

# Estudio sobre el Impacto del Programa Microcréditos para el Bienestar 2019-2020



**ECONOMÍA**  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA

**CONeVal**

Consejo Nacional de Evaluación  
de la Política de Desarrollo Social

## **COLABORADORES**

### **Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social**

Karina Barrios Sánchez  
Janet Zamudio Chávez  
David Guillén Rojas  
Osmar Marco Medina Urzúa  
Itzel Soto Palma  
Mariana Suelem Luna Pareja  
Héctor Álvarez Olmos  
Miguel Ángel López Parra  
Jesús David Aban Tamayo

### **Secretaría de Economía**

Alejandro César Rosas Guerrero  
Gerardo Franco Parrillat  
José María González Sánchez  
Yessica Alinne Rivera Muñoz  
Cecilia Nohemí Oliva Juárez

### **Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, Universidad Nacional Autónoma de México**

Curtis Huffman Espinosa

# Contenido

- Introducción ..... 6
- Antecedentes..... 8
  - El Sector Microempresarial en México ..... 8
  - Las microempresas en el contexto de la pandemia ocasionada por el Coronavirus (Covid-19)..... 15
- El Programa Microcréditos para el Bienestar ..... 21
- Análisis de los efectos del Programa Microcréditos para el Bienestar 2019-2020..... 24
  - Metodología ..... 24
  - Resultados..... 33
  - Alcances y limitaciones del estudio ..... 40
- Conclusiones ..... 42
- Bibliografía..... 44
  - Anexo 1 ..... 47
  - Anexo 2 ..... 52
  - Anexo 3 ..... 54

## Lista de Figuras

Figura 1: Estructura del sector empresarial en México* .....	8
Figura 2: Distribución de la muestra de beneficiarios del PMB y no beneficiarios .....	25

## Lista de Cuadros

Cuadro 1: Porcentaje de unidades económicas por tipo de afectación que han presentado las empresas a causa de la contingencia originada por COVID-19, por tamaño de empresa .....	16
Cuadro 2: Porcentaje de unidades económicas que recibieron apoyo a causa de la contingencia originada por COVID-19 y por tamaño de empresa e instancia que otorga el apoyo.....	18
Cuadro 3: Distribución de unidades económicas que recibieron apoyo a causa de la contingencia originada por COVID-19, por tamaño de empresa y tipo de apoyo. ....	19
Cuadro 4. Resultados de los modelos de regresión para las especificaciones 1 y 2.....	33
Cuadro 5: Resultados del PMB mediante emparejamiento por puntaje de propensión ....	40

## Lista de Gráficas

Gráfica 1: Personal ocupado dentro de la estructura económica no agropecuaria.....	9
Gráfica 2: Porcentaje de unidades económicas que capacitaron al personal ocupado, por tamaño de empresa, México, 2019.....	11
Gráfica 3: Porcentaje de unidades económicas que contaron con un crédito bancario, por tamaño de empresa.....	14
Gráfica 4: Distribución de las unidades económicas de acuerdo con las razones por las que no contaron con un crédito bancario, según tamaño de empresa. ....	15
Gráfica 5: Personas que recibieron capacitaciones del PMB de forma presencial por entidad federativa y año .....	23
Gráfica 6: Distribución de propietarios por grupos de beneficiarios y no beneficiarios de acuerdo al sexo .....	29
Gráfica 7: Distribución relativa del nivel de escolaridad de los propietarios por grupos de beneficiarios y no beneficiarios del PMB.....	29
Gráfica 8: Distribución relativa del principal motivo para iniciar el micronegocio según grupo de beneficiarios y no beneficiarios .....	30
Gráfica 9: Distribución relativa del giro de los micronegocios según grupo de beneficiarios y no beneficiarios.....	31

Gráfica 10: Distribución del puntaje de propensión.....	32
Gráfica 11: Distribución relativa del giro de los micronegocios según sexo.....	38

## **Anexo 1**

A1 Cuadro 1: Porcentaje de unidades económicas que realizaron algún tipo de innovación, por tamaño de empresa y tipo de innovación.....	49
A1 Figura 1: Principales problemas que enfrentan las microempresas en México .....	50
A1 Gráfica 1: Estructura de activos fijos por tipo de unidad empresarial .....	47
A1 Gráfica 2: Distribución de las unidades económicas que recibieron financiamiento, por fuente de financiamiento y tamaño de empresa.....	47
A1 Gráfica 3: Porcentaje de unidades económicas que utilizaron equipo de cómputo y que cuentan con servicio de internet, por tamaño de empresa .....	48
A1 Gráfica 4: Porcentaje de unidades económicas que utilizaron algún sistema contable dentro de la empresa, por tamaño de empresa.....	48
A1 Gráfica 5: Distribución de empresas que realizan monitoreo de indicadores clave de desempeño, por rango de indicadores monitoreados y tamaño de empresa .....	49
A1 Gráfica 6: Porcentaje de nacimientos y muertes de empresas en el periodo 2009-2012, por tamaño de empresa* .....	50
A1 Gráfica 7: Proporción de nacimientos y muertes de empresas en el periodo de mayo 2019 a septiembre 2020, por tamaño de empresa.....	51

## **Anexo 2**

A2 Cuadro 1: Estadísticas descriptivas según participación en el PMB .....	52
--	----

## **Anexo 3**

A3 Cuadro 1: Resultados de los modelos de regresión por año de recepción del apoyo .	54
--	----

## Introducción

Para el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) la generación de información sobre los resultados e impactos de los programas y acciones del gobierno es una tarea fundamental para promover su mejora, incentivando así la toma de decisiones con base en evidencia y contribuyendo a la rendición de cuentas.

De acuerdo con CONEVAL (2019), se considera que la inclusión financiera, definida como el acceso y uso de servicios financieros formales regulados bajo un esquema apropiado de protección al consumidor y de promoción de la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de los individuos (PNIF, 2016) puede ser clave para reducir los niveles de pobreza de la población. Sin embargo, usualmente los segmentos más pobres de la población mundial carecen de acceso al sistema financiero formal, ante lo cual utilizan instrumentos financieros de carácter informal, que son más caros o menos eficientes que los ofrecidos por el sistema financiero formal (Banerjee y Duflo, 2007; Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven, 2009; Karlan y Morduch, 2010). Asimismo, de acuerdo con el diagnóstico de Productividad de CONEVAL (2018), el apoyo del gobierno es de suma relevancia en las fases tempranas de una empresa, sobre todo en los micronegocios, porque es cuando existe mayor probabilidad de que desaparezcan.

Adicionalmente, es insoslayable el efecto en el ingreso y, en general, en los niveles de pobreza de los hogares en México que la crisis por la epidemia causada por el virus SARS-CoV-2, y las medidas de confinamiento que tuvieron que ser implementadas, ha traído consigo desde 2020.

En este contexto, el Programa Microcréditos para el Bienestar (PMB), conocido como “Tandas para el Bienestar”, operado en 2019 y 2020 por la Secretaría de Economía (SE) y re-sectorizado en 2021 a la Secretaría de Bienestar (SEBIEN), forma parte de los Programas Prioritarios del Gobierno de México que pretende fortalecer la actividad económica y el desarrollo del empleo regional y local mediante el apoyo a micronegocios que no han tenido acceso a los servicios financieros.

El PMB provee financiamiento sin intereses a las personas que cumplan con los requisitos establecidos en sus Reglas de Operación (ROP), así como asesoría y capacitación a las personas beneficiarias para el desarrollo de sus capacidades financieras, empresariales y productivas básicas a través de dos modalidades: Consolidación y Mes 13 Jóvenes Construyendo el Futuro (JCF), esta última implementada a partir de 2020. La Modalidad Consolidación otorga apoyos a las personas que ya cuentan con un micronegocio, mientras que la Modalidad Mes 13 JCF apoya a personas egresadas del Programa JCF que han manifestado interés en iniciar un micronegocio.

Para 2020, el Programa buscaba otorgar créditos en 2,227 municipios y 2,401 localidades, que presentaban un grado de marginación medio, alto o muy alto, presencia de población indígena y/o afromexicana, y/o altos índices de violencia, de acuerdo con información del Consejo Nacional de Población (CONAPO), del Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas (INPI) y del Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública (SNSP).

En este marco, el CONEVAL firmó un Convenio de Colaboración con la SE, mediante la Unidad de Planeación y Evaluación, para el desarrollo de estudios al PMB, a partir del cual se llevó a cabo el diseño de un estudio del Programa en 2020, con el objetivo de generar información que permitiera caracterizar a los beneficiarios y sus micronegocios, así como estimar los potenciales efectos del Programa. Asimismo, para el diseño de este estudio, se contó con la asesoría técnica del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo de la Universidad Nacional Autónoma de México (PUED-UNAM).

De esta manera, se diseñó un estudio que permitiera comparar los resultados en las ganancias de los micronegocios de una muestra de beneficiarios del PMB en 2019 y 2020 con un grupo de individuos con un micronegocio que no fueron beneficiarios del Programa, pero que presentan características similares a los primeros. La medición del impacto permite identificar, mediante el uso de metodologías rigurosas, los efectos que un programa puede tener sobre su población beneficiaria y conocer si dichos efectos son en realidad atribuibles a su intervención.

Con este estudio se buscó aproximar un diseño de evaluación de impacto del PMB que incluyó la recolección de información de personas beneficiarias del Programa en 2019 y 2020, y una muestra intencional de un grupo de no beneficiarios con características similares a los beneficiarios, en este periodo. Se llevaron a cabo 3,144 encuestas, de las cuales 2,238 (71.18%) se aplicaron a beneficiarios del PMB en 60 municipios de 22 entidades federativas, mientras que 906 (28.82%) se aplicaron a no beneficiarios en 31 municipios de 16 entidades federativas.

A partir de la información recabada, se elabora este segundo informe para analizar, de manera exploratoria, los potenciales efectos del programa en las ganancias de los micronegocios.

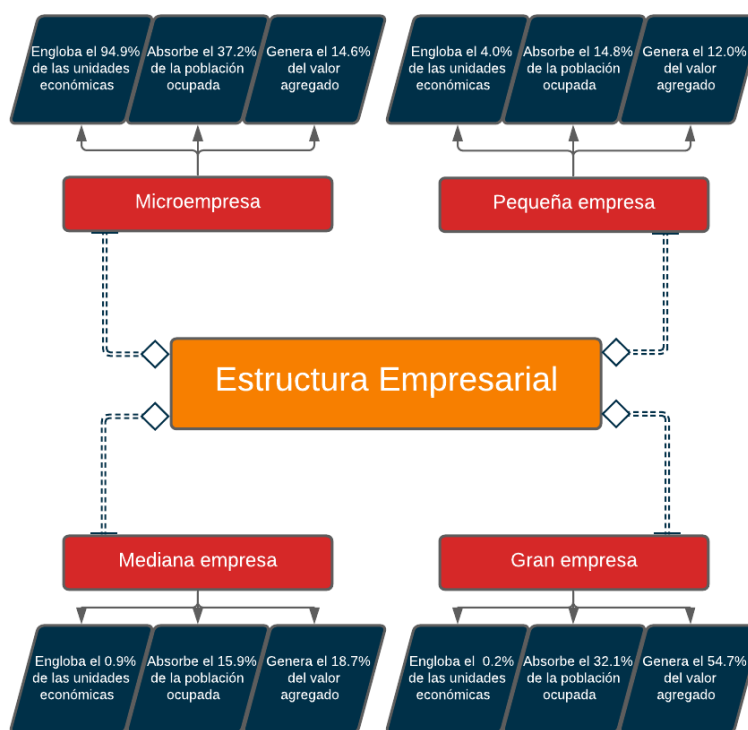
El documento se encuentra conformado por cuatro apartados, en el primero se contextualiza el sector microempresarial del país; en el segundo apartado, se describen las características generales del Programa; en el tercero, se expone el análisis realizado para identificar los resultados del PMB, mediante el uso de la información recolectada a través de la Encuesta a Beneficiarios y No Beneficiarios del PMB 2020 y, finalmente, se ofrecen las principales conclusiones del documento.

## Antecedentes

### El Sector Microempresarial en México

De acuerdo con los Censos Económicos 2019, 95 de cada 100 unidades económicas eran microempresas, es decir, negocios que tenían hasta diez personas empleadas y que reportaban ventas anuales hasta por un máximo de cuatro millones de pesos (ver figura 1)<sup>1</sup>. En este sentido, podría considerarse al micronegocio como la célula básica de la estructura empresarial del país; su cobertura geográfica y su alcance abarca prácticamente todos los sectores de la sociedad y ha llegado a ser un mecanismo importante de empleo y generación de ingresos.

**Figura 1:** Estructura del sector empresarial en México\*



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

\* Solo se considera al sector privado y paraestatal, los cuales comprenden a los productores de bienes y servicios que realizan actividades económicas, como personas físicas y sociedades constituidas como empresas, incluidas aquellas con participación estatal y las empresas del Estado cuya finalidad es la producción de bienes para el mercado (CE, 2019).

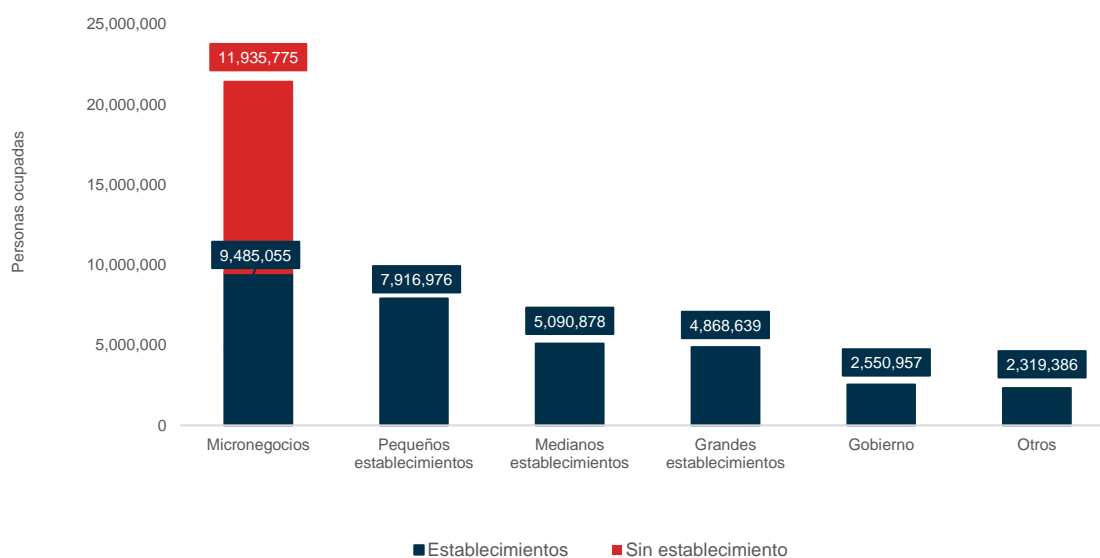
<sup>1</sup> En la práctica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía únicamente utiliza el criterio de personas empleadas. Por lo que clasifica a las empresas según su tamaño en micro (0 a 10 personas ocupadas), pequeñas (11 a 50 personas), medianas (51 a 250 personas) y grandes (251 y más personas).



El emprendimiento de un micronegocio frecuentemente tiene como trasfondo la necesidad de la población de autoemplearse, ya sea por la falta de oportunidades dentro del mercado laboral o porque las condiciones que ofrece no satisfacen las necesidades que presenta la población. Según la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2018 (ENAPROCE), las dos principales razones para iniciar un micronegocio fueron porque las personas deseaban ser independientes (39.61%) y porque querían completar el ingreso familiar (33.67%).

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), para el primer trimestre de 2021 los micronegocios emplearon 38.67% de la población económicamente activa (PEA) y 48.50% de la población ocupada en actividades no agropecuarias, es decir, una de cada dos personas ocupadas en el país estaba empleada en un micronegocio, sobre todo en aquellos sin establecimientos, donde laboraban casi 12 millones de personas (ver gráfica 1).

**Gráfica 1:** Personal ocupado dentro de la estructura económica no agropecuaria



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de la ENOE Primer trimestre 2021.

Asimismo, de acuerdo con la ENAPROCE 2018, 10.74% de los propietarios de micronegocios con establecimiento contaban con al menos una segunda actividad económica como fuente de ingresos. Para los microempresarios empezar un negocio puede ser una opción temporal, mientras encuentran un empleo como trabajadores asalariados, o hasta que su situación familiar les permita tomar un trabajo de tiempo completo con un horario fijo. Lo anterior da cuenta de la gran heterogeneidad y complejidad que encierra a esta estructura empresarial.

De acuerdo con Peña y colaboradores (2012), probablemente, un número importante de microempresarios no tengan planes de expansión ni estén dispuestos a invertir mucho en su negocio. Los censos económicos y la ENAPROCE reflejan que la microempresa se

caracteriza por poseer bajos niveles de capital, cultura organizacional, innovación, etc., lo que se traduce en un bajo nivel de generación de valor agregado, alcanzando solo el 14.6% del total creado en la estructura empresarial.

En cuanto a la brecha de género en la participación dentro del sector empresarial en México, en 2018, las mujeres representaban 41.26% del personal ocupado total y los hombres el 58.74% (Censos Económicos, 2019). Por otro lado, en los puestos clave en la gestión de las PyMES, únicamente 39.3% de los cargos directivos y de supervisión son ocupados por mujeres. Asimismo, solo 15.74% de las PyMES declararon que las personas que toman las decisiones son mujeres; en las microempresas esta cifra asciende a 44.65% (ENAPROCE, 2018).

En lo que respecta a la inversión en bienes de capital<sup>2</sup>, la presencia de maquinaria y equipo de producción en la composición de activos es muy baja en las microempresas, representando, en promedio, 17.79% del valor total de activos que posee esta clase de negocios. El valor de la maquinaria y equipo de producción es importante, pues a través de éste se forma una gran parte del valor agregado de las empresas. Al respecto, es importante señalar que la presencia de bienes de capital dentro de la estructura de activos fijos va creciendo conforme aumenta el tamaño de la empresa, hasta llegar a representar, en promedio, un 48.42% para las grandes empresas (ver anexo 1) (Censos Económicos, 2019).

De igual manera, existe una gran brecha en el valor promedio de maquinaria y equipo de producción que corresponde a cada persona ocupada de la empresa; para las microempresas, dicho valor ronda \$22,304, mientras que para las pequeñas empresas ese valor promedio alcanza \$92,724, es decir, cuatro veces mayor, y el promedio de las empresas grandes llega a exceder en más de 17 este valor (\$394,035). Asimismo, existe una brecha en el promedio de inversión total que realizan las unidades económicas con respecto a su ingreso total anual, siendo 0.58% para las microempresas, casi el doble para las pequeñas empresas (1.05%) y más de ocho veces (4.78%) para las empresas grandes. Estas diferencias se ven reflejadas en el valor agregado que genera cada tipo de empresa (Censos Económicos, 2019).

Debido a la naturaleza de las microempresas, el uso de equipos de cómputo y servicios de internet muestra claras diferencias entre los distintos tamaños de empresas. La utilización de equipos de cómputo y servicios de internet en las microempresas mantiene un rezago importante con respecto al resto de las empresas (ver anexo 1).

En lo que respecta al nivel de cultura organizacional, administrativa y financiera que impera en la estructura empresarial del país se observa, en primer lugar, que el uso de algún sistema contable dentro de la empresa, para registrar y dar cuenta de las operaciones que realizan, presenta un fuerte contraste. Solo 51.46% de las microempresas utiliza un sistema contable en comparación con más del 90% de las PyMES (ver anexo 1). Destaca que,

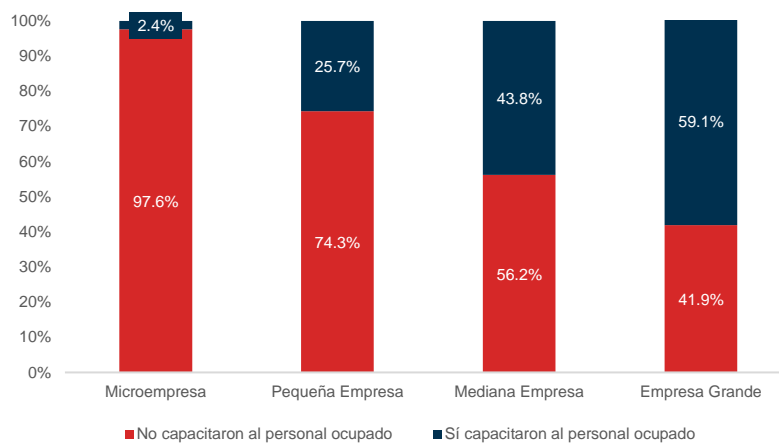
---

<sup>2</sup> Los bienes de capital son el conjunto de bienes que sirven como medio para elaborar otros bienes. Un ejemplo lo constituye la maquinaria y equipo de transporte (Glosario Balanza Comercial de Mercancías de México de INEGI, s.f.)

debido a que en los Censos Económicos se contemplan solo microempresas con establecimiento, los niveles de utilización de sistemas contables resultan ser superiores al 50%. No obstante, es muy probable que este porcentaje sea significativamente menor para micronegocios que no cuentan con establecimiento y que presentan un grado mayor de rezago.

En segundo lugar, otro aspecto importante de la cultura organizacional se encuentra vinculado a los procesos de capacitación a su personal. Las microempresas, aun cuando cuenten con un establecimiento o local, casi no destinan esfuerzos ni recursos en capacitar al personal en las funciones que realizará o que ya realiza dentro del negocio (ver gráfica 2).

**Gráfica 2:** Porcentaje de unidades económicas que capacitaron al personal ocupado, por tamaño de empresa, México, 2019



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

El Censo Económico 2019 muestra que únicamente 2.4% de las microempresas realizaron un proceso de capacitación a su personal, en comparación con lo reportado en las empresas pequeñas donde el porcentaje de unidades económicas que realizan capacitación es de 25.7%, y para las empresas grandes este porcentaje alcanza casi 60%. La capacitación continua en las actividades que la empresa realiza es un aspecto que necesita ser fortalecido dentro de las microempresas, pues la baja calificación del personal, aunado al bajo nivel de capitalización, se traducen en una menor generación de valor agregado y una baja tasa de supervivencia de las microempresas.

Finalmente, un tercer aspecto interesante dentro de la cultura organizacional es el monitoreo del negocio mediante el seguimiento de indicadores clave de desempeño<sup>3</sup>. De acuerdo con la ENAPROCE, prácticamente en dos de cada tres microempresas no se monitorean las actividades o resultados por medio de indicadores, en comparación con las

<sup>3</sup> Algunos indicadores clave de desempeño son, por ejemplo, costos, desperdicio, calidad, inventarios, entregas a tiempo, asistencia, etcétera.

PyMES, donde una de cada tres unidades económicas no realiza el monitoreo. En las PyMES el rango de indicadores que presenta una mayor proporción es de tres a cinco indicadores monitoreados, siendo 28.19% de las unidades económicas las que dan seguimiento a indicadores en dicho rango. En contraste, solo 12.49% de los micronegocios da seguimiento hasta cinco indicadores clave de desempeño (ver anexo 1).

Otro aspecto donde se origina el valor agregado de las empresas es la innovación. La innovación en los sectores micro y PyME es captada en la ENAPROCE; en ambos sectores, una de cada diez unidades económicas ha introducido alguna clase de innovación en sus respectivos giros. La principal innovación que se presenta para ambos sectores fue aquella aplicada a los productos, siendo introducida por 9.7% de las microempresas y 7.5% de las PyMES. En este sentido, en lo que respecta a la innovación no existe una diferencia sustancial entre ambos tamaños de empresas (ver anexo 1).

Las diferencias observadas en la estructura de activos de las empresas, así como las características de cultura organizacional, administrativa y financiera que prevalecen en los distintos tamaños de empresas, definen, por una parte, la probabilidad de éxito o fracaso que tendrán durante los primeros años de vida del negocio, y por otra, el crecimiento en el volumen de ventas y ganancias que obtendrá en promedio cada unidad económica. Debido a las características anteriormente descritas de los micronegocios, este grupo presenta una alta probabilidad de cerrar o morir en el primer año de vida, en comparación con el sector PyME y, por otra parte, tienen una probabilidad más baja para seguir creciendo. De igual manera, debido al bajo nivel de requerimientos para su inicio, presentan una tasa de nacimiento mayor que en las otras empresas.

De acuerdo con el Estudio de Demografía de Negocios (EDN) 2012, durante el periodo de abril 2009 a mayo de 2012, la proporción de muerte de micronegocios (28.7%) era considerablemente más alta que la proporción de muerte de empresas pequeñas y medianas (15.3% y 6.4% respectivamente). Lo mismo se observa para las proporciones de nacimientos en dicho periodo, dando como resultado que el sector microempresarial haya tenido un mayor crecimiento en el periodo que abarca el estudio, en comparación con los otros dos sectores que presentaron crecimiento más lento pero que se mantuvieron más estables (ver anexo 1).

El panorama descrito en la sección anterior pone de manifiesto que las microempresas presentan un mayor rezago en activos, cultura organizacional, administrativa y financiera, lo que se traduce en una capacidad menor de generar valor agregado, así como en una probabilidad más alta de morir. Además, existen otros problemas que son percibidos dentro del interior del sector y que son considerados como prioritarios para los propietarios de este tipo de negocio (ver anexo 1).

En particular, de acuerdo con la información provista por los Censos Económicos 2019, el principal problema percibido es la inseguridad pública, lo cual impacta en las expectativas de crecimiento de los propietarios sobre sus negocios. Los altos costos tanto de servicios pagados para mantener funcionando los negocios como el de materias primas, insumos o

mercancías son también percibidos como un importante problema al cual se enfrentan las microempresas, esto en virtud, por una parte, de su bajo poder de negociación con proveedores originado en los bajos volúmenes de compra que este tipo de empresa realiza, y, por otra parte, de los altos costos fijos medios que presentan al no poderse dividir el costo de los servicios entre un alto número de unidades vendidas. Un tercer problema es la competencia desleal y la baja demanda de los bienes y servicios producidos, lo cual deriva de una orientación de las microempresas en mercados de bajo valor y con una alta concentración de unidades económicas.

Finalmente, un problema prevaleciente es la falta de acceso a fuentes de financiamiento. Los Censos Económicos 2019, por una parte, revelan que la falta de acceso al crédito es visto como un problema principal para el 8% de los microempresarios censados, que como se señaló anteriormente, consideran únicamente a las unidades económicas con establecimiento fijo, las cuales presentan necesidades de financiamiento y condiciones para acceder al crédito diferentes en comparación con los micronegocios sin un establecimiento.

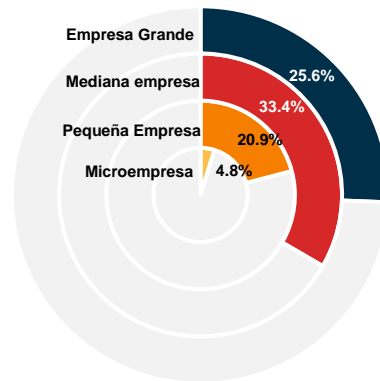
Del universo de micronegocios que son censados, 11.6% declaró haber obtenido algún financiamiento, en comparación con otras empresas como las pequeñas empresas donde 25.9% obtuvo financiamiento o la mediana empresa cuyo porcentaje de empresas financiadas fue de 38.9%.

No solo existe una diferencia en el grado de accesibilidad al crédito, sino que también se observan distintas fuentes de financiamiento a las cuales pueden acceder (ver anexo 1). A pesar de que todos los sectores declaran que su principal fuente de financiamiento son las instituciones bancarias, se observa que la posibilidad de unidades económicas para acceder al financiamiento bancario es distinta entre tipos de empresas, puesto que la proporción de microempresas que se financiaron con esta fuente de ingreso ronda el 40%, mientras que para el resto de las empresas esa proporción se eleva al doble (alrededor del 80%).

Para los negocios que optaron por recurrir a fuentes de financiamiento alternativas al bancario, la distribución es distinta, puesto que las grandes empresas optan por financiarse a través de los proveedores y de los propios socios o propietarios, en tanto que las microempresas obtienen financiamiento, sobre todo, a través de préstamos con familiares, amigos o cajas de ahorro.

El difícil acceso al crédito bancario que presentan las microempresas las lleva a financiarse con fuentes cuyo costo suele ser más elevado, como los créditos de cajas de ahorro y microfinancieras, así como con los llamados agiotistas. Tan solo 4.8% de las microempresas contó con un crédito bancario, este porcentaje es bastante mayor en las pequeñas empresas (20.9%) y en las medianas (33.4%) (ver gráfica 3).

**Gráfica 3:** Porcentaje de unidades económicas que contaron con un crédito bancario, por tamaño de empresa



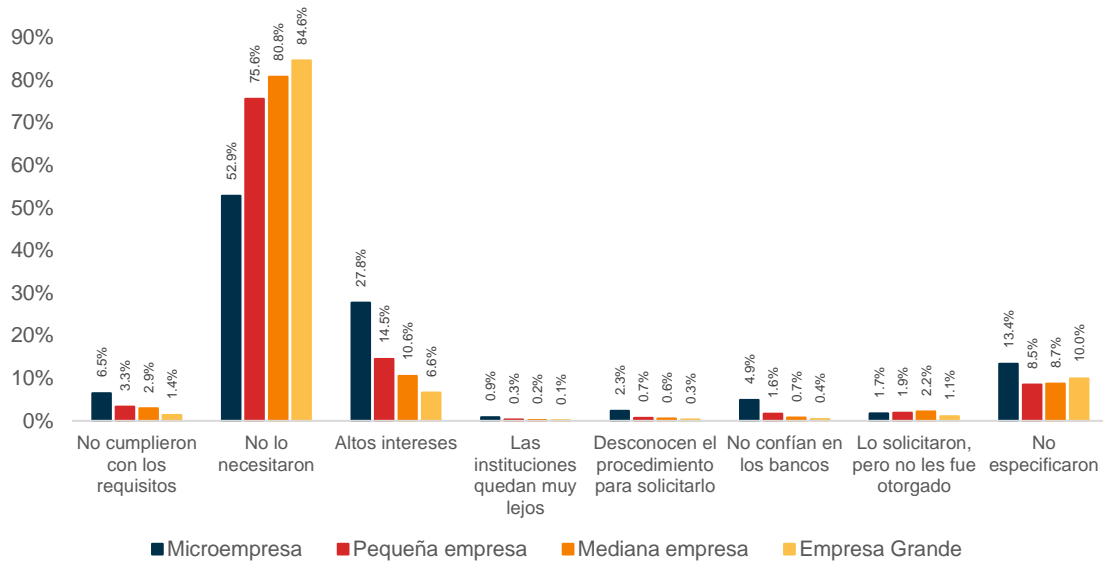
Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

Es importante analizar el conjunto de razones que lleva a las unidades económicas a no tener un crédito con alguna institución bancaria. Una tendencia que se observa en las empresas que no tienen crédito bancario es que entre más grande y consolidada es la empresa esta no contrata un financiamiento bancario debido a que no lo necesita, llegando a considerarlo así arriba de 80% de las medianas y grandes empresas. En cambio, solo alrededor de 50% de las microempresas encuestadas en el censo declaró no necesitar el crédito bancario como causa de no haber obtenido uno.

En segundo lugar, se observa que los microempresarios perciben al crédito bancario como caro, debido a la alta tasa de interés, por ello se observa que la familia y las amistades son fuentes importantes de financiamiento para este sector (ver anexo 1), y se espera que los préstamos de esta fuente sean más baratos que el de las instituciones financieras. Finalmente, también existe una parte del sector microempresarial que no cumple con los requisitos de las instituciones o que sus solicitudes fueron rechazadas, por lo que se ven obligados a buscar fuentes alternativas, como microfinancieras o prestamistas privados, cuyos costos son más elevados (ver gráfica 4).

Es importante puntualizar que, de acuerdo con la tendencia observada, la necesidad de financiamiento para las microempresas que no cuentan con establecimiento se esperaría que sea, en el mejor de los casos, similar a la captada por los Censos Económicos 2019; aunque, debido a las características menos favorables y a su bajo nivel de madurez, es probable que presenten una mayor necesidad de financiamiento y que la probabilidad de acceder al crédito bancario sea aún menor que en las microempresas con establecimientos, poniendo a este subgrupo en una situación de mayor vulnerabilidad financiera.

**Gráfica 4:** Distribución de las unidades económicas de acuerdo con las razones por las que no contaron con un crédito bancario, según tamaño de empresa



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019

## Las microempresas en el contexto de la pandemia ocasionada por el coronavirus (COVID-19)

La pandemia originada por el coronavirus SARS-CoV-2 llevó a distintos países a la aplicación de medidas de distanciamiento social para reducir la movilidad y concentración de personas, con el fin de disminuir la velocidad de transmisión del virus. No obstante, la aplicación de estas medidas tuvo un impacto importante en la economía del mundo y en el caso de México, ha golpeado una estructura productiva y empresarial con debilidades construidas a lo largo de décadas.

Como se mencionó anteriormente, la estructura empresarial del país presenta un alto grado de heterogeneidad. Entre los distintos tamaños de empresas existen, por ejemplo, un limitado número de grandes empresas que tienen altos niveles de valor agregado por trabajador, mientras que las microempresas generan poco valor agregado; asimismo los niveles de capital, nivel organizacional, cultura administrativa y financiera, acceso a financiamiento, etc., contrastan de manera muy significativa de acuerdo con el tamaño de las empresas, siendo las microempresas las de mayor rezago. Ante tal heterogeneidad, los impactos de las medidas de distanciamiento social fueron distintos según el tamaño de empresa y dichos efectos definieron trayectorias distintas conforme ha transcurrido la pandemia.

A partir de las medidas para contener la pandemia por la COVID-19, las unidades económicas instrumentaron paros técnicos o cierres temporales. Como se muestra en el cuadro 1, de acuerdo con la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-

19 en las Empresas (ECOVID-IE) de INEGI, para abril de 2020, 44.1% de las grandes empresas instrumentaron paros técnicos durante ese mes en comparación con los micronegocios cuyo porcentaje fue mayor, 60.3%. La instrumentación de esta medida se fue reduciendo conforme evolucionó la contingencia, llegando a ser utilizada en agosto 2020 por 8.8% de las empresas grandes y 23.8% de las microempresas.

**Cuadro 1:** Porcentaje de unidades económicas por tipo de afectación que han presentado las empresas a causa de la contingencia originada por COVID-19, por tamaño de empresa

	Abril 2020			Agosto 2020			Febrero 2021		
	Grandes	PyMES	Micros	Grandes	PyMES	Micros	Grandes	PyMES	Micros
Paros técnicos o cierres temporales	44.09%	51.50%	60.31%	8.83%	14.66%	23.82%	7.96%	9.75%	17.18%
Reducción de personal	18.08%	17.07%	14.08%	11.64%	24.39%	15.80%	17.06%	22.78%	18.03%
Reducción del monto total de remuneraciones y/o prestaciones del personal	33.93%	18.98%	17.57%	21.75%	13.79%	11.06%	13.93%	12.12%	13.27%
Disminución en el abasto de insumos, materias primas, o mercancía para revender	23.09%	27.93%	31.96%	13.53%	19.01%	23.20%	18.91%	25.82%	29.56%
Disminución de los ingresos	33.53%	80.75%	85.95%	11.89%	73.66%	80.27%	33.09%	68.14%	74.61%
Disminución de la demanda y cancelación de pedidos	29.10%	65.49%	68.17%	13.13%	47.24%	51.88%	31.17%	46.62%	50.69%
Menor disponibilidad de flujo de efectivo	47.47%	43.12%	42.60%	43.16%	45.73%	47.49%	33.12%	42.27%	38.73%
Menor acceso a servicios financieros	11.48%	16.49%	11.71%	9.87%	14.22%	9.83%	5.55%	10.21%	7.99%
Otra *	2.74%	0.60%	0.66%	1.38%	1.11%	0.60%	20.46%	28.71%	16.17%
Ninguna afectación	18.91%	8.03%	6.61%	39.71%	13.73%	13.14%	27.39%	15.24%	14.35%

Fuente: Elaboración con datos de los tabulados predefinidos de la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) del INEGI.

Entre las principales afectaciones que declaran haber sufrido las empresas, se encuentra una menor disponibilidad de flujo efectivo, la disminución de ingresos y una reducción de la demanda de bienes y servicios ofertados. El porcentaje de unidades económicas que reportan una menor disponibilidad de flujo efectivo en sus negocios no muestra un vínculo



estrecho con su tamaño, pues para los tres tamaños de empresas, la proporción se ubica por arriba de 40%; por otra parte, ha evolucionado en promedio de manera positiva, observándose una ligera recuperación conforme se ha desarrollado la pandemia.

En lo que respecta a la demanda y los ingresos, los efectos son contrastantes. Durante la pandemia, aproximadamente un tercio de las grandes empresas ha declarado experimentar una disminución de sus ingresos, observándose únicamente una temporal recuperación en junio de 2020, pues solo 11.9% declaró padecer esta afectación; en cambio, una mayor proporción de empresas de menor tamaño (80.3%) presentó dicha afectación. La disminución de la proporción de negocios afectados por las medidas restrictivas, en materia de ingresos, aún no ha sido considerable, pues, de abril de 2020 a febrero de 2021, el porcentaje de micronegocios afectados por la pandemia solo ha disminuido de 86 a 74.6. El comportamiento de la demanda de bienes y servicios de las empresas tuvo un comportamiento similar, cualitativamente hablando, al descrito para los ingresos (INEGI, 2021b).

Las afectaciones en materia laboral que han enfrentado las empresas durante la pandemia se centraron en la reducción del personal que laboraba para los negocios y/o en una disminución de su remuneración. Aunque la afectación se observa en mayor medida para empresas grandes que para las microempresas, esto se debe a la naturaleza propia del tipo de empresa. En las empresas grandes, medianas y pequeñas su estructura se compone principalmente por personal remunerado, que en su mayoría no mantiene una relación familiar con el propietario del negocio; en cambio, en los micronegocios hay en promedio 2.2 personas ocupadas por unidad económica, de las cuales 0.9 recibe alguna remuneración, ya que el personal ocupado en los micronegocios son usualmente personas propietarias y sus familiares, quienes por lo general no reciben remuneración.

Finalmente, debido a la gran incertidumbre que introdujo la rápida expansión de la pandemia, un porcentaje menor de empresas señaló haber visto disminuido el acceso a los servicios financieros (ver cuadro 1). Esta afectación estuvo más presente al principio de la pandemia y posteriormente, esta pareció ir disminuyendo. El más impactado fue el grupo de las pequeñas, medianas y grandes empresas que poseían acceso a los servicios financieros y que en el contexto de la pandemia presentaron reducciones en el acceso. Los microempresarios que antes no tenían una completa capacidad de acceder a estos servicios, no percibieron una afectación, y el pequeño subgrupo que sí accedía a los servicios financieros se enfrentó, al menos, a las mismas dificultades que el resto de las empresas.

El Estudio de Demografía de los Negocios (EDN) 2020, aunque no fue una encuesta diseñada específicamente para capturar los efectos de la pandemia de la COVID-19 sobre las tasas de nacimiento y muerte de empresas, permite ver parcialmente dichos efectos. En primer lugar, señala que en tan solo 17 meses cerraron aproximadamente 21% de las microempresas y de las PyMES (ver anexo 1), en contraste con lo observado en el estudio de 2012 (ver anexo 1) donde se acumuló una muerte de negocios de 22.4% de las

microempresas, 12.4% de las empresas pequeñas y 4.3% de las empresas medianas, en un periodo de 37 meses. Es decir, en poco menos de la mitad de tiempo, la proporción de muerte de microempresas alcanzó casi el mismo porcentaje, mientras que la proporción de muerte de PyMES se elevó por encima de lo observado en el periodo de estudio anterior.

Ante el contexto de adversidad anteriormente descrito, el gobierno federal, los gobiernos estatales, municipales y otros organismos han emprendido acciones de apoyo dirigidas a las unidades económicas con el fin de atenuar los efectos que la pandemia ha provocado en la estructura empresarial del país. De acuerdo con la ECOVID-IE, la proporción de empresas que declararon haber recibido algún tipo de apoyo al principio de la pandemia fue de 11.5% para las grandes empresas, 10.3% para las PyMES y 7.6% para las microempresas. La proporción de empresas que declaró recibir un apoyo por motivo de la pandemia mantuvo una tendencia a la baja, ya que para febrero de 2021 representó 3% a 4% de las grandes empresas y PYMES. La principal fuente de los apoyos que ha recibido el sector empresarial proviene de algún orden de gobierno, principalmente se ve la presencia del apoyo gubernamental en el sector microempresarial debido a su mayor grado de rezago, aunque conforme fue evolucionando la pandemia, la presencia de apoyos de cámaras organizacionales y empresariales comenzó a ser más visible (ver cuadro 2).

**Cuadro 2:** Porcentaje de unidades económicas que recibieron apoyo a causa de la contingencia originada por COVID-19 y por tamaño de empresa e instancia que otorga el apoyo.

Ronda	Tamaño de empresa	Porcentaje de empresas que recibieron algún tipo de apoyo	Instancia que otorga del apoyo		
			Gobierno (Federal, Estatal o Municipal)	Cámaras y organizaciones empresariales	Otra
Abril 2020	Grandes	11.46%	61.73%	18.01%	28.14%
	Medianas y pequeñas	10.28%	67.08%	13.58%	2.34%
	Micros	7.62%	91.38%	2.43%	6.19%
Agosto 2020	Grandes	7.67%	69.85%	28.53%	7.69%
	Medianas y pequeñas	7.58%	71.84%	20.90%	9.83%
	Micros	5.73%	93.58%	0.34%	6.07%
Febrero 2021	Grandes	3.59%	59.50%	30.37%	13.63%
	Medianas y pequeñas	3.83%	74.01%	18.85%	12.99%
	Micros	3.75%	82.85%	11.18%	9.79%

Fuente: Elaboración con datos de la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) de INEGI.

Finalmente, cabe decir que el tipo de beneficio recibido por las empresas fue diferenciado. Aunque el principal problema del sector empresarial fue la falta de liquidez, la manera en que se abordó el problema en cada tipo de empresas, según su tamaño, fue distinta y derivó

en esquemas de apoyos específicos. El esquema de apoyos para las microempresas se enfocó en brindar liquidez de manera directa mediante transferencias de efectivo y préstamos con tasas de interés subsidiadas, mientras que el esquema de apoyos para las empresas más grandes se enfocó en apoyos fiscales, subsidios a la nómina y aplazamiento de los pagos de créditos o refinanciamiento de deudas (ver cuadro 3).

**Cuadro 3:** Distribución de unidades económicas que recibieron apoyo a causa de la contingencia originada por COVID-19, por tamaño de empresa y tipo de apoyo.

Ronda	Tamaño de empresa	Tipo de apoyo					
		Transferencia de efectivo	Aplazamiento de renta, hipoteca o pago de servicios públicos	Aplazamiento de pagos de créditos, suspensión de pagos de interés o refinanciamiento de deuda	Acceso a créditos nuevos	Préstamos con tasa de interés subsidiada	Apoyos fiscales y subsidios a la nómina*
Primera	Grandes	3.31%	11.76%	20.41%	3.41%	2.39%	52.67%
	PyMES	32.23%	8.14%	27.02%	8.23%	4.84%	24.98%
	Micros	57.29%	8.62%	10.18%	9.07%	9.09%	4.21%
Segunda	Grandes	8.66%	15.88%	24.40%	3.11%	4.06%	48.52%
	PyMES	32.50%	3.66%	12.95%	18.41%	15.74%	17.96%
	Micros	49.12%	0.00%	3.36%	10.16%	26.28%	8.56%
Tercera	Grandes	17.26%	32.04%	26.61%	12.13%	10.83%	40.94%
	PyMES	41.76%	2.33%	9.46%	2.41%	9.54%	24.06%
	Micros	36.99%	8.63%	4.82%	15.59%	23.78%	8.34%

Fuente: Elaboración con datos de la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) de INEGI.

Ahora bien, aunque las transferencias monetarias y el acceso a préstamos con tasas de interés subsidiadas es una política pública común para fomentar el empleo, hay poca evidencia empírica sobre su efecto en la supervivencia y el desempeño de los micronegocios en momentos de crisis.

No obstante, los resultados de las evaluaciones y estudios incluidos en la revisión: ¿Qué funciona y qué no en inclusión financiera? Guías prácticas de políticas públicas (CONEVAL, 2019), el acceso al crédito afecta positivamente los resultados de los negocios, en las ganancias y la expansión de actividades de autoempleo, sin embargo, no se identificó evidencia clara de que el otorgamiento de microcréditos genere mejoras sustanciales en el bienestar de los individuos y sus hogares. Lo anterior al analizar su efecto en una serie de variables relacionadas con el bienestar. En dicha revisión también se observó que el crédito no tuvo efectos sobre el empoderamiento de las mujeres, ni en la educación y salud de los miembros del hogar.

En cuanto a las diferencias de género, un estudio de Bernhardt y colaboradores (2017) mostró que si bien, algunas investigaciones han identificado efectos positivos del acceso al crédito con tasas subsidiadas en las ganancias de los hombres microempresarios y no en las mujeres microempresarias, esto se podría asociar a que las mujeres invierten su capital

en las empresas de sus parejas más que en las suyas. Las autoras encontraron que cuando las mujeres son las únicas personas en el hogar con una microempresa, los apoyos que reciben tienen un efecto positivo sobre el desempeño de su negocio en la misma magnitud que se observa en los hombres. El estudio se llevó a cabo con información de evaluaciones en las que el tratamiento se asignó de manera aleatoria en la India, Sri Lanka y Ghana.

## El Programa Microcréditos para el Bienestar

El PMB inició sus operaciones en 2019 con presencia a nivel nacional. De acuerdo con información proporcionada por la SEBIEN, en el periodo 2019 se otorgaron 351,000 tandas, durante 2020, 495,000 y en el año 2021 al mes de julio se habían entregado 236,480 tandas.

Las Reglas de Operación en 2019 establecían como objetivo principal del Programa fortalecer las capacidades productivas y de emprendimiento de las personas microempresarias que viven en condiciones de marginación, a través de apoyos mediante financiamiento, asesoría y capacitación.

En principio, el apoyo de financiamiento se dio bajo un esquema crediticio sin intereses de \$6,000.00 y tres subsecuentes de \$10,000.00, \$15,000.00 y \$20,000.00, respectivamente. Cada uno debería reembolsarse en máximo 10 mensualidades, a partir del periodo de gracia correspondiente a un mes. En cuanto al reembolso de los créditos, las personas beneficiarias podían hacerlo antes del plazo señalado, además de poder solicitar el apoyo subsecuente a partir del séptimo mes posterior al cobro del apoyo anterior.<sup>4</sup> Este tipo de apoyo constó de dos modalidades:

**Modalidad Consolidación:** dirigida a personas de entre 30 y 67 años que manifiesten contar con un micronegocio con más de seis meses de operación, cuya actividad no sea agropecuaria y sea residente de alguno de los 2,227 municipios y 2,401 localidades que se detallan en las ROP<sup>5</sup>, los cuales presentan media, alta y muy alta marginación, presencia de población indígena y/o afromexicana, y/o altos índices de violencia, de acuerdo con información del CONAPO, del INPI y del SNSP.

**Modalidad Mes 13 JCF:** dirigida a personas egresadas del programa Jóvenes Construyendo el Futuro (JCF) a cargo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), que manifiesten su interés por iniciar un micronegocio y que hayan finalizado el curso de capacitación para ello.

En 2020, la operación del PMB involucró a diversas instancias de la Secretaría de Economía (SE), la cual fue la dependencia responsable del programa mediante la Coordinación del Programa Prioritario de Microcréditos para el Bienestar (CPPMB), la Unidad de Análisis y Diseño Estratégico de Microcréditos (UADEM) y la Unidad de Prospectiva, Planeación y Evaluación (UPPE). Asimismo, intervino la Secretaría de Bienestar (SEBIEN) por medio de

---

<sup>4</sup> Las ROP 2020 señalaban que al final de la visita del personal de campo se debía hacer entrega a la persona elegible un número de orden de pago o cualquier otro instrumento financiero que se acordaba con la institución financiera, así como un instructivo en el que se le indicaba el lugar y el tiempo en el que podrían efectuar el cobro de su apoyo, así como los datos para realizar, en su caso, sus reembolsos, una vez aprobado por la Coordinación del Programa Prioritario Microcréditos para el Bienestar (CPPMB).

<sup>5</sup> En adelante se describe el Programa conforme a las Reglas de Operación 2020, sin embargo, en atención al "Acuerdo por el que se establecen acciones extraordinarias para atender la emergencia sanitaria generada por el virus SARS-CoV2", durante 2020 se realizaron dos modificaciones a las Reglas de Operación (15/04/2020 y 11/06/2020) con la finalidad de agilizar la entrega de apoyos y poder atender al mayor número posible de personas.

la Dirección General de Geoestadística y Padrones de Beneficiarios (DGGPB) y la Coordinación General de Programas para el Desarrollo (CGPD), así como las Personas Servidoras de la Nación (PSN). A su vez, las instancias encargadas de la operación del PMB se coordinaban con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) para realizar la transición de los beneficiarios del programa JCF a la modalidad Mes 13 JCF.

Ahora bien, respecto al componente de capacitación y con base en la información proporcionada por la SEBIEN, el desarrollo de las capacidades financieras y empresariales básicas de la población beneficiaria se impulsaron a través de las acciones de asesoría y capacitación, que fueron realizadas por diferentes instancias como la Secretaría de Bienestar, con el apoyo de las PSN en coordinación con el PMB.

El PMB diseñó estrategias de capacitación y asesoría con el objetivo de que las personas beneficiarias obtuvieran las herramientas, habilidades y conocimientos que les permitieran la mejora en la administración del dinero y la toma de decisiones enfocadas al crecimiento del negocio y al bienestar familiar. Para ello, el PMB ha realizado dos etapas: la de diseño y planeación y la etapa de implementación.

En la etapa de diseño y planeación anual se definen los temas y contenidos a desarrollar, se realiza el diseño de los materiales didácticos tanto en formato digital como impreso (Guía para la persona facilitadora y Guía para la población beneficiaria), se elaboran las cartas descriptivas de los cursos y el cronograma anual de trabajo y se presupuestan los recursos necesarios para la etapa de la implementación.

En la etapa de implementación se distribuye el material impreso, la guía del facilitador y la carta descriptiva, se informa y capacita a los Departamentos de Operación Territorial (DOT) del PMB sobre el procedimiento y temas a implementar, se capacita a las Personas Servidoras de la Nación quienes serán el personal operativo en campo, se capacita a las personas beneficiarias y finalmente se recaba información de las acciones realizadas.

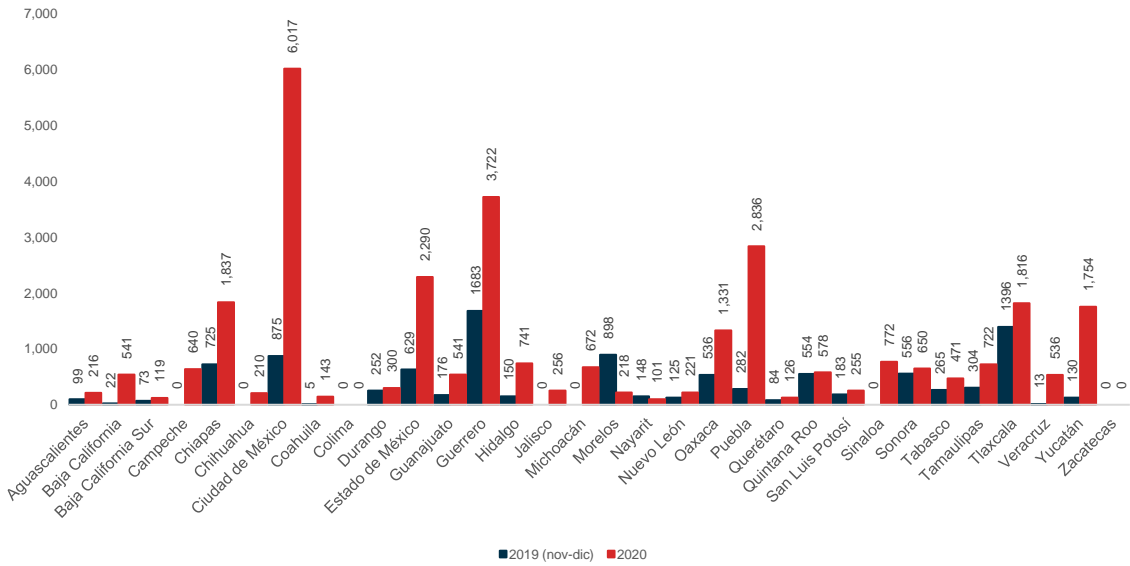
Una de las acciones en esta etapa es la supervisión y el seguimiento de las capacitaciones presenciales que se realizan a nivel nacional a través de los Departamentos de Operación Territorial (DOT) del PMB en las entidades federativas, quienes, a su vez, se coordinan con las Delegaciones Estatales de Bienestar para la implementación de la capacitación en campo con las PSN.

Por su parte, los DOT dan seguimiento a las acciones de asesoría y capacitación que realizan las PSN conforme a la planeación y con base en el padrón de personas beneficiarias del Programa. Asimismo, a través de los Enlaces Regionales ubicados en oficinas centrales, recibieron la información digital, que contiene el control de los reportes de listas de asistencia, la aplicación del cuestionario grupal y la recopilación de evidencias electrónicas presentados por los DOT.

Finalmente, en el caso de la capacitación virtual, existen cursos de educación financiera que están dirigidos a personas beneficiarias del programa y a la ciudadanía interesada en los temas ofertados, y otro conjunto de cursos para personas facilitadoras (PSN).

La evolución de los avances de las acciones de asesoría y capacitación está relacionada con la ampliación de la oferta de cursos. En 2019, el PMB, que había sido recientemente creado, dio pasos importantes en el desarrollo de temáticas y contenidos de la capacitación en colaboración con la Fundación Alemana Sparkassen y la Condusef. Durante noviembre y diciembre de 2019, el PMB inició la implementación de capacitaciones presenciales. Para el año 2020, el Programa llegó a más localidades de alta y media marginación. A finales de marzo del mismo año, se declaró la emergencia sanitaria ocasionada por el virus SARS-CoV-2 (COVID-19), situación que interrumpió el desarrollo de las capacitaciones presenciales. Sin embargo, el Programa logró capacitar a más de 30,000 personas beneficiarias en todo el país en ese año (ver gráfica 5).

**Gráfica 5:** Personas que recibieron capacitaciones del PMB de forma presencial por entidad federativa y año



Fuente: Elaboración del CONEVAL con información proporcionada por la Dirección General de Análisis y Operación del Programa de Microcréditos para el Bienestar de la Secretaría de Bienestar.

A pesar de la emergencia sanitaria, en 2020 a través de la oferta de capacitación en línea, se logró instruir a un número significativo de Personas Servidoras de la Nación y población beneficiaria en temas de “Educación Financiera”.

Cabe señalar que en la Modalidad “Mes 13 JCF” es requisito realizar el curso de Educación Financiera en la Plataforma de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS), para poder recibir una tanda. En 2020, el número de personas beneficiarias de esta modalidad superó los 100,000 jóvenes apoyados, la estadística se obtuvo con los datos que reporta la STPS de jóvenes que concluyeron los cursos y son propuestos para obtener una tanda de acuerdo con las ROP del Programa.

## **Análisis de los efectos del Programa Microcréditos para el Bienestar 2019-2020**

Para estimar los potenciales efectos del PMB, se llevó a cabo el diseño de un estudio que permitiera aproximar el impacto del programa para aquellos beneficiarios que fueron apoyados en 2019 y 2020. La medición del impacto de un programa es aquella que permite identificar, mediante el uso de metodologías rigurosas, los efectos que un programa puede tener sobre su población beneficiaria y conocer si dichos efectos son en realidad atribuibles a su intervención, para lo cual es necesario determinar qué habría pasado con los beneficiarios si el programa no hubiera existido, mediante un grupo de comparación de no beneficiarios con características similares.

En este sentido, para llevar a cabo la estimación del impacto del PMB se identificó un grupo de comparación de individuos dueños de micronegocios que no habían sido beneficiarios del programa hasta 2020, y se realizó una encuesta, tanto a beneficiarios como a no beneficiarios, en el último trimestre de 2020.

### **Metodología**

El PMB tiene como objetivos la generación de capacidades productivas y la creación de empleo y autoempleo, mediante el apoyo de financiamiento bajo un esquema crediticio sin intereses, así como capacitación a personas con micronegocios. Por ello, considerando los objetivos del programa, las características de los beneficiarios y tipos de emprendimientos apoyados de acuerdo a los registros del programa, el tiempo de madurez de la intervención, dado que los apoyos del PMB habían sido entregados en 2019 y 2020, así como el momento en que se pudo llevar a cabo la recolección de información (octubre-diciembre 2020), se determinó analizar los posibles efectos del Programa en el nivel de ganancias de los beneficiarios como una aproximación al desempeño de sus micronegocios.

Para llevar a cabo el estudio se elaboró un diseño metodológico que permitiera comparar resultados de un grupo de beneficiarios y no beneficiarios, a los cuales se les aplicó una encuesta a finales de 2020. El primer paso fue identificar, a partir del padrón de beneficiarios del PMB, aquellos registros que contaran con información suficiente sobre su ubicación para poder ser encuestados. A partir de esta primera selección, se identificaron municipios con al menos 90 beneficiarios que constituyeron el universo para la selección de una muestra del grupo tratamiento de la modalidad Consolidación para los años 2019 y 2020. La muestra de beneficiarios para el presente estudio está constituida por 60 municipios en 22 entidades federativas.

En cada uno de los 60 municipios se seleccionaron hasta 15 beneficiarios del PMB apoyados en 2020, hasta 15 beneficiarios del programa apoyados en 2019 y, de manera



adicional, se buscó incluir hasta 13 beneficiarios de la modalidad Mes 13 JCF para aplicarles la encuesta.<sup>6</sup>

Asimismo, con el propósito de contar con un grupo de comparación para llevar a cabo el análisis de resultados en las ganancias de los micronegocios, es decir, un grupo de no beneficiarios con características similares que pudieran ser comparables con los beneficiarios del programa, se identificaron, en primer lugar, territorios con características similares a los municipios incluidos en la encuesta; se seleccionaron municipios en los que el número de beneficiarios era cercano a cero, de acuerdo con los registros del PMB, y de estos, se buscaron aquellos con grado de marginación y densidad de población similares, así como cercanía geográfica a los municipios seleccionados para la muestra de beneficiarios.

De esta manera se seleccionaron 31 municipios con grado de marginación y densidad de población similar y mayor cercanía a los municipios en muestra de beneficiarios. Una vez seleccionados estos municipios, se buscaron en campo micronegocios cuyos tipos de emprendimiento fueran similares a los micronegocios de los beneficiarios encuestados; se recolectaron, en promedio, 30 encuestas de micronegocios, en cada municipio seleccionado, que no fueron beneficiados por el programa (ver figura 2).

**Figura 2:** Distribución de la muestra de beneficiarios del PMB y no beneficiarios



Fuente: Elaboración del CONEVAL con registros administrativos proporcionados por la Secretaría de Economía.

Dado lo anterior, la estrategia metodológica permitió contar con un grupo de beneficiarios del PMB y un grupo de no beneficiarios para aproximar el efecto del programa mediante la

<sup>6</sup>Para mayor detalle de la selección de la muestra consultar Estudio Exploratorio de resultados del Programa Microcréditos para el Bienestar 2019-2020, Primer Informe, disponible en [https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documents/Informes/Exploratorio\\_PMB\\_1erInforme.pdf](https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documents/Informes/Exploratorio_PMB_1erInforme.pdf)

comparación de los resultados en las ganancias de los micronegocios reportados en la encuesta realizada a finales de 2020.<sup>7</sup>

El posible impacto del PMB en las ganancias de los micronegocios fue calculado mediante regresiones multivariadas que incluyeron un grupo de covariables con las que se controlaron las diferencias en las características observables entre grupos, beneficiarios y no beneficiarios, derivadas de la recolección de información. Lo anterior permitió controlar por variables observables durante la selección de las muestras de beneficiarios y no beneficiarios con información disponible, previo a la realización de la encuesta, y en el análisis, una vez que se contó con datos sobre las características de los individuos y sus micronegocios. Las regresiones fueron estimadas a nivel micronegocio con covariables al mismo nivel.

Las variables de control incluidas en los modelos representan atributos de los propietarios y sus micronegocios que presentaron diferencias significativas<sup>8</sup> entre los grupos de beneficiarios y no beneficiarios, o bien características que se espera que influyan en los niveles de ganancia, como características de la persona propietaria del micronegocio (sexo, escolaridad, edad, estado civil, jefatura del hogar, si tiene otros ingresos), las características del micronegocio (número de colaboradores, giro, si renta establecimiento, paga impuestos, paga publicidad) y algunas prácticas relacionadas con la gestión, como el uso al que se destinó el apoyo monetario del PMB, el uso que se le da a las ganancias, y si se registran y mezclan gastos e ingresos del negocio y del hogar<sup>9</sup>.

La especificación del modelo general utilizado en la regresión multivariada es la siguiente:

$$Y_i = \delta_1(PMB_i) + \beta X_i + \mu_i \dots \dots Ecuación (1)$$

Donde  $Y_i$  corresponde a la ganancia promedio mensual declarada por el informante del micronegocio  $i$  en la Encuesta a Beneficiarios y No Beneficiarios del PMB 2020,  $\delta_1$  es la interacción entre el estimador del efecto promedio del programa y  $PMB_i$  es una variable dicotómica que toma valor de uno cuando los micronegocios  $i$  son beneficiarios y cero si no forman parte del programa. Asimismo, el parámetro  $\beta$  es un coeficiente que muestra el efecto promedio del conjunto de covariables  $X_i$ , las cuales corresponden a las características observables de los propietarios y sus micronegocios. Finalmente  $\mu_i$  es el término de error estadístico.

Cabe recordar que el PMB es un programa compuesto por dos componentes. El primero consiste en una serie de préstamos sin intereses de montos cada vez mayores, de 6,000 hasta 20,000 pesos, mientras que el segundo componente consiste en el acceso a capacitaciones y asesorías para el desarrollo de capacidades financieras y empresariales

---

<sup>7</sup> Cabe señalar que en campo se dificultó la identificación de un grupo de control similar a los beneficiarios de la Modalidad Mes 13 JCF, por lo que no se consideró esta modalidad dentro del grupo de control; aunado a lo anterior, dicha modalidad, en ese momento, representaba menos del 15% de la población del padrón de beneficiarios.

<sup>8</sup> En el apartado de resultados se presenta el análisis realizado a dichas variables y las pruebas que dan cuenta de las diferencias estadísticamente significativas se presentan en el Anexo.

<sup>9</sup> Las variables de control utilizadas se presentan en los cuadros 5 y 6.

básicas. Por lo anterior, con el objeto de capturar posibles efectos de la capacitación, se estima una segunda especificación que trata de capturar este componente:

$$Y_i = \gamma_1(PMB_i) + \gamma_2(PMB_i * CCP_i) + \Gamma_1(PMB_i * U_i) + \beta X_i + \mu_i \dots \dots Ecuación(2)$$

Donde  $CCP_i$  toma valor de uno si el individuo  $i$  declara haber tomado capacitación o curso del PMB. Asimismo,  $U_i$  es un vector de variables dicotómicas que indican los distintos fines para los cuales se declara haber ocupado el recurso recibido<sup>10</sup> y  $\Gamma_1$ , un vector de efectos medios asociados a cada uno de esos posibles usos que fueron incluidos en la encuesta del PMB. La especificación de la ecuación 2 permite a través de  $\gamma_2$ , medir el efecto medio en los micronegocios que recibieron solo el apoyo monetario, mientras que  $\gamma_1$  denota el efecto en los micronegocios que recibieron el apoyo y el curso de capacitación.

Ahora bien, la encuesta del PMB incluyó beneficiarios de los dos años que el programa llevaba operando al momento de su levantamiento. Debido a la diferencia de año en que los beneficiarios recibieron el recurso monetario, el efecto del programa a la fecha en que se pregunta por el nivel de ganancias podría diferir debido al componente temporal implícito. Cabe aclarar que ninguna persona beneficiaria recibió por dos años consecutivos el programa, es decir, los beneficiarios encuestados recibieron el apoyo en 2019 o en 2020.

En este sentido, para controlar las posibles implicaciones del componente tiempo sobre el efecto bruto del programa, se optó por realizar la especificación del modelo de la ecuación 2 para cada subgrupo.

Asimismo, con el propósito de identificar la robustez del análisis, se estimaron las diferencias entre grupos mediante un pareamiento por puntaje de propensión (PSM por sus siglas en inglés). Si bien el grupo de no beneficiarios fue elegido con base en la similitud en términos de cercanía geográfica, marginación y densidad de población que tenía con los municipios de beneficiarios seleccionados, no se contaba con información a nivel micronegocio que permitiera conocer si había otras diferencias no contempladas que pudieran sesgar el estudio.

En este sentido, se estimó la probabilidad de que una persona microempresaria se inscribiera al PMB. Esto deriva en un puntaje de propensión a participar que es un número real entre 0 y 1 y resume la influencia de las características observables de las personas microempresarias en la probabilidad de recibir el programa.

De manera general, se estima el puntaje de propensión de recibir el apoyo para todas las observaciones (beneficiarios y no beneficiarios), y seorean aquellas unidades del grupo de no beneficiarios que tienen los puntajes de propensión más parecidos al de los beneficiarios, en un área de soporte común. En consecuencia, se limita la muestra a observaciones para las que aparece un rango común en la distribución del puntaje de propensión. La diferencia promedio en los resultados entre las unidades de tratamiento y

---

<sup>10</sup> Se consideran las siguientes opciones: Adquisición de mercancías: Compra de insumos, Adquisición de equipo, Remodelación, Pago de servicios, Pago de deudas y Uso personal.

sus unidades de control correspondientes genera la estimación de impacto del programa (Gertler *et al.*, 2017).

En este proceso es importante parear aquellas características que se considera afectan o determinan la recepción del programa, por lo que entre más se comprendan los criterios utilizados para la selección de los participantes se podrá construir un grupo de comparación que permita estimar resultados robustos. Por ello, dentro del PSM se tomó en cuenta que la modalidad Consolidación tiene cobertura nacional, aunque prioriza los municipios y localidades que presentan media, alta y muy alta marginación, o presencia de población indígena o afroamericana, o altos índices de violencia. En función de lo anterior, se incluyó en el muestreo el grado de marginación de los municipios y en el PSM una variable de regionalización<sup>11</sup>.

Asimismo, en las ROP se menciona que “el programa incorporará la perspectiva de género con el propósito de contribuir al acceso de las mujeres a los beneficios del Programa en igualdad de condiciones”, por lo que resultó relevante incluir la variable sexo en el cálculo de la propensión a recibir el programa. Finalmente, se incluyeron otras variables de contexto y sociodemográficas de los individuos que pudieran influir en la probabilidad de participar en el PMB.<sup>12</sup>

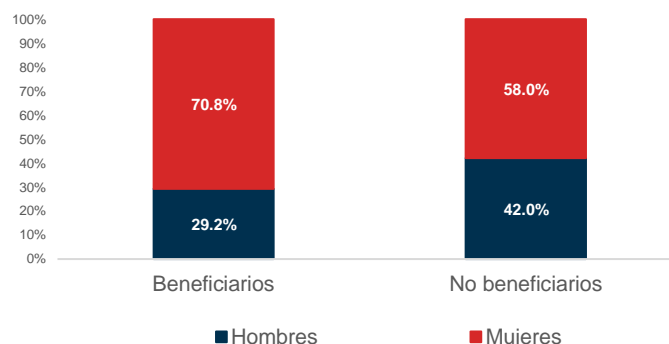
De manera general, los resultados del análisis descriptivo entre grupos sugieren que, con respecto a las características de los propietarios de los micronegocios, no existen grandes diferencias estadísticas en las variables analizadas (ver anexo 1). No obstante, se identificó una diferencia importante en el sexo del propietario de los negocios; si bien en ambos grupos existe una mayor proporción de mujeres propietarias de micronegocios que hombres, la proporción de mujeres es significativamente mayor en el grupo de personas beneficiarias comparado con el grupo de no beneficiarias (ver gráfica 6). Lo anterior puede deberse a que el PMB se ha enfocado en mayor medida en apoyar a mujeres. Como se menciona en las Reglas de Operación 2021, el programa se rige bajo la perspectiva de género, la cual busca contribuir a la igualdad a través de privilegiar la inclusión de acciones afirmativas y estrategias que potencien la valorización de las mujeres en la comunidad, disminuyan los estereotipos que ocasionan discriminación y violencia, e implementen medidas que aceleren la participación de las mujeres en la inclusión productiva (DOF, 2021).

---

<sup>11</sup> Se utilizó la regionalización del Banco de México que divide al país en región Norte, Centro norte, Centro y Sur.

<sup>12</sup> Las variables utilizadas para calcular el PSM fueron: sexo, edad, edad al cuadrado, escolaridad, jefatura del hogar, dependientes económicos, si cuenta con otro ingreso además del micronegocio, el giro del micronegocio, el origen de los recursos para iniciar el micronegocio, el estatus de la propiedad donde está el micronegocio, si se mezclan los ingresos y gastos del hogar con los del micronegocio, si se registran los ingresos y gastos del micronegocio, el número de trabajadores, la región en la que vive la persona microempresaria, y el partido político que gobierna el municipio donde vive la persona microempresaria.

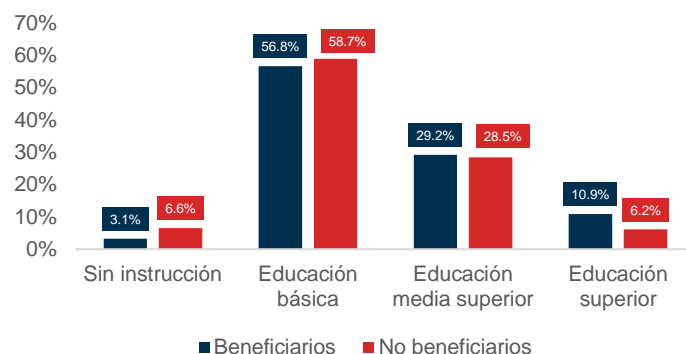
**Gráfica 6:** Distribución de propietarios por grupos de beneficiarios y no beneficiarios de acuerdo con el sexo



Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

Otra característica importante de los propietarios que presenta diferencias estadísticamente significativas es el nivel de escolaridad. Sin embargo, dichas diferencias no tienen una magnitud tan marcada como la observada en el sexo. Los micronegocios que no fueron beneficiados reportaron una proporción mayor de propietarios sin instrucción escolar, mientras que entre los beneficiarios se observó una mayor proporción de personas con educación superior, (ver gráfica 7).

**Gráfica 7:** Distribución relativa del nivel de escolaridad de los propietarios por grupos de beneficiarios y no beneficiarios del PMB

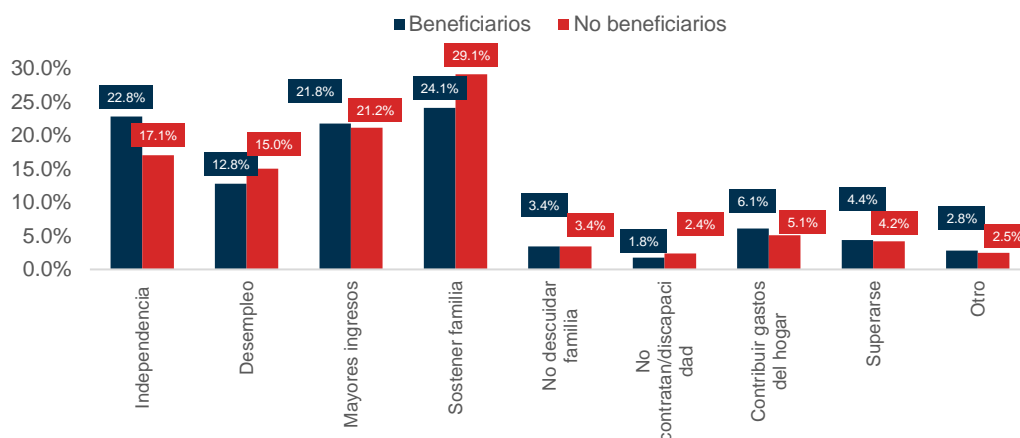


Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

Asimismo, respecto a la fuente de ingreso de los propietarios de los micronegocios, la proporción de propietarios que reportó el negocio como principal fuente de ingreso fue mayor para el grupo de beneficiarios en 10.3 puntos porcentuales (pp). Otro aspecto que es importante tomar en cuenta, es la motivación para iniciar el negocio, toda vez que su funcionamiento, desarrollo y crecimiento pudiera estar influenciado por los incentivos al momento de emprender un micronegocio. De acuerdo con lo reportado en la encuesta, existen algunas diferencias entre beneficiarios y no beneficiarios en la principal motivación para iniciar un micronegocio, específicamente en las categorías correspondientes a la búsqueda de independencia y para sostener a su familia, las cuales presentan diferencias

de 5.7 pp y 5 pp respectivamente<sup>13</sup> (ver gráfica 8). De igual manera existe una diferencia en la proporción de propietarios capacitados, la cual resulta significativa y de 5 pp más para los beneficiarios del programa.

**Gráfica 8:** Distribución relativa del principal motivo para iniciar el micronegocio según grupo de beneficiarios y no beneficiarios



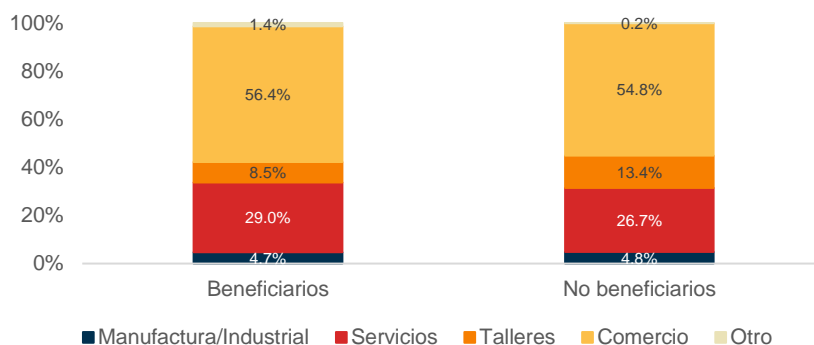
Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

En relación con la operatividad de los micronegocios, en la mayoría de las variables no se identificaron diferencias significativas entre los que recibieron el apoyo y los que no, sin embargo, la proporción de talleres fue 5 pp mayor en los micronegocios beneficiarios. En contraste, la proporción de quienes reportaron tener cuentas bancarias o que registran sus operaciones es mayor para los no beneficiarios en 3.6 pp y 4.1 pp, respectivamente.

Asimismo, se identificaron diferencias en el porcentaje de micronegocios que solicitaron préstamos para su operación, así como en la proporción por tipo de prestamista, aunque esta diferencia proviene principalmente de haber incluido entre las opciones de respuesta del cuestionario, el PMB, lo que elevó las proporciones para el grupo de beneficiarios. Eliminando esa categoría y ajustando los porcentajes, las diferencias significativas desaparecen, aunque es necesario mantener el supuesto de que la distribución de las respuestas de los beneficiarios que habían declarado al PMB como préstamo es la misma que la de aquellos que no lo declararon (ver gráfica 9).

<sup>13</sup> Se compara beneficiarios contra no beneficiarios

**Gráfica 9:** Distribución relativa del giro de los micronegocios según grupo de beneficiarios y no beneficiarios



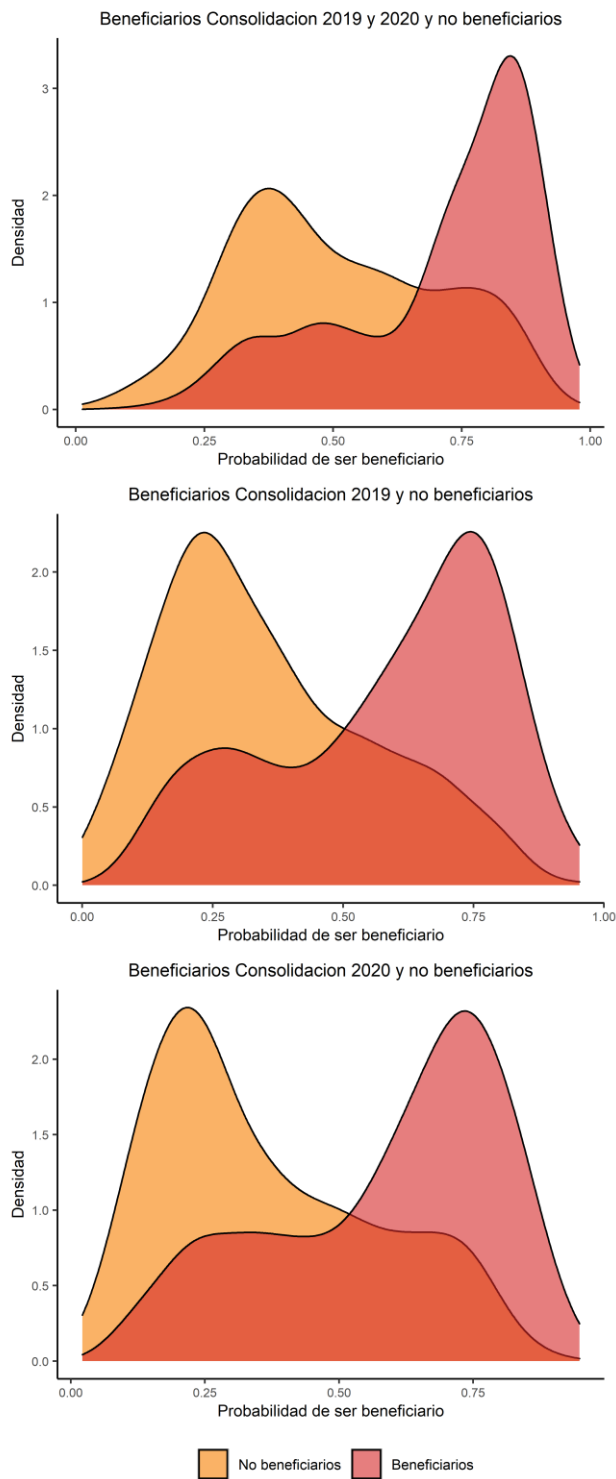
Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

Estos resultados sugieren que, a pesar de las diferencias mencionadas, se cuenta con grupos de análisis con características observables similares, la magnitud de las diferencias presentadas no supera el 6%, a excepción de la categoría del sexo del propietario, cuya diferencia es más marcada, del 12.8%.

Si bien se ha dado cuenta sobre las diferencias entre beneficiarios y no beneficiarios también es importante identificar las posibles divergencias entre los dos subgrupos, consolidación 2019 y 2020, toda vez que el efecto tiempo de tratamiento podría influir en los resultados promedio de la intervención. Por ello se realizó un análisis similar para los subgrupos en el cual destacan las diferencias estadísticamente significativas en la edad promedio de los micronegocios de 2.2 años, en las proporciones de propietarios con educación básica de 5.9 pp y de 3.4 pp comparando beneficiarios en 2020 respecto a los de 2019. Asimismo, se identificaron diferencias en el estado conyugal (soltero) del propietario y en la proporción de aquellos que reportaron poseer la jefatura del hogar, aunque la diferencia de esta última característica no permanece cuando se compara cada subgrupo con el grupo de no beneficiarios.

Adicionalmente, con el objetivo de robustecer el análisis y controlar las diferencias descritas en esta sección, se estimó el PSM utilizando una regresión logística. En este sentido, en la gráfica 10 se presenta la distribución del puntaje de propensión de los beneficiarios y no beneficiarios después de realizarse el pareamiento omitiendo las observaciones que no forman parte del soporte común.

**Gráfica 10:** Distribución del puntaje de propensión



Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020



De manera general, en la gráfica 10 se observa una cantidad considerable de individuos beneficiarios con puntajes altos o muy altos, lo cual es un reflejo de que se cuenta con un área de soporte común suficiente para parear beneficiarios y no beneficiarios y compararlos. Es importante mencionar que, aunque se observan modas opuestas en la distribución de los puntajes para cada grupo, el algoritmo utilizado en la estimación de diferencias del PSM, permitió comparar a un beneficiario con hasta cinco no beneficiarios y viceversa.

## Resultados

A partir de los resultados de la estimación de los modelos, de acuerdo con las especificaciones 1 y 2 (ver cuadro 4) del apartado Metodología, se identificó que el componente monetario del PMB se asocia con mayores ganancias mensuales de los micronegocios. En cuanto al componente de capacitación, este no representa una diferencia significativa, sin embargo, toda vez que en la muestra recabada solo un pequeño porcentaje de los beneficiarios del PMB tuvo acceso efectivo al componente de capacitación (solo el 8.2%) debido al contexto de la pandemia de SARS-COV-2, este resultado era esperable.

**Cuadro 4.** Resultados de los modelos de regresión para las especificaciones 1 y 2<sup>14</sup>

Variables	Especificación 1	Especificación 2
<b>Intercepto</b>	318.10 (727.59)	323.86 (727.31)
<b>Componente monetario del PMB</b>	197.92* (107.55)	382.46* (196.69)
<b>Componente monetario y de capacitación</b>	NA	175.816 (230.52)
<b>Uso del apoyo Recibido</b>		
<b>Adquisición de mercancías</b>	NA	-214.30 (161.34)
<b>Compra de insumos</b>	NA	-52.20 (146.83)

<sup>14</sup> De acuerdo con Barnett & Lewis (1994) los valores atípicos son aquellas observaciones que parecen ser inconsistentes con el resto del conjunto de datos. El problema de estas observaciones es que pueden causar dificultades al momento de representar a la población, afectando negativamente las estimaciones o pruebas de los parámetros de algún modelo. En nuestro caso particular un conjunto de negocios que reporten una tasa de ganancia muy por encima de la tasa promedio, es muy probable que contamine los resultados del modelo analizado, debido a la influencia que tienen sobre la tasa de ganancia de promedio. Tal como menciona Hawkins (1980), los valores atípicos podrían surgir mediante un mecanismo diferente al del resto de los datos, por lo cual autores coinciden en que deben ser excluidos del análisis general y analizados de manera específica. Para identificar estos valores, en el presente estudio se utilizaron, principalmente, dos pruebas, el de Grubbs's y el de Mark van der Loo's con el método de detección de valores atípicos, a partir de las cuales se optó por tomar como punto de corte 12,000 pesos, con esto mejoró la distribución de los datos, lo que se vio reflejado en errores estándar más bajos, e involucró solo el 3.71% de la muestra.

Variables	Especificación 1	Especificación 2
Adquisición de equipo (específico)	NA	97.06
		(344.21)
Adquisición de equipo (combinado)	NA	-583.96*** (199.19)
Remodelación (específico)	NA	563.06
		(491.09)
Remodelación (combinado)	NA	84.83 (307.90)
Pago de servicios	NA	293.62
		(252.80)
Pago de deudas	NA	-649.50 (610.05)
Uso Personal	NA	55.13
		(-240.62)
Sexo <sup>b</sup> (mujer)	-365.34	-437.11
	(565.97)	(566.02)
<b>Escolaridad</b>		
Escolaridad básica <sup>c</sup>	681.70**	697.70**
	(290.37)	(-290.39)
Escolaridad media superior <sup>c</sup>	815.17***	830.21***
	(306.19)	(306.04)
Escolaridad superior <sup>c</sup>	1,000.79***	1,039.06***
	(340.98)	(340.74)
Edad	112.71***	113.80***
	(24.73)	(24.75)
Edad <sup>2</sup>	-1.14***	-1.15***
	(0.26)	(0.26)
Pareja <sup>d</sup>	413.33*	417.63*
	(245.98)	(246.08)
Jefatura del hogar	-555.009*	-480.65
	(332.71)	(334.31)
Otros ingresos	-195.99	-593.92***
	(127.93)	(221.79)
Edad del negocio	0.06	0.02
	(0.51)	(0.51)

<b>Variables</b>	<b>Especificación 1</b>	<b>Especificación 2</b>
<b>Numero de colaboradores</b>	557.32*** (96.09)	566.79*** (96.58)
<b>Establecimiento rentado</b>	363.86*** (125.31)	360.64*** (125.42)
<b>Pago de impuestos</b>	540.54*** (146.18)	543.25*** (146.54)
<b>Pago de publicidad</b>	305.42** (145.53)	303.31** (145.51)
<b>Uso de ganancias<sup>o</sup> (reinvierte en el negocio)</b>	-324.78** (154.35)	-338.52** (154.90)
<b>Uso de ganancias<sup>o</sup> (uso en gastos del hogar)</b>	-438.72** (180.58)	-441.54** (181.16)
<b>Uso de ganancias<sup>o</sup> (presenta perdidas)</b>	-1771.80*** (628.24)	-1901.81*** (631.01)
<b>Uso de ganancias<sup>o</sup> (no sabe)</b>	-734.69 (1,232.69)	-861.19 (1,234.03)
<b>Giro del Negocio</b>		
<b>Giro de Servicios<sup>f</sup></b>	322.30 (388.26)	278.62 (388.47)
<b>Giro de Talleres<sup>f</sup></b>	753.45* (400.09)	669.26* (400.53)
<b>Giro de Comercio<sup>f</sup></b>	154.84 (382.29)	128.75 (382.85)
<b>Otros Giros<sup>f</sup></b>	-140.83 (879.54)	-162.26 (889.95)
<b>Mezclar gastos e ingresos</b>	-510.80*** (124.56)	-513.42*** (124.78)
<b>Registrar gastos e ingresos</b>	244.75** (106.24)	261.14** (106.88)
<b>Posee cuenta bancaria</b>	795.57*** (144.34)	771.03*** (144.44)
<b>Mujer-Jefatura de Hogar<sup>g</sup></b>	639.93* (354.66)	585.55* (355.66)
<b>Mujer-Pareja<sup>h</sup></b>	-554.49** (281.24)	-548.53* (281.73)

Variables	Especificación 1	Especificación 2
Mujer-Tiene otros Ingresos <sup>i</sup>	Omitida	599.11** (270.13)
<b>Sexo- Giros</b>		
Mujer-Servicios <sup>j</sup>	-680.13 (525.75)	-676.32 (525.08)
Mujer-Talleres <sup>j</sup>	-1629.58*** (603.70)	-1571.98*** (603.15)
Mujer-Comercio <sup>j</sup>	-676.62 (-512.10)	-682.96 (-511.54)
Mujer-Otros giros <sup>j</sup>	298.51 (1,334.05)	175.19 (1,339.48)
<b>Región</b>		
Región Centro Norte <sup>k</sup>	225.55 (172.22)	280.25 (174.74)
Región Norte <sup>k</sup>	1,849.87*** (355.07)	1,786.99*** (358.35)
Región Sur <sup>k</sup>	-202.47* (118.34)	-203.60* (118.99)
<b>Observaciones</b>	1,794	1,794
<b>R<sup>2</sup></b>	0.204	0.214

Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

Errores estándar en paréntesis

<sup>a</sup> \* p < 0.10, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01

<sup>b</sup> El valor se compara contra hombre.

<sup>c</sup> El valor se compara contra sin instrucción.

<sup>d</sup> Variable dicotómica que indica si la persona vive en pareja (se encuentra casada o en una unión libre).

<sup>e</sup> El valor se compara contra el ahorro de las ganancias.

<sup>f</sup> El valor se compara contra el giro manufactura/industria.

<sup>g</sup> El valor se compara contra hombres (jefes y no jefes de hogar) y mujeres no jefas de hogar.

<sup>h</sup> El valor se compara contra hombres (con y sin pareja) y mujeres sin pareja.

<sup>i</sup> El valor se compara contra hombres (con y sin otros ingresos) y mujeres sin otros ingresos.

<sup>j</sup> El valor se compara contra hombres en todos los giros y mujeres en el giro manufactura/industria.

<sup>k</sup> El valor se compara contra la región centro.

Por otro lado, al analizar los resultados de acuerdo con algunas características específicas de los individuos, se asocian mayores ganancias con que el propietario del micronegocio reporte un mayor nivel de escolaridad, sobre todo si habían cursado el nivel superior, o si reportaban una mayor edad, no obstante, en esta última variable se observa un punto de inflexión en el que la edad comienza a ser una característica que afecta negativamente la generación de ganancias.

De igual forma, se identificó que si la persona vive en pareja<sup>15</sup>, ello se asocia con un nivel de ganancia más alto, pero si ostenta la jefatura del hogar donde vive<sup>16</sup> o se tienen otras fuentes de ingreso (donde se declara que esta otra fuente de ingreso es principalmente el realizar un trabajo o atender otro negocio), se observa lo contrario. Lo anterior es muy probable que se explique por la disponibilidad de tiempo para gestionar el negocio. La vida en pareja puede resultar en una división de tareas del hogar y negocio, lo que conlleva una menor carga de actividades y mayor posibilidad de disponer tiempo para la gestión del negocio. La jefatura del hogar puede conllevar la dinámica opuesta, al implicar mayor nivel de responsabilidad o en la realización de actividades para generar otros ingresos, ambas situaciones que disminuyen la disponibilidad de tiempo de la persona.

Otras covariables relacionadas con el tamaño y la formalización de los micronegocios se asocian con mayores ganancias, por ejemplo, mayor número de personas que trabajan en el micronegocio, o si el micronegocio renta un establecimiento, paga impuestos y publicidad.

En cuanto a las prácticas administrativas y organizacionales, los modelos estadísticos muestran que las buenas prácticas, como llevar registros por escrito de los ingresos y gastos del micronegocio, se relacionan de manera positiva con las ganancias. En el mismo sentido, las malas prácticas como mezclar gastos e ingresos del hogar con los del micronegocio se asocian con menores beneficios obtenidos. Toda vez que el objetivo de las capacitaciones ofrecidas por el PMB es mejorar las prácticas administrativas y organizacionales de las personas microempresarias, la asociación significativa entre ganancias y buenas prácticas resalta de manera indirecta la importancia de las capacitaciones.

Respecto al sexo, los micronegocios presentaron menores ganancias cuando la propietaria declaró ser mujer. Los estudios que analizan esta relación<sup>17</sup> señalan que dicha brecha se encuentra vinculada a la elección del giro de negocio que hacen hombres y mujeres, ubicándose las mujeres sobre todo en áreas de comercio de baja rentabilidad. En este sentido, la gráfica 16 muestra que esta hipótesis puede explicar parcialmente el resultado, toda vez que los hombres beneficiarios y no beneficiarios reportaron que casi el 60% de sus micronegocios correspondían a manufactura o industria, servicios y talleres, mientras que en las mujeres dicho porcentaje fue de 34.7%, y el resto se concentró en comercios.

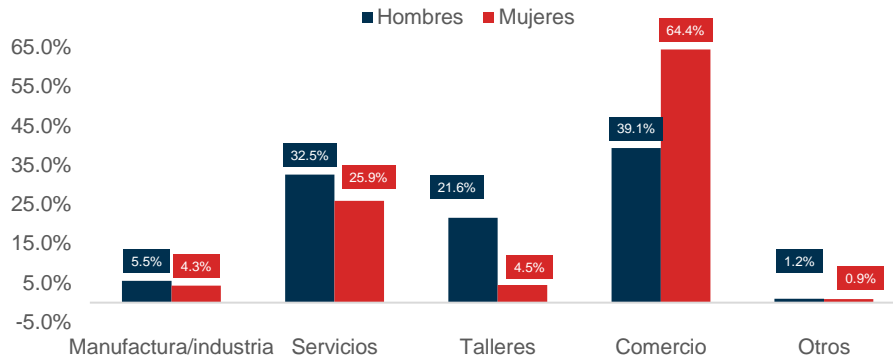
---

<sup>15</sup> Esta categoría se integró a partir de responder a las opciones “casado” o “en unión libre”

<sup>16</sup> La jefatura de hogar está asociada con menos ganancias de manera estadísticamente significativa solo para 2020, sin embargo, en 2019 la tendencia es la misma.

<sup>17</sup> A nivel internacional se encuentran los estudios de Loscocco, Robinson, Hall y Allen (1991), Heilbrunn (2004), entre otros que respaldan dicha hipótesis. No obstante, el estudio del emprendimiento femenino en México, no se encuentra desarrollado de manera profunda como en otros países, destacando el estudio de Escamilla y Caldera (2013), que se enfoca principalmente, al igual que muchos otros estudios analizados en Paredes, Castillo y Saavedra (2019), en los factores que impulsan a las mujeres emprender un negocio. Sin embargo, estudios sobre el desempeño de pequeños negocios emprendidos por mujeres es bastante escaso, destacando el trabajo Elizundia (2015) sobre negocios iniciados en la Ciudad de México. En un estudio de Cuevas, Contreras y González (2005) realizado a partir de la Encuesta Nacional de Microempresas encuentran que las microempresas ganan en promedio 60% menos que las microempresas de los hombres, aunque no se analiza las causas de dicha brecha.

**Gráfica 11:** Distribución relativa del giro de los micronegocios según sexo



Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

Asimismo, se identificó, a través de interacciones en el modelo, que adicionalmente a la brecha de género en los niveles promedio de ganancia, existen efectos diferenciados vinculados a su posición en el hogar y al contexto sociofamiliar. Esto es, las mujeres que viven en pareja presentan una menor tasa de ganancia promedio que los hombres con micronegocios, lo cual podría estar asociado con la falta de disponibilidad de tiempo<sup>18</sup> y la carga de trabajo doméstico<sup>19</sup>. En segundo lugar, cuando la mujer se asume como jefa del hogar, se asocia con mayores ganancias, lo cual podría ser un factor importante de empoderamiento que se refleja en la capacidad de toma de decisiones dentro del hogar y sobre el trabajo extradoméstico<sup>20</sup>.

Finalmente, si bien la percepción de otros ingresos influyó negativamente, para el caso específico de las mujeres esta asociación fue contraria, lo cual posiblemente podría asociarse a que, en comparación con los hombres, existe mayor tendencia<sup>21</sup> a recibir

<sup>18</sup> En el estudio de INMUJERES (2010) titulado “Desarrollo económico con perspectiva de género” señala que las mujeres presentan dificultades para realizar actividades de índole económica, debido a que en varios contextos sociales aún se mantienen vigente la asignación de tareas de tareas domésticas y cuidado de personas a la mujer. Por su parte en el documento “La puerta de la formalidad: una oportunidad para el emprendimiento femenino” del IMCO (2021) se identifica que, a diferencia de los hombres, para las mujeres la falta de disponibilidad de tiempo es un factor relevante en el fracaso de emprendimientos.

<sup>19</sup> Paredes, Castillo y Saavedra (2019) identificaron que las propietarias de negocios en México se caracterizan en su mayoría por encontrarse en edad madura, casadas y con hijos o dependientes económicos; y que estos mismos factores podrían, en un momento determinado, estar obstaculizando el crecimiento de las empresas, por los riesgos implícitos que esto conlleva en la carga de trabajo y de cuidados en las mujeres, así como en la estabilidad de sus hogares.

<sup>20</sup> El análisis sobre las implicaciones que tiene para las mujeres el ostentar la jefatura del hogar y la dinámica familiar resultante puede consultarse en De Oliveira y García (2005). No se encontraron estudios para México sobre las implicaciones que tiene la jefatura de hogar en la gestión de negocios propios y la toma de decisiones en estos. Por otra parte, tampoco hay claridad en los cambios en la dinámica de violencia dentro de hogares donde la jefatura la lleva la mujer, ni cómo afecta la toma de decisiones económicas de las mujeres dentro de los hogares.

<sup>21</sup> De acuerdo con las respuestas dadas en la pregunta PI\_7, se observa que para las mujeres el origen de esos ingresos fue en un 66.66% de los casos proveniente de transferencia monetarias. Para el caso de las mujeres beneficiarias este porcentaje disminuye a 46.3%, aunque sigue siendo mucho considerablemente más alto que el porcentaje de los hombres. Solo el 12.82% de los hombres beneficiarios recibe ingresos mediante transferencias, mientras que para hombres no beneficiarios los datos no permiten aproximar un porcentaje. El principal origen de los otros ingresos en hombres proviene de un trabajo (66.67) o de otras actividades económicas (20.51%).

transferencias monetarias de diferentes tipos<sup>22</sup>, mientras que los otros ingresos para los hombres pudieran asociarse a un empleo u otras actividades económicas que demanden más tiempo e impidan destinar tiempo al negocio.

Por otra parte, se estiman los resultados separando a los beneficiarios según el año en que recibieron el apoyo. El anexo 2 muestra los resultados de esta estimación. En este caso, se identifican resultados en ganancias solo para el grupo de beneficiarios 2020, no así para el grupo que recibió el apoyo en 2019. Lo anterior podría indicar un posible efecto decreciente del programa a lo largo del tiempo. Aunque también se podría considerar que las circunstancias en las que se otorgó el crédito fueron completamente distintas para ambos grupos; el apoyo de 2020 se dio en un contexto de pandemia, donde existía una mayor necesidad de recursos para continuar operando; en consecuencia, el potencial del programa para tener efectos podría ser mayor en un periodo de crisis, como el periodo más álgido de la pandemia de COVID-19.

Al analizar la asociación de los resultados con el uso del beneficio otorgado por el PMB, se observó que la utilización del crédito exclusivamente para equipamiento se encuentra asociado a una ganancia positiva en 2020<sup>23</sup>.

Finalmente, el pareamiento por puntaje de propensión se llevó a cabo con la técnica de vecino más cercano<sup>24</sup>. Para verificar la robustez de la estimación se emplearon los métodos de regresión lineal local, distribuciones Kernel<sup>25</sup> y Radius Caliper<sup>26</sup>.

A partir del PSM se obtuvieron resultados en el mismo sentido a los identificados en las regresiones multivariadas. Para los beneficiarios del PMB en 2019 y 2020 se observan efectos positivos del programa, de al menos 11%, sobre las ganancias en todos los métodos del PSM, excepto en la técnica de Radius Caliper (ver cuadro 5), en la cual solo se detecta una diferencia significativa para los beneficiarios 2020, lo cual sigue siendo consistente con lo encontrado en las regresiones multivariadas.

---

<sup>22</sup> Las transferencias monetarias provienen principalmente de su conyugue, aunque también pueden provenir, en menor medida, de pensiones, gobierno, familia o hijos.

<sup>23</sup> El efecto de modo de uso es significativo al 0.1, pero no al 0.05.

<sup>24</sup> En el método de vecino más cercano el software encuentra una observación control que tenga el puntaje de propensión más cercano a cada una de las observaciones tratadas. El software limita la muestra a las observaciones en los beneficiarios y no beneficiarios que puedan encontrar alguna pareja en el otro grupo (Paul Gertler, et al., 2017).

<sup>25</sup> Ambos son métodos no paramétricos que permiten asignar diferentes pesos a las observaciones en el grupo control. Estos métodos comparan cada observación tratada con un promedio ponderado de las observaciones no tratadas, dando mayor peso a aquellas más cercanas a las personas tratadas (Carolyn Heinrich, et al., 2010).

<sup>26</sup> Para evitar el riesgo de pocas coincidencias, este método especifica un "caliper" o distancia máxima del puntaje de propensión en que se puede realizar un pareamiento. La idea principal de este método es que no se utiliza únicamente el vecino más cercano sino todas las observaciones que caen dentro del rango o intervalo predeterminado con la distancia máxima. En otras palabras, utiliza tantos casos de comparación como estén disponibles, sin llegar a utilizar las malas coincidencias (Carolyn Heinrich, et al., 2010).

**Cuadro 5:** Resultados del PMB mediante emparejamiento por puntaje de propensión

Variable / Año en el que recibió el crédito	Número de observaciones	Ganancia PMB	Ganancia No PMB	Efecto tratamiento en tratados	Error estándar	P-valor
<b>Panel A. Vecino más cercano (5)</b>						
<b>Ganancias</b>						
Beneficiarios del PMB en 2019 y 2020	1,931	3,810	3,359	439	243	0.009
Beneficiarios del PMB en 2019	1,305	3,543	3,375	166	296	0.421
Beneficiarios del PMB en 2020	1,331	4,065	3,409	638	319	0.015
<b>Panel B. Regresión lineal</b>						
<b>Ganancias</b>						
Beneficiarios del PMB en 2019 y 2020	1,931	3,810	3,378	432	319	0.008
Beneficiarios del PMB en 2019	1,305	3,543	3,472	71	344	0.716
Beneficiarios del PMB en 2020	1,331	4,065	3,361	704	396	0.006
<b>Panel C. Kernel (bw=0.05)</b>						
<b>Ganancias</b>						
Beneficiarios del PMB en 2019 y 2020	1,931	3,810	3,436	374	429	0.022
Beneficiarios del PMB en 2019	1,305	3,543	3,502	41	467	0.834
Beneficiarios del PMB en 2020	1,331	4,065	3,353	712	494	0.005
<b>Panel D. Radius Caliper</b>						
<b>Ganancias</b>						
Beneficiarios del PMB en 2019 y 2020	1,931	3,810	3,518	305	302	0.167
Beneficiarios del PMB en 2019	1,305	3,543	3,553	192	372	0.551
Beneficiarios del PMB en 2020	1,331	4,065	3,411	905	426	0.013

Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

## Alcances y limitaciones del estudio

Los resultados hasta aquí reportados sugieren efectos de corto plazo del PMB en el desempeño de los micronegocios apoyados, medido a partir de las ganancias reportadas a través de una encuesta realizada a finales de 2020. Lo anterior reviste gran importancia. Por un lado, debido a la relevancia de generar evidencia sobre los resultados de las intervenciones gubernamentales que contribuyan a la toma de decisiones informada, y por otro, quizá de mayor relevancia, por el hecho de llevar a cabo dicho estudio en un contexto adverso marcado por las medidas sanitarias asociadas a la pandemia por la COVID-19 y para población apoyada en un contexto de crisis sanitaria, social y económica de enorme magnitud y con grandes repercusiones.

Asimismo, es importante mencionar que, aunque las restricciones por la COVID-19 estuvieron diferenciadas por regiones y según los giros de los micronegocios, esto se incluyó desde el diseño del estudio, pues la muestra analizada considera distintas regiones en el país, lo que permite tener un panorama amplio de los resultados para diversos contextos y ubicaciones.



No obstante, es importante reconocer que además de las virtudes que la investigación ha tenido por el propio contexto en el que se desarrolló, no está exenta de limitaciones que deben considerarse al analizar los resultados presentados en este documento.

Una de las principales restricciones que ha tenido este estudio es que los resultados solo representan a los beneficiarios incluidos en la muestra y para los cuales se pudo contar con información suficiente para lograr su localización, lo cual implicó dejar fuera del análisis a un grupo de beneficiarios que también recibieron el apoyo en el periodo analizado. Esto implica que podrían estar sobreestimándose o subestimándose los resultados programa, aunque dadas las restricciones de información, no es posible identificar la direccionalidad de los cambios si se analizara una muestra representativa de todos los beneficiarios.

Asimismo, para realizar este estudio fue necesario recrear una situación contrafactual, es decir, construir un grupo de control que no recibió ningún tratamiento, seleccionado de manera que fuera lo más parecido posible al grupo de micronegocios beneficiarios (tratamiento), lo que permitió acercarnos al efecto causal del programa. Dicho diseño pretendió evitar la confusión y la amenaza a la validez de la inferencia causal. Además de los controles de diseño, también se utilizaron controles estadísticos una vez hecho el levantamiento de información, como los incluidos en los modelos de regresión estimados en el análisis, sin embargo, siendo un estudio con un diseño no experimental, es posible la existencia del sesgo por variables no observables, pese a que se controló con las variables observables, incluyéndolas tanto en el diseño de la muestra, como con controles en el análisis estadístico.

Finalmente, la recolección de la información del estudio se desarrolló durante la pandemia por la COVID-19, lo cual no solo pudo generar sesgos de selección de los micronegocios beneficiarios, debido a que solamente se pudo obtener información de aquellos micronegocios, tanto beneficiarios como no beneficiarios, que seguían funcionando después del primer año de la pandemia (hasta diciembre de 2020), sino que es necesario reconocer que la calidad de la información también pudo verse comprometida por las limitaciones que la contingencia sanitaria impuso durante el levantamiento de datos. Es decir, que podríamos estar captando los efectos del apoyo en los micronegocios que sobrevivieron a los efectos negativos de la crisis, pero también, la calidad de la información recolectada podría ser menor a la que se esperaría en un trabajo de campo en condiciones sin pandemia.

## Conclusiones

De acuerdo con los Censos Económicos 2019 el sector microempresarial en México representó la mayoría de las unidades económicas del país (95% del total), empleando casi un tercio de la población ocupada total del país (37.2%), pero produciendo solo el 15% del valor agregado de la economía. La baja participación en la generación de valor agregado podría explicarse porque se trata de actividades de baja productividad y que engloba, en gran parte, emprendimientos de subsistencia originados a partir de la necesidad de generar por sí mismos ingresos (autoempleo) debido a falta de oportunidades dentro del mercado laboral.

Asimismo, de acuerdo con la ENOE, al primer trimestre del 2021, un elevado porcentaje de microempresas no cuenta con establecimiento (55.7%) y, de acuerdo con los Censos Económicos para 2016, 48.5% no utilizaba sistema contable y 97.6% no capacitaba al personal ocupado, lo cual apunta hacia carencias de cultura organizacional, bajos niveles de capital y problemas para acceder a fuentes de financiamiento bancario en caso de requerirlo.

Ante tal situación, el Programa de Microcréditos para el Bienestar (PMB) busca incidir en el fortalecimiento de la actividad económica generada por este tipo de negocios, mediante sus dos componentes. El componente monetario pretende compensar el problema de acceso a fuentes de financiamiento ampliando la inversión realizada en esta clase de negocios. A través del componente de capacitaciones se busca robustecer la cultura organizacional de este sector.

Los resultados del análisis exploratorio apuntan a que los micronegocios beneficiados por el PMB presentan un mejor desempeño, medido a través de las ganancias generadas por los micronegocios, en comparación con aquellos que no fueron beneficiados. Se identifica que los micronegocios beneficiarios tienen, al menos, un 11% más de ganancias mensuales en promedio respecto a los no beneficiarios. En contraste, no se encontró que el componente de capacitación tuviera un efecto significativo en el desempeño de los micronegocios, lo cual es consistente con la dificultad del programa para operar este componente en el contexto de la pandemia por la COVID-19.

Adicionalmente, se identificaron algunos efectos diferenciados del PMB que se vinculan a las decisiones de los dueños de los micronegocios, en particular, sobre el modo en que emplearon el recurso recibido<sup>27</sup>. Se identifica que los micronegocios que utilizaron el recurso para la adquisición de equipo potencian la contribución del programa.

Por otra parte, los resultados por tipo de beneficiario, Consolidación 2019 y 2020, dan cuenta de la posible existencia de un proceso decreciente en el tiempo del efecto del

---

<sup>27</sup> Si bien se reconoce que la construcción de la pregunta en el cuestionario sobre la utilización del microcrédito dificulta el análisis, impidiendo obtener resultados sólidos del efecto de cada modo de empleo.

programa, lo anterior en virtud de que, al separar por año de recepción del apoyo, solo se identifica una asociación positiva del programa para quienes recibieron el recurso en 2020.

De los hallazgos no relacionados directamente con el PMB se observó que un mayor nivel de escolaridad del propietario se asocia con un mejor desempeño del micronegocio (medido por el nivel de ganancias), siendo más marcado para aquellos con escolaridad de nivel superior. De igual manera, la edad del propietario se encuentra asociada con un mejor desempeño, aunque dicha relación es decreciente, esto es, hay un punto en el cual la edad juega como un factor negativo para el desempeño.

Con respecto al sexo, los resultados del estudio identifican la existencia de una marcada brecha de género en el desempeño de los negocios. Los resultados sugieren que las mujeres presentan 30% menores ganancias que los hombres, lo cual podría estar asociado a una menor disponibilidad de tiempo para dedicar a sus micronegocios y la realización de actividades adicionales en el hogar. Asimismo, hay diferencia marcada según el giro del negocio; con base en la información recabada, se constató que las mujeres optan por micronegocios relacionados al comercio y a los servicios, más flexibles en su atención, que demandan menos tiempo y suelen ser menos redituables. Lo anterior sugiere la necesidad de introducir acciones afirmativas, como montos mayores para inversión, y elementos adicionales que fortalezcan las capacidades de las mujeres respecto al emprendimiento de negocios.

Finalmente, de las asociaciones vinculadas con las características de los micronegocios, se observa la importancia de orientar a los negocios a una mayor formalización de sus actividades. En los resultados del modelo se observó que técnicas de gestión más sólidas (llevar registros de gastos e ingresos, el no mezclar los gastos del negocio y del hogar), contar con un establecimiento o poseer una cuenta bancaria se vinculan positivamente con un mejor desempeño. Ya que las técnicas de gestión se fortalecen con la educación financiera, objetivo principal de las capacitaciones que otorga el PMB, se hace evidente la importancia de fortalecer la implementación de este componente del Programa.

## Bibliografía

Angrist, J. D., & Pischke, J. (2008). Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion. Princeton University Press.

Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2007). "The Economic Lives of the Poor." *Journal of Economic Perspectives*, 21 (1): 141-168.

Barnett, V., & Lewis, T. (1984). *Outliers in statistical data*. Chichester: Wiley & Sons

Bernhardt, A., Field, E., Pande, R., & Rigol, N. (2019). Household matters: Revisiting the returns to capital among female microentrepreneurs. *American Economic Review: Insights*, 1(2), 141-60.

Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the Poor*. In *Portfolios of the Poor*. Princeton University Press.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política Nacional (2018). Diagnóstico de productividad y análisis de los avances del Programa para Democratizar la Productividad 2013-2018. Ciudad de México: CONEVAL.

\_\_\_\_\_ (2019). ¿Qué funciona y qué no en inclusión financiera? Guías prácticas de políticas públicas. Ciudad de México: México, CONEVAL.

\_\_\_\_\_ (2021). Estudio exploratorio de resultados del Programa Microcréditos para el Bienestar 2019-2020. Ciudad de México: México, CONEVAL. Recuperado de [https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documents/Informes/Exploratorio\\_PMB\\_1erInforme.pdf](https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documents/Informes/Exploratorio_PMB_1erInforme.pdf)

Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016). Política Nacional de Inclusión Financiera, Junio de 2016, Ciudad de México: IF. Recuperado de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/110408/PNIF\\_ver\\_1jul2016CONAIF\\_vfinal.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/110408/PNIF_ver_1jul2016CONAIF_vfinal.pdf)

Cuevas R., E., Contreras C., A., & González G., A. (2005). Micronegocios y autoempleo en México. Un análisis empírico con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios. *Carta Económica Regional*, (94), 31-42.

De Oliveira, O., & García, B. (2005). Mujeres jefas de hogar y su dinámica familiar. *Papeles de población*, 11(43), 29-51.

Diario Oficial de la Federación (2021, 12 de febrero). Reglas de operación del Programa de Microcréditos para el Bienestar 2021. Disponible en [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5611422&fecha=12/02/2021](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5611422&fecha=12/02/2021)

Elizundia C., M. E. (2015). Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género. *Contaduría y administración*, 60(2), 468-485.

Escamilla S., Z., & Caldera G., D. C. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacies en México. *Investigación administrativa*, 42(111), 7-19.

Gertler, P. J., Martínez, S., Premand, P., Rawlings, L. & Vermeersch, C. (2017). La evaluación de impacto en la práctica. Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-evaluaci%C3%B3n-de-impacto-en-la-pr%C3%A1ctica-Segunda-edici%C3%B3n.pdf>

Hawkins, D. M. (1980). *Identification of outliers*. Springer Science & Business Media.

Heilbrunn, S. (2004). Impact of gender on difficulties faced by entrepreneurs. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 5(3), 159-165.

Heinrich, C., Maffioli, A. & Vázquez, G. (2010). *A Primer for Applying Propensity- Score Matching. Impact- Evaluation Guidelines*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/profile/Carolyn-Heinrich/publication/235712818\\_A\\_Primer\\_for\\_Applying\\_Propensity\\_Score\\_Matching/links/57dd90b508aeea195938c939/A-Primer-for-Applying-Propensity-Score-Matching.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Carolyn-Heinrich/publication/235712818_A_Primer_for_Applying_Propensity_Score_Matching/links/57dd90b508aeea195938c939/A-Primer-for-Applying-Propensity-Score-Matching.pdf)

Instituto Mexicano para la Competitividad (2021). *La puerta de la formalidad: una oportunidad para el emprendimiento femenino*. Ciudad de México: IMCO. Recuperado de [https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2021/07/202100708\\_El-emprendimiento-femenino\\_Documento-1.pdf](https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2021/07/202100708_El-emprendimiento-femenino_Documento-1.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2012). *Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2012*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/edn/2012/>

\_\_\_\_\_(2018). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>

\_\_\_\_\_(2019). *Censos Económicos (CE) 2019*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>

\_\_\_\_\_(2020). *Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2020*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/edn/2020/>

\_\_\_\_\_(2021a). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) Primer Trimestre de 2021*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>

\_\_\_\_\_(2021b). *Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE)*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ecovidie/>

Instituto Nacional de las Mujeres (INMujeres) (2010). *Desarrollo económico con perspectiva de género. Buenas prácticas en la administración federal*. Recuperado de [http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos\\_download/101182.pdf](http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/101182.pdf)

Karlan, D., & Morduch, J. (2010). Access to finance. In Handbook of development economics (Vol. 5, pp. 4703-4784). Elsevier.

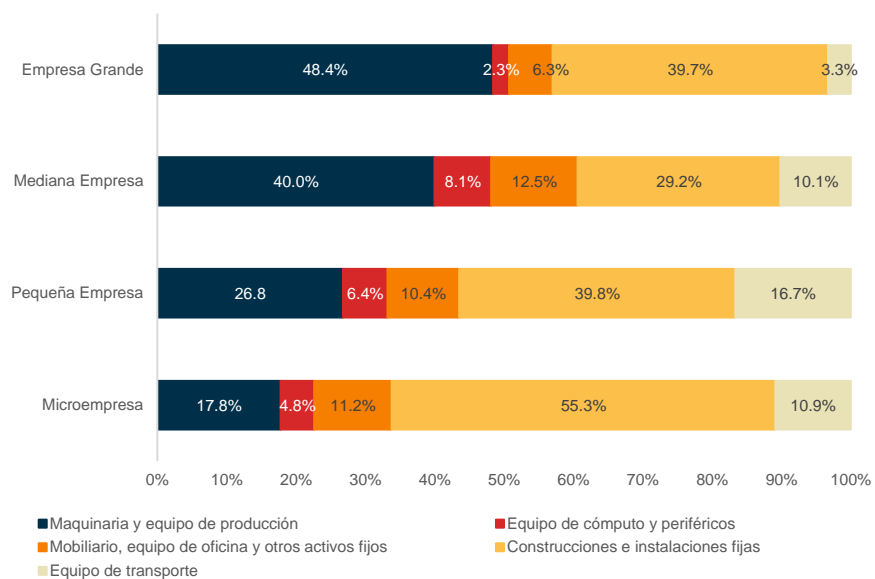
Loscocco, K.A., Robinson, J., Hall, R.H. & Allen, J.K. (1991). Gender and small business success: An inquiry into women's relative disadvantage. *Social Forces* 70 (1): 65-87.

Paredes, H., S. P. Castillo L., M., & Saavedra G., M. L. (2019). Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Suma de Negocios*, 10(23), 158-167.

Peña, P., Ríos, I., & Salazar, S. (2012). Los micronegocios en México: Razones para emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento. *Revista Estudios Económicos CNBV*, 1, 75-94.

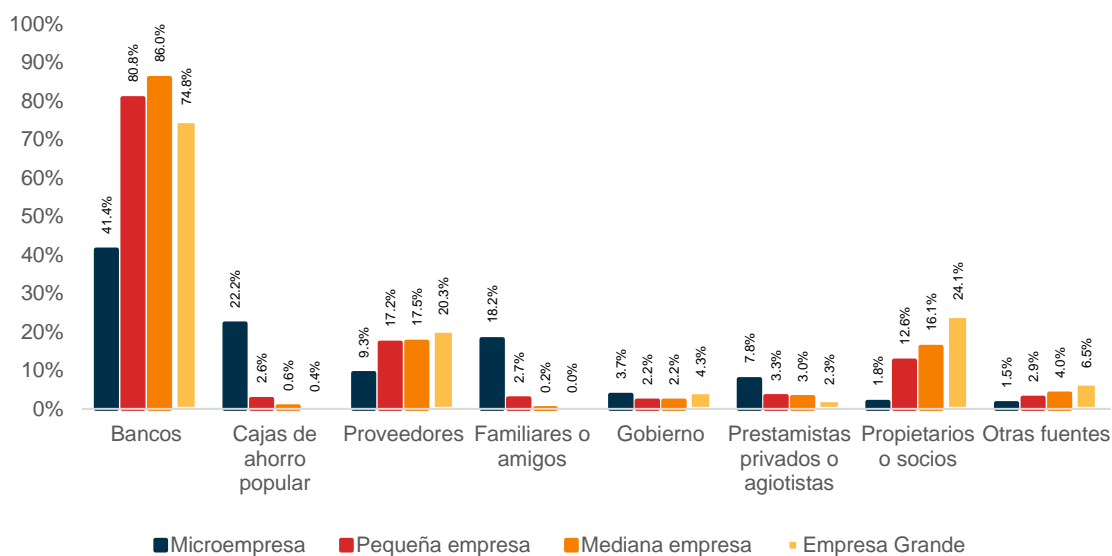
## Anexo 1

**A1 Gráfica 1: Estructura de activos fijos por tipo de unidad empresarial**



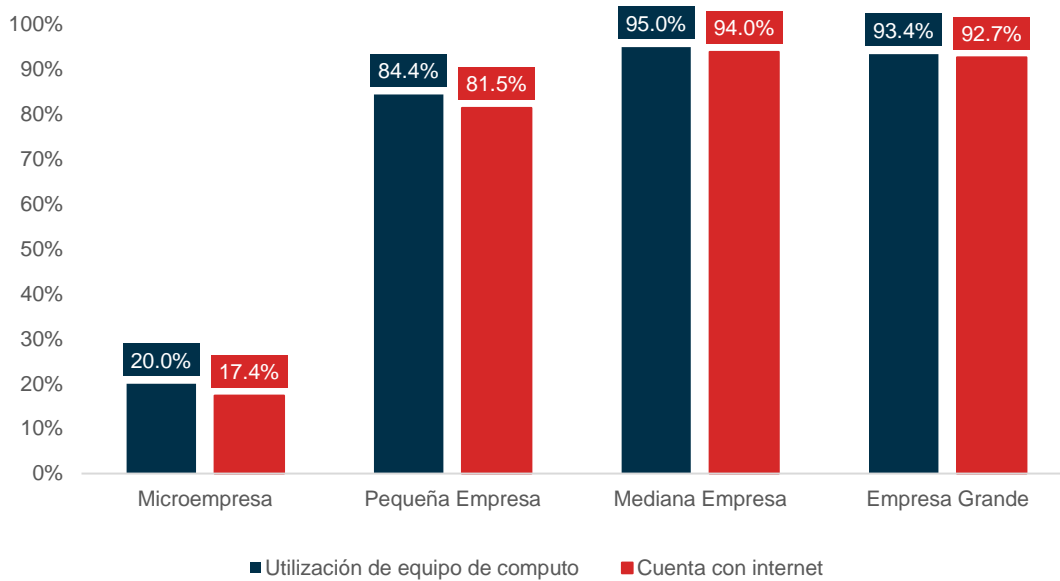
Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

**A1 Gráfica 2: Distribución de las unidades económicas que recibieron financiamiento, por fuente de financiamiento y tamaño de empresa**



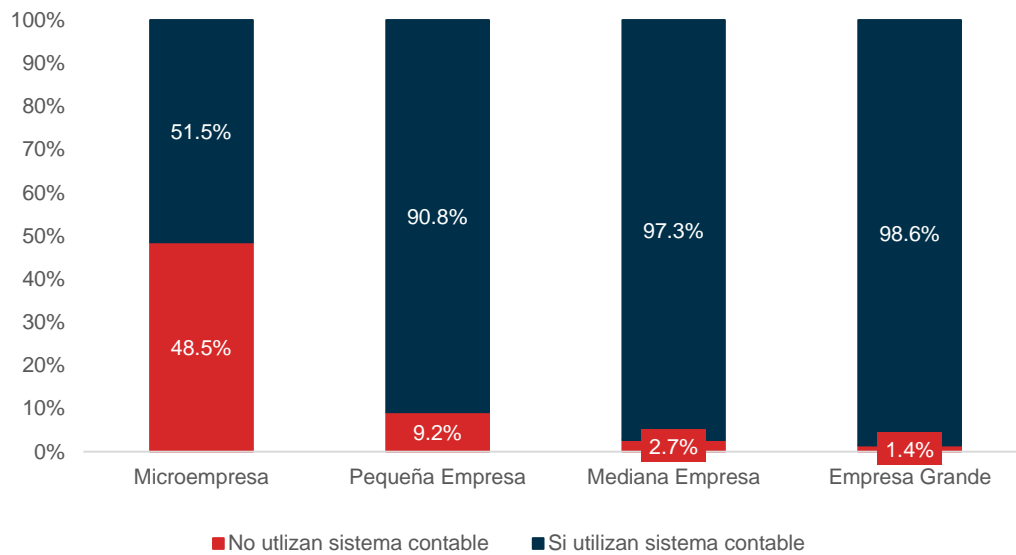
Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

**A1 Gráfica 3:** Porcentaje de unidades económicas que utilizaron equipo de cómputo y que cuentan con servicio de internet, por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

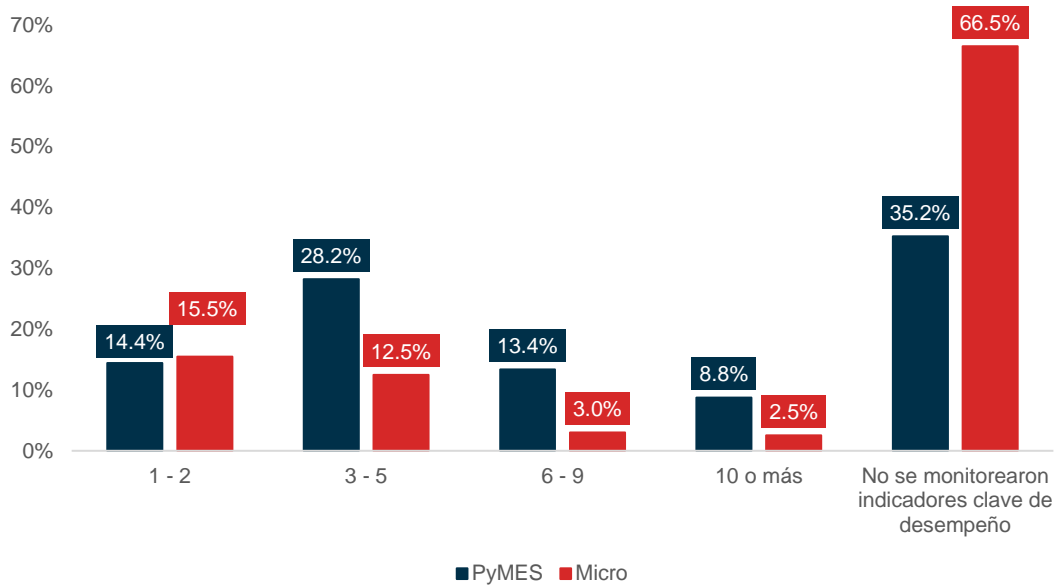
**A1 Gráfica 4:** Distribución relativa de unidades económicas que utilizaron algún sistema contable dentro de la empresa, por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.



**A1 Gráfica 5:** Distribución relativa de empresas que realizan monitoreo de indicadores clave de desempeño, por rango de indicadores monitoreados y tamaño de empresa



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos del ENAPROCE 2018.

**A1 Cuadro 1:** Porcentaje de unidades económicas que realizaron algún tipo de innovación, por tamaño de empresa y tipo de innovación.

Tamaño de empresa	% de unidades económicas que introdujeron innovaciones	Tipo de innovación			
		En productos	En procesos	Organizacional	En mercadotecnia
PyMES	10.24%	7.53%	5.74%	4.91%	5.77%
Micro	12.70%	9.65%	5.00%	4.04%	3.84%

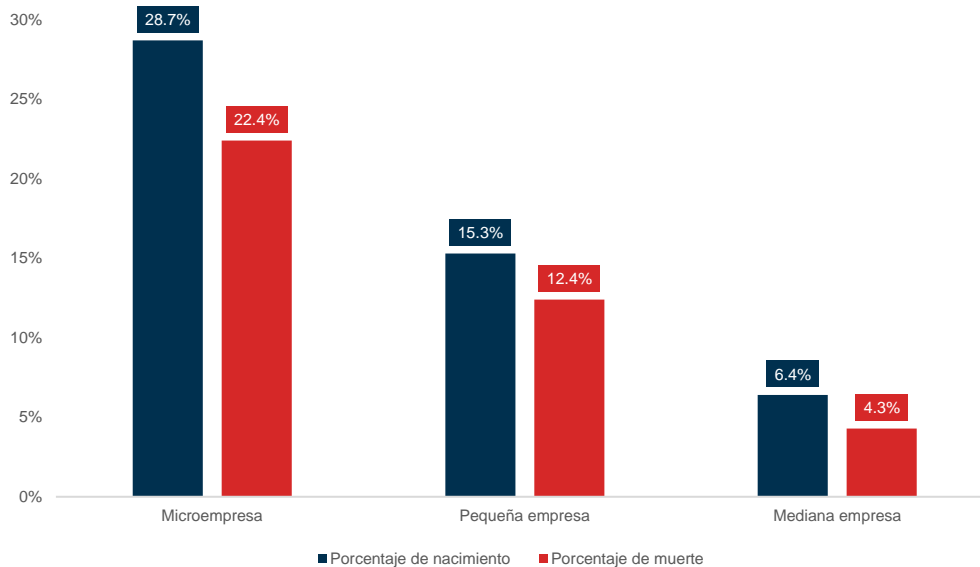
Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos del ENAPROCE 2018.

**A1 Figura 1:** Principales problemas que enfrentan las microempresas en México



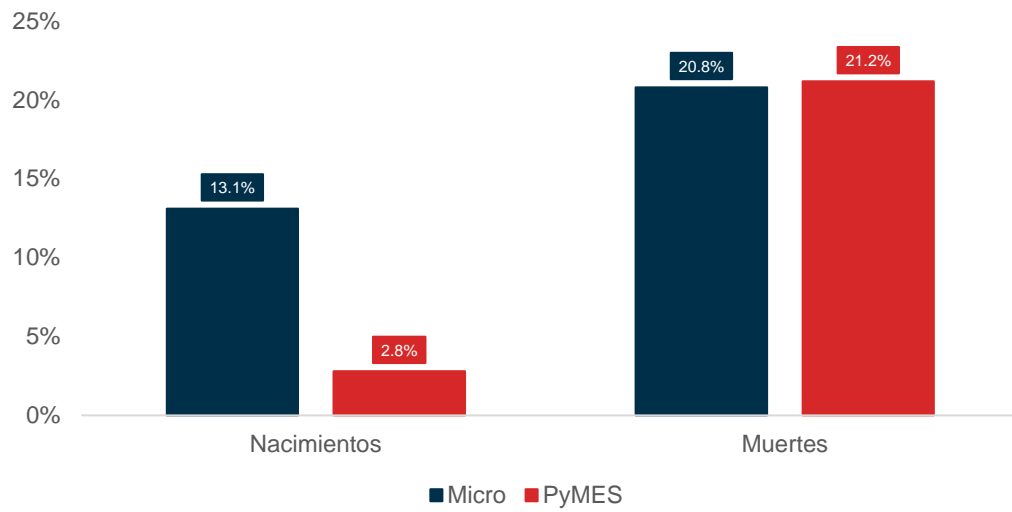
Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos de los Censos Económicos 2019.

**A1 Gráfica 6:** Porcentaje de nacimientos y muertes de empresas en el periodo 2009-2012, según tamaño de empresa\*



Fuente: Elaboración del CONEVAL con datos del Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2012.  
 \*Debido a la forma en que se presentan los datos en la EDN 2012, se considera pequeña empresa cuando tiene de 11 a 30 personas ocupadas y mediana empresa cuando tiene de 31 a 100 personas ocupadas.

**A1 Gráfica 7:** Proporción de nacimientos y muertes de empresas en el periodo de mayo 2019 a septiembre 2020, por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración con datos del Estudio sobre Demografía de los Negocios (END) 2020.

## Anexo 2

**A2 Cuadro 1:** Estadísticas descriptivas según participación en el PMB

Indicador	Valor (Porcentaje) medio para beneficiarios	Valor (Porcentaje) medio para no beneficiarios	Diferencia
Sexo (Hombre)	29.25%	42.03%	12.78pp***
Edad	43.53	44.03	0.50
Escolaridad (Sin instrucción)	3.21%	6.57%	3.36pp***
Escolaridad (Básica)	56.68%	58.90%	2.22pp
Escolaridad (Media Básica)	29.21%	28.43%	-0.78pp
Escolaridad (Superior)	10.90%	6.09%	-4.80pp***
Estado civil (Soltero)	17.45%	16.25%	-1.20pp
Estado civil (Casado)	56.48%	56.99%	0.51pp
Estado civil (Viudo)	3.68%	4.18%	0.51pp
Estado civil (Divorciado)	2.61%	1.43%	-1.17pp*
Estado civil (Separado)	4.28%	4.42%	0.14pp
Estado civil (Unión Libre)	15.51%	16.73%	1.22pp
Motivación (Independencia)	22.82%	17.06%	-5.75pp***
Motivación (Desempleo)	12.79%	15.02%	2.23pp
Motivación (Ingreso Mayores)	21.77%	21.16%	-0.61pp
Motivación (Sostener familia)	24.13%	29.12%	4.99pp***
Motivación (No descuidar familia)	3.41%	3.41%	0.00pp
Motivación (No contratan/discapacidad)	1.77%	2.39%	0.62pp
Motivación (Contribuir gasto del hogar)	6.10%	5.12%	-0.98pp
Motivación (Superarse)	4.39%	4.21%	-0.18pp
Motivación (Otro)	2.82%	2.50%	-0.32pp
Otros Ingresos	21.11%	16.72%	-4.39pp**
Ingresos Negocio Principal	52.48%	42.18%	-10.31pp**
Jefatura del Hogar	70.05%	69.06%	-1.00pp
Dependientes Económicos	2.096	2.043	-0.053
Capacitación	11.97%	6.93%	-5.04pp***
Giro (Manufactura/Industrial)	4.72%	4.79%	0.07pp

Indicador	Valor (Porcentaje) medio para beneficiarios	Valor (Porcentaje) medio para no beneficiarios	Diferencia
Giro (Servicios)	28.98%	26.68%	-2.30pp
Giro (Talleres)	8.46%	13.45%	5.00pp***
Giro (Comercio)	56.46%	54.96%	-1.50pp
Giro (Otro)	0.59%	0.11%	-0.48pp
Numero de Colaboradores	0.258	0.251	-0.007
Edad del negocio (Año redondos)	7.19	8.24	1.05**
Ganancias año anterior	4540.50	4106.94	-433.56
Ventas año anterior	12753.31	11151.97	-1601.34
Ganancias año anterior (S/Outlier)	3691.29	3429.49	-261.8*
Ventas año anterior (S/Outlier)	8462.80	8213.31	-249.49
Mezcla de gasto hogar-negocio	77.70%	78.38%	0.68pp
Registro de operaciones	44.39%	40.27%	-4.12pp*
Posee cuenta bancaria	16.79%	13.20%	-3.59pp**
Solicitud de Prestamos (Sin ajustar)	47.67%	19.11%	-28.56pp***
Préstamo (Familiar)	5.09%	13.69%	8.60pp***
Préstamo (Amistad)	1.38%	5.95%	4.58pp***
Préstamo (Prestamista)	1.79%	8.33%	6.55pp***
Préstamo (Microfinanciera)	13.07%	33.33%	20.27pp***
Préstamo (Institución pública)	1.79%	5.36%	3.57pp**
Préstamo (Institución bancaria)	6.88%	16.67%	9.79pp***
Préstamo (PMB)	66.57%	7.14%	-59.43pp***
Solicitud de Prestamos (Ajustando)	15.93%	17.75%	1.81pp
Préstamo (Familiar) (Ajustado)	15.23%	14.74%	-0.48pp
Préstamo (Amistad) (Ajustado)	4.12%	6.41%	2.30pp
Préstamo (Prestamista) (Ajustado)	5.35%	8.97%	3.62pp
Préstamo (Microfinanciera) (Ajustado)	39.09%	35.90%	-3.20pp
Préstamo (Institución pública) (Ajustado)	5.35%	5.77%	0.42pp

Indicador	Valor (Porcentaje) medio para beneficiarios	Valor (Porcentaje) medio para no beneficiarios	Diferencia
Préstamo (institución bancaria) (Ajustado)	20.58%	17.95%	-2.63pp
Renta local	23.34%	20.14%	-3.21pp*
Pago de Impuesto	16.03%	14.22%	-1.81pp
Pago de Publicidad	13.84%	15.24%	1.40pp

Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019- 2020

<sup>a</sup> \* p < 0.10, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01

### Anexo 3

**A3 Cuadro 1:** Resultados de los modelos de regresión por año de recepción del apoyo

Variables	Beneficiarios del PMB 2019 <sup>a</sup>	Beneficiarios del PMB 2020 <sup>a</sup>
<b>Intercepto</b>	-194.11 (-809.91)	878.49 (-812.00)
<b>Componente monetario del PMB</b>	284.85 (266.18)	408.24* (261.39)
<b>Componente monetario y de capacitación</b>	132.91 (292.05)	326.41 (367.74)
<b>Uso del apoyo</b>		
<b>Adquisición de mercancías</b>	-135.04 (233.73)	-209.84 (223.50)
<b>Compra de insumos</b>	-180.74 (203.02)	54.44 (208.32)
<b>Adquisición de equipo (específico)</b>	-341.63 (443.82)	1030.52* (536.96)
<b>Adquisición de equipo (combinado)</b>	-563.96** (257.43)	-643.86** (309.97)
<b>Remodelación (específico)</b>	465.18 (627.42)	612.67 (781.99)
<b>Remodelación (combinado)</b>	466.38 (391.68)	-372.25 (491.84)
<b>Pago de servicios</b>	11.63	544.53

Variables	Beneficiarios del PMB 2019 <sup>a</sup>	Beneficiarios del PMB 2020 <sup>a</sup>
	(386.53)	(333.71)
<b>Pago de deudas</b>	-1074.49 (880.58)	-295.48 (831.96)
<b>Uso Personal</b>	158.61 (340.85)	-108.99 (334.68)
<b>Sexo<sup>b</sup> (mujer)</b>	-73.09 (643.33)	-1157.95* (698.86)
<b>Escolaridad</b>		
<b>Escolaridad básica<sup>c</sup></b>	668.014** (337.01)	619.913* (331.28)
<b>Escolaridad media superior<sup>c</sup></b>	1017.606*** (356.76)	629.018* (350.17)
<b>Escolaridad superior<sup>c</sup></b>	1351.86*** (412.08)	884.47** (394.73)
<b>Edad</b>	115.33*** (28.46)	120.12*** (26.07)
<b>Edad<sup>2</sup></b>	-1.12*** (0.30)	-1.23*** (0.27)
<b>Pareja<sup>d</sup></b>	615.51** (288.65)	226.27 (286.62)
<b>Jefatura del hogar</b>	-686.17 (416.93)	-384.49 (377.07)
<b>Otros ingresos</b>	-708.73*** (273.04)	-395.00 (263.13)
<b>Edad del negocio</b>	-0.15 (0.58)	-0.21 (0.64)
<b>Numero de colaboradores</b>	644.26*** (114.31)	433.61*** (117.16)
<b>Establecimiento rentado</b>	426.96*** (154.73)	382.79** (150.18)
<b>Pago de impuestos</b>	666.68*** (177.57)	341.53* (181.08)
<b>Pago de publicidad</b>	321.21* (175.92)	313.26* (171.12)

Variables	Beneficiarios del PMB 2019 <sup>a</sup>	Beneficiarios del PMB 2020 <sup>a</sup>
<b>Uso de ganancias<sup>e</sup></b> (reinvierte en el negocio)	-283.69 (179.20)	-345.34* (183.82)
<b>Uso de ganancias<sup>e</sup></b> (uso en gastos del hogar)	-375.35* (212.00)	-359.79* (214.52)
<b>Uso de ganancias<sup>e</sup></b> (presenta perdidas)	-2035.19*** (717.18)	-1431.04 (1,076.99)
<b>Uso de ganancias<sup>e</sup></b> (no sabe)	1090.83 (2,074.20)	-1199.90 (1,245.23)
<b>Giro del negocio</b>		
<b>Giro de Servicios<sup>f</sup></b>	627.74 (414.38)	-144.32 (474.16)
<b>Giro de Talleres<sup>f</sup></b>	769.70* (421.30)	318.62 (493.66)
<b>Giro de Comercio<sup>f</sup></b>	120.55 (407.15)	-129.44 (467.86)
<b>Otros Giros<sup>f</sup></b>	-848.17 (1,037.11)	1858.36 (1,545.19)
<b>Mezclar gastos e ingresos</b>	-444.51*** (152.63)	-598.85*** (149.30)
<b>Registrar gastos e ingresos</b>	172.05 (129.14)	243.734* (128.37)
<b>Posee cuenta bancaria</b>	908.27*** (176.23)	555.84*** (176.69)
<b>Mujer-Jefatura de Hogar<sup>g</sup></b>	766.009* (441.43)	485.26 (404.24)
<b>Mujer-Pareja<sup>h</sup></b>	-687.03** (335.03)	-428.93 (329.79)
<b>Mujer-Tiene otros Ingresos<sup>i</sup></b>	679.75** (334.31)	414.33 (323.47)
<b>Sexo- Giro</b>		
<b>Mujer-Servicios<sup>j</sup></b>	-1123.34* (592.56)	97.71 (665.42)
<b>Mujer-Talleres<sup>j</sup></b>	-2031.17*** (686.05)	-1001.53 (747.56)



Variables	Beneficiarios del PMB 2019 <sup>a</sup>	Beneficiarios del PMB 2020 <sup>a</sup>
<b>Mujer-Comercio<sup>i</sup></b>	-917.94 (573.58)	-42.31 (650.74)
<b>Mujer-Otros giros<sup>i</sup></b>	1108.41 (1,633.32)	-3000.04 (2,191.12)
<b>Región</b>		
<b>Región Centro Norte<sup>k</sup></b>	354.745* (-211.12)	371.133* (-211.62)
<b>Región Norte<sup>k</sup></b>	1336.05*** (385.63)	2299.97*** (451.32)
<b>Región Sur<sup>k</sup></b>	-58.32 (140.98)	-236.06* (142.74)
<b>Observaciones</b>	1219.00	1232.00
<b>R2</b>	0.23	0.22

Fuente: Elaboración del CONEVAL con base en la Encuesta a Beneficiarios del PMB 2019-2020

Errores estándar en paréntesis

<sup>a</sup> \*  $p < 0.10$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$

<sup>b</sup> El valor se compara contra hombre.

<sup>c</sup> El valor se compara contra sin instrucción.

<sup>d</sup> Variable dicotómica que indica si la persona vive en pareja (se encuentra casada o en una unión libre).

<sup>e</sup> El valor se compara contra el ahorro de las ganancias.

<sup>f</sup> El valor se compara contra el giro manufactura/industria.

<sup>g</sup> El valor se compara contra hombres (jefes y no jefes de hogar) y mujeres no jefas de hogar.

<sup>h</sup> El valor se compara contra hombres (con y sin pareja) y mujeres sin pareja.

<sup>i</sup> El valor se compara contra hombres (con y sin otros ingresos) y mujeres sin otros ingresos.

<sup>j</sup> El valor se compara contra hombres en todos los giros y mujeres en el giro manufactura/industria.

<sup>k</sup> El valor se compara contra la región centro.

\* Por razones de tamaño de muestra y de potencia estadística, no fue posible realizar la estimación para todos los usos reportados, dado que la manera en que se formula la pregunta permite contestar más de una opción de uso, y solo una pequeña proporción de beneficiarios contestó exclusivamente una opción. Asimismo, tomando en cuenta lo complicado que resultó aislar el efecto del uso del préstamo en la generación de ganancias, las asociaciones podrían tener un sesgo implícito.