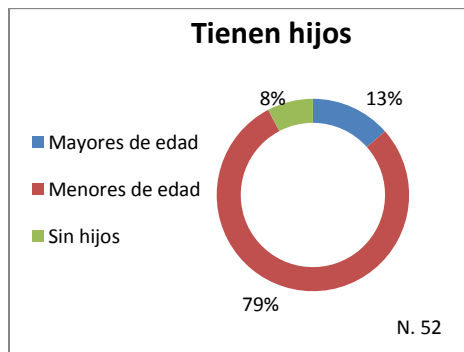
Con respecto a la familia se puede observar en la gráfica 9 que la mayoría de los y las encuestadas tienen pareja (79%); 21% dice no tenerla, por lo que eso podría sugerir son mujeres jefas de familia. En la gráfica 10 se observa que 79% respondió tener hijos e hijas menores de edad; 13% tiene hijos e hijas mayores de edad; y sólo 8% no tienen hijos. Por tanto, los datos sugieren que las personas que tienen hijos e hijas conforman la mayoría de los acreditados y acreditadas. Cruzando la información con la de las edades, se pudiera pensar que muchas de estas mujeres están en edad reproductiva.

Gráfica 9. Tienen pareja



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Gráfica 10. Tienen hijos

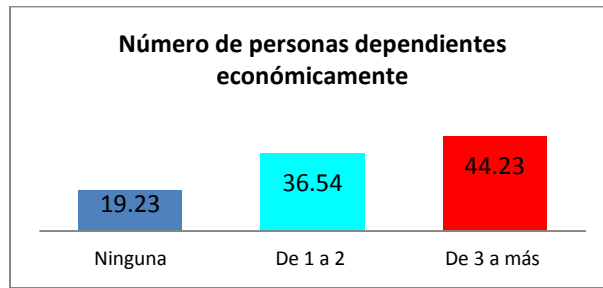


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a la pregunta anterior, cabe hacer mención que el número de hijos que las familias tienen van desde los 1 hasta 6; también resulta importante comentar que 11.54% del total de las familias viven con otros parientes, mientras que el resto vive solo, es decir, de manera independiente.

Por otra parte, se preguntó a las personas encuestadas cuántos dependientes económicos tienen dentro de sus familias, la respuesta se puede apreciar en el gráfico 11.

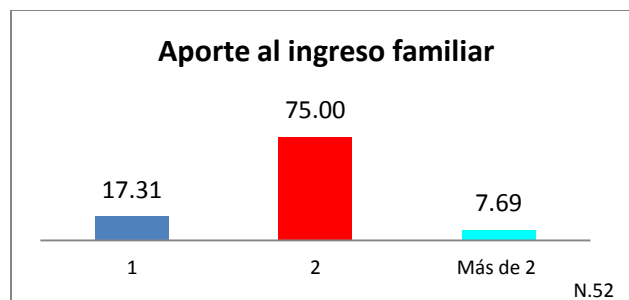
Gráfica 11. Número de personas dependientes económicamente



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Dada la situación económica que atraviesa nuestro país, el hecho de que sólo un integrante de la familia sostenga el hogar resulta una tarea ardua y complicada, lo que se acrecienta en el caso de aquellas mujeres que son jefas de familia. Mientras que en aquellas familias que se encuentran conformadas de forma tradicional, es decir los padres e hijos, la participación de la mujer en el mundo laboral para complementar el ingreso familiar, en muchas ocasiones pasa inadvertida hasta para ellas mismas, ya que a pesar de admitir que llevan a cabo actividades económicas, indican que es el varón quien sostiene el hogar, pues ellas aportan lo que pueden. En la gráfica 12 se puede apreciar poco más de 17% de los hogares son mantenidos por una sola persona, mientras que en 75% los hogares contribuyen dos personas en su manutención y sólo en 7.7% participan más de dos.

Gráfica 12. Aporte al ingreso familiar.

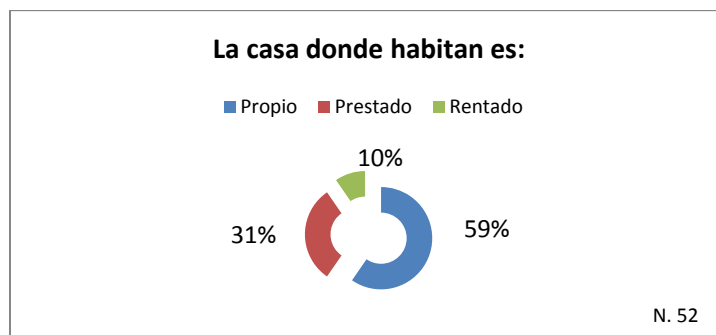


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

En cuanto al tipo de casa donde habitan, la mayoría de los casos revelan que viven en casa propia, sin embargo, con respecto a las mujeres, mencionan que los papeles de dicha propiedad se encuentran a nombre del esposo, en la mayoría de los casos, o bien, que son producto de las herencias de la familia por parte de su pareja, lo mismo sucede en los casos donde las casa son prestadas, pertenecen generalmente a las familias por parte de la pareja,

lo que obedece a patrones culturales, ya que en las familias de antaño se decía que el hombre tenía que mantener a la familia y la mujer ser mantenida, por ello la herencia era preferentemente a los hijos varones. En cuanto a las demás respuestas éstas se pueden apreciar en el gráfico 13.

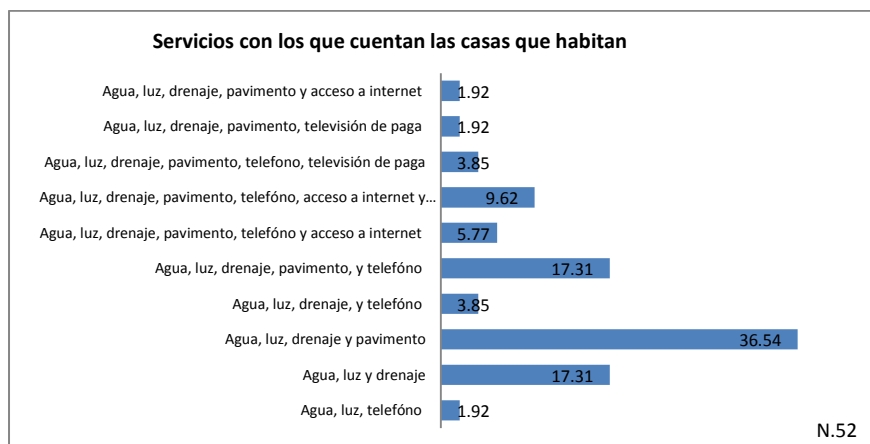
Gráfica 13. La casa donde habitan es:



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Conocer los servicios con los que cuentan las viviendas nos da de manera general un panorama para conocer la zona en donde residen y su situación socioeconómica, por lo que se procedió a indagar que tipos de servicios son a los que tienen acceso los y las encuestadas, las respuestas al cuestionamiento fueron variadas, tal como se aprecia en el gráfico 14 que a continuación se presenta:

Gráfica 14. Servicios con los que cuentan las casas que habitan.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Como se puede observar, la mayor parte de los y las encuestadas sólo cuentan con agua, luz, drenaje y pavimento, seguida de aquellos que además cuentan teléfono y, con el mismo

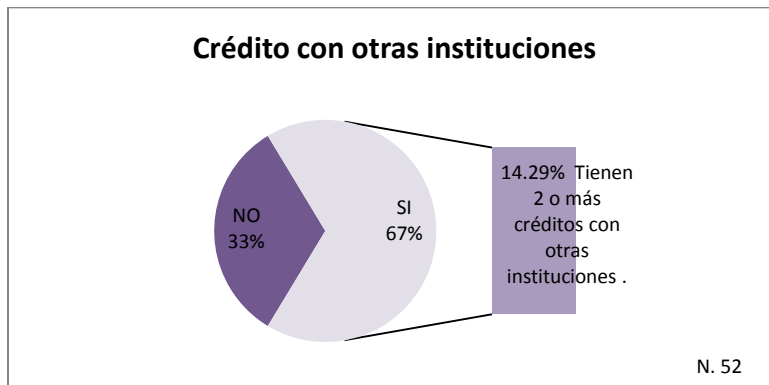
porcentaje los que sólo tienen agua, luz y drenaje; resalta que 9.62% tienen todos los servicios, a saber, agua, luz, drenaje, pavimento, teléfono, internet y televisión de paga.

7.3. Conocimiento y uso del crédito

Una vez que se obtuvo la idea del perfil revelada por los encuestad@s, se procedió a indagar la relación que tienen con los créditos.

En el gráfico 15 se indica la respuesta de los y las encuestadas acerca de si tienen crédito con otras instituciones, obteniéndose que una parte importante, 67% sí han tenido otros créditos con una o más instituciones.

Gráfica 15. Crédito con otras instituciones.

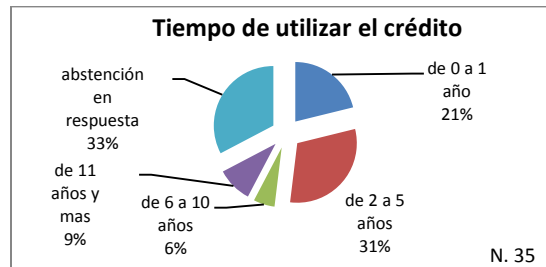


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a la gráfica anterior y para profundizar en la respuesta del 67% dijeron conocer y tener contacto con otros intermediarios, los más populares son CAME y Compartamos. Cabe señalar que algunas clientas informaron que cuentan con créditos en 2 instituciones o en más, pero se negaron a compartir mayor información.

En este mismo sentido, se encontró que algunas(o) llevan hasta 15 años utilizando los servicios de éstas u otras financieras, mientras que otras(o) apenas llevan 4 meses con el crédito, como se puede observar en la gráfica 16. Aquí resalta que el 33% se negó a contestar a este cuestionamiento.

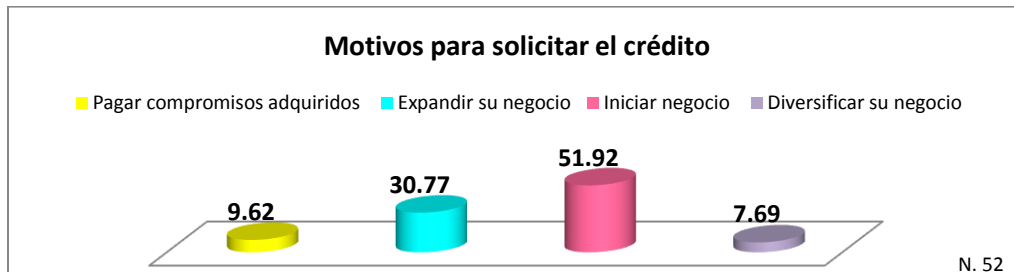
Gráfica 16. Tiempo de utilizar el crédito



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

En relación con la motivación para obtener un crédito, la respuesta fue iniciar un negocio (51.9%), expandirlo (30.7 %) o diversificarlo (7.6%) y sólo 9.6% tuvo motivos ajenos a una actividad económica.

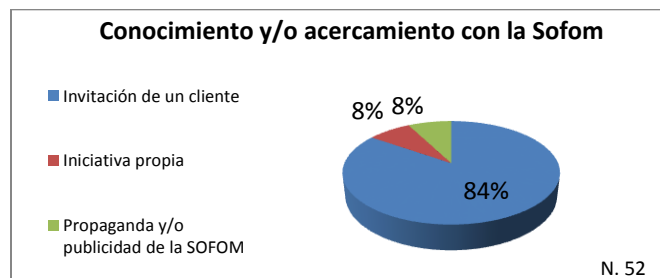
Gráfica 17. Motivos para solicitar el crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Una de las preguntas fue ¿Cómo es que se enteró de los servicios de esta institución? La principal respuesta fue que por recomendación de un amigo o familiar. Esto muestra que los clientes tienen un alto grado de satisfacción con el servicio y se atreven a recomendarlo con las personas más cercanas. El resto señaló que acudió a solicitar el servicio por iniciativa propia, o bien, que se acercó motivada(o) por la publicidad realizada por la Sofom.

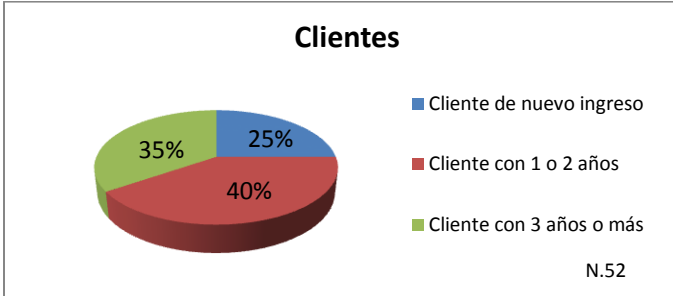
Gráfica 18. Conocimiento y/o acercamiento con la Sofom.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Acerca del tiempo que tienen trabajando con la Sofom Imdeneg, la gráfica 19 muestra que 35% de los clientes iniciaron operaciones conjuntamente con esta sociedad y aún siguen utilizando el crédito que la misma les otorga; 40% lleva de uno o dos años trabajando con la Sofom y el resto apenas inició actividades con ellos.

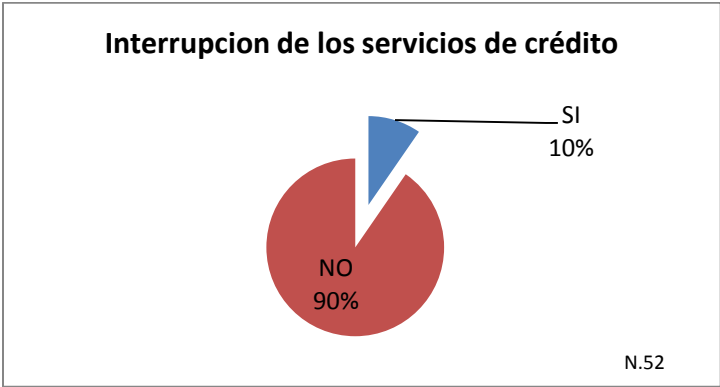
Gráfica 19. Clientes



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Asimismo, se preguntó si alguna vez interrumpieron la operación con Imdeneg, ante lo cual sólo 10% admitió haberlo hecho debido a problemas económicos, otros manifestaron haberse alejado, debido a la enfermedad de parientes cercanos y prefirieron retirarse del grupo para evitar un mal comportamiento. (Ver gráfica 20)

Gráfica 20. Interrupción de los servicios de crédito.

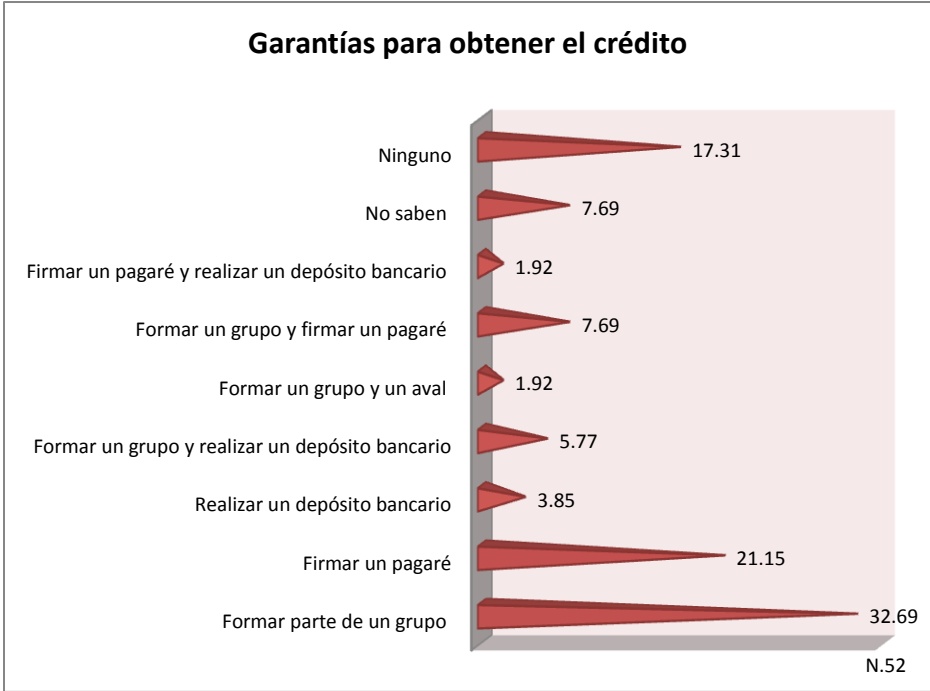


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

7.3. Uso y accesibilidad del crédito, eficacia y eficiencia en la operativa

Para conocer información de las personas acreditadas sobre los servicios financieros que reciben, se les cuestionó respecto a los requisitos y garantías solicitadas por Imdeneg. Las respuestas totalidad de los y las encuestadas fueron en el sentido de que para los requisitos no tuvieron problema alguno para cumplirlos y en relación con las garantías, la gráfica 21 muestra como más de las 2/3 partes de los participantes desconocen o no están seguros de la forma de cubrir las garantías, aunque la mayoría sí tenía presente que es a través de un grupo, el cual debe de ser un grupo solidario, lo que significa que los adeudos o intereses no cubiertos por individuos en particular son asumidos por el grupo completo.

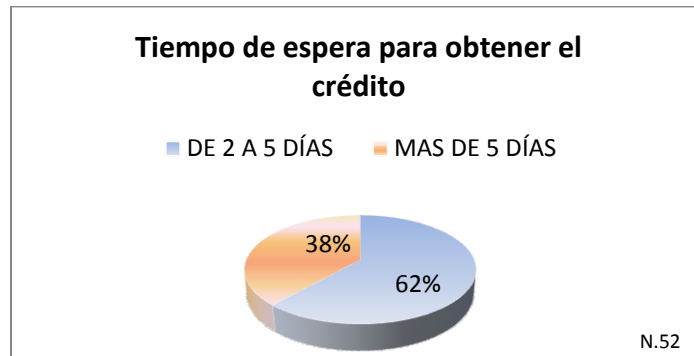
Gráfica 21. Garantías para obtener el crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Referente al tiempo que los clientes deben esperar para que la Sofom les otorgue el crédito, la gráfica 22 muestra claramente los resultados obtenidos.

Gráfica 22. Tiempo de espera para obtener el crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Se buscó conocer si el crédito era suficiente para emprender la actividad económica que planteó la o el solicitante, a lo que cuestionario indicó que sí fue suficiente en la gran mayoría de los casos (92%) (Ver gráfica 23).

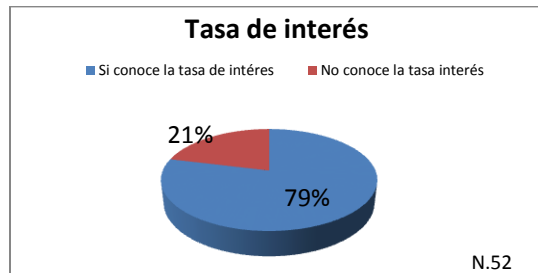
Gráfica 23. El crédito le ha permitido cumplir con sus objetivos.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

El conocimiento de la tasa de interés es fundamental en los créditos, por lo que la gráfica 24 revela si tienen conocimiento de ella o no; cabe mencionar que las personas que no conocen la tasa de interés, por lo menos tienen claro cuánto pagan a la semana y por cuánto tiempo. Es importante señalar que si por algún motivo el grupo presenta retrasos, se cobra al grupo completo y de forma semanal lo que se denomina intereses moratorios.

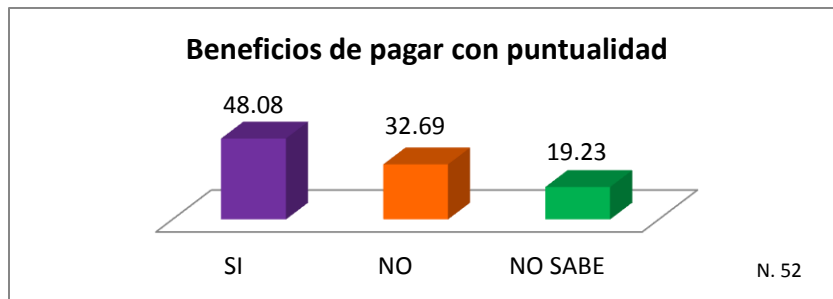
Gráfica 24. Tasa de interés.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

En el apartado en donde se pregunta si los clientes tienen beneficios por pago puntual se obtuvieron los resultados que se muestran en la gráfica 25 siguiente.

Gráfica 25. Beneficios de pagar con puntualidad.

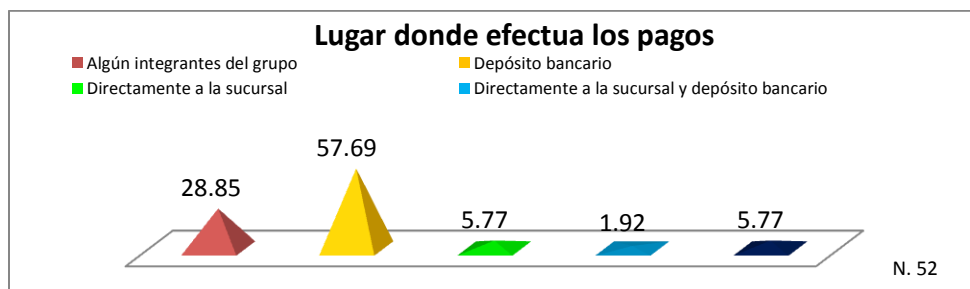


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a la pregunta anterior, aquellos que contestaron que sí mencionaron que los beneficios son poder acceder a otro crédito de manera rápida y, por otra parte, ampliar el monto del crédito.

Los pagos se realizan de manera semanal en todos los casos y la forma en que los efectúan se muestra en la gráfica 26, donde se observa que más del 50% lo hace a través de depósitos bancarios.

Gráfica 26. Lugar donde efectúa los pagos.



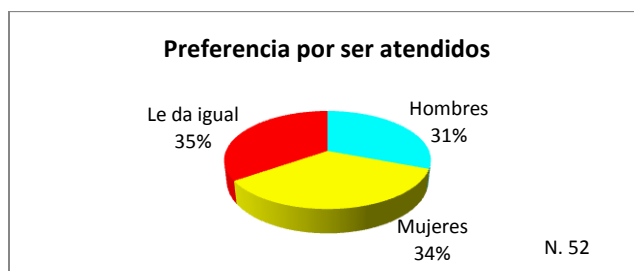
Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

7.4. Trato brindado por la Sofom

Para investigar la opinión de las(o) clientes, se evaluará la satisfacción de éstos y que tanto están conformes con las pláticas que les han dado sobre el crédito y al ser atendidos.

Con base en lo anterior, se les preguntó sobre si prefieren ser atendidos por hombres o por mujeres y como se podrá observar en la gráfica 27, las respuestas fueron similares para las tres opciones presentadas.

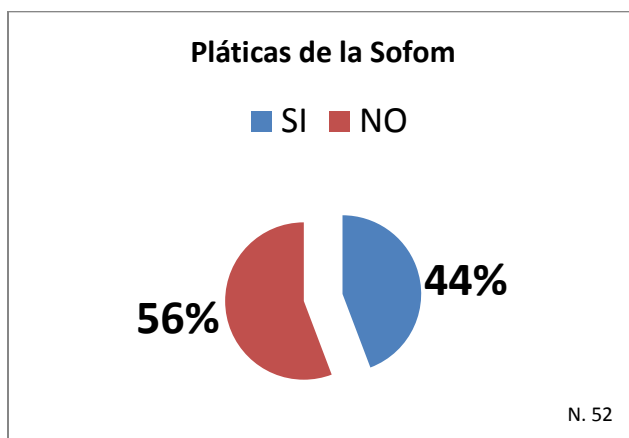
Gráfica 27. Preferencia por ser atendidos.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a si la Sofom ha impartido las pláticas los resultados son los siguientes:

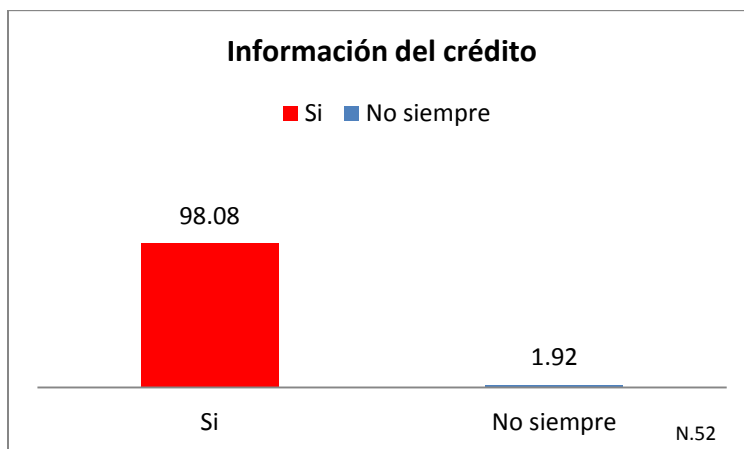
Gráfica 28. Pláticas de la Sofom.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

En relación con a la información crediticia proporcionada por la Sofom la opinión fue que la mayoría de la información es entendible y que no quedan dudas. Únicamente una persona comentó haber tenido dudas sobre la tasa de interés que manejan (Ver gráfica 29).

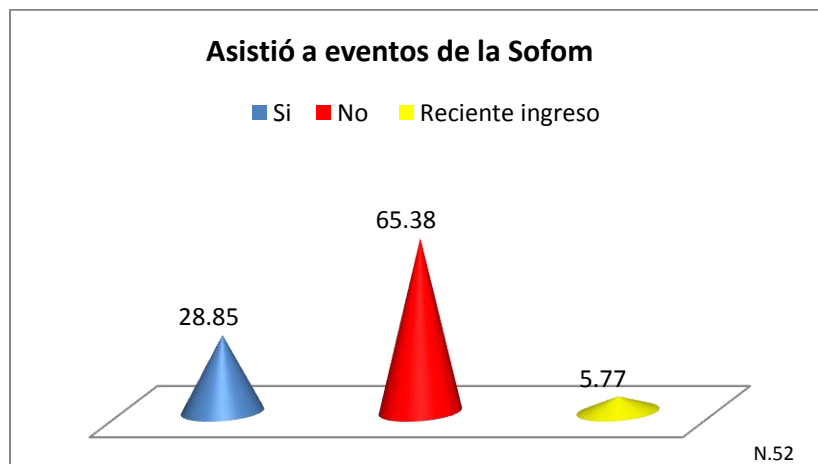
Gráfica 29. Información del crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

La Sofom dentro de sus actividades se ha dado a la tarea de organizar algunos eventos y el nivel de asistencia que sus clientes han tenido se refleja en el gráfico 30, en donde se manifiesta que más del 65% dijeron no haber asistido y casi 6% son personas de reciente ingreso que no estaban en la fecha del evento.

Gráfica 30. Asistió a eventos de la Sofom.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

El 28.8 % de personas que han asistido a los eventos manifestaron que la temática que abordaron en los eventos fue tanto para capacitación como de celebración de acuerdo a los porcentajes presentados en la gráfica 31.

Gráfica 31. Tema de los eventos.

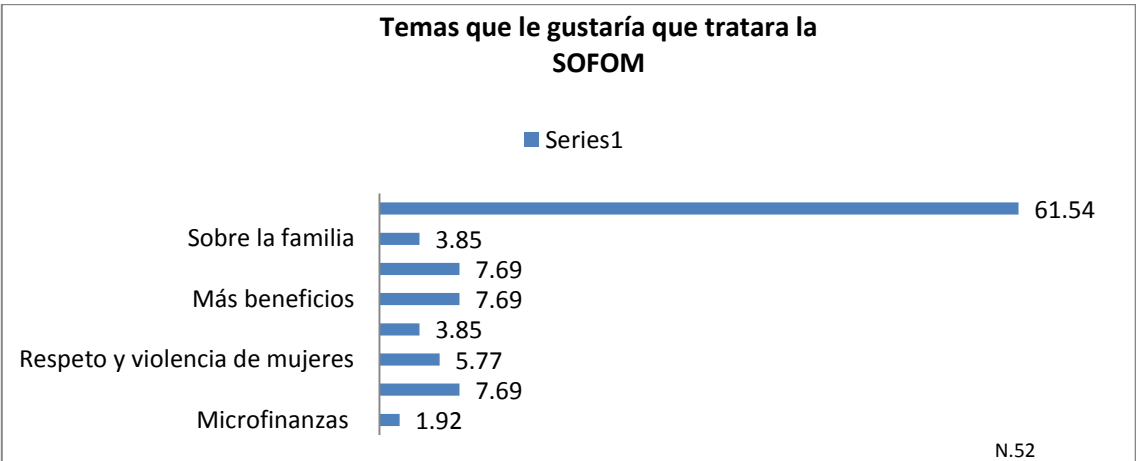


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a saber si les agradó este tipo de eventos el resultado en general es positivo, aunque las respuestas son variadas, algunas personas hablan de que aprendieron cosas, otras que conocieron a clientas de otros grupos, otras tantas mencionan que les agrado la organización, el trato; algunas mencionaron que les permitió distraerse.

Con respecto a temas futuros que puede abordar la Sofom la respuesta de las clientas se encuentran reflejadas en la gráfica 32, donde destaca la abstención ante esta pregunta.

Gráfica 32. Temas que le gustaría que tratara la Sofom.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

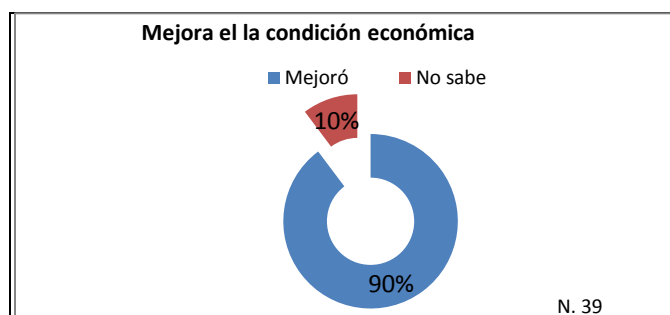
De las que se abstuvieron a proporcionar una respuesta fue debido a dos aspectos, uno que es debido a que algunas son de nuevo ingreso y el otro porque mencionaron no tener tiempo para asistir a esta clase de eventos.

7.5. Impacto del crédito a nivel familiar

El objetivo de este apartado es indagar si los créditos han aumentado la calidad de vida familiar, es decir, conocer si el crédito incidió en mejor alimentación, educación, salud, bienestar económico y compra de bienes, entre otros. En este apartado se consideró incluir, únicamente, las respuestas de 39 personas, dado que se optó por excluir a las 13 personas de reciente ingreso (menos de un año), puesto que éstas aún no pueden reflejar impacto alguno.

La condición económica se ve reflejada en la gráfica 33.

Gráfica 33. Mejora en la condición económica.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto los beneficios que las personas han alcanzado con los créditos se les cuestionó lo siguiente: ¿Qué beneficios le ha traído a usted y a su familia utilizar el crédito? El cuadro 6 muestra los beneficios detectados por las 39 personas encuestadas, atribuibles al uso de crédito.

