



Universidad Católica Andrés Bello
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Economía

**“IMPACTO DE LA BANCARIZACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE
LAS MICROEMPRESAS”**

Nombre del tutor:

José Ramón Llovera

Nombre de los Autores:

José L. Saboin G.

Carlos A. Tejada P.

Caracas, Octubre 2009

*A Dios, Elisa e Isabella, a nuestros
Padres, Hermanos y Amigos quienes sin su
ayuda y apoyo no hubiese sido posible
llegar hasta aquí
Carlos y José Luis.*

AGRADECIMIENTOS

Nos complace dar gracias a las siguientes personas:

- Al tutor, José Ramón Llovera, por su experiencia y orientación durante la investigación.
- A Carlos Tejada por su ayuda y su apoyo incondicional.
- A Rubén González e Isabel Navarro por sus conocimientos y ayuda en la recopilación de la información.
- A Johan Colina y Marisol Castillo por su disposición y colaboración.
- A Mariana Urbina, Maikel Bello y Carlos de Sousa por todo su apoyo y su colaboración.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
HIPÓTESIS Y OBJETIVOS.....	4
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....	5
I.1 Antecedentes relacionados con la investigación.....	5
I.2 Bases Teóricas.....	6
I.2.1 Economía Informal.....	6
I.2.1.1 Concepto.....	6
I.2.1.2 Características.....	8
I.2.2 Instituciones de Microfinanzas.....	9
I.2.2.1 Origen y Evolución.....	9
I.2.2.2 Tipos de Instituciones Microfinancieras.....	10
I.2.2.2.1 Organizaciones No Gubernamentales.....	10
I.2.2.2.2 Instituciones Financieras.....	10
I.2.2.3 Características de las Instituciones de Microfinanzas.....	13
I.2.2.3.1 Conocimiento del mercado que atienden.....	13
I.2.2.3.2 Reducción de los costos.....	13
I.2.2.3.3 Autosuficiencia Financiera.....	13
I.2.2.3.4 Escala y Alcance.....	14
I.2.2.3.5 Importancia del Ahorro.....	15

I.2.3 Microcrédito.....	16
I.2.3.1 Concepto.....	16
I.2.3.2 Características.....	18
I.2.4 Microempresa.....	19
I.2.4.1 Concepto y Características.....	19
I.2.5 Bancarización.....	20
I.2.5.1 Concepto y Características.....	20
I.2.6 Productividad.....	24
I.2.6.1 Concepto.....	24
I.2.6.2 Medición de Productividad.....	26
CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO.....	28
II.1 Variables.....	28
II.1.1 Variable Dependiente.....	28
II.1.2 Variable Independiente.....	30
II.2 Tipo del Estudio.....	30
II.3 Población y Muestra.....	31
II.4 Diseño del Estudio.....	35
II.5 Instrumento de Recolección de la Información.....	36
II.5.1 Diseño del Cuestionario.....	37
II.5.1.1 Categorías y Criterios de Puntaje.....	38
II.5.1.2 Metodología de Puntaje.....	39
II.6 Técnica de Recolección de la Información.....	40

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	41
III.1 Análisis de la Muestra.....	41
III.1.1 Análisis del Cuestionario.....	41
III.1.2 Análisis de los Indicadores.....	45
III.1.2.1 Análisis con dos microcréditos.....	45
III.1.2.1 Análisis con tres microcréditos.....	49
III.2 Análisis por Sectores.....	53
III.2.1 Análisis del Sector Costura.....	53
III.2.1.1 Análisis del Cuestionario.....	53
III.2.1.2 Análisis de los Indicadores.....	54
III.2.1.2.1 Análisis con dos microcréditos.....	54
III.2.1.2.2 Análisis con tres microcréditos.....	59
III.2.2 Análisis del Sector Bodega.....	63
III.2.2.1 Análisis del Cuestionario.....	63
III.2.2.2 Análisis de los Indicadores.....	64
III.2.2.2.1 Análisis con dos microcréditos.....	64
III.2.2.2.2 Análisis con tres microcréditos.....	68
III.2.3 Análisis del Sector Transporte.....	72
III.2.3.1 Análisis del Cuestionario.....	72
III.2.3.2 Análisis de los Indicadores.....	73
III.2.3.2.1 Análisis con dos microcréditos.....	74
III.2.3.2.2 Análisis con tres microcréditos.....	78

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....83

IV.1 CONCLUSIONES.....83

IV.2 GLOSARIO DE ABREVIATURAS.....88

IV.3 BIBLIOGRAFÍA.....89

IV.4 ANEXOS.....92

Introducción

Las microfinanzas se han convertido en un tema de discusión en los países en vía de desarrollo. Es un punto de gran importancia ya que durante las últimas dos décadas se ha visto como en estos países los microcréditos han ayudado a disminuir la pobreza y aumentar los niveles de calidad de vida. Como bien lo afirmó el Consejo de las Naciones Unidas en 1998.

En la mayoría de los países latinoamericanos, alrededor de un 54%, de la población trabajadora se encuentra desempeñando algún tipo de actividad en el sector informal, siendo Venezuela uno de los países con mayor cantidad de informales¹. De hecho, este sector se constituye en el más dinámico, generando ingreso y absorbiendo mano de obra que otros sectores desplazan. Sin embargo, no tienen acceso permanente a los servicios financieros que la banca tradicional ofrece en sus países, debiendo renunciar o postergar los planes de crecimiento y ampliación de sus iniciativas económicas o recurrir bien sea a fuentes informales y/o a instituciones sin fines de lucro que dependen, a su vez, de recursos y fuentes de fondos que no son permanentes.

En Venezuela, a pesar de ser el país con el segundo peor entorno para las microfinanzas en América Latina y el Caribe², puede observarse como el sector financiero está cada vez más interesado en adentrarse en mercados socioeconómicos que nunca antes habían sido atendidos. Esto se debe a diversas razones, una de ellas es el fortalecimiento de la banca en los últimos tiempos, otra a los grandes rendimientos que se pueden obtener, a la diversificación de riesgo que se puede alcanzar y al interés del Gobierno por atender a “los sectores olvidados”.

Existen muchos incentivos que llevan a los Gobiernos a estar muy enfocados en promover, incentivar o exigir a los sistemas bancarios a tomar en cuenta estas denominadas “grandes mayorías”. Evidencia de esto se encuentra en la “Ley de creación,

¹ Perry, G; Maloney, W. y Arias O. (2007). Informalidad: Escape y Exclusión, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington D.C.

² Microscopio 2008 sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas en América Latina y el Caribe. EIU, CAF, BID.

estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero”³ y la “Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras”⁴, la cual exige a las instituciones destinar hasta el 3% de la cartera de créditos a proyectos y microempresas.

Entre las razones que hacen que los gobiernos incentiven a las instituciones financieras a atender al sector informal pueden ser: la estrecha relación entre el desarrollo económico y la bancarización, la profundización financiera la cual tiene efectos positivos sobre la reducción de la pobreza, aumento de los ingresos de los hogares y la reducción de los costos transaccionales. (González Vega, 2002; ONU, 1998)

Todo esto es de suma importancia, ya que en Venezuela actualmente el porcentaje de personas dentro del sistema bancario es muy bajo (más del 85% de la población está fuera del sistema financiero, según indicador crédito/PIB y según el indicador depósitos/PIB más del 69%⁵). La solución a este problema, no solo está vinculada al otorgamiento de microcréditos sino a la “bancarización” de los microempresarios y también de las personas naturales. Entendiendo bancarización: como al acceso a los servicios financieros y al grado de presencia de la banca en ahorro, créditos, transacciones con distintos medios de pago y otros servicios.

En este sentido, se le atribuyen a la bancarización, una serie de beneficios económicos tanto para las empresas como para los hogares, uno que llama la atención en el contexto venezolano es la opción a financiamiento, la cual se traduce en una herramienta para ampliar las capacidades productivas.

Estudios relacionados con el tema, han demostrado que el acceso al crédito incrementa la productividad en las empresas. Pero el crédito es solo una herramienta, por lo que es necesario empezar a tomar en cuenta otros servicios ofrecidos por las instituciones financieras si se quieren lograr niveles más eficientes de bancarización y por ende de desarrollo económico.

³ Gaceta oficial N° 37.164 del 22 de Marzo del 2001.

⁴ Gaceta oficial N° 5.555 Extraordinaria del 2001.

⁵ L. Vera y C. Noguera. Boletín económico mensual, Marzo 2008. Banco Mercantil.

De esta manera, el objetivo de esta investigación, a diferencia de otros estudios sobre el tema, fue el de revisar el impacto que tienen no solo los microcréditos, sino la bancarización en la productividad de las microempresas.

El estudio se encuentra dividido por cuatro capítulos, en el primero se hace una referencia a los antecedentes relacionados con el tema y a las bases teóricas más importantes, como la economía informal, las instituciones de microfinanzas, el microcrédito, la microempresa, bancarización y productividad.

En el segundo capítulo se hace referencia a lo relacionado con el diseño de la investigación, las variables tomadas en cuenta, las características y limitaciones de la población y la muestra, así como la construcción de un índice de bancarización y las técnicas utilizadas para recabar la información.

El tercer capítulo vacía el análisis de resultados de la muestra en total y por sectores económicos.

Finalmente, en el cuarto capítulo se exponen las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Hipótesis

La bancarización contribuye a mejorar la productividad de las microempresas.

Objetivo General

Analizar los efectos de la bancarización sobre la productividad de las microempresas.

Objetivos Específicos

1. Determinar la evolución de la productividad en las microempresas a través del microcrédito.
2. Determinar el nivel/grado de bancarización de las microempresas.
3. Verificar la correlación entre el nivel de bancarización y la productividad de las microempresas.
4. Verificar la correlación entre el nivel de bancarización y la productividad de las microempresas por sector económico.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

I.1 Antecedentes relacionados con la investigación

En la literatura económica muy pocos autores han relacionado el concepto de productividad con el de de microempresa ni tampoco con el de acceso a los servicios financieros. Uno de los pocos trabajos encontrados que relacionan este tema es el de L.E. Andersen⁶, en el cual el autor concluye que un acceso a los microcréditos por parte de las microempresas en Bolivia ayudarían significativamente al crecimiento de estas entidades, las cuales se desenvuelven en la informalidad.