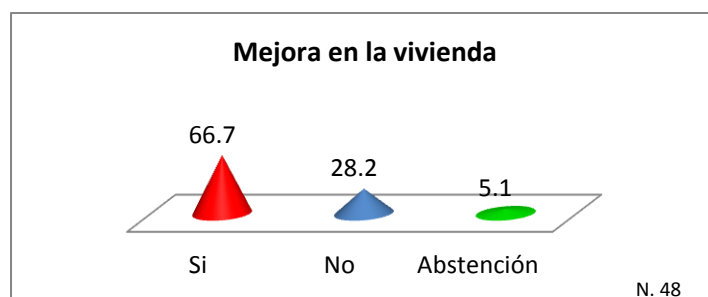
Cuadro 6. Beneficios que el crédito ha proporcionado a las usuarias y a sus familias.

Beneficios del crédito a usuarias y a sus familias.	
Respuestas	Frecuencia
Mejora en educación	19
Mejora en salud	21
Mejora en alimentación	30
Mejora en el vestido	17
Mejora en la vivienda	18
Mejora en la diversión y/o entretenimiento	8
Otras (Modo de vida por medio del negocio)	2

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Otro aspecto relevante para poder medir el impacto que los créditos han proporcionado a las familias es conocer si las viviendas tuvieron algún tipo de mejora, cuyos resultados se pueden observar en la gráfica 34.

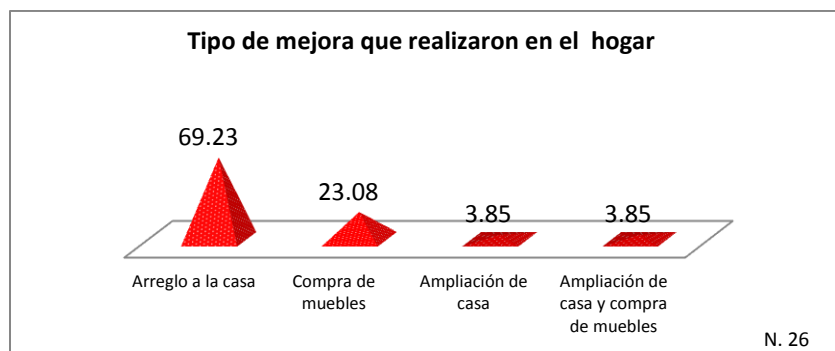
Gráfica 34. Mejora en la vivienda.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Continuando con el tema de la vivienda, 26 personas contestaron a esta pregunta indicando que tipo de mejora es la que han tenido en el hogar (ver gráfica 35).

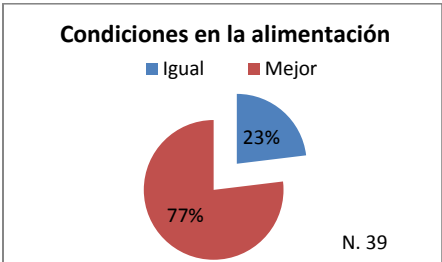
Gráfica 35. Tipo de mejora que realizaron en el hogar.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Respecto al impacto que el crédito ha tenido en los niveles de vida, como es el caso de la alimentación, las 39 personas (77% del universo considerado) las que por su tiempo en el uso del crédito contestaron a esta pregunta, manifestaron que efectivamente ha podido mejorar su alimentación, porque tuvieron acceso a diferentes tipos de productos que antes no podían comprar (gráfica 36).

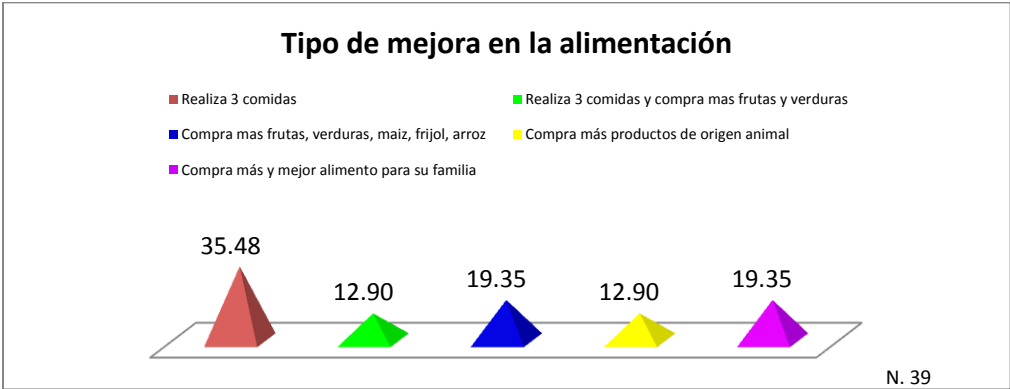
Gráfica 36. Condiciones en la alimentación.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Derivado de la gráfica anterior se les preguntó en qué mejoró su alimentación, por lo que en la gráfica 37, se presenta en qué aspecto las(os) encuestadas(o) sienten haber mejorado su alimentación.

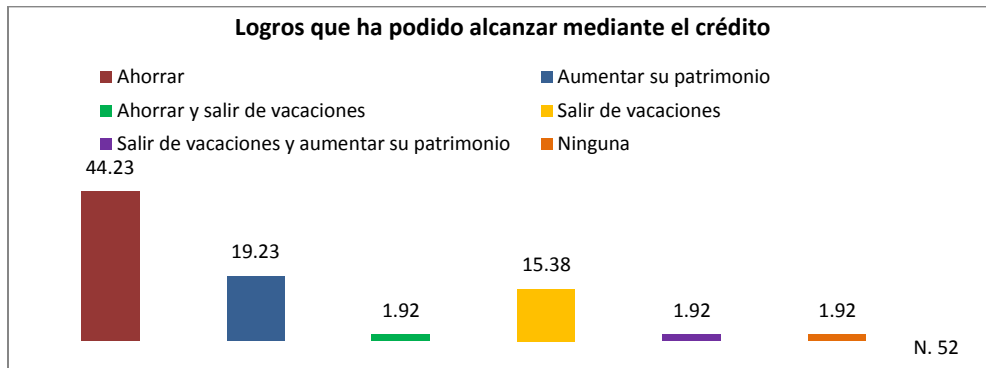
Gráfica 37. Tipo de mejora en la alimentación.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto a los logros obtenidos, a través del crédito, 44.23% del universo de 52 personas, dijo haber podido ahorrar, 19.23% pudo aumentar su patrimonio y 15.38% lograron salir a vacacionar, tal como se muestra en la gráfica 38.

Gráfica 38. Logros que ha podido alcanzar mediante el crédito.

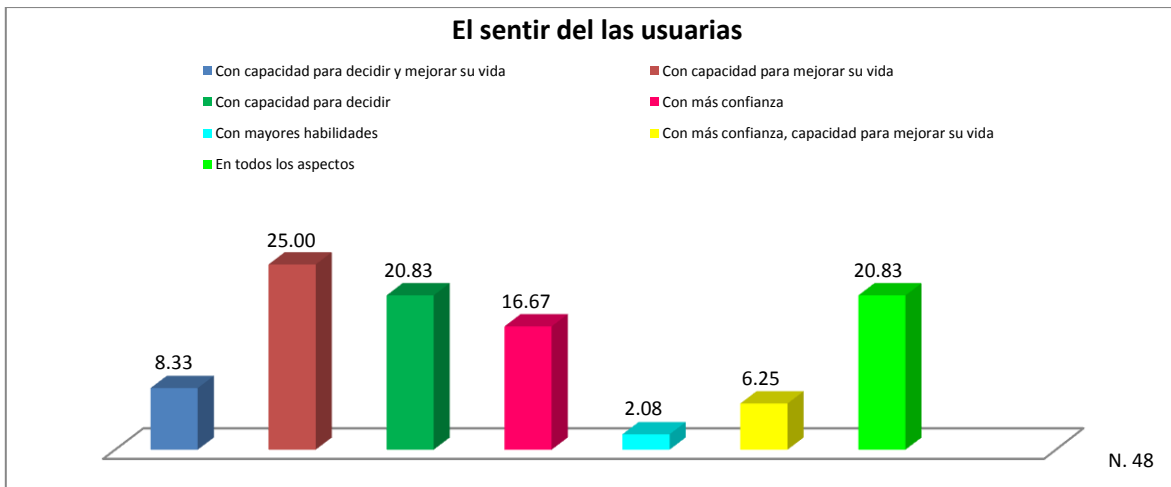


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

7.6. Empoderamiento

Respecto a este apartado, lo que se buscó fue conocer si las personas encuestadas desarrollaron habilidades lo que contribuye al desarrollo personal principalmente de las mujeres, por ello se les preguntó cómo se sienten a partir de que administran sus créditos. Lo mostrado en la gráfica 39, siguiente es que el manejo del crédito les ha proporcionado una amplia confianza y capacidad para decidir sobre sus recursos.

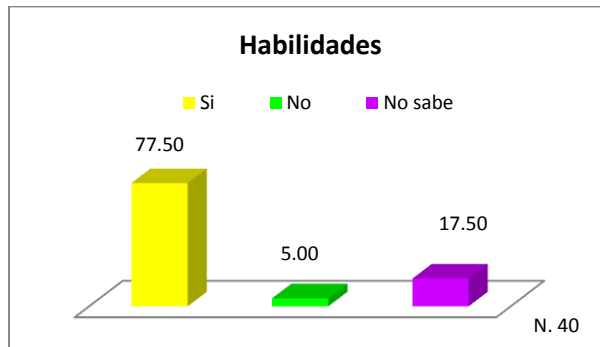
Gráfica 39. El sentir de las usuarias.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto al desarrollo de habilidades se obtuvieron respuestas de 40 personas, de las cuales 77.5% confirmaron haber avanzado en el desarrollo de éstas (gráfica 40).

Gráfica 40. Habilidades.

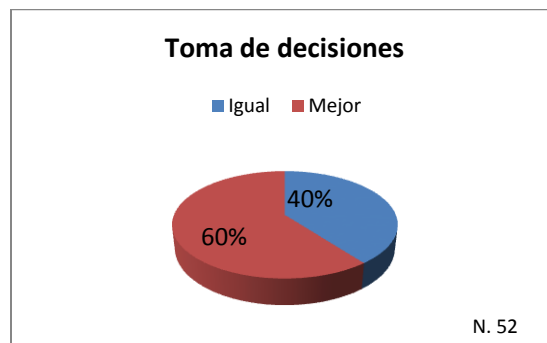


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Como se puede observar a través de la gráfica 40, las habilidades de las personas han mejorado en los siguientes aspectos: mejor uso de su dinero, mayor capacidad de decisión, se relacionan más fácilmente con la gente, su administración y visualización de nuevos clientes ha mejorado, han logrado una superación de tipo personal y económica, se han inscrito a la escuela abierta, y han podido adquirir muebles o hacer mejorar para sus hogares. Lo anterior muestra que a partir del uso de los créditos las mujeres han logrado una independencia financiera y han aumentado su autoestima. Resultados que se manifiestan en los datos de las gráficas 41 a la 44.

Con respecto a tomar decisiones en el entorno familiar la gráfica 41 muestra que 60% participa en activamente en este aspecto. Las encuestadas manifestaron que a partir de que ganan dinero ellas son cada vez más partícipes en la decisión de compra o de cubrir las necesidades principalmente de los hijos.

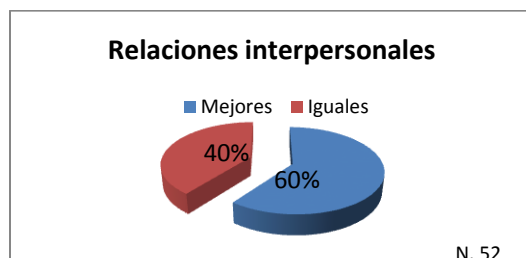
Gráfica 41. Toma de decisiones.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Culturalmente la mujer al estar confinada a las labores del hogar no interactúa con la gente, sin embargo a partir de tener un negocio se vieron en la necesidad de tener tratos con más personas, a través del gráfico 42 se puede observar cómo se han desenvuelto en este rubro.

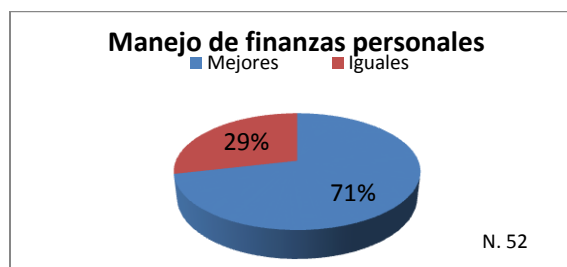
Gráfica 42. Relaciones interpersonales.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Por lo que respecta al manejo de las finanzas personales la gráfica 43 revela el resultado de la opinión sobre quiénes participan en el uso de los créditos:

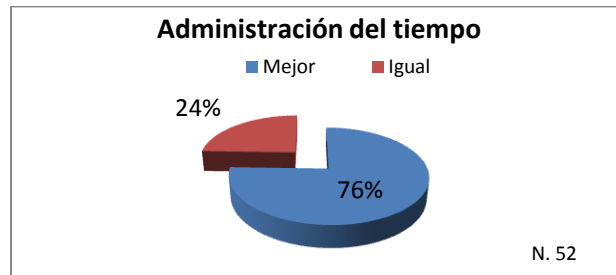
Gráfica 43. Manejo de finanzas personales.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

En cuanto a la manera de administrar el tiempo la gráfica 44 nos revela las respuestas, en cuanto a las personas que manifestaron el haber mejorado, ya que algunas comentaron que se organizan para poder ir a comprar la materia prima a lugares con mejor precio (generalmente se trasladan al D.F.), y que gracias al financiamiento han podido tener acceso al uso de taxis o bicitaxis, reduciendo los tiempos de traslado; algunas encuestadas manifestaron que al ver que el negocio está rindiendo utilidades, han buscado armonizar las actividades del negocio con el cuidado de los hijos y las actividades del hogar y que les da tiempo de llevar a cabo las 3 tareas.

Gráfica 44. Administración del tiempo.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

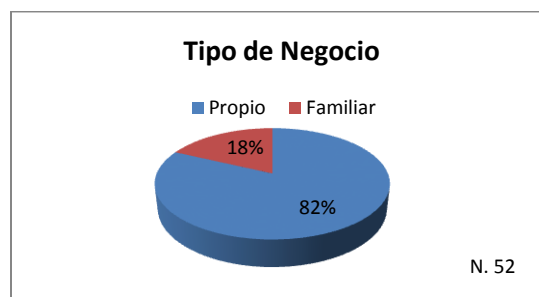
Con respecto a las expectativas de vida la mayoría dijo tener la intención de superarse, de mejorar sus condiciones de vida, de acrecentar su negocio, de tener un patrimonio para ellas (os) y para su familia. En este aspecto se puede mencionar que las mujeres han alcanzado un amplio desarrollo personal; sin embargo algunas mujeres mencionaron que necesitan pláticas sobre la no violencia hacia las mujeres y la familia, motivacionales y acerca de cómo mejorar sus negocios entre otros.

7.7. Características de los negocios

Finalmente este apartado está destinado a mostrar las características de los negocios que manejan las personas acreditadas, así como indagar lo que el financiamiento les ha permitido lograr en relación a su actividad económica.

La gráfica 45 muestra que generalmente el negocio que establecen es propio, por su parte los de tipo familiar solamente representan 18%, como se aprecia en ésta.

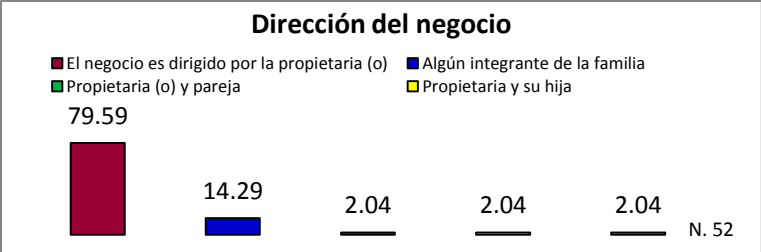
Gráfica 45. Tipo de Negocio.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Acerca de quién dirige el negocio, en su gran mayoría esta función está a cargo de la propietaria, poco menos de 80%; en seguida aparece que la dirección la lleva algún otro(a) integrante de la familia (14.3%) (gráfica 46).

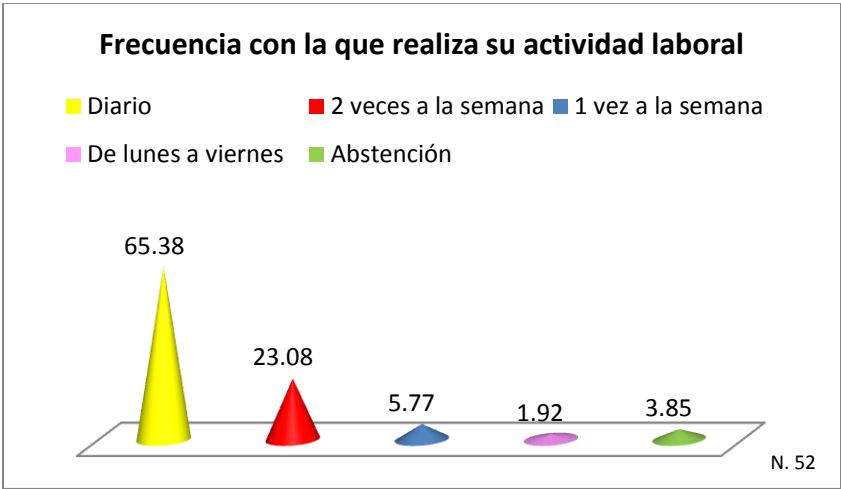
Gráfica 46. Dirección del negocio.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

A continuación, la gráfica 47 contiene la frecuencia semanal con la que realizan la actividad que llevan a cabo en sus negocios, donde destaca que la mayoría (65.38) trabajan diariamente en ella, seguida de 23.08% que dijo laborar sólo dos veces por semana y 5.77% que labora sólo una vez por semana.

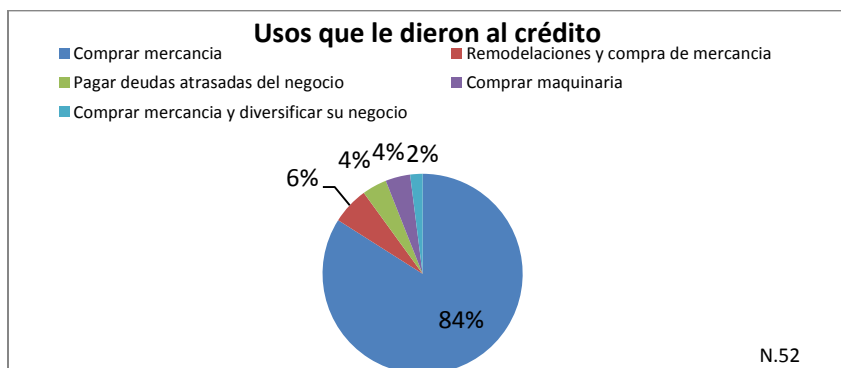
Gráfica 47. Frecuencia con la que realiza su actividad laboral.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Con respecto al uso que le dieron al dinero del crédito, 84% contestó que lo utilizaron para comprar mercancía, el resto de las encuestadas dijo haber llevado a cabo remodelaciones además de haber comprado mercancía; otras comentaron que pagaron deudas, compraron maquinaria o que compraron mercancía para diversificar el negocio (gráfica 48).

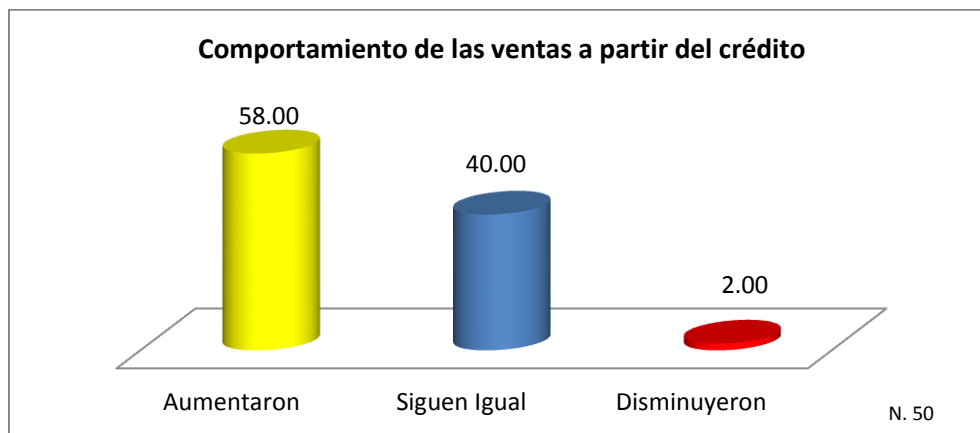
Gráfica 48. Usos que le dieron al crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

A fin de conocer la utilidad del crédito se les preguntó si a partir de haber recibido el crédito han notado cambios en su negocio respecto al volumen de las ventas. Al respecto sólo 50 personas respondieron, de las cuales más de la mitad afirmaron que las ventas habían aumentado, 40% dijo que seguían al mismo nivel y el resto, 2%, recientemente habían recibido los créditos, por lo que no habían podido detectar algún cambio (gráfica 49).

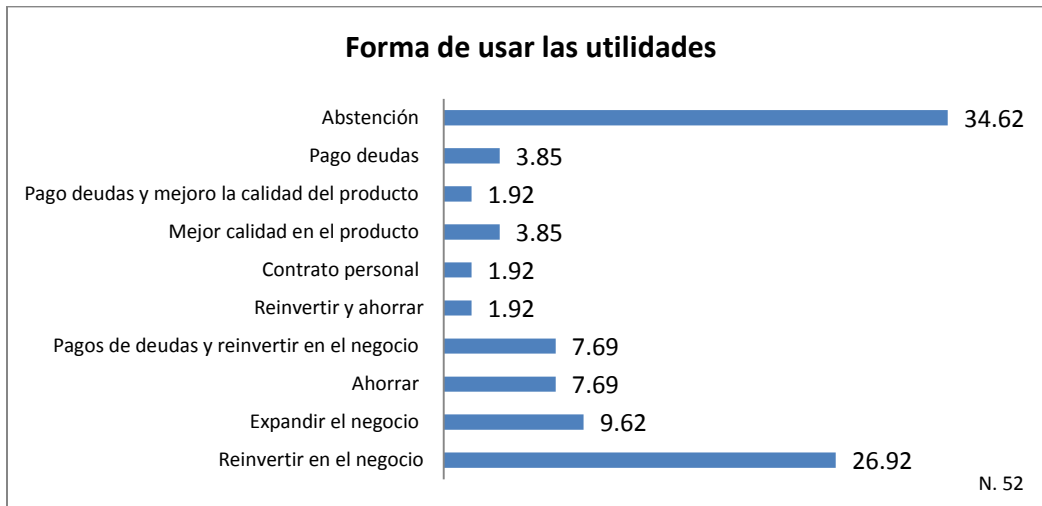
Gráfica 49. Comportamiento de las ventas a partir del crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Otra manera para conocer el impacto en los negocios fue preguntando cómo distribuyeron el dinero de sus utilidades, sin embargo, como éste es un tema que por seguridad muchos se niegan a abordar, la abstención en la respuesta fue la más alta, 34.62%, enseguida aparece el reinversión en el negocio con 26.92%, expandir el negocio con 9.62%, etc. lo que puede ser apreciado en la gráfica 50.

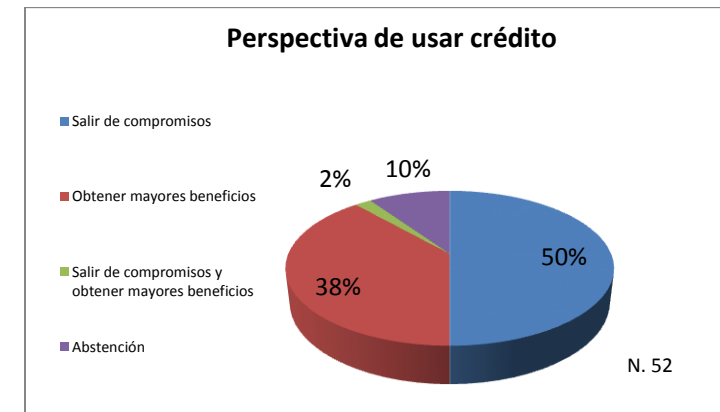
Gráfica 50. Forma de usar las utilidades.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Desde el punto de vista de las personas encuestadas el uso de los créditos va desde salir de compromisos (50%), obtener mayores beneficios(28%), así como ambos motivos, salir de compromisos y tener más beneficios (2%), el 10% se abstuvo de responder (grafica 51).

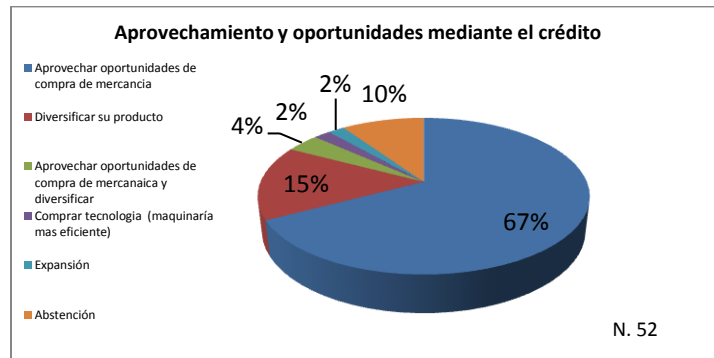
Gráfica 51. Perspectiva de usar crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

Por otra parte, se les preguntó de qué manera utilizaron su crédito y si éste les permitió aprovechar alguna oportunidad que se les presentara. La gran mayoría dijo que tuvieron oportunidad de comprar mercancías, diversificar su producto, expandirse y comprar maquinaria más eficiente (gráfica 52).

Gráfica 52. Aprovechamiento y oportunidades mediante el crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta, 2014.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Derivado de la investigación se concluye con lo siguiente:

Las respuestas que se obtuvieron muestran que la Sofom Imdeneg sí ha solucionado los problemas de financiamiento de la mayoría de los y las empresari@s que forman parte de los grupos promovidos por la misma institución. Incluso les ha permitido, en algunos casos, la realización de otros planes adicionales a los que motivaron la solicitud de crédito. De lo que se puede desprender que los créditos otorgados permiten atender las necesidades de las Mipymes.

Es un hecho, manifestado por quienes reciben el crédito, que la sencilla operativa de la Sofom permitió que accedieran a un crédito mediante exigencias que les resultaron alcanzables. La facilidad de los trámites, lo reducido de los requisitos y la modalidad de garantía solidaria lo hicieron posible. Aunque en este aspecto hay que tener presente que la garantía solidaria pudiera ser también una limitante para acceder a créditos más cuantiosos ya que los grupos difícilmente aceptan asumir riesgos altos.

La investigación puso en evidencia que el financiamiento ha permitido el mayor acceso a la compra de mercancías lo que permite que los negocios de las acreditadas puedan operar con mayor seguridad ya que cuentan con capital de trabajo. Esto reitera lo dicho al inicio de este apartado en el sentido de que la Sofom si ha resuelto las necesidades de las Mipymes a cargo de las personas acreditadas. Sin embargo, no se encontró evidencia de capitalización de los negocios o de compra de activos que indicaran que su tamaño se va incrementando o que su participación en el mercado se va consolidando.

Derivado de lo anterior se considera que la hipótesis sólo se confirma parcialmente ya que si bien el crédito contribuye a la operación difícilmente podemos afirmar que con ello se logra el desarrollo de las Mipymes. Situación que se explica si se considera que el desarrollo de este tipo de empresas no depende únicamente del financiamiento sino de un conjunto de factores que van desde el contexto macroeconómico hasta los posibles márgenes de rentabilidad de los proyectos en cuestión. Lamentablemente, en los casos

analizados la actividad surge sólo como resultado de una estrategia de generación de ingresos.

Independientemente de lo anterior es un hecho que el financiamiento permitió a los y las acreditadas generar ingresos que mejoraron su calidad de vida así como la de sus familias. De tal manera que un alto porcentaje de las mismas recomiendan el servicio que la Sofom proporciona a su propia familia.

En lo que se refiere al desarrollo personal de las microempresarias la hipótesis también se confirma parcialmente ya que aun cuando las encuestadas manifiestan cambios esto no permiten afirmar que existió un empoderamiento. El microcrédito por sí solo no impulsa procesos de empoderamiento se necesitan otros soportes que estas instituciones no tienen la capacidad de ofrecer ya que se limitan a áreas específicas como lo es el manejo del dinero y el pago de los créditos. En las respuestas de las mujeres se pueden ver cambios hacia ganar poder para ellas mismas lo que podría transformarse, si logran conseguir otros apoyos, como sería la capacitación desde la perspectiva de género. Hasta el momento han logrado manejar sus pequeños negocios, han podido aportar para sus grupos domésticos, participar en ciertas decisiones. Algunas piensan en seguir estudiando. El empoderamiento económico que han alcanzado puede que en un futuro les permita valorar su quehacer y alcanzar crecimiento personal con objetivos propios. Se sugiere darles talleres donde ellas valoren el aporte que hacen a sus grupos domésticos y por lo tanto a la economía del país.

Para concluir, también se recomienda proporcionar pláticas o talleres fomentando conceptualizar a las mujeres como empresarias, así como utilizar herramientas como son la administración, la contabilidad, la economía, entre otras disciplinas que permitan el desarrollo y crecimiento de los negocios y sus dueñas.

Bibliografía citada

- Alonso, C. 1998. Monografía de Chimalhuacán. Instituto de Cultura Mexiquense. Gobierno del Estado de México. Toluca, México
- Aramburu A., J. 2013. Entorno de las SOFOMES. Ponencia. Expo Finanzas. SHCP, CONDUSEF. Guadalajara, Jalisco, México. 45 p. http://www.expo-finanzas-gdl.com/admin_finanzas/vistas/archivos/upload/condusef.pdf
- Aristizabal V., R. 2007. El microcrédito como alternativa de crecimiento en la economía Colombiana. *Revista de Ciencias Estratégicas*. Enero-junio. 15(17): 39-57.
- Ávila, R. 2003. "Empowerment".
<http://www.monografias.com/trabajos14/empo/empo.shtml?monosearch>
- BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento). 2010. *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. GTZ, Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y. Washington, D.C. Ledel Sac, Lima Perú. 172 p. http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/840442-1260809819258/Libro_Mujeres_Empresarias.pdf
- Banxico (Banco de México). 2013. www.banxico.org.mx
- Banxico (Banco de México). 2012. *Sistema Financiero Mexicano*. México.
- Banxico (Banco de México). 2010. *El banco de Sistema Financiero Internacional México y los organismos internacionales*. México.
- Banxico (Banco de México). 2008. www.banxico.org.mx
- Barra A.; Sirla del Carmen; Génesis Victoria García B; Elías Eli Hernández I.; Diana Patricia Margarito D. y Brianda Noemí Ponce R. 2013. *Sistema Financiero Internacional. Experiencia Educativa: Mercados Financieros*. Facultad de Contaduría SEA. 39 p. Universidad Veracruzana. Veracruz.
- Bruhn, Miriam. 2009. *Female-Owned Firms in Latin America. Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth*. Documento de Trabajo sobre Investigación de Política, 5122:28. Banco Mundial, Washington, D.C. Noviembre.

- Camargo A., Cristina.; Laura Verónica Montes H.; Daniela Montserrat Piñaza G., Rubí Alejandra Ramos C. e Iveth Vázquez C.. 2010. Antecedentes e importancia del análisis financiero de intermediarios financieros rurales en México. Tesis de Licenciatura. Seminario: La Reexpresión de los Estados Financieros y su Consolidación. Escuela Superior de Contaduría y Administración Instituto Politecnico Nacional. Mexico D. F. 181 p.
- Cárdenas, P. 2006. Bancarizando a la mayoría: Estrategias de Éxito. Palabras de la presidente de la Asociación Bancaria. III Encuentro Latinoamericano de Microfinanzas. Cartagena de Indias. Abril.
- Carranza G., E. 2012. Las Cajas de Ahorro como alternativa de microfinanciamiento para las Mypimes en México. Tesis de Licenciatura. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Castillo A., Rogelio. 2010. Empresarialidad de PYMES en México: Marco histórico hacia su nuevo escenario. UVM campus Chapultepec. México. 18 pp.
<http://www.colpamex.org/Revista/Art11/55.pdf>
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2012. Algunas Características del Financiamiento Bancario a las Exportaciones de Pymes Industriales. Agosto.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2004a. Acceso a crédito de las mujeres en América Latina. CEPAL. Santiago de Chile. Marzo.
http://www.CEPAL.org/mujer/proyectos/gtz/publicaciones/word_doc/muriel_Zuñiga.PDF
- Charlier, S., y Caubergs, L. 2007. El proceso del empoderamiento. Guía metodológica. Comisión de Mujeres y Desarrollo. Bruselas, Bélgica.
https://gaurkoemakumeak.files.wordpress.com/2012/02/proceso_empoderamiento_mujeres_cfd.pdf
- CIMAD (Centro de Investigación de la Mujer en la Alta Dirección). 2013. Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa.
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). 2010. Plan de Desarrollo Municipal 2011-2017. Región III Chimalhuacán. México. pp. 70-112.

- Cortes, S. Zurisaday. 2015. Desafíos de un Fondo Regional para Establecerse como Empresa de Intermediación Financiera: El Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri En Michoacán, Tesis de Maestría. Colegio de Postgraduados Campus Montecillo. Texcoco, Estado de México. México.
- Cotler A., Pablo y P. López Rodríguez. 2013. Las Microfinanzas en México: Instrumento de desarrollo e inclusion financiera. IMEF y Universidad Iberoamericana. Ciudad de México. México.
- Cuadra, L. E., y S. Montenegro. 2002. Las claves del empoderamiento. Sistematización de diez años de experiencias de la organización de mujeres Xóchilt Acalt. Managua, Nicaragua.
- DOF (Diario Oficial de la Federación). 2014b. Decreto por el que se reforman , adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la ley para regular las agrupaciones financieras. 2ª Sección. pp. 111-112 y 3ª Sección. pp. 1-41. <http://www.diputados.gob.mx/>
- DOF (Diario Oficial de la Federación). 2013. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Diciembre 16. 3ª. Sección. <http://www.diputados.gob.mx/>
- Ensinck, M. G. 2010. Radriografía de Mujeres Emprendedoras. <http://www.cronista.com/notas/227122-radriografia-las-mujeres-emprendedoras>. Recuperado 4 de junio de 2014.
- Espino, A. 2005. Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género. Ed. CEPAL Serie Mujer y desarrollo 77:84 p. Santiago de Chile. Diciembre.
- Esquivel, G. 2013. "Gatopardismo económico". Letras Libres, Num. 82 Junio.
- Esquivel, Horacio. 2010. Medición del efecto de las microfinanzas en México. Comercio Exterior. Vol 60 No.1:19 p. Enero. México.
- Eugenios, J. 2015. Mujeres sufren por financiamiento para emprender. CNN Expansión. Abril 6.
- Ferrer, M., y T. Tesierra. 2009. Las PYMES y las teorías modernas sobre la estructura del capital. Compendium No. 22. Julio.
- Financiera Finsol. 2007. Manual de microcrédito. México.

- Fundación Mujeres. 2010. Empoderamiento y liderazgo. Estrategias y mejores prácticas para el empoderamiento económico de las mujeres. Cristina García Comas y Pablo Hueso (eds.). Ed. Fundación mujeres, Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). España.
<http://www.fundacionmujeres.es/img/Document/15396/documento.pdf>
- Gálvez P., Thelma. 2001. Aspecto económicos de la equidad de género. CEPAL. Serie Mujer y desarrollo. Núm. 35. Junio. Chile. ISBN: 92-1-321867-2
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/7374/lcl1561e.pdf>
- Gómez Gil, Carlos. 2006. El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo. Cuadernos Bakeaz No. 76:16 p. Políticas de cooperación. Bakeaz. Agosto. Bilbao España.
- Grimaldo I., Igor. 2013. Los mejores créditos a su alcance, lo que no le querían contar... Ed. Qantu Comuniación Estratégica. Lima, Perú. 27 p.
<http://www.losmejorescreditos.com/docs/losmejorescreditosasualcance.pdf>
- Guerrero R., L., L. Gómez G. y M. D.Armenteros Acosta. 2014. Mujeres emprendedoras: similitudes y diferencias entre las ciudades de Torreón, Saltillo y Coahuila. Revista Internacional Administración y Finanzas. No. 7:5.
- Guillen O., Gabriela. 2010. Proteja su dinero. Rev. Perspectiva. Pp. 40-43. CONDUSEF, México. http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/129/credito_ellas.pdf
- Gulli H. 1999. Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?. Unidad de Microempresa. Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- Gutiérrez Nieto, Begonia 2000. Microcréditos y reducción de pobreza. La experiencia de la AOD española. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza. Febrero.España.
- Hernández S., R., C. Fernández C. y P. Baptista L. 2003. Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill.
- Hidalgo C., Nidia. 2005. Microfinanzas para mujeres y género en el sector rural: un análisis . Universidad Autonoma de Chapingo. Texcoco, Estado de México.
- Imdeneg, S.A. de C.V., Sofom ENR. 2009. Presentación Corporativa de Imdeneg, S.A. de C.V. pp. 12 y 14.

- IGCEM (Instituto de Geografía, Estadística y Catastro del Estado de México). 2013. Estadística Básica Municipal. Chimalhuacán. pp.6
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2013. México. www.inegi.org.mx Recuperado el 12 de Junio de 2014.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2010. México. www.inegi.org.mx
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2009. México. www.inegi.org.mx
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2008. México. www.inegi.org.mx
- Inmujeres (Instituto Nacional de las Mujeres). 2010. Características de las Empresarias en México. Sector y tamaño de empresa. <http://empresarias.inmujeres.gob.mx/>
- Jansson, Tor, Ramón Rosales, y Glenn Westley. 2003. Principios y prácticas para la regulación y supervisión de microfinanzas. Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. BID. Washington. D.C.
- Lagarde, Christine. 2013. A new global economy for a new generation. Fondo Monetario Internacional. <https://www.imf.org/external/np/speeches/2013/012313.htm>
- Lagarde y de los Ríos, Marcela. 2010. Guía para el empoderamiento de las mujeres. Vías para el empoderamiento de las mujeres. Agrupación para la Igualdad en el Metal. Proyecto Equal I.O. Metal. Acción 3 Cuaderno 1:36 p. http://www.femeval.es/proyectos/ProyectosAnteriores/Sinnovaciontecnologia/Documents/ACCION3_cuaderno1.pdf
- Lecuona V., Ramón. 2009. El financiamiento a las pymes en México, experiencia reciente. Rev. Facultad de Economía. UNAM. Vol. 6 No. 17: 69-91. Mayo-agosto. <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam17/ECU001700604.pdf>
- López L., Jesús Eduardo. 2013. 5 trámites para abrir tu negocio en regla. Forbes, Emprendedores. Septiembre. <http://www.forbes.com.mx/5-tramites-para-abrir-tu-negocio-en-regla/>
- Loya, C. M. 2010. Puesta en Marcha de una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, entidad no regulada. Tesina. Colegio de Postgraduados. San Luis Potosí. México.

- Luque, H., y Ludivina, A. 2013. "México, cuarto lugar en apoyo a emprendedoras". El Economista. Julio 25. <http://eleconomista.com.mx/sociedad/2013/07/25/mexico-cuarto-lugar-apoyo-emprendedoras>
- Madrid M., Martha. 2009. La ampliación de las oportunidades de financiamiento para la población vulnerable: una perspectiva desde el distrito capital. Ponencia.Seminario-Taller Políticas para mejorar condiciones y oportunidades económicas y sociales de grupos vulnerables en Colombia. Abril 22-23. CEPAL- ASDI. Colombia. <http://www.cepal.org/colombia/noticias/noticias/2/35622/Comentarios.pdf>
- Marbán, R. y J. Á. Moreno. 2011. Sombras en las microfinanzas. In Dossieres EsF. N° 3. Economistas sin Fronteras y UNED. Octubre. Madrid, España.
- Martínez, Julia Evelyn. 2006. La empresarialidad femenina: mitos, realidades y desafíos. Ponencia. Jornadas sobre Desarrollo Económico Local. 30-31 de Mayo. Bilbao. 17 p. http://www.hegoa.ehu.es/dossiera/DHL/DHL_1.pdf
- Méndez M., José Silvestre. (2007). La economía en la empresa. 3ª. ed. McGraw Hill. México. pp. 45
- Molina, Víctor. (1996). Cómo sanear las finanzas en la empresa. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México. pp:80-81.
- Montis, Malena de., Sonia Morin y Adriana Palacios. (2011). Empoderamiento y Mujeres emprendedoras. Materiales de Formación para la gestión empresarial. Fondo de Desarrollo para la Mujer (FODEM). Mangua, Nicaragua. http://www.justassociates.org/sites/justassociates.org/files/materiales_de_formacion-mujeres_emprendedoras.pdf
- Moreno S., E., y J. Espejel M. 2013. Chimalhuacán en el contexto local, sociourbano y regional. Quivera, 15(2013-1). Enero-junio. pp. 77-99.
- Ortíz, E., A. Cabello y R. de Jesús. 2009. Banca de Desarrollo - microfinanzas- banca social y mercados incompletos. Análisis Económico, XXIV. No. 56: 99-128. Segundo cuatrimestre.
- Pagés, Carmen y Piras, Claudia. 2010. El dividendo de género. Como capitalizar el trabajo de las mujeres. BID. Washington. D.C. E.U.A. 45 p. http://www.bibliotecavirtual.info/wp-content/uploads/2011/10/el_dividendo_de_genero.pdf

- Pavón, Lilianne. 2010 Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México 2000-2009. UN. CEPAL. Unidad de Estudios del Desarrollo Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Ed. CEPAL. Financiamiento para el desarrollo. Agosto. 68p. Santiago, Chile.
- Perdomo M., A. 2004. Planeación Financiera. 8ª ed. Ed. ECAFSA. México D.F.
- PDM. 2009. Plan de Desarrollo Municipal 2009-2012. H. Ayuntamiento Constitucional de Chimalhuacán, Estado de México H. A. 2009-2012. 177p.
<http://www.chimalhuacan.gob.mx/pdf/PDM-2009-2012.pdf>
- Presburger, Enrique. 2013. SOFOMES ENR, La puerta a la Revolución Financiera en México Editorial LIMUSA, Instituto Mexicano de Contadores Públicos. ISBN 978-607-05-0636-9. México. 289 p.
- PRODECON (Procuraduría de la Defensa del Contribuyente). 2014. Foro Mujeres 2014. La Mujer Emprendedora y el Régimen de Incorporación Fiscal. Cultura Contributiva. México.
http://www.prodecon.gob.mx/Documentos/RelacionesInstitucionales/foro_mujeres_2014.pdf
- Quintal, P., G. Sansores y M. Navarrete. 2009. "El sistema nacional de garantías PYME y su contribución al crecimiento económico en México 2003-2008". Revista de Economía, XXVII(74): 67-87.
- Revilla O, Claudia.; Héctor Samuel Pérez D., Horacio Esquivel M. y Francisco De Hoyos P. 2008. Las instituciones financieras. In El Benchmarking de las finanzas en México. Un informe del Sector. pp. 15-26. Pro Desarrollo Finanzas y MIX. México.
<http://www.movilpyme.com/pdf/Benchmarking%20de%20las%20microfinanzas%20en%20Mex%202008.pdf>
- Rodríguez, V. J. 2002. Administración de pequeñas y medianas empresas. 5ª Edición ed. Ed Thomson. México, D.F., México.
- Rojas S., R. 2007. El proceso de investigación científica. Trillas. México.
- Romero G., Mireya. 2009. Intermediarios Financieros No Bancarios. Tesis de Licenciatura. Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Veracruzana. pp. 30-32. Veracruz, México.
<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/24159/1/MireyaRomeroG.pdf>

- Sánchez G., Carmen Lissette. 2012. La diversidad de las actividades económicas de los grupos domésticos rurales en la valoración del riesgo por parte de las microfinancieras. Tesis de Maestría Texcoco, Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo. Estado de México, México: Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo.
- Sanchis, N. 2011. Aportes al debate del desarrollo en América Latina. Una perspectiva feminista. ONU, Serie Mujeres. pp. 75. Buenos Aires, Argentina.
- SE (Secretaría de Economía). 2010. Fondo Pyme. México.
- SE (Secretaría de Economía). 2012. Quinto Informe anual de actividades. D. F., México: Gobierno de la República.
- SELA. 2010. Desarrollando Mujeres Empresarias: La Necesidad de Replantear Políticas y Programas de Género en el Desarrollo de Pymes. Secretaría Permanente. Junio, SP/Di No. 5-10, Caracas, Venezuela.
- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público). 2013.
www.secretariadehaciendaycreditopublico.gob.mx. Recuperado el 29 de Mayo de 2014
- SIFIDE (Sistema de Financiamiento para el Desarrollo). (2010). Economía competitiva y generadora de empleos: Financiamiento para el desarrollo. Sistema de Financiamiento para el Desarrollo SIFIDE. Gobierno del Estado de San Luis Potosí. San Luis Potosí, México.
- Soto P., Eduardo y Dolan Simon. 2003. Las Pymes ante el reto del siglo XXI. Los nuevos mercados globales. 1ª ed. Ed. Thomson México. 235 p.
- Teyssier. S. 1993. Financial Systems: a gender focus. INSTRAW, República Dominicana.
- Treviño A., Ma. Eloísa; Paula Villalpando C.; David Fernando Lozano T.; Rodolfo Treviño A.; José Nicolás Barragán C. y María Aurora Flores E.. 2012. Obtención de Financiamiento para Pymes Exportadoras de Nuevo León. Universidad Autónoma de Nuevo León. Innovaciones de Negocios 9(17): 149-176. , San Nicolás de los Garza. México.
- Villar, S. S. 2013. “Las microempresas en México: características, problemática y análisis empírico de la relación entre eficiencia económica y financiamiento”. Tesis.

Universidad Autónoma del estado de Coahuila y el Centro de investigaciones económicas. Coahuila, México.

- Vonderlack R., M. y M. Schreiner. 2001. Mujeres, Microfinanzas, y Ahorro: Lecciones y Propuestas. Fundación Ford. Center for Social Development, vol. 12(5): 602-612.
- WEGrow. 2014. Liberando el potencial de crecimiento de las emprendedoras en Latinoamérica y el Caribe. EyY, FOMIN, BID. Mancera S.C. Integrante de Ernst y Young Global .
- Zabalaga M. 1997. Comentarios. In: Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa. Foro internacional de financiamiento de la pequeña empresa, FOLADE. Ed. Porvenir, Costa Rica.
- Zapata M., Emma; Pilar Ramírez M.; Laura Elena Garza B.; Josefina López Z.; Miriam Hernández N., Ma. Isabel Ramos Á. y Camelia. Reyes E. 2004a. Microfinanciamiento y Pobreza. Especialidad Género: Mujer Rural del Colegio de Postgraduados y CAME. Plaza y Valdés Editores. México, D.F. Agosto de 2004. 205 p.
- Zapata M., Emma; Janet Townsend; Joanna Rowlands; Pilar Alberti M. y Marta. Mercado G. 2002. Las Mujeres y el Poder contra el patriarcado y la pobreza. Especialidad Género: Mujer Rural del Colegio de Postgraduados y CAME. Plaza y Valdés Editores. México, D.F.
- Zarruk G., C. 2005. Microfinanzas en Colombia. Debates de Coyuntura Social. Junio. No. 17.

Bibliografía consultada

- Alonso, C. 1998. Monografía de Chimalhuacán. Instituto de Cultura Mexiquense. Gobierno del Estado de México. Toluca, México
- Alsadi, Rami y Amhed Abdelrahim. 2008. Analysis of Small Business Performance in Syria. Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues. 02/2008; 1 (1): 50-62.
- American Stock Exchange. 2007. National History. Summary.
- Ángel M., Gustavo A. del. 2011. El Estado y los servicios financieros al medio rural. Análisis a través del caso Fideicomisos Instituidos en relación con la agricultura. Estudios Agrarios. Vol. 17 No. 46:75-109. CIDE Dirección de Economía. México, D.F. México.
http://www.pa.gob.mx/publica/rev_46/an%C3%A1lisis/Gustavo_A._del_Angel_Mobarak.pdf
- APEC (Asia Pacific Economic Cooperation). 2009. Cases of Australia, Canada, Chile and Peru, Gender Focal Point Network. Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social de Perú. Singapur.
- Aramburu A., J. 2013. Entorno de las SOFOMES. Ponencia. Expo Finanzas. SHCP, CONDUSEF. Guadalajara, Jalisco, México. 45 p. http://www.expo-finanzas-gdl.com/admin_finanzas/vistas/archivos/upload/condusef.pdf
- Aristizabal V., R. 2007. El microcrédito como alternativa de crecimiento en la economía Colombiana. Revista de Ciencias Estratégicas. Enero-junio. 15(17): 39-57.
- Arteaga, Ma. Elizabeth y Ma. Virginia Lasio. 2009. Empresas dinámicas en Ecuador: Factores de éxito y competencias de sus fundadores. Rev. Latinoamericana de Administración, 42:19. Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, CLADEA. ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero). 2014. Bolivia. www.asfi.gov.bo. Recuperado el 4 de junio de 2014.
- Ávila, R. 2003. "Empowerment".
<http://www.monografias.com/trabajos14/empo/empo.shtml?monosearch>
- Banco Central de Reserva del Perú. 2007. Crédito y Desarrollo. Perú.
<http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/preguntas-frecuentes.html>

- BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento). 2010. Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe. GTZ, Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y. Washington, D.C. Ledel Sac, Lima Perú. 172 p. http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/840442-1260809819258/Libro_Mujeres_Empresarias.pdf
- Banco Mundial. 2003. Sistema Financiero Internacional.
- Banco Mundial. 2001. Sistema Financiero Internacional.
- Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.). 2012. Programa de financiamiento a las pymes. México.
- Banxico (Banco de México). 2013. www.banxico.org.mx
- Banxico (Banco de México). 2012. Sistema Financiero Mexicano. México.
- Banxico (Banco de México). 2010. El banco de Sistema Financiero Internacional México y los organismos internacionales. México.
- Banxico (Banco de México). 2008. www.banxico.org.mx
- Banxico (Banco de México). 2005. Conceptos básicos del Riesgo. México.
- Banxico (Banco de México). 2000. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio. México
- Barley R., A., y Myers S. 1994. Principios de Finanzas Corporativas. Mc. Graw Hill. México
- Barra A.; Sirla del Carmen; Génesis Victoria García B; Elías Eli Hernández I.; Diana Patricia Margarito D. y Brianda Noemí Ponce R. 2013. Sistema Financiero Internacional. Experiencia Educativa: Mercados Financieros. Facultad de Contaduría SEA. 39 p. Universidad Veracruzana. Veracruz.
- Barreno, M. y A. Montoya. 2009. Plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los clientes en la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Fernando Daquilema" de la ciudad de Riobamba durante el año 2009. Universidad Estatal de Bolívar. Riobamba, Ecuador
- Beato González, J. L. 2014. Hacer compatible, el rol de madre con el mundo del trabajo. COPARMEX. México.

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2001. El motor del crecimiento, progreso económico y social en América Latina 2001. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C.
- Bolio, A. et al. (Septiembre de 2006). Empresas familiares como fortalecerlas. *Entrepreneur*, 14(07), 108.
- Bonas Piella, A., M. Llanes Mateu, I. Uson Catalan, y N. Veiga Fernández. 2007. Riesgo de crédito amenaza u oportunidad. Análisis e implementación de los créditos. Universitat Pompeu Fabra, IDEC. Junio 21.
- Boncheva, Antonina. 2000. Los intermediarios financieros en México: posibles escenarios en el marco del TLC. *Rev. Estudios Fronterizos*, 1(1):176-183. Universidad Autónoma de Baja California, Dirección de Investigación Interdisciplinaria y Posgrado. Mexicali, Baja California. México
- Briones L., A. s.f. Gestión Bancaria y Administración de Riesgo. II Conferencia sobre Supervisión Financiera. Guatemala.
- Brito, K. s.f. Gestión de riesgo de las Instituciones Microfinancieras. Caracas, Venezuela.
- Bruhn, Miriam. 2009. Female-Owned Firms in Latin America. Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth. Documento de Trabajo sobre Investigación de Política, 5122:28. Banco Mundial, Washington, D.C. Noviembre
- Buitrón, I. 2009. Promoviendo Alianzas Públicas y Privadas para el Desarrollo. Problemas que enfrentan las Mipymes que solicitan financiamiento. Consejo Mypime Guatemala. Panamá. Diciembre.
- Bustos V., J. 2010. Microcréditos y vulnerabilidad: una evaluación de impacto para el caso Mexicano. Instituto Mexicano del Seguro Social. México.
- Camargo A., Cristina.; Laura Verónica Montes H.; Daniela Montserrat Piñaza G., Rubí Alejandra Ramos C. e Iveth Vázquez C.. 2010. Antecedentes e importancia del análisis financiero de intermediarios financieros rurales en México. Tesis de Licenciatura. Seminario: La Reexpresión de los Estados Financieros y su Consolidación. Escuela Superior de Contaduría y Administración Instituto Politécnico Nacional. México D. F. 181 p.
- Camiro Pérez, Mario Alberto y Reyes Altamirano Cárdenas. 2000. ¿Qué son las microfinanzas y cómo se entiende la sostenibilidad financiera?. Facultad de

- Economía, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Michoacán, México.
http://www.economia.umich.mx/eco_old/publicaciones/ReaEconom/RE17_07.html
- Cárdenas, P. 2006. Bancarizando a la mayoría: Estrategias de Éxito. Palabras de la presidente de la Asociación Bancaria. III Encuentro Latinoamericano de Microfinanzas. Cartagena de Indias. Abril.
- Carranza G., E. 2012. Las Cajas de Ahorro como alternativa de microfinanciamiento para las Mypimes en México. Tesis de Licenciatura. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Castillo A., Rogelio. 2010. Empresarialidad de PYMES en México: Marco histórico hacia su nuevo escenario. UVM campus Chapultepec. México. 18 pp.
<http://www.colpamex.org/Revista/Art11/55.pdf>
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2012. Algunas Características del Financiamiento Bancario a las Exportaciones de Pymes Industriales. Agosto.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2004b. Consenso de México. Novena Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe. México. Junio 10-12 de 2004. pp. 7.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2004a. Acceso a crédito de las mujeres en América Latina. CEPAL. Santiago de Chile. Marzo.
http://www.CEPAL.org/mujer/proyectos/gtz/publicaciones/word_doc/muriel_Zuñiga.PDF
- Cerda Cristerna, Aída. 2014. Diagnóstico sobre la situación de las empresarias. Ed. Dirección General de Promoción y Enlace. México D. F., México.
- Charlier, S., y Caubergs, L. 2007. El proceso del empoderamiento. Guía metodológica. Comisión de Mujeres y Desarrollo. Bruselas, Bélgica.
https://gaurkoemakumeak.files.wordpress.com/2012/02/proceso_empoderamiento_mujeres_cfd.pdf
- Chávez L., A., A. Estupiñán y R. E. Domínguez, 2012. Gestor de marca para las Mypimes: una metodología desde de la comunicación estratégica para la competitividad, la innovación y el desarrollo sustentable. Edición 85 Comunicación Aplicada. Octubre-Diciembre.

- CONDUSEF. 2009. ABC de educación financiera. pp. 23-24.
http://www.condusef.gob.mx/difunde/material_difusion/ABC08 Recuperado el 02 de 06 de 214.
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). 2010. Plan de Desarrollo Municipal 2011-2017. Región III Chimalhuacán. México. pp. 70-112.
- Cortes, S. Zurisaday. 2015. Desafíos de un Fondo Regional para Establecerse como Empresa de Intermediación Financiera: El Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri En Michoacán, Tesis de Maestría. Colegio de Postgraduados Campus Montecillo. Texcoco, Estado de México. México.
- Cotler, P. 2003. Las entidades microfinancieras del México urbano. México: Paidós, - Universidad Iberoamericana.
- Cotler A., Pablo y P. López Rodríguez. 2013. Las Microfinanzas en México: Instrumento de desarrollo e inclusión financiera. IMEF y Universidad Iberoamericana. Ciudad de México. México.
- Crecemype. 2014. Crecemype. La red del empresario Mype. Perú. www.crecemype.pe. Recuperado el 02 de 08 de 2014.
- Cruz, I. 2009. Sofincos y organismos de integración financiera rural: nuevas opciones para el financiamiento rural.
- Cuadra, L. E., y S. Montenegro. 2002. Las claves del empoderamiento. Sistematización de diez años de experiencias de la organización de mujeres Xóchilt Acalt. Managua, Nicaragua.
- DOF (Diario Oficial de la Federación). 2006. México. Julio 18.
<http://www.diputados.gob.mx/>
- DOF (Diario Oficial de la Federación) 2014a. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Gobierno de la República. Enero 10. México
<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139.pdf>
- DOF (Diario Oficial de la Federación). 2014b. Decreto por el que se reforman , adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la ley para regular las agrupaciones financieras. 2ª Sección. pp. 111-112 y 3ª Sección. pp. 1-41.
<http://www.diputados.gob.mx/>

- DOF (Diario Oficial de la Federación). 2013. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Diciembre 16. 3ª. Sección. <http://www.diputados.gob.mx/>
- Duflo, E.; A. Banerjee; R. Glennerster y C. Kinnan. 2009. The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. Centre for Micro Finance. IFMR Reserch. Working Paper. Series(31).
- Ensinck, M. G. 2010. Radriografía de Mujeres Emprendedoras. <http://www.cronista.com/notas/227122-radriografia-las-mujeres-emprendedoras>. Recuperado 4 de junio de 2014.
- Espino, A. 2005. Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género. Ed. CEPAL Serie Mujer y desarrollo 77:84 p. Santiago de Chile. Diciembre.
- Esquivel, G. 2013. "Gatopardismo económico". Letras Libres, Num. 82 Junio.
- Esquivel, Horacio. 2010. Medición del efecto de las microfinanzas en México. Comercio Exterior. Vol 60 No.1:19 p. Enero. México.
- Eugenios, J. 2015. Mujeres sufren por financiamiento para emprender. CNN Expansión. Abril 6.
- Ferrer, M., y T. Tesierra. 2009. Las PYMES y las teorías modernas sobre la estructura del capital. Compendium No. 22. Julio.
- Financiera Rural. 2010. Manual de Código de Ética. Modelo Genérico para Intermediario Financiero Rural: Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM). Financiera Rural. México. Enero. 12 p. <http://www.financierarural.gob.mx/ApoyosProductoresIntermediarios/Documents/Julio%202011/Modelo%20T%C3%A9cnico%20Financiero%20SOFOM/7%20Manual%20de%20C%C3%B3digo%20de%20%C3%89tica.pdf>
- Financiera Finsol. 2007. Manual de microcrédito. México.
- Fundación Mujeres. 2010. Empoderamiento y liderazgo. Estrategias y mejores prácticas para el empoderamiento económico de las mujeres. Cristina García Comas y Pablo Hueso (eds.). Ed. Fundación mujeres, Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). España. <http://www.fundacionmujeres.es/img/Document/15396/documento.pdf>

- Gálvez P., Thelma. 2001. Aspecto económicos de la equidad de género. CEPAL. Serie Mujer y desarrollo. Núm. 35. Junio. Chile. ISBN: 92-1-321867-2
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/7374/lcl1561e.pdf>
- Gómez Gil, Carlos. 2006. El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo. Cuadernos Bakeaz No. 76:16 p. Políticas de cooperación. Bakeaz. Agosto. Bilbao España.
- Grimaldo I., Igor. 2013. Los mejores créditos a su alcance, lo que no le querían contar... Ed. Qantu Comuniación Estratégica. Lima, Perú. 27 p.
<http://www.losmejorescreditos.com/docs/losmejorescreditosasualcance.pdf>
- Guerrero R., L., L. Gómez G. y M. D.Armenteros Acosta. 2014. Mujeres emprendedoras: similitudes y diferencias entre las ciudades de Torreón, Saltillo y Coahuila. Revista Internacional Administración y Finanzas. No. 7:5.
- Guillen O.,Gabriela. 2010. Proteja su dinero. Rev. Perspectiva. Pp. 40-43. CONDUSEF, México. http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2010/129/credito_ellas.pdf
- Gulli H. 1999. Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?. Unidad de Microempresa. Gunter J., W. y M. R. R. 1993. Economía Mexicana. Nueva Epoca Vol. II No. 2 julio- diciembre. México.
- Gutiérrez B., María. y Javier Serrano. 2004. Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios: Perspectivas desde las fundaciones. 6ª ed. Fundacion Corona - Ford. 14 p. Bogotá Colombia.
- Gutiérrez Nieto, Begonia 2000. Microcréditos y reducción de pobreza. La experiencia de la AOD española. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza. Febrero.España.
- Hernández Bello, José Onésimo. 2010. El financiamiento del desarrollo agrícola latinoamericano: nuevas tendencias y la innovación de la banca de desarrollo agropecuaria. Ponencia. Reunión Latinoamericana sobre Financiamiento Agrícola y Rural: nuevas tendencias de la banca agropecuaria. ALIDE y FIRA. 33 p. Morelia, Michoacán, México, 11-12 de marzo.
- Hernández S., R., C. Fernández Collado y P. Baptista Lucio. 2003. Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill.

- Hidalgo C., Nidia. 2002. Género, empoderamiento y microfinanzas. Un estudio del caso en el norte de México. Tesis de Maestría. Ed. Instituto Nacional de las Mujeres. México. 305 p.
- Hidalgo C., Nidia. 2005. Microfinanzas para mujeres y género en el sector rural: un análisis . Universidad Autonoma de Chapingo. Texcoco, Estado de México.
- Higuera T., R. y F. Serrano G. 2009. La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito. Finanzas en su empresa, 19-23.
- Imdeneg, S.A. de C.V., Sofom ENR. 2009. Presentación Corporativa de Imdeneg, S.A. de C.V. pp. 12 y 14.
- IGECEM (Instituto de Geografía, Estadística y Catastro del Estado de México). 2013. Estadística Básica Municipal. Chimalhuacán. pp.6
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2013. México. www.inegi.org.mx Recuperado el 12 de Junio de 2014.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2010. México. www.inegi.org.mx
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2009. México. www.inegi.org.mx
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2008. México. www.inegi.org.mx
- Inge, K., y P. Coneicao. 2006. Las Nuevas Finanzas Públicas. Oxford University Press: Programas de Las Naciones Unidas Para el Desarrollo. Nueva York.
- Inmujeres (Instituto Nacional de las Mujeres). 2014. Informe Anual del Instituto Nacional de las Mujeres enero- diciembre 2013. Gobierno de la República. México, D.F., México.
- Inmujeres (Instituto Nacional de las Mujeres). 2010. Características de las Empresarias en México. Sector y tamaño de empresa. <http://empresarias.inmujeres.gob.mx/>
- Jansson, Tor, Ramón Rosales, y Glenn Westley. 2003. Principios y prácticas para la regulación y supervisión de microfinanzas. Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. BID. Washington. D.C.
- Lagarde, Christine. 2013. A new global economy for a new generation. Fondo Monetario Internacional. <https://www.imf.org/external/np/speeches/2013/012313.htm>

- Lagarde y de los Ríos, Marcela. 2010. Guía para el empoderamiento de las mujeres. Vías para el empoderamiento de las mujeres. Agrupación para la Igualdad en el Metal. Proyecto Equal I.O. Metal. Acción 3 Cuaderno 1:36 p.
http://www.femeval.es/proyectos/ProyectosAnteriores/Sinnovaciontecnologia/Documents/ACCION3_cuaderno1.pdf
- Lecuona V., Ramón. 2009. El financiamiento a las pymes en México, experiencia reciente. Rev. Facultad de Economía. UNAM. Vol. 6 No. 17: 69-91. Mayo-agosto.
<http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam17/ECU001700604.pdf>
- Ledgerwood, Joanna. 2000. Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera. Banco Mundial. Whashington D. C., Estados Unidos.
<http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2000/06/16953513/microfinance-handbook-institutional-financial-perspective-manual-de-microfinanzas-una-perspectiva-institucional-y-financiera>
- López González, Teresa. 2008. Los intermediarios financieros no bancarios en México. Rev. Economía Informa. No. 355:121-135. Noviembre-diciembre. Facultad de Estudios Superiores Acatlán. UNAM . Naucalpan, Estado de México, México.
- López L., Jesús Eduardo. 2013. 5 trámites para abrir tu negocio en regla. Forbes, Emprendedores. Septiembre. <http://www.forbes.com.mx/5-tramites-para-abrir-tu-negocio-en-regla/>
- López V., V. 1997. Globalización y regionalización desigual. Siglo XXI Editores. México.
- Loya, C. M. 2010. Puesta en Marcha de una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, entidad no regulada. Tesina. Colegio de Postgraduados. San Luis Potosí. México.
- Luque, H., y Ludivina, A. 2013. "México, cuarto lugar en apoyo a emprendedoras". El Economista. Julio 25. <http://eleconomista.com.mx/sociedad/2013/07/25/mexico-cuarto-lugar-apoyo-emprendedoras>
- Madrid M., Martha. 2009. La ampliación de las oportunidades de financiamiento para la población vulnerable: una perspectiva desde el distrito capital. Ponencia.Seminario-Taller Políticas para mejorar condiciones y oportunidades económicas y sociales de grupos vulnerables en Colombia. Abril 22-23. CEPAL- ASDI. Colombia.
<http://www.cepal.org/colombia/noticias/noticias/2/35622/Comentarios.pdf>

- Marbán, R. y J. Á. Moreno. 2011. Sombras en las microfinanzas. In *Dossieres EsF*. N° 3. Economistas sin Fronteras y UNED. Octubre. Madrid, España.
- Martínez A., R. 1996. *Las Finanzas del Sistema Federal Mexicano*. Instituto Nacional de Administración Pública. México.
- Martínez, Julia Evelyn. 2006. La empresarialidad femenina: mitos, realidades y desafíos. Ponencia. *Jornadas sobre Desarrollo Económico Local*. 30-31 de Mayo. Bilbao. 17 p.
http://www.hegoa.ehu.es/dossier/DHL/DHL_1.pdf
- Medina, R. S. 2013. El crédito al sector privado en México. *Comercio Exterior* Vol. 63 No.5: 2-6. Septiembre y Octubre. México.
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/753/3/El_credito_al_sector.pdf
- Méndez M., José Silvestre. (2007). *La economía en la empresa*. 3ª. ed. McGraw Hill. México. pp. 45
- Molina, Víctor. (1996). *Cómo sanear las finanzas en la empresa*. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México. pp:80-81.
- Montis, Malena de., Sonia Morin y Adriana Palacios. (2011). *Empoderamiento y Mujeres emprendedoras*. *Materiales de Formación para la gestión empresarial*. Fondo de Desarrollo para la Mujer (FODEM). Mangua, Nicaragua.
http://www.justassociates.org/sites/justassociates.org/files/materiales_de_formacion-mujeres_emprendedoras.pdf
- Moreno S., E., y J. Espejel M. 2013. Chimalhuacán en el contexto local, sociourbano y regional. *Quivera*, 15(2013-1). Enero-junio. pp. 77-99.
- Murguía A., L. 2000. *La microempresa en México y sus características*. In *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*. Ed. M.A. Porrúa y Universidad Anáhuac del Sur. México.
- Mankiw, N. Gregory. 1998. *Principios de Economía*. 2ª ed. Mc Graw Hill .
- NAFIN (Nacional Financiera). 2010. *Comunidad, negocios e industria*. México.
<http://www.nafin.com/portalfn/content/home/home.html>
- Orlandi, Pablo. 2012. *Un análisis de las alternativas de financiación para las Pymes exportadoras*. Universidad de Palermo y CEDEX. 8 p.
<http://www.palermo.edu/cedex/pdf/CEDEXenero06PymesFin.pdf>

- Ortíz, E., A. Cabello y R. de Jesús. 2009. Banca de Desarrollo - microfinanzas- banca social y mercados incompletos. *Análisis Económico*, XXIV. No. 56: 99-128. Segundo cuatrimestre.
- Osario, Z. 2009. *Mi Crédito*. Fundesyram. Noviembre. San Salvador , El Salvador.
http://www.fundesyram.info/document/PDFPUB/07-MI_CREDITO.pdf
- Pagés, Carmen y Piras, Claudia. 2010. El dividendo de género. Como capitalizar el trabajo de las mujeres. BID. Washington. D.C. E.U.A. 45 p.
http://www.bibliotecavirtual.info/wp-content/uploads/2011/10/el_dividendo_de_genero.pdf
- Pavón, Lilianne. 2010 *Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México 2000-2009*. UN. CEPAL. Unidad de Estudios del Desarrollo Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Ed. CEPAL. Financiamiento para el desarrollo. Agosto. 68p. Santiago, Chile.
- Perdomo M., A. 2004. *Planeación Financiera*. 8ª ed. Ed. ECAFSA. México D.F.
- Petras, J. 2007. Persiguiendo los beneficios y huyendo de las deudas. *Eikasias, Revista de Filosofía*. 177.
- PDM. 2009. *Plan de Desarrollo Municipal 2009-2012*. H. Ayuntamiento Constitucional de Chimalhuacán, Estado de México H. A. 2009-2012. 177p.
<http://www.chimalhuacan.gob.mx/pdf/PDM-2009-2012.pdf>
- Presburger, Enrique. 2013. *SOFOMES ENR, La puerta a la Revolución Financiera en México* Editorial LIMUSA, Instituto Mexicano de Contadores Públicos. ISBN 978-607-05-0636-9. México. 289 p.
- PRODECON (Procuraduría de la Defensa del Contribuyente). 2014. *Foro Mujeres 2014. La Mujer Emprendedora y el Régimen de Incorporación Fiscal*. Cultura Contributiva. México.
http://www.prodecon.gob.mx/Documentos/RelacionesInstitucionales/foro_mujeres_2014.pdf
- PRODECON (Procuraduría de la Defensa del Contribuyente). 2015. *Apoyos fiscales que deben conocer las emprendedoras*. Suplemento mensual Todas No. 90. 31 de agosto 2015. Ed. Grupo Milenio. pp. 6-7.

- Quintal, P., G. Sansores y M. Navarrete. 2009. "El sistema nacional de garantías PYME y su contribución al crecimiento económico en México 2003-2008". *Revista de Economía*, XXVII(74): 67-87.
- Rayo C., S., J. Lara R. y D. Camino B. 2010. Un modelo de credit scoring para instituciones de microfinanzas en el marco de Basilea II. *Journal Economics, Finance and Administrative Science* 90. June. 2010.
- Reforma. 2012. Genera Falta de Crédito Muerte de Pymes. *Reforma*. Agosto 4 . México. <http://negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=7905&v4>
- Revilla O, Claudia.; Héctor Samuel Pérez D., Horacio Esquivel M. y Francisco De Hoyos P. 2008. Las instituciones financieras. In *El Benchmarking de las finanzas en México. Un informe del Sector*. pp. 15-26. Pro Desarrollo Finanzas y MIX. México. <http://www.movilpyme.com/pdf/Benchmarking%20de%20las%20microfinanzas%20en%20Mex%202008.pdf>
- Robinson, Marguerite y J. Peter. 2004. *La Revolución Microfinanciera: Finanzas sostenibles para los pobres*. Trad. Sara Bolaño. Sagarpa, Banco Mundial, INCA Rural. 23250 V.1: 356 pp. Washington, D.C. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/05/11/000020953_20070511133803/Rendered/PDF/232500v10SPANI1180015721X001PUBLIC1.pdf
- Rodríguez R., O. 2008. El crédito comercial: marco conceptual revisión de literatura. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de Empresa*, 14(3), 53-54.
- Rodríguez, V. J. 2002. *Administración de pequeñas y medianas empresas*. 5ª Edición ed. Ed Thomson. México, D.F., México.
- Rojas S., R. 2007. *El proceso de investigación científica*. Trillas. México.
- Romero G., Mireya. 2009. *Intermediarios Financieros No Bancarios*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Veracruzana. pp. 30-32. Veracruz, México. <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/24159/1/MireyaRomeroG.pdf>
- Rosenberg. 1998. *Microfinance Activities*. UNCDF. Estados Unidos de América.
- Rostow, W. 1960. *The Stages of Economic Growth, A Non- Communist Manifesto*. Cambridge, University Press. Londres.

- Rutherford, Stuart. 1999. Savings and the Poor: The Methods, Use and Impact of Savings by the Poor of East Africa. MicroSave – Market-led solutions for financial services. Kampala, Africa. Mayo. 58 p.
http://www.microsave.net/files/pdf/Savings_And_The_Poor_The_Methods_Use_And_Impact_Of_Savings_By_The_Poor_Of_East_Africa.pdf
- Saavedra García, Ma. Luisa y Jorge Octavio Utrilla Armendáriz. 2009. Evolución y análisis del Mercado de Derivados en México. Nueva Época, Año 22(61), 268.
- Sáenz Serrano, A. 2002. ¿Quién regula el sistema financiero internacional? Foros y normas. ICE, Sistema Financiero: novedades y tendencias No. (801): 145-164.
- Sánchez D., H. y R. González M. 2007. Las fuentes de financiamiento y sus requisitos en el otorgamiento de crédito para los proyectos de desarrollo regional. Universidad Autónoma de Guerrero. Guerrero, México.
- Sánchez G., Carmen Lissette. 2012. La diversidad de las actividades económicas de los grupos domésticos rurales en la valoración del riesgo por parte de las microfinancieras. Tesis de Maestría Texcoco, Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo. Estado de México, México: Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo.
- Sánchez T., J., y G. Zamarripa. 2013. La situación Actual en México Perspectivas y Recomendaciones. Fundación de Estudios Financieros-FUNDEF, A.C. México.
- Sanchis, N. 2011. Aportes al debate del desarrollo en América Latina. Una perspectiva feminista. ONU, Serie Mujeres. pp. 75. Buenos Aires, Argentina.
- Schreiner, M. 2002. Ventajas y Desventajas del Scoring Estadístico para las Microfinanzas. Center for Social Development Washington University in St. Louis Campus Box . Washington, Saint Louis, US.A. Septiembre 11.
- SE (Secretaría de Economía). 2010. Fondo Pyme. México.
- SE (Secretaría de Economía). 2012. Quinto Informe anual de actividades. D. F., México: Gobierno de la República.
- SELA. 2010. Desarrollando Mujeres Empresarias: La Necesidad de Replantear Políticas y Programas de Género en el Desarrollo de Pymes. Secretaría Permanente. Junio, SP/Di No. 5-10, Caracas, Venezuela.

- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público). 2013.
www.secretariadehaciendaycreditopublico.gob.mx. Recuperado el 29 de Mayo de 2014
- SIFIDE (Sistema de Financiamiento para el Desarrollo). (2010). Economía competitiva y generadora de empleos: Financiamiento para el desarrollo. Sistema de Financiamiento para el Desarrollo SIFIDE. Gobierno del Estado de San Luis Potosí. San Luis Potosí, México.
- Silvestre M., J. 2005. Fundamentos de Economía. 4ª ed. Ed. Mc Graw Hill. México. D.F.
- Soto P., Eduardo y Dolan Simon. 2003. Las Pymes ante el reto del siglo XXI. Los nuevos mercados globales. 1ª ed. Ed. Thomson México. 235 p.
- Teyssier. S. 1993. Financial Systems: a gender focus. INSTRAW, República Dominicana.
- Tirado A., M. 2005. El Banco Interamericano de Desarrollo: Aproximación a la Economía y Política del Desarrollo. UNED Área de Economía Aplicada e Historia Económica. Córdoba.
- Treviño A., Ma. Eloísa; Paula Villalpando C.; David Fernando Lozano T.; Rodolfo Treviño A.; José Nicolás Barragán C. y María Aurora Flores E.. 2012. Obtención de Financiamiento para Pymes Exportadoras de Nuevo León. Universidad Autónoma de Nuevo León. Innovaciones de Negocios 9(17): 149-176. , San Nicolás de los Garza. México.
- Universidad de Navarra. 2010. Cátedra de "la Caixa" de Responsabilidad Social de la empresa y gobierno corporativo. IESE Business School.
<http://www.iese.edu/es/claustro-investigacion/catedras/la-caixa/investigacion/>
- Valenzuela Feijóo, J. 2008. Estados Unidos: ganancias, parasitismo y poder imperial. Porrúa, UNAM. México.
- Vasconez E., G. 2010. El Riesgo de Crédito en las Microfinanzas. Proyecto DGRV-Bensefi. Asunción, Paraguay. Mayo
- Velázquez Vadillo., Fernando. 2006. Racionamiento del Crédito Bancario en México efectos de apalancamiento en las grandes empresas industriales durante el periodo 1995-2004. Universidad Autónoma Metropolitana. Rev. Economía, Teoría y Práctica No. 24 , 122-139. Junio.

- http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/24/articulos_PDF/24_5_Racionamiento_credito.pdf
- Villar, S. S. 2013. “Las microempresas en México: características, problemática y análisis empírico de la relación entre eficiencia económica y financiamiento”. Tesis. Universidad Autónoma del estado de Coahuila y el Centro de investigaciones económicas. Coahuila, México.
- Villaseñor F., E. 1980. Curso de Crédito y Cobranza. México: Centro de Estudios Administrativos. Cd. de México, D.F. México.
- Villota, Paloma de. 1999. Globalización y Género. Ed. Síntesis. España. 145 p.
- Virreira C., R. 2010. Introducción a las microfinanzas. AFIN. Centro Internacional de Apoyo a las Innovaciones Financieras. Buenos Aires, Argentina. Octubre. 51 p.
http://www.abappra.com/pdf_microfinanzas/presentacion_virreira_centellas_introduccion_microf.pdf
- Vonderlack R., M. y M. Schreiner. 2001. Mujeres, Microfinanzas, y Ahorro: Lecciones y Propuestas. Fundación Ford. Center for Social Development, vol. 12(5): 602-612.
- WEGrow. 2014. Liberando el potencial de crecimiento de las emprendedoras en Latinoamérica y el Caribe. EyY, FOMIN, BID. Mancera S.C. Integrante de Ernst y Young Global .
- World Bank Group. 2009. Sistema Financiero y Desarrollo.
www.zonaeconomicabanco/mundial.com
- Zabalaga M. 1997. Comentarios. In: Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa. Foro internacional de financiamiento de la pequeña empresa, FOLADE. Ed. Porvenir, Costa Rica.
- Zapata M., Emma; Pilar Ramírez M.; Laura Elena Garza B.; Josefina López Z.; Miriam Hernández N., Ma. Isabel Ramos Á. y Camelia. Reyes E. 2004a. Microfinanciamiento y Pobreza. Especialidad Género: Mujer Rural del Colegio de Postgraduados y CAME. Plaza y Valdés Editores. México, D.F. Agosto de 2004. 205 p.
- Zapata M. Emma; J. López Z., M. Hernández N., L. E. Garza B., P. Ramírez M., M. I. Ramos Á., C. Reyes E. (2004b). Microfinanciamiento y Empoderamiento. Especialidad Género: Mujer Rural del Colegio de Postgraduados y CAME. Plaza y

Valdés Editores. México, D.F. Agosto de 2003. 116 p. Tiraje, 2000.

Zapata M., Emma; Janet Townsend; Joanna Rowlands; Pilar Alberti M. y Marta. Mercado G. 2002. Las Mujeres y el Poder contra el patriarcado y la pobreza. Especialidad Género: Mujer Rural del Colegio de Postgraduados y CAME. Plaza y Valdés Editores. México, D.F.

Zarruk G., C. 2005. Microfinanzas en Colombia. Debates de Coyuntura Social. Junio. No. 17.

Anexo 1. Encuesta

Las Mipymes de mujeres y su acceso al microfinanciamiento en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México



Buenos días, Sr(a):

Por este conducto me dirijo a usted para solicitarle muy amablemente que nos apoye con esta encuesta que se está realizando con la finalidad de recabar información que nos permita elaborar una evaluación con respecto a los servicios que ofrece la SOFOM IMDENEG, así mismo medir el impacto que ha tenido en el desarrollo de su negocio, pertenezco al colegio de postgraduados que es una institución de enseñanza e investigación con 55 años sirviendo a México.

La información que usted proporcione será utilizada únicamente para lograr los objetivos de esta investigación además, los datos recabados serán llevados a cabo de manera confidencial y con fines estrictamente académicos, por lo tanto no se publicara datos personales, les solicitamos de la manera más atenta nos proporcione información confiable. Los responsables de este estudio se ponen a su disposición para cualquier duda o aclaración por medio del correo electrónico siguiente: erika.carranza@colpos.mx

Fecha de levantamiento:

	/		/	2014
--	---	--	---	------

Folio:

--	--	--	--	--

Nombre del encuestador: ERIKA LUCERO / CARRANZA / GONZALEZ
Nombre (s) Apellido Paterno Apellido Materno

1.- Datos personales

Nombre del entrevistado: _____
(Apellido paterno, Materno y Nombre (s))

Edad:

--	--	--

Sexo:

- 1) Hombre
- 2) Mujer

--	--

Estado civil:

- 1) Soltero
- 2) Casado
- 3) Separado
- 4) Viudo
- 5) Unión libre
- 6) Divorciado

--	--

Lugar de procedencia:

- 1) Originario de la región de Chimalhuacán.
- 2) Del Estado de México indique ¿Cuál? _____
- 3) De otro estado de la república indique ¿Cuál? _____
- 4) Del Extranjero

¿Cuál es su grado máximo de estudios?

- 1) No ha cursado nunca la escuela
- 2) Primaria no concluida
- 3) Primaria concluida
- 4) Secundaria no concluida
- 5) Secundaria concluida
- 6) Preparatoria no concluida
- 7) Preparatoria concluida
- 8) Carrera técnica o comercial no concluida
- 9) Carrera técnica o comercial concluida
- 10) Universidad no concluida
- 11) Universidad concluida
- 12) Postgrado

En la actualidad, ¿Cuál es su actividad laboral y/o profesional a la que se dedica?

¿Cuántos años lleva realizando esta actividad?

¿Cuenta con negocio propio?

Si responder el apartado 7

No concluir hasta el apartado 5

2.- Perfil Familiar y acceso a servicios (STATUS SOCIAL)

¿Quiénes integran su familia?

Esposo (a) si no

Hijos

Hombres _____

Mujeres _____

Mayores de 18 años

Padres _____

Suegros _____

Otros _____

¿Cuántas personas dependen económicamente de usted? _____

¿Cuántas personas aportan al ingreso familiar? _____

De los ingresos obtenidos a que son destinados principalmente:

- 1) Comida
- 2) Vestido y zapatos
- 3) Gastos escolares
- 4) Transportes
- 5) Gastos del negocio
- 6) Diversiones
- 7) Ahorro
- 8) Otros Especifique _____

La casa que habita es:

- 1) Propio
- 2) Rentado
- 3) Prestado
- 4) Otro Especifique: _____

El lugar donde vive cuenta con los siguientes servicios (Señalar todas las respuestas que correspondan)

- 1.- Agua
- 2.- Luz
- 3.- Drenaje
- 4.- Pavimento
- 5.- Teléfono
- 6.- Acceso a Internet
- 7.- Televisión de pago

Sin contar sala y cocina ¿Cuántos focos hay en su casa? _____

Tiene usted (marcar todas las respuestas que correspondan)

- 1.- Teléfono Fijo y Móvil
- 2.- Televisión ¿Cuántos?
- 3.- Refrigerador
- 4.- Horno de microondas
- 5.- Lavadora
- 6.- DVD
- 7.- Computadora
- 8.- Videojuegos
- 9.- Automóvil

3.- Relación del cliente con los microcréditos y con la SOFOM

Ha tenido o tiene crédito con otras instituciones financieras (Como por ejemplo Bancos, CAME, Cajas de ahorro, tandas etc.)

Sí ¿en cuál? _____
No

En caso de ser la respuesta afirmativa ¿Desde hace cuánto tiempo utiliza ese servicio? _____
Si la respuesta es negativa continuar a la siguiente pregunta

¿Qué le motivó a utilizar los créditos?

- 1.- Para pagar compromisos adquiridos (Pago de deudas, o adquisición de casas, autos, enceres, etc.)
- 2.- Para iniciar un negocio
- 3.- Para expandir su negocio
4. Para diversificar su negocio
- 4.- Otro Explique por favor _____

¿Cómo se enteró de esta institución?

- 1). Propaganda y/o publicidad por parte de la SOFOM
- 2). Iniciativa propia (necesidad de un crédito)
- 3). Invitación de algún cliente de la SOFOM
- 4). Otra _____

Recuerda usted en qué fecha ingresó al servicio que ofrece la SOFOM / / .
Día Mes Año

Número de préstamos que lleva con esta institución _____

- 1.- Cliente de nuevo ingreso
- 2.- Cliente con 1 o 2 años
- 3.- Cliente con 3 o más años

En el tiempo que lleva utilizando los servicios con la SOFOM ¿alguna vez los ha interrumpido dichos servicios?

- Si
No

**En caso de ser la respuesta afirmativa ¿Puede mencionar el motivo de la interrupción?
En caso de ser negativa la respuesta continuar a la siguiente pregunta**

3.- Condiciones del crédito

De los requisitos que le solicitaron ¿Tuvo problemas en presentar alguno?

- Sí
No

**En caso de ser negativa la respuesta omitir las siguientes 2 pregunta.
En caso de ser afirmativa la respuesta ¿En cuál?**

- 1.- IFE
- 2.- Comprobante de domicilio
- 3.- Contar con negocio propio o alguna actividad lícita
- 4.- CURP
- 5.- Acta de Nacimiento
- 6.- Cédula de Identificación Fiscal (CIF)
- 7.- Firma Electrónica Avanzada (FIEL) en caso de tenerla
- 8.- Referencias personales
- 9.- Residencia mínima de 1 año

¿Le fue difícil tramitarlo?

- Si ¿por qué? _____
No

¿Con anterioridad o en el momento en que entregó los documentos le pidieron algo de lo siguiente?

- 1) Formar un grupo
- 2) Un aval
- 3) Las escrituras de su casa
- 4) Facturas de automóviles, televisores, etc.
- 5) Firmar un pagaré
- 6) Realizar un depósito bancario
- 7) Ninguna de las anteriores, Explique _____

¿Después de entregar los documentos qué tiempo esperó para que le otorgaran el crédito?

- 1) De 0 a 1 días
- 2) De 2 a 5 días
- 3) Más de 5 días

El monto que le ha sido otorgado por la SOFOM ¿Le permitió cumplir con los objetivos que tenía planeados en ese momento?

- 1.- Le fue suficiente
- 2.- Necesitaba más dinero
- 3.- Le alcanzó y pudo realizar otros planes

¿Conoce la tasa de interés que le cobran?

Si ¿Cuál es? _____

No

En caso de ser negativa la respuesta ¿Cuánto es lo que paga y por cuánto tiempo?

En caso de ser positiva la respuesta pasar a la siguiente pregunta

Si tarda en efectuar su pago ¿Cuánto es lo que le cobran por cada día de atraso?

Si realiza su pago con puntualidad o lo liquida antes ¿Tiene algún beneficio?

¿Cuándo realiza sus pagos?

1. Semanalmente
2. Quincenalmente
3. Mensualmente
4. Otro (especifique) _____

¿Dónde efectúa sus pagos?

- 1.- Directamente a la sucursal
- 2.- Al asesor de crédito
- 3.- A algún integrante del grupo
- 4.- Depósito bancario

4.- Trato que ofrece la SOFOM a sus clientes

¿Por quién prefiere ser atendido?

- 1.- Hombres
- 2.- Mujeres

¿Ha recibido pláticas o talleres de capacitación financiera por parte de la SOFOM?

Si
No

¿La información que le ha otorgado la SOFOM con respecto a su crédito le ha quedado clara?

- Si
- No

En caso de ser positiva la respuesta pasar a la siguiente pregunta

En caso de ser negativa la respuesta ¿en qué tiene duda? _____

¿Ha asistido a los eventos que ha realizado la SOFOM?

- Si
- No

En caso de ser negativa la respuesta pasar a la siguiente sección.

En caso de ser positiva la respuesta ¿Qué tema han tratado dentro de los eventos que ha realizado la SOFOM?

- 1.- De microfinanzas
- 2.- De violencia
- 3.- De motivación
- 4.-De tips para el ahorro y pago de crédito.
5. Festejos

¿Le han gustado estos eventos?

- Si ¿Por qué? _____
- No ¿Por qué? _____

¿Sobre qué tema le gustaría que la SOFOM organizara algún evento?

5.- Impacto a nivel Familiar

Según su opinión ¿Ha mejorado su condición económica a partir de utilizar el crédito?

- 1) Si ¿De qué manera? _____
- 2) No ¿Por qué? _____
- 3) No sabe

Según su opinión ¿Qué beneficios le ha traído a usted y a su familia utilizar el crédito?

- 1) Mejora en la educación
- 2) Mejora en la salud
- 3) Mejora en la alimentación
- 4) Mejora en el vestido
- 5) Mejora en la vivienda
- 6) Mejora en la diversión y/o entretenimiento
- 7) Otro: _____

Durante el tiempo que tiene utilizando el crédito, ¿mejoró su vivienda?

Si Pasar a la siguiente pregunta

No continuar hasta las próximas 2 preguntas

¿Qué tipo de mejora?

- 1) Compró muebles
- 2) Arregló la casa (reparaciones, pinto, remodelo)
- 3) Amplió su casa

A partir de utilizar el crédito ¿Cómo ha sido su alimentación?

- 1) Mejor
- 2) Igual
- 3) Peor

Si mejoró, ¿Cómo ha mejorado?

- 1) Puede comprar más maíz, frijol y arroz
- 2) Puede comprar más producto de origen animal de uso diario (carne, leche, queso, huevos)
- 3) Puede comprar más alimentos y bebidas
- 4) Puede comprar más frutas y verduras
- 5) Realiza tres comidas al día

Si empeoró, ¿Qué tanto empeoró?

- 1) Muy poco
- 2) Poco
- 3) Mucho
- 4) Demasiado

¿A qué se debió que empeorara?

- 1) Se le dio más atención al negocio
- 2) Por el mejoramiento de la vivienda
- 3) Por el gasto escolar
- 4) Otro: _____

A partir de utilizar el crédito usted ha podido:

- 1) Salir de vacaciones y/o incrementar diversiones familiares (ir al cine, teatro, conciertos, etc.)
- 2) Aumentar su patrimonio (Compra de muebles, electrónicos, automóvil, casa, etc.)
- 3) Ahorrar

5.- Empoderamiento

A partir de utilizar los créditos usted se siente (seleccionar todas las que sean necesarias y ordenar según el grado de importancia)

- 1) Con más confianza
- 2) Con capacidad para decidir
- 3) Con capacidad para mejorar su vida
- 4) Con mayores habilidades

A partir de utilizar los créditos considera que sus habilidades han mejorado

Si ¿en cuáles? _____

No

No sabe

La capacidad para tomar decisiones dentro de la familia ha

Mejorado

Se mantiene igual

Ha empeorado

Las relaciones interpersonales (familia, amigos (as), socios (as), proveedores) son:

Mejores

Iguales

Peores

Considera que el manejo de sus finanzas personales son:

Mejores

Iguales

Peores

La administración de su tiempo es:

Mejor

Igual

Peor

¿Cuál es su expectativa en la vida? _____

**FIN DE ENCUESTA PARA LOS QUE NO TIENEN NEGOCIO LE AGRADEZCO LA
INFORMACION PROPORCIONADA**

6.- Impacto en los negocios

Su negocio es:

1.- Propio

2.- Familiar

3.- Asociado (hombres, mujeres, o mixto)

4.- Otro especifique _____

¿Quién dirige principalmente este negocio?

1.- Usted

2.- Algún integrante de su familia (esposo, hijos, padres, etc)

3.- Socios

5.- Otro _____

¿La actividad o negocio que atiende cada cuando la realiza?

1.- Diario

2.- 1 vez a la semana

3.- 2 veces a la semana

4.- Otro _____

En que utilizó el crédito que le otorgó la SOFOM

1.- En pagar deudas atrasadas del negocio

2.- En comprar mercancía

3.- En compra de maquinaria

4.- En remodelaciones

5.- En una nueva sucursales (Expansión)

6.- En diversificar su negocio

A partir de utilizar los créditos de la SOFOM ha notado que en su negocio

- 1.- Han aumentado las ventas
- 2.- Han disminuido las ventas
- 3.- Se ha mantenido igual
- 4.- No sabe

En caso de haber contestado que aumentó sus ventas ¿En que utilizó los ingresos? En las otras opciones pasar a la siguiente pregunta

- 1.- Pago de deudas con la SOFOM
- 2.- Reinvierte en el negocio
- 3.- Expandió el negocio
- 4.- Contrato a personal
- 5.- Mejoró la calidad y/o presentación del producto
- 6.- Ahorro
- 7.- Otro _____

¿Considera que al utilizar los créditos le han causado?

- 1.- Más deudas
- 2.- Salir de compromisos
- 3.- Obtener mayores beneficios (compra de activos, expansión)

Al utilizar el crédito ¿usted ha podido?

1. Aprovechar oportunidades en compra de mercancía y/o derivados
- 2.- Comprar tecnología (depende del tipo de negocio maquinas actuales, eficiente)
- 3.- Diversificar sus productos
- 4.- Abrir nuevas sucursales

LE AGRADEZCO LA INFORMACION PROPORCIONADA