Otro estudio importante y además significativo es el de G. Inchauste y T. Kitagawa⁷, puesto que en este trabajo los autores demuestran que el acceso al crédito por parte de las microempresas bien sea por parte de prestamistas formales y/o informales aumenta la productividad de las mismas. La relevancia está focalizada en la desagregación del estudio ya que estos autores encuentran que cuando microempresas formales acceden a microcréditos hay ganancias en la productividad, mientras que cuando microempresas informales acceden a microcréditos informales las ganancias en productividad son aún mayores.

R. Gatti e I. Love⁸, estudiaron la incidencia del acceso al crédito en la productividad en una muestra de diferentes tipos de empresas (micro, pequeña, mediana y grande) para el caso de Bulgaria, encontrando relaciones positivas entre el financiamiento y la productividad total de los factores a través del tiempo.

⁶ L. E. ANDERSEN. “*Informality and Productivity in Bolivia: A Gender Differentiated Empirical Analysis*”. 2007.

⁷ G. Inchauste y T. Kitagawa. “Does access to credit have an impact on the productivity of microenterprises? Evidence for Perú”. Julio 2007.

⁸ Gatti R. y Love I. Does access to credit improve productivity? World Bank Policy Research Working Paper number 3921. Mayo, 2006.

Gracias a lo expuesto anteriormente se puede observar que existen antecedentes que demuestran como el acceso a microcréditos contribuye a incrementar la productividad de las microempresas. Ya que a través de esta herramienta financiera se pueden adquirir mayores insumos para aumentar la productividad.

Lo que distingue a esta investigación es que se hará referencia a no solo analizar el impacto de los microcréditos en la productividad de las microempresas, sino a como la bancarización (el acceso a los servicios financieros, ya sean: microcréditos, tarjetas de debito, cuentas de ahorro, etc.) como un todo, influye en la productividad de las mismas.

I.2 Bases Teóricas.

I.2.1 Economía informal

1.2.1.1 Concepto

Cuando se habla de economía informal pensamos en: trabajo ilegal, vendedores ambulantes, trabajo eventual, pequeños talleres, evasión tributaria, ocupaciones independientes, etc. Sin embargo, muchas veces se deja por fuera características que conforman el universo de este estrato.

En la economía informal existen técnicas de producción que difieren de la economía formal o moderna, ya sea en las intensidades de capital o niveles de tecnologías, por lo tanto no es posible designar actividades económicas que sean exclusivamente del sector informal. Por lo tanto, este estrato está representado en todas las actividades económicas: industrial, manufacturera, comercio, transporte, construcción, servicios y agricultura.

La XV conferencia de Estadística del Trabajo que se efectuó en Ginebra en 1993 definió el sector informal como un: subconjunto de empresas familiares, es decir de empresas no corporativas que pertenecen o son operadas por familias o miembros de una familia, bien sea de manera individual o en asociaciones con otros. Se considera que se trata de empresas familiares que conforman unidades productivas no constituidas como unidades legales separadas de su propietario o propietarios y que no llevan registros completos de sus activos y pasivos.

Según José Á Velázquez (2004), “el origen de la economía informal puede ser estructural o coyuntural. El estructural, está determinado por la incapacidad del aparato productivo de las economías latinoamericanas para absorber los nuevos demandantes de trabajo que desean incorporarse en el mercado laboral moderno. Las perspectivas de crecimiento demográfico en los diferentes países de América Latina nos indican que difícilmente, por los medios tradicionales utilizados hasta ahora, se podrá evitar que una proporción mayoritaria de la población sea excluida del mercado de trabajo que se estructura a partir del circuito de la economía formal en las economías nacionales. Las proyecciones indican que en la primera década del siglo XXI en América Latina deberán crearse más de 100.000.000 de empleos, cantidad superior al nivel actual de la región.”

En la economía informal coyuntural estarían todas aquellas personas o trabajadores que quedan desempleados por causa de la crisis recesiva que afecta a todos los países de América Latina. (Velásquez, 2004).

Un criterio económico-tecnológico sobre la economía informal según Daniel Carbonetto (1986): la economía informal es producto de una separación estructural que ha provocado en nuestras economías una diversidad de tecnologías, generando diferentes estratos tecnológicos diferenciables debido a las desigualdades existentes en la dotación de capital por hombre, la infraestructura, las economías externas disponibles, el tipo de tecnologías y el acervo de conocimientos y, en consecuencia, desigualdades en la productividad, el ingreso y la calidad de vida imperante en cada uno de ellos.

Muchos autores enfocan el estudio del problema considerando el “sector informal” como al constituido por pequeñas empresas que tienen características económicas, técnicas, y jurídicas en común, las cuales se encuentran tanto en el sector industrial (calzado, confección, alimentos, bebidas, muebles, etc.), como en el sector de los servicios (reventa, buhonería, transporte, restaurantes, reparaciones de bienes durables) y de menor grado en la agricultura. De esta manera, se concibe el “sector informal” como una alternativa válida al sector moderno de la economía; por lo cual se piensa que el conjunto de empresas informales pueden constituirse en un autóctono e incipiente sistema capitalista con un cierto carácter de independencia y una potencialidad de crecimiento.

1.2.1.2 Características

Algunas características que da la Organización Internacional del trabajo (O.I.T) sobre el sector informal son:

- Propiedad familiar de la empresa.
- Origen y aporte propio de recursos.
- Pequeña escala de producción.
- Uso intensivo del factor trabajo y de la tecnología adoptada.
- Adquisición de las calificaciones profesionales fuera del sistema escolar formal.
- Participación en mercados competitivos y no reglamentados por el estado.
- Actividades no organizadas jurídicamente y/o en sus relaciones capital trabajo.

Un enfoque más realista de los entes que actúan en este estrato son:

- a) El trabajador por cuenta propia, que forma un negocio de una persona.
- b) La microempresa, en la que los propietarios laboran juntos con algunos de sus asalariados donde generalmente solo hay un empleado.
- c) La empresa familiar, en la que el propietario cuando lo necesita, cuenta con la ayuda de los miembros de la familia.
- d) Mixtos, en la que los familiares también son asalariados.

Según Findler y Wedster, (2004) las características para determinar la ubicación de una unidad productiva en el estrato formal o informal de la economía son enunciadas a continuación:

TABLA 1

Características	Sector Formal	Sector Informal
Barreras de entrada	Elevadas	Bajas
Tecnología	Capital-intensivo	Trabajo-intensivo
Administración	Burocráticas	Base familiar
Bienes de Capital	Abundantes	Escasos
Jornada Laboral	Regular	Irregular
Salarios	Normales	Limitados
Inventarios	Suficientes	Reducidos
Precios	Generalmente fijos	Generalmente por negociación
Financiamiento	Bancos	Personal-impersonal
Relaciones con el consumidor	Impersonales	Personales
Costos fijos	Importantes	Despreciables
Publicidad	Necesarias	Pequeñas o nulas
Subsidios Gubernamentales	Generalmente altos	Nulos
Mercados	Generalmente de exportación	Exportación mínima o nula

Fuente: Findler y Wedster (2004)

En la tabla anterior se pueden ver las grandes diferencias que tienen ambos sectores y se recalcan algunas de las razones del porque gran parte de las personas con menos posibilidades se desenvuelven en el sector informal.

I.2.2 Instituciones de Microfinanzas

I.2.2.1 Origen y Evolución

Durante las tres últimas décadas surgieron numerosas iniciativas procedentes (en su mayoría) de instituciones privadas sin fines de lucro (ONG) y de diferentes organismos internacionales, encaminados fundamentalmente en poner en marcha mecanismos de financiamiento para las microempresas.

Los primeros programas modernos de microcrédito surgieron durante la década de los 70. Al principio se trató de simples adaptaciones de las técnicas utilizadas por la banca comercial (Otero y Rhyne, 1998).

Estas primeras iniciativas de microcrédito funcionaban con fondos concesionales ofrecidos a las microempresas, sin ninguna pretensión de que fueran devueltos y a tasas de

interés inexistentes o cercanas a cero. Dado el grave problema de falta de acceso a los recursos financieros por parte de grandes sectores de la población, la prioridad era asegurar el acceso al crédito a quienes estaban al margen del sector formal.

Los resultados de estos primeros programas no fueron muy satisfactorios, por varias causas. En primer lugar, porque se basaban en fondos subsidiados, de manera que después de unos pocos años de actividad, cuando los beneficiarios se les acababan los fondos externos obtenidos, por motivos de ineficiencia eran incapaces de reponerlos, terminaban en la descapitalización y quedaban de nuevo en la voluntad de los donantes. Además, como se pensaba que estos clientes no podían pagar tasas elevadas de interés, los programas funcionaban con tipos de interés inferiores a los del mercado y ello hacía imposible cualquier búsqueda de la autosuficiencia financiera.

Otro de los problemas importantes que enfrentaban estos programas, eran los elevadísimos costos de transacción que incurrían, debido precisamente a las especiales características de la clientela. Por último, la especialización en la concesión de crédito dejando de lado la oferta de servicios de ahorro. Estos programas consideraban que los pobres nunca demandarían tales servicios dado que ellos no podían ahorrar, motivo por el cual nunca ofrecieron depósitos de ahorro. Todas estas circunstancias dieron lugar a una elevada morosidad y a la rápida descapitalización de las instituciones (Lacalle, 2008).

De este último problema fueron surgiendo iniciativas para otorgar otros servicios financieros, además de microcréditos (instrumentos de movilidad, seguros, asesoría económica, entre otros), lo cual al pasar de los años vendría a convertirse en lo que se conoce como bancarización.

Durante la década de los 80 surgieron iniciativas para corregir el principal problema, el cual consistía en que el sistema financiero se adaptara a las necesidades de estos individuos y no que los estos se adaptasen al sistema.

Aprendiendo de los errores del pasado, se puso de manifiesto la necesidad de simplificar las operaciones para que los costos del préstamo fueran proporcionales al reducido tamaño de los créditos. Al mismo tiempo, estas nuevas instituciones se dieron

cuenta de que las personas a quienes iban dirigidos los microcréditos si estaban dispuestas a pagar tasas de interés que cubrieran los costes más altos asociados a la concesión de pequeños créditos. Más aun, los prestatarios podían y deseaban pagar tasas superiores a las del mercado, con el fin de poder tener acceso a un recurso que les estaba limitado: los servicios financieros (Lacalle, 2008).

En definitiva, se trató de implantar en la banca nuevos mecanismos de financiamiento, que sobre bases comerciales, utilicen técnicas innovadoras no basadas en los mecanismos de la banca tradicional sino en adaptaciones de muchas de las formas de operar de los intermediarios financieros informales, agentes que llevan cientos de años sirviendo en este mercado.

1.2.2.2 Tipos de Instituciones Microfinancieras

Las instituciones microfinancieras en todo el mundo pueden ser clasificadas en dos grandes grupos:

1.2.2.2.1 Organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras organizaciones sin fines de lucro especializadas en programas de microcréditos.

Dentro de este grupo, existen diversos tipos de instituciones: por su filosofía, por la cantidad y el origen de los fondos, o por su forma de gestión. No obstante la característica común a todas ellas es la utilización de microcréditos como herramienta para hacer más accesible el capital a los más desfavorecidos, siempre con el objetivo de reducir los datos globales de pobreza en el mundo. (Carpintero, 1999).

1.2.2.2.2 Instituciones Financieras, dentro de las cuales pueden distinguirse:

- *Instituciones financieras graduadas (o reguladas):* instituciones que en la mayoría de los casos proceden de una ONG y que, con el objetivo de conseguir una mayor escala, deciden someterse a las regulaciones oficiales del sistema financiero formal de sus países. A estas instituciones también se les conoce como instituciones financieras no bancarias (IFNB).

- *Cooperativas de ahorro y crédito*, que incluyen mutualidades, redes postales, cajas de ahorros, etc.
- *Bancos Comerciales*. Tradicionalmente, los bancos comerciales no han operado en el ámbito de los microcréditos, es decir, no han estado dispuestos a prestar dinero a los sectores más pobres de la sociedad. Sin embargo, durante los últimos años, y dado que ni los prestatarios informales ni las organizaciones especializadas han sido capaces de cubrir la ingente necesidad de recursos que demandan los más desfavorecidos, se ha abierto un atractivo nicho de mercado para las instituciones bancarias formales. No obstante, puede afirmarse que, excepto en casos muy contados como el del Banco Graamen, en general los bancos comerciales no son instituciones especializadas en las microfinanzas. Los microcréditos no son los tipos de operaciones en los que la banca basa su negocio.
- *Instituciones financieras filiales* de un banco comercial. Estas son empresa pertenecientes al banco comercial que son creadas exclusivamente para atender sectores especializados.
- *Bancos de desarrollo*⁹. Los Bancos de desarrollo, tendrán por objeto principalmente fomentar, financiar y promover actividades económicas y sociales para sectores específicos del país, compatibles con su naturaleza. Cuando tengan objeto exclusivo fomentar, financiar o promover las actividades *microfinancieras* sustentadas en la iniciativa pública o privada, tanto en las urbanas como rurales, otorgaran créditos de menor cuantía, bajo parámetros, de clasificación distintos establecidos en el resto de los bancos, entidades de ahorro y préstamo e instituciones financieras, podrán realizar las demás operaciones de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su objeto.

⁹ Decreto con Fuerza de Ley de Reforma de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras.

1.2.2.3 Características de las Instituciones de Microfinanzas.

Estas instituciones han modificado las prácticas tradicionales de la banca, eliminando la necesidad de avales o garantías patrimoniales, y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación y la creatividad. En comparación con las instituciones financieras más tradicionales, las instituciones de microfinanzas poseen unos rasgos comunes que las hacen muy innovadoras.

1.2.2.3.1 Conocimiento del mercado que atienden

Tienen conocimiento de las necesidades, preferencias y limitaciones de su clientela para poder satisfacerlas. Los clientes de estas instituciones son quienes, aunque poseen capacidad empresarial, son demasiado pobres para acceder a la banca tradicional. Se trata de los microempresarios que componen el sector informal.

1.2.2.3.2 Reducción de los costos

La estructura administrativa de estas instituciones es muy poco compleja. El objeto final es la reducción de los costos de transacción, para que, como se comentó anteriormente, los costes del préstamo sean proporcionales al reducido tamaño de los créditos, y también para hacer posible las características que examinamos a continuación:

1.2.2.3.3 Autosuficiencia financiera

Otro de los rasgos comunes a toda institución que suministre microcréditos es la búsqueda de la autosuficiencia en términos financieros. Sin esta característica, la institución no podrá ser viable a largo plazo.

Primeramente, se debe dejar clara la diferencia entre dos conceptos muy parecidos: autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera.

Una institución es operativamente autosuficiente cuando, a través de sus ingresos, cubre todos sus costos operativos o de funcionamiento.

Una institución es financieramente autosuficiente cuando, a través de sus ingresos, cubre no solo los costos de funcionamiento, sino los costos financieros del capital. Por tanto, una operación de crédito es autosuficiente en términos financieros cuando cubre los costos de la operación, el costo de los fondos (incluyendo el de oportunidad), las provisiones para cuentas incobrables y el costo de la inflación. Si además se quiere asegurar el crecimiento futuro de la institución, será necesario incluir también un margen que asegure dicho crecimiento (Lacalle, 2008).

Según González Vega (1997), ser hoy autosuficiente en términos financieros significa alcanzar a un mayor número de pobres mañana. Para ello es necesario que la institución sea capaz de cubrir todos sus costos y producir una ganancia para sus propietarios.

La autosuficiencia o sostenibilidad implica la no dependencia de una fuente de recursos externos subvencionados (donaciones). Este concepto tiene que ver tanto con la búsqueda como con la viabilidad futura del proyecto.

Dadas las características de la clientela de estas organizaciones y el tipo de préstamos concedidos (multitud de pequeñísimos créditos), los costes de transacción y los cargos administrativos son excesivamente elevados en relación con los reducidos ingresos por pago de interés. En estas condiciones, podemos afirmar que tanto los bancos comerciales como los universales en el caso de Venezuela, son los que poseen las características para poder prestar servicios a microempresarios de una forma viable.

1.2.2.3.4 Escala y alcance.

Dado el elevadísimo número de microempresarios que componen el sector informal que no tienen acceso a servicios financieros formales, el aspecto de la escala tiene una gran importancia. Si estas instituciones desean alcanzar a un mayor número de clientes, tendrán que disponer de unas características de diseño que permitan su expansión continua (Otero y Rhyne, 1998).

Esta es otra de las características por la cual se justifica la participación del sistema bancario, puesto que este suele tener la viabilidad para atender a este sector, en razón de que cuenta con la estructura para alcanzar a un gran número de clientes y posee las características de diseño para una expansión continua.

1.2.2.3.5 Importancia del ahorro.

Las instituciones de microcréditos deben reconocer que la prestación de servicios de ahorro es para los pobres tan necesaria como la concesión de servicios de crédito (Rhyne y Otero, 1998).

La banca tradicional siempre ha creído en el mito de que los pobres son incapaces de ahorrar. Se suponía que los sectores más pobres de la sociedad (especialmente en las áreas rurales), no ahorran porque preferían gastar en consumo los escasos recursos de que disponían. Tradicionalmente, sobre la base de estas ideas, las instituciones financieras nunca desarrollaron programas de ahorro en los países en desarrollo.

La realidad es que en todo el mundo y en todos los grupos de ingresos los individuos ahorran, esto puede ser por motivos tan variados como: consumo, educación, emergencias, inversiones productivas y muchos otros.

Con el fin de fomentar los servicios de ahorro formales entre los pobres, los primeros programas de microcréditos utilizaron el ahorro obligatorio. Este elemento forzaba a los prestatarios a ahorrar una determinada proporción del monto del crédito solicitado. Además los clientes no tenían acceso a los fondos hasta que el crédito hubiera sido totalmente devuelto (Lacalle, 2008).

La importancia de ofrecer servicios de ahorro reside en los beneficios que estos tienen sobre las instituciones de microcréditos, sobre las microempresas y también sobre las economías domésticas.

Los beneficios para las economías domésticas se derivan del fácil acceso a los recursos ahorrados. Los beneficios sobre las microempresas son indirectos y tienen que ver con el autofinanciamiento. Toda empresa que quiera seguir creciendo o expandirse

necesitara realizar inversiones en capital, inversiones que podrán ser financiadas bien a través de nuevos créditos o bien a través de recursos ahorrados. En primer lugar y sin duda, la financiación vía ahorro es mucho menos costosa y preferible para cualquier empresa que desee maximizar su beneficio. En segundo lugar, si la microempresa no dispusiese de recursos propios suficientes, tendría que buscar financiación. Sabemos que estas no siempre tienen un fácil acceso a nuevos créditos, entre otros motivos, por la insuficiencia de los recursos locales disponibles. Así bien, el aumento de los depósitos institucionales puede significar un incremento de la cantidad de créditos disponible para la microempresas, y mejor aún, a tasas mucho más reducidas que en el mercado informal. Por estos dos motivos la posibilidad de disponer de una institución segura en la que ahorrar es muy importante para las microempresas, lo que implica acercarlas más a la bancarización.

I.2.3 Microcrédito.

I.2.3.1 Concepto

Los microcréditos son instrumentos de financiación para el desarrollo cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo. Cuando se habla de microcréditos, ni todas las organizaciones que trabajan en este campo definen el concepto de la misma manera, ni todos los lectores lo entienden de igual forma. Algunos de los criterios utilizados para definirlo son el tamaño de los créditos, los sujetos del préstamo (si estos tienen o no acceso al sistema financiero formal), la metodología con la que se otorgan o incluso el uso de los fondos.

Es fácil comprender que, en contextos socioeconómicos y culturales tan distintos como son Latinoamérica, África, Asia, EE.UU. o Europa, lo que se entiende como microcrédito y se practica es muy diferente. Entonces, yendo a una de las fuentes más fiables sobre la experiencia de microcréditos en el mundo –La primera cumbre global del microcrédito, que tuvo lugar en Washington D.C en febrero de 1997- los microcréditos se definen como:

“Programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños

negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.”

A partir de esta definición básica de los microcréditos es posible realizar una serie de reflexiones y aclaraciones que permitirán conocer de manera certera lo que es este nuevo instrumento de financiación para el desarrollo (Lacalle, Rico, Márquez, y Duran, 2006).

- a) El objetivo final de los microcréditos es mejorar las condiciones de los más desfavorecidos. Sacar a personas del círculo vicioso de pobreza a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio rentable que permita generar unos ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar el nivel de vida tanto de las familias como del negocio.
- b) Los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros. Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas, excluidas de los sistemas financieros formales en todo el mundo.
- c) Los microcréditos son préstamos, es decir, se trata de una herramienta financiera que debe ser reembolsada. Asimismo, apoyan una nueva visión en la que se busca la viabilidad financiera futura, de forma que el beneficiario no siga dependiendo eternamente de subvenciones o de la ayuda externa. Apuestan por la autoalimentación del sistema.
- d) La idea central que encierran los microcréditos es conceder pequeños préstamos a los más necesitados, con el fin de ayudarles a salir del círculo vicioso de la pobreza y alimentar su espíritu emprendedor. De esta manera, ayudando a miles de pequeños microempresarios a crear su propio negocio, a crear nuevos puestos de trabajo e incrementar sus ingresos, se puede romper este círculo en el que viven millones de personas y, como consecuencia de ello, llegar a modificar cifras actuales de pobreza en el mundo. En palabras de Muhammad Yunus, padre de los microcréditos y

fundador del Banco Grameen, el marco conceptual en el que descansa la efectividad de los microcréditos es el siguiente: “El contexto, la situación de pobreza en la que se encuentran atrapados los más desfavorecidos, les hace parecer inútiles y sin ninguna iniciativa, pero esto en realidad no es cierto. Si a estos *incapacitados* se les proporciona crédito, utilizarán sus habilidades innatas para poner en marcha algún pequeño negocio con el que logren incrementar su nivel de ingresos. Son verdaderos artistas en la tarea de sobrevivir”

1.2.3.2 Características

Las principales características de los microcréditos provienen de su propio nombre y son las siguientes:

- La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñas cantidades de dinero. El monto medio de un microcrédito varía mucho según en qué país se preste.
- Se trata de operaciones de préstamo muy sencillas, sin grandes formularios que rellenar y sin enormes burocracias a las que someterse.
- Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior.
- Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son asimismo muy reducidas. Lo más frecuente es la devolución del principal más los intereses mensualmente.
- El tipo de actividades puestas en marcha gracias a este instrumento son micronegocios. Los microcréditos están dirigidos a los sectores más pobres y persiguen que estos puedan poner un pequeño negocio con el que generar una fuente regular de ingresos. Por lo tanto, son el camino para que las personas sin recursos, sin propiedades y ninguna posibilidad de recibir un crédito por la vía

bancaria tradicional, es decir, los más pobres entre los pobres, tengan una posibilidad de acceso al capital.

- Se conceden sin avales ni garantías patrimoniales. El concepto original de microcrédito es un préstamo a agentes económicos que, por no disponer de avales ni garantías, no tienen ninguna posibilidad de acceso al sistema financiero formal de sus países. Precisamente para alcanzar a dichas personas (que son millones en todo el mundo) surgieron las microfinanzas y las instituciones microfinancieras. El microcrédito se basa en la confianza de que la persona a la que se le ha prestado el dinero lo devolverá, bien porque el proyecto de negocio suponga en sí mismo un aval económico, bien porque exista un aval o una garantía solidaria.
- Por último, los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

I.2.4 Microempresa

I.2.4.1 Concepto y características.

La microempresa ha tomado muchísima importancia en Latinoamérica, y en general, en los países en vía de desarrollo para las últimas décadas. Debido a que las instituciones financieras están viendo estas entidades como un foco para generar mayores rendimientos económicos y distribuir su riesgo. La definición de microempresa difiere entre países y varía dependiendo de los puntos de vista de los investigadores.

Según la definición del BID, una microempresa, es una unidad productiva que emplea a 10 trabajadores o menos, con un valor de sus activos totales inferiores a \$ 20.000.

Otro aporte a la definición de este término puede ser el proporcionado por la ECLAC (United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean) donde, una persona está empleada en el sector de la microempresas, si él o ella trabajan en una empresa con menos de 10 trabajadores, incluyendo el propietario. Los microempresarios son incluidos en el sector sólo si su ocupación no es profesional.

Más comúnmente, la microempresa, es aquella en la que el propietario labora con no más de 5 trabajadores asalariados, la cual tiene origen y aporte propio de recursos, pequeña escala de producción, uso intensivo del factor trabajo y de la tecnología adoptada, generalmente usa profesionales fuera del sistema escolar formal, participa en mercados competitivos y no reglamentados y actúa en acciones no organizadas jurídicamente. (Velásquez, 2004).

En Venezuela, según el Decreto con Fuerza de Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema Microfinanciero, un microempresario es:

“Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, presentación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T)”.

I.2.5 Bancarización

I.2.5.1 Concepto y Características

Existen varios criterios para definirlo, unos a niveles macroeconómicos y otros a niveles microeconómicos, otros según las organizaciones e instituciones que lo manejan, y otros criterios difieren entre países.

Según el Boletín Económico Mensual del Banco Mercantil en Marzo del 2008, un concepto económico basado en el criterio microeconómico sería:

“La bancarización es el término simple y comúnmente usado para hacer referencia al alcance o al acceso que tiene la población a toda una amplia gama de servicios cuyo proveedor es el sector financiero formal. Sea en el ámbito local, regional o por países, un elevado nivel de

bancarización se corresponde con un uso masivo o extendido del sistema financiero formal y por ende es visto como una condición beneficiosa que abre las posibilidades de multiplicar el universo de decisiones económico financieras de la población”.

Puede medirse de diversas maneras. Por ejemplo, una es medir la cartera del sector financiero como proporción del PIB. Otra, mediante el porcentaje de la población que tiene cuentas de ahorro, cuentas corrientes u otros servicios financieros.

Ya que el estudio, hace énfasis sobre el impacto de la bancarización sobre la productividad de las microempresas, el enfoque estará guiado hacia el ámbito microeconómico.

Según Morales y Yáñez (2008), se entiende como *bancarización*, al establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles.

El concepto de bancarización involucra el establecimiento de relaciones de largo plazo entre usuarios e intermediarios financieros. En este sentido no constituye bancarización el acceso puntual de un grupo de usuarios a un determinado tipo de servicios.

En nuestros días, la bancarización implica mucho más que el acceso al crédito. En efecto, para los usuarios comerciales el acceso a las cadenas de pago, al corretaje de seguros, a instrumentos de ahorro, a asesorías, entre otras, es tan importante como el acceso al crédito.

Tan relevante como los servicios financieros a los que pueda acceder, es el canal por el cual se desarrolle la comunicación entre el cliente y su institución, durante los últimos años han adquirido gran protagonismo los medio electrónicos, como ATM, Internet y los POS, los cuales dan cuenta de la aplicación por parte de la banca de tecnologías menos intensivas en mano de obra.

Los análisis recientes sobre la relación entre desarrollo de mercados financieros y desarrollo económico a nivel mundial han incrementado el énfasis en el concepto de

“acceso a servicios financieros,” por el cual se entiende la capacidad de la población de utilizar estos servicios sin que existan obstáculos que lo prevengan. El concepto de “acceso” se distingue del concepto: “profundización financiera” (por el cual se entiende los ratios tradicionales de “crédito/PIB” y “depósitos/PIB”). De acuerdo a esta nueva literatura, en tanto que una mayor *profundización financiera está positivamente relacionada a un mayor crecimiento económico*, un mayor *acceso de los grupos poblacionales de menor ingreso a los servicios financieros puede contribuir a la disminución de la pobreza y a una mejora en la distribución del ingreso*. Estas relaciones se fundamentan en que la utilización amplia y profunda de servicios financieros conduce a una adecuada canalización de ahorros hacia actividades productivas, un eficiente sistema de pagos que facilita las transacciones entre agentes económicos y un adecuado monitoreo de los riesgos empresariales. (FELABAN, 2007).

Es importante señalar uno de los enfoques que se dio en la presentación de FELABAN en el 2007, donde se hizo referencia a una nueva estrategia con la cual se plantea un rediseño de la estructura de las instituciones microfinancieras, para hacer más eficiente el acceso a los servicios de dichas instituciones. Este enfoque está estructurado de la siguiente manera:

- **Un rediseño de productos.**
- **Un rediseño de canales.**
- **Un rediseño de metodologías de evaluación de riesgo.**

Rediseño de Productos

Tienen que estar adecuados a las necesidades de la población de menores ingresos.

- Simplicidad en formularios de vinculación
- Consultando su capacidad de pago (en valor y en frecuencia)
 - Tiene que haber una vinculación con información transparente y de manera responsable.

- Educación Financiera
- Evitar mala utilización de productos (p.ej. Sobreendeudamiento).

Rediseño de Metodologías de Evaluación de Riesgo

- Adecuando metodologías que consulten realidad del segmento y su capacidad de repago del crédito.
- Mejorando y ampliando modelos predictivos.
- Desarrollando mejor conocimiento del cliente con bases de datos más robustas.
 - Información en Centrales de Riesgo.
 - Plataformas Tecnológicas con Data.

Rediseño de Canales

- Facilitando transacciones en canales no tradicionales.
 - Cercanía
 - Accesibilidad (horaria y cultural)
- Reduciendo costos para bancos como para los clientes.

Un hecho importante con respecto al rediseño de canales es que las instituciones financieras en muchas ocasiones crean pequeñas agencias o taquillas de pago, cerca de mercados económicos informales con el objetivo de reducir los costos que generan las grandes oficinas. Muchas veces esto se confunde con bancarización. La bancarización no es solo crear agencias en localidades cerca de los sectores informales y populares, sino más bien crear otras facilidades de pago, créditos y transferencias de ahorro, tal como se ha hecho referencia anteriormente.

En otras palabras, la Bancarización de una microempresa va a estar determinado por el grado y/o nivel de uso, no solo del microcrédito, sino también de cuentas de ahorro, corrientes, tarjetas de débitos, tarjetas de crédito, libretas, chequeras, y servicios de banca en línea y telefónica.

I.2.6 Productividad

Uno de los términos más relevantes en el análisis de los procesos económicos en la actualidad es el que se refiere a la productividad ya que éste es un determinante importante para el crecimiento económico de los países, la competitividad de las naciones, las empresas y los estándares de vida de las personas.

Si bien es cierto que, en los últimos años, constantemente se hace referencia al concepto de productividad, en algunos casos este concepto es confundido con otros, como el de intensidad del trabajo (que significa un incremento del trabajo, es decir, un exceso de esfuerzo del trabajador), eficiencia (que significa producir bienes y servicios de alta calidad en el menor tiempo posible), eficacia (como la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos se había estimado o programado utilizar) y producción (que se refiere a la actividad de producir bienes y servicios).

I.2.6.1 Concepto

Existen diferentes definiciones en torno a este concepto puesto que ha sufrido una serie de transformaciones a través del tiempo; sin embargo, en términos generales, *la productividad es un índice que muestra que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y/o el ofrecimiento de servicios.*

En relación a esto, la productividad es un concepto que, en sentido restringido, se le ha vinculado a expresiones matemáticas producto/insumos y a su operacionalización cuantitativa y, por esta vía, se ve mal interpretada y disminuida su importancia. En tal sentido, la productividad evalúa la capacidad del sistema para elaborar los productos que son requeridos (que se adecuan al uso) y a las vez al grado en se aprovechan los recursos utilizados, es decir el valor agregado, el cual tiene dos vertientes para su incremento: 1)

producir lo que el mercado (clientes) valora y; 2) hacerlo con el menor consumo de recursos. (Rodríguez y Bravo, 1992).

Así pues, una definición común de la productividad es la que la refiere a una relación entre recursos utilizados y productos obtenidos, de manera que se demuestre la eficiencia con la cual los recursos (humanos, capital, conocimientos, energía, etc.) son usados para producir bienes y servicios en el mercado (Levitan, 1984).

En periodos pasados se pensaba que la productividad dependía de los factores trabajo y capital, sin embargo, actualmente se sabe que existe un gran número de factores que afectan y/o condicionan su comportamiento. Entre ellos destacan las inversiones, la razón capital/trabajo, la investigación y desarrollo científico tecnológico, la utilización de la capacidad instalada, las leyes y normas gubernamentales, las características de la maquinaria y equipo, los costos de los energéticos, la calidad de los recursos humanos, los sindicatos, etc..

La productividad del trabajo, es una relación entre la producción y el personal ocupado y refleja que tan bien se está utilizando el personal ocupado en el proceso productivo. Además, permite estudiar los cambios en la utilización del trabajo, en la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países los avances de productividad (Ahumada, 1987).

La productividad total de los factores, en cambio, es una medida simultánea de la eficiencia en la utilización conjunta de todos los recursos.

Tanto en el análisis de la productividad multifactorial como de la productividad del trabajo, es necesario tener en cuenta que tanto el factor capital como el factor trabajo no son factores homogéneos. En el caso de éste último, los recursos humanos tienen diferentes características que se reflejan en diferentes calidades. La importancia de la calidad del trabajo radica en que es uno de los factores que explica el comportamiento de la productividad.

Para los empresarios, productividad significa producir bienes y servicios al menor costo, en el menor tiempo posible, de la mejor calidad y con la aceptación plena de sus clientes, consumidores y empleados.

Para los trabajadores, implica generar y transferir el mayor valor posible a sus tareas, en términos de información, conocimientos y habilidades que conlleven a procesos, productos y servicios de la mejor calidad.

1.2.6.2 Medición de la productividad

En términos generales, existen dos formas de medir la productividad: por un lado están las mediciones parciales que relacionan la producción con un insumo (trabajo, capital, etc.) y por otro, están las mediciones multifactoriales que relacionan la producción con un índice ponderado de los diferentes insumos utilizados.

Dicho lo anterior, es importante mencionar el papel de la eficiencia en el uso de los recursos, haciendo referencia al aprovechamiento que hacemos de ellos, lo cual es un aspecto clave dentro del mejoramiento de la productividad. La noción de eficiencia mejor lograda es aquella que va ligada al incremento del valor creado, del valor agregado. Aquella mediante la cual se mantiene y/o mejora la cantidad y calidad del producto, manteniendo y/o disminuyendo la cantidad de insumos requeridos.

Sar Levitan y D. Werneke (1984) (retomando a diferentes autores) identifican como factores que afectan a la productividad: la tecnología, la educación, la calificación de la fuerza de trabajo, los cambios en la utilización de la planta y el equipo, y la organización.

Entre los indicadores más comunes para medir la productividad se encuentra el producto sobre el número de empleados o empleados por hora, pero también, señalan, que existen otras formas de medir la productividad, entre ellas destaca la propuesta de Denison (1962) quien en su modelo incluye: factores (capital, trabajo, tierra) resultado por unidad de input (insumo), avance en el conocimiento, mejoramiento de las fuentes de distribución, medio ambiental legal y humano (regulación y penal), economías de escala, factores irregulares (agua, huelgas, intensidad de la demanda, etc.)

Según Ahumada (1987), a pesar de que la productividad del trabajo es una medición parcial, es importante ya que refleja:

“el efecto conjunto de diversos factores interrelacionados entre sí, como la innovación tecnológica, cambios en el capital per cápita o en la utilización de la capacidad instalada, modificaciones de la escala de producción, incrementos en la calificación y el esfuerzo del trabajador, mejoras en la capacidad empresarial, variaciones de las relaciones laborales y otros múltiples factores de carácter cuantitativo y cualitativo.

...la productividad del trabajo es un importante elemento para estudiar cambios en la utilización del trabajo, analizar la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países los avances de productividad y muchos otros problemas económicos”.

Es por estas razones y por las características específicas de las microempresas (mano de obra intensiva, pocos trabajadores, pequeña escala de producción, etc.), que el enfoque de medición de productividad en el cual estará orientado este proyecto será en base a los indicadores de productividad, como es el de ventas totales/horas trabajadas, costos de ventas/ventas totales, utilidad neta/ventas totales y en conjunto con índices de rentabilidad de capital y patrimonio, para poder así obtener conclusiones respaldadas en varios indicadores, debido a que cada indicador por separado no ayuda a conseguir el objetivo de este estudio.

CAPITULO II

MARCO METODOLÓGICO

El estudio tuvo como objeto obtener una visión sobre la posible relación entre la bancarización y la productividad de las microempresas. En este sentido, se trata de una investigación que procura obtener una aproximación de cómo el acceso a los servicios financieros influye en la productividad de las mismas. Para ello, a lo largo de la investigación se verificó la bibliografía de los aspectos teóricos más relacionados con el tema, como: economía informal, instituciones de microfinanzas, microcrédito, microempresa, bancarización y productividad.

II.1 Variables

II.1.1 Variable Dependiente → Productividad.

Una manera comúnmente utilizada para conocer la situación económica de una empresa es a través de las razones financieras, también conocidas como índices. Para el fin de la investigación se utilizó el análisis horizontal, el cual analiza la tendencia, es decir, relaciona los índices en años distintos, teniendo en cuenta el impacto del entorno económico sobre los estados financieros de cada negocio.

En relación a lo anterior, en un contexto de elevada inflación como la economía venezolana, es necesario ver las variaciones de los montos en términos reales, por ende todas las cifras que arrojaron los balances de los negocios fueron ajustadas por la inflación acumulada a la fecha del período correspondiente.

En cuanto a la medición de la productividad a nivel empresarial existen varios indicadores, pero no todos pueden ser utilizados en el contexto de una microempresa, fundamentalmente, por las características mencionadas anteriormente en el marco teórico. Por ello, se utilizaron cuatro de los principales indicadores de productividad, ventas totales / horas trabajadas, costos de ventas / ventas totales, utilidad neta / ventas totales y ventas

totales/activos totales; en conjunto a estos se aplicó los índices de rentabilidad del patrimonio y de activos, los cuales fueron utilizados como aditamento para la verificación de si hay o no un aumento en la productividad de los negocios, ya que un indicador por sí sólo no explicaría las posibles variaciones. Adicionalmente se empleó un indicador que refleja que porcentaje de las ventas totales son destinadas a los gastos personales del propietario de la microempresa.

En este sentido, haciendo una revisión de la literatura correspondiente, esta variable quedó dimensionada en los siguientes indicadores:

- ***Utilidad Neta / Patrimonio.*** El cual indica el porcentaje de ganancia en términos del capital invertido por el empresario. (Rentabilidad sobre patrimonio)
- ***Utilidad Neta / Activos totales.*** El cual indica el porcentaje de ganancia en términos de la inversión total en la empresa.(Rentabilidad sobre activos)
- ***Ventas Totales /Horas Trabajadas.*** El cual muestra el ingreso por horas mensuales trabajadas.(Productividad en ventas)
- ***Costo de Ventas / Ventas Totales.*** El cual indica el porcentaje que representan los costos en términos de las ventas.
- ***Utilidad Neta / Ventas Totales.*** El cual indica el porcentaje de ganancia en términos de las ventas.
- ***Ventas Totales / Activos Totales.*** El cual indica el rendimiento de los activos en las ventas.
- ***Gasto del Propietario / Ventas Totales.*** El cual indica el porcentaje de las ventas que necesita el propietario para cubrir sus gastos mensuales personales¹⁰.

¹⁰ Este indicador es una aproximación que hace el Banco sobre la proporción de las ventas que necesita el propietario para cubrir sus necesidades, esto con el fin de conocer la capacidad de pago de la empresa, pero para los fines de la investigación sirve para explicar los resultados de otros indicadores como los de rentabilidad.

II.1.2 Variable Independiente → Bancarización. (Acceso a servicios financieros).

Esta variable quedó dimensionada en los siguientes indicadores:

- Microcréditos.
- Tarjetas de Débito.
- Tarjeta de Crédito.
- Cuenta de Ahorro.
- Cuenta Corriente.
- Chequera.
- Libreta
- Medios pago ajustados a sus necesidades: Telefónico e Internet.

II.2 Tipo de Estudio

En relación al tipo de estudio seleccionado es necesario resaltar dos aspectos condicionantes. Primeramente, ya que el impacto del acceso a los servicios financieros (incluyendo otros servicios además del microcrédito) sobre la productividad de una microempresa resulta ser un tema novedoso (es decir, que no admite todavía una descripción sistemática), que ha sido poco estudiado, la formulación de una hipótesis precisa o de cierta generalidad resulta ser algo difícil; y en segundo lugar y como consecuencia de lo anterior, el hecho de estudiar al sector informal genera muchas dificultades a los investigadores, especialmente, por sus características y por el entorno donde se desenvuelven sus actividades. Todo esto, conlleva a realizar una investigación de tipo exploratorio.

Según Fidias Arias (2006), la investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos.

Las características de la investigación exploratoria son las siguientes (Hurtado de Barrera, 2007):

- No parte de un enunciado completo, sino de una pregunta general basada en un tema y un contexto.
- No hay un evento de estudio identificado y delimitado, sino una situación general.
- No hay una sola unidad de estudio, sino que acude a múltiples fuentes.
- Utiliza instrumentos abiertos, inestructurados, tales como registros anecdóticos y entrevistas en profundidad.
- Concluye con preguntas de investigación, delimitadas, precisas y jerarquizadas para ser continuadas en diferentes niveles.

Como puede apreciarse en estas características, tanto el tema como el objetivo de investigación están orientados para que la misma sea realizada bajo esta tipología.

II.3 Población y Muestra

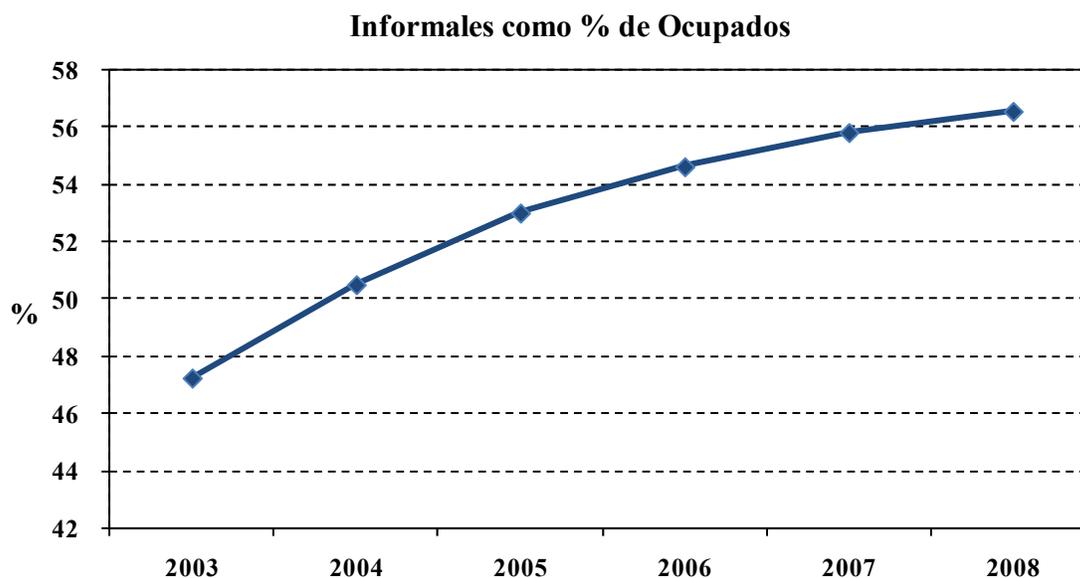
En cuanto a la muestra a estudiar también es necesario recalcar varios aspectos que limitan el criterio de representatividad de la misma.

En primer lugar, surge la dificultad relacionada a la magnitud del universo poblacional, que en este caso está representado por el sector informal de la economía venezolana que para el segundo semestre de 2009 representó el 57% de la población ocupada, es decir 6.669.376 emprendedores, según información suministrada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En segundo lugar y de la mano con lo anterior, el acceso a datos a nivel macroeconómico sobre el desempeño financiero de este tipo de empresas es muy difícil de obtener, principalmente debido a tres factores. Por un lado, la estructura institucional del país, que se fundamenta en pocas instituciones existentes que cuando se conjuga con la alta concentración del mercado generan un entorno ineficiente que origina inmersos vacíos de información crediticia; por el otro, las cualidades de las microempresas: no pagan impuestos, no realizan una actividad económica exclusiva -

heterogeneidad-, no realizan registros completos de sus activos y pasivos, etc. Más aún, a la hora de revisar el impacto del acceso a los servicios financieros en la productividad de una microempresa ya que tanto la encuesta nacional de hogares como los expedientes de microcrédito de las instituciones financieras no recogen información relacionada a la misma.

En virtud, tanto de las cifras como de las limitaciones anteriormente mencionadas, la investigación es particularmente valiosa ya que a pesar de los inevitables sesgos que presenta, pretende realizar un aporte, brindando un punto de partida hacia el interés por el estudio de la viabilidad que tiene el ofrecer servicios financieros a un sector muy importante de la población ocupada del país, el cual, a su vez, mostró una tendencia de crecimiento dentro de este rubro para los últimos cinco años y unos niveles de bancarización muy bajos¹¹.

GRAFICO 1



Fuente: INE

Tomando en cuenta estos sesgos se estableció un convenio con el departamento de Microfinanzas del Banco Mercantil, ya que este cuenta con un número “finito y accesible”

¹¹ L. Vera y C. Noguera. Boletín económico mensual, Marzo 2008. Banco Mercantil.

de clientes, los cuales presentan características comunes (en relación a lo entendido como microempresa), se conocen y están registrados.

Para cumplir con los objetivos de la investigación, la población objetivo se ubicó en la cartera de clientes del segmento microfinanciero de dicha institución, específicamente del área metropolitana de Caracas y que hayan obtenido dos o tres microcréditos al primer semestre de 2009, para así analizar los efectos de los servicios financieros en la productividad de las microempresas a medida que se cancelaban los microcréditos pendientes y se otorgaban los nuevos, asumiendo el análisis al segundo microcrédito como el efecto inmediato o el efecto de corto plazo y el análisis al tercer microcrédito como el efecto evolutivo o de mediano plazo.

De esta manera, la población objetivo quedo constituida por 419 microempresas (dos y tres microcréditos), tal y como se aprecia en la siguiente tabla:

TABLA 2

Región	Situación				Total
	Un Crédito	Dos Créditos	Tres Créditos	Más de tres Créditos	
Metropolitana I	127	32	57	46	262
Metropolitana II	652	120	97	69	938
Metropolitana III	37	9	9	4	59
Metropolitana IV	256	58	37	17	368
Total	1072	219	200	136	1627

Fuente: Banco Mercantil.

Adicionalmente, ya que no es lo mismo analizar el impacto de la bancarización en la productividad de una microempresa que se encuentre en el sector servicios con una que labore dentro del sector comercial. La manera de llevar a cabo el estudio de la forma más eficiente fue (aparte de estudiar la muestra en total) estudiando a microempresas que realizan sus actividades dentro de un mismo sector de la economía, es decir, se analizaron los efectos del acceso a los servicios financieros en la productividad de microempresas que laboran dentro del sector comercial, el sector servicios y el sector producción, los cuales a su vez son los sectores más comunes dentro de la cartera.

En este orden de ideas, la selección de la muestra quedó sustentada bajo la técnica de muestreo de tipo no probabilístico conocida como muestreo intencional, ya que el tomar en cuenta técnicas de muestreo de tipo probabilístico arrojó tamaños de muestra que por más representativos que fuesen, ocasionaban una serie obstáculos que dificultaban el desarrollo de la investigación.

En principio, el utilizar criterios estadísticos¹² para calcular el tamaño de la muestra adecuado, propiciaba magnitudes de muestra muy largos, aproximadamente 260 microempresas, hecho que hacía la investigación muy compleja por varias razones:

- La inclusión del sector informal dentro del sistema financiero es un proceso reciente de atención, que por las características del sector se ha tenido que desarrollar metodologías apropiadas y no convencionales.
- No existe una base de datos del status financiero del negocio previo antes de la atención por parte de la institución financiera. Por lo tanto, el punto de partida es el momento que se otorga el primer crédito, constituyendo el inicio de la historia financiera de este tipo de negocios. Por estas razones era necesario contactar directamente a la fuente.
- Asimismo, el acceso a la fuente documental dependía de la disponibilidad de los funcionarios de la institución puesto que estos eran los únicos que tenían acceso a los archivos de microcrédito.

De esta manera, el tomar un tamaño de muestra de esa magnitud requería de recursos como fuentes precisas, existencia de bases de datos y disponibilidad de recursos humanos. Recursos que por razones anteriormente mencionadas, en el contexto presente, son difíciles de conseguir.

En este sentido, el proceso de selección de la muestra fue de manera directa e intencional, donde se utilizaron criterios teóricos, ya que, basados en éstos, se puede tener

¹² Fórmula para calcular el tamaño de la muestra basada en la proporción poblacional:

$$n = \frac{N \cdot Z_c^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1) \cdot e^2 + Z_c^2 \cdot p \cdot q} \text{ (Arias 2006, p.89).}$$

un buen conocimiento de los estratos de la población y/o de los individuos que son más “significativos” o “adecuados” para acceder a la información que se requiere. En este tipo de muestreo la lógica utilizada no es la lógica de la representatividad sino la lógica de la significatividad. Por ello, la muestra seleccionada fue de 30 microempresarios.

II.4 Diseño del Estudio

Debido a que la información se obtuvo a través de fuentes documentales y de fuentes vivas o directas en su contexto natural; a su vez, fue recogida a través del tiempo (mientras se cancelaban y se obtenían nuevos microcréditos) y se centró en un evento único (el impacto del acceso a los servicios financieros en la productividad de las microempresas), Por lo tanto el diseño del estudio se puede caracterizar en fuente mixta, evolutivo y unieventual.

Específicamente, se acudió al archivo de microcrédito del Banco Mercantil y se seleccionaron de forma aleatoria 10 bodegas, 10 transportistas y 10 costureros (pertenecientes a los sectores más comunes: producción, comercio y servicios) que tuvieran dos o tres microcréditos, para hacer el análisis de corto y mediano plazo expuesto anteriormente. De esta manera, se obtuvieron en “forma aleatoria” 15 microempresas con dos microcréditos y 15 microempresas con tres microcréditos.

En este sentido, para el análisis se vieron los resultados de las microempresas con dos créditos (incluyendo a las que tienen tres). En el segundo análisis solo se incluyó las microempresas que tienen tres microcréditos.

Asimismo, se recolectó información tanto de la data reflejada en el expediente de la microempresa, como de los dueños y/o empleados de las mismas, mediante un cuestionario que recolectó información adicional a la de la hoja de vida de la microempresa.

De la información contenida en el expediente, se tomaron en cuenta las variables necesarias, tanto para realizar el cuestionario como para determinar la evolución de la

productividad a medida que se otorgaban los microcréditos, esto, en razón de la variación de los indicadores anteriormente mencionados a través del tiempo. Estos datos son:

- Nombre Completo.
- Dirección.
- Teléfono.
- Utilidad Neta.
- Patrimonio.
- Activos Totales.
- Costo de Ventas.
- Gastos del Propietario.
- Destino del Microcrédito.
- Monto del Microcrédito.
- Fecha de otorgamiento del Microcrédito.

En este orden de ideas, un aspecto importante a resaltar es que el monto de estas variables (ventas mensuales, por ejemplo) es el monto recabado el mes en el que se otorga el microcrédito el cual es tomado como un proxy de las ventas mensuales promedio, debido a la falta de un registro periódico contable por parte de los microempresarios.

Los expedientes no contenían la información necesaria para cumplir los objetivos de la investigación, con lo cual se utilizó un instrumento de recolección de información, para obtener la data y así poderse realizar los análisis.

II.5 Instrumento de Recolección de la Información

El instrumento de medición fue el cuestionario, a través de preguntas cerradas. Este tipo de preguntas permitió obtener datos concretos y de fácil procesamiento, ya que en ellas se establecieron previamente las opciones de respuesta que podía elegir el encuestado, bien sea en forma dicotómica o de selección simple según la pregunta formulada, para así cumplir con el objetivo de determinación del nivel de bancarización de la muestra.

II.5.1 Diseño del Cuestionario

El cuestionario fue utilizado debido a la necesidad de obtener información en relación al uso y frecuencia de los servicios financieros para con ello construir un proxy del “nivel de bancarización” de las microempresas, basado en una ponderación dada a ciertas preguntas del mismo, con el fin de establecer un “índice del nivel de bancarización” de cada cliente para así correlacionarlo con los indicadores de productividad y de esta manera estimar si existe o no una relación entre bancarización y productividad.

En este sentido, el Índice de Bancarización quedo diseñado de la siguiente manera:

II.5.1.1 Categorías y Criterios de Puntaje

Estos fueron los 16 criterios de puntaje y las categorías de subdivisión:

- **Tenencia**: Si posee o utiliza alguno o varios de los servicios financieros tomados en cuenta para el estudio.
 1. Cuenta de Ahorro. (1pto.)
 2. Cuenta Corriente. (1pto.)
 3. Tarjeta de Débito. (1pto.)
 4. Tarjeta de Crédito. (1pto.)
 5. Microcrédito y/o Microcrédito. (4pts.)¹³
 6. Ambas cuentas, Ahorro y Corriente. (1pto.)¹⁴

Puntaje Máximo de la categoría: 9 puntos.

¹³ En este caso se le dio mayor ponderación al microcrédito debido que es el único servicio que ha mostrado incrementos en el desempeño productivo de las microempresas.

¹⁴ Si posee ambas cuentas se asume que está más bancarizado y se agrega un punto más.

- Nivel de Utilización: Se refiere a cuáles y a cuántos instrumentos de movilidad utiliza.

1. Libreta. (1pto.)
2. Chequera. (1pto.)
3. Tarjeta de Débito. (1pto.)
4. Banca en Línea (Internet). (2pts.)
5. Banca Telefónica. (2pts.)

Puntaje Máximo de la categoría: 7 puntos.

- Frecuencia de Uso: Representa la frecuencia con que utiliza los instrumentos de movilidad y/o medios de pago (Libreta, Chequera, Tarjeta de Crédito, Tarjeta de Débito, Banca en Línea/Internet y Banca Telefónica)

6. Varias veces al día. (1pto.)
7. Todos los días. (1pto.)
8. Varios días por semana. (1pto.)
9. 2 o 3 veces al mes. (1/2pto.)
10. Una vez al mes o menos. (1/2pto.)
11. No lo usa/No sabe/No contesta. (0 pts.)

Punta máximo de la categoría: 6 puntos.

- Operaciones Realizadas: Se refiere a las operaciones bancarias realizadas con los instrumentos que más ofrecen más movilidad (Banca en Línea y Banca Telefónica).

12. Consulta de Saldo. (1/2 pto.)
13. Consulta de Movimientos. (1/2 pto.)
14. Transferencias. (1/2 pto.)
15. Pago de Servicios (CANTV, EDC, etc.). (1/2 pto.)
16. Pago de Tarjeta de Microcrédito. (1/2 pto.)

Punta máximo de la categoría: 5 puntos.

II.5.1.2 Metodología de Puntaje

Cada uno de los 16 criterios de puntaje fue evaluado con el puntaje señalado a su lado. Al sumar la puntuación de cada categoría se obtiene el puntaje total, o lo que es lo mismo, “el nivel máximo de bancarización posible para una microempresa” perteneciente a la muestra. En este sentido, se asumieron los siguientes niveles de bancarización:

1. Nulo: Si el puntaje obtenido representa entre 0 y 25% del puntaje total.
2. Bajo: Si el puntaje obtenido está entre el 25% y el 50% del puntaje total.
3. Aceptable: Si el puntaje obtenido se encuentra entre el 50% y el 75% del puntaje total.
4. Alto: Si el puntaje obtenido representa entre el 75% y el 100% del puntaje total.

Al principio del cuestionario se harán unas preguntas que no tienen puntaje, las cuales se realizaron con el objetivo de crear un ambiente más agradable para el entrevistado y así poder obtener mejores respuestas y más veraces.

II.6 Técnica de Recolección de la Información

La técnica de recolección de la información será la entrevista, fundamentada en un interrogatorio por vía telefónica, en el cual el encuestador pregunta y el encuestado

responde. Esta técnica se caracteriza por su profundidad, es decir, indaga de forma amplia gran cantidad de aspectos y detalles, puesto que el entrevistador puede realizar preguntas adicionales o extraordinarias con el fin de obtener un testimonio preciso por parte de los sujetos a investigar, lo cual es muy importante para los efectos del estudio, en el sentido de que con dicha técnica se pretenderá obtener la información de la manera más apegada hacia los objetivos planteados.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

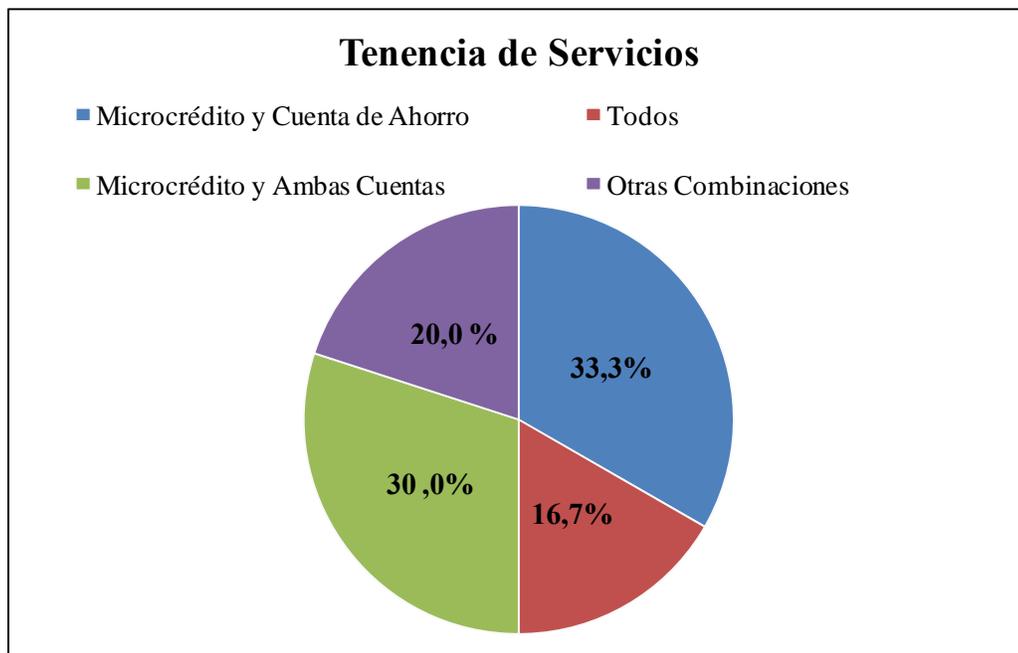
III.1 ANÁLISIS DE LA MUESTRA EN CONJUNTO

III.1.1 ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO

Analizando los resultados del cuestionario se obtuvo que:

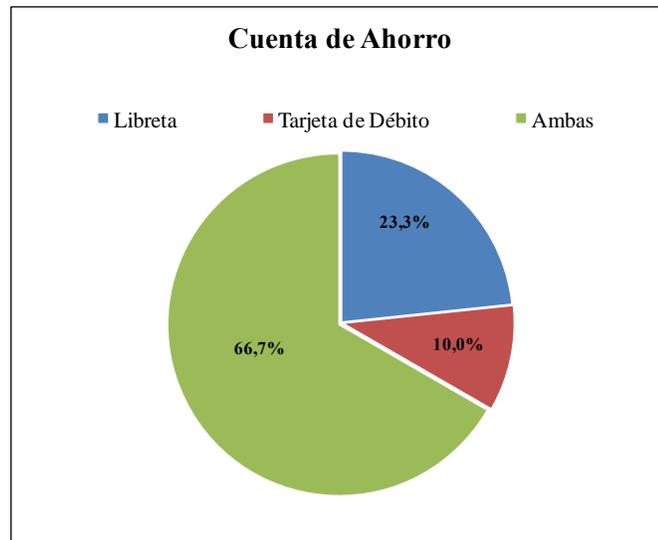
- El 66,7% de las microempresas son manejadas por el dueño.
- El 43,3% de las microempresas trabaja 8 horas al día, el 20% trabaja 12 horas el 13,3% trabaja 6 horas y el 10,0% trabaja 10 horas.
- El 33,3% de la muestra posee microcréditos, cuenta de ahorro y tarjeta de débito y, el 16,7% poseen todos los servicios tomados en cuenta para la investigación.

GRÁFICO 2



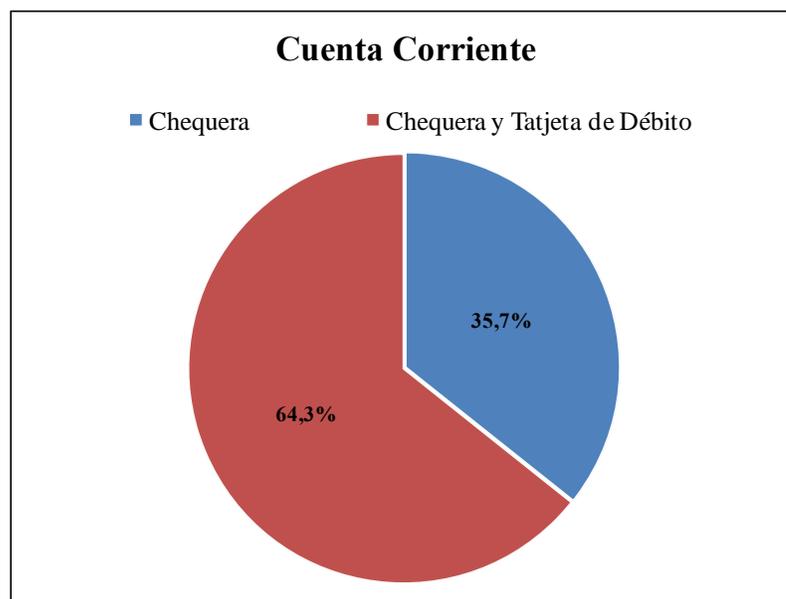
- El 66,7% de los que poseen cuenta de ahorro usan los dos instrumentos de movilidad que esta ofrece, la libreta y la tarjeta de débito, mientras que el 23,3% usa sólo la libreta.

GRÁFICO 3



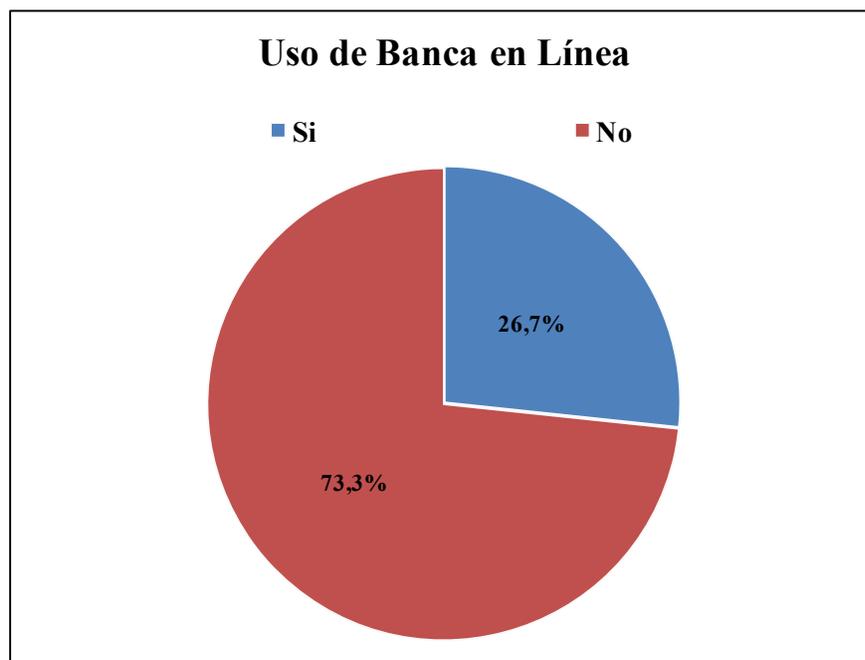
- El 64,3% de los que poseen cuenta corriente usan también los dos instrumentos que la cuenta ofrece: chequera y tarjeta de débito.

GRÁFICO 4



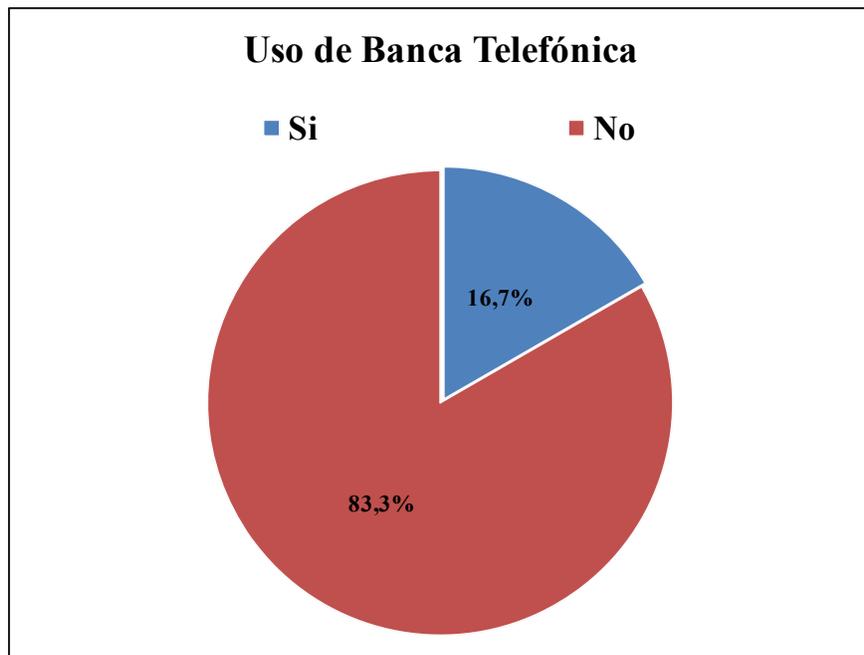
- El 45,9% de los que poseen libreta, la utilizan varios días por semana mientras que 33,3% lo hace dos o tres veces al mes. El 53,6% de los que poseen tarjeta de débito la utilizan una vez al mes o menos, mientras que el 32,1% lo hace dos o tres veces al mes. Esto pareciera indicar que la muestra tiene preferencia por el uso de la libreta.
- El 45,5% de los que poseen chequera la utiliza varios días por semana, mientras que el 36,4% lo hace una vez al mes o menos. Esto quiere decir que la mayoría de los poseedores de chequera le da un uso continuo.
- De los que poseen tarjeta de crédito el 66,7% la usa dos o tres veces al mes mientras que el resto la utiliza una vez al mes o menos, lo que pareciera indicar un nivel bajo de uso de las tarjetas de crédito por parte de los microempresarios.
- El 73,3% de la muestra afirmó que no usa el servicio de internet, lo que se traduciría en bajos niveles de bancarización.

GRÁFICO 5



- El 50% de los que usan el servicio de internet lo hace dos o tres veces al mes, siendo este un nivel bajo de uso según la calificación del instrumento, a su vez, el 75% de los que usan internet indicó que este servicio reducía el tiempo que utilizaba para realizar las operaciones en las oficinas bancarias.
- El 83,3% de la muestra total indicó que no utilizaba el servicio de banca telefónica.

GRÁFICO 6



- El 60% de las microcréditos que usan el servicio de banca telefónica lo usan para consulta de saldo, un 20% para el pago de tarjeta de crédito y el otro 20% para realizar varios movimientos. El 80% de los que usan banca telefónica indicó que hace uso del servicio de dos a tres veces al mes, un nivel considerado aceptable. Adicionalmente, el 60% de los que utilizan la banca telefónica indicó que este servicio reducía el tiempo para realizar sus operaciones.

III.1.2 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES

III.1.2.1 Análisis con dos microcréditos

A continuación se presentan las variables que fueron tomadas de los balances generales y los estados de resultados de los expedientes de las microempresas, para evaluar la evolución de productividad a través del microcrédito:

Al realizar el análisis de la muestra que tienen dos microcréditos, se obtuvo lo siguiente:

Antes de empezar el análisis es necesario recalcar que obtener conclusiones concretas a partir de estos indicadores resultó ser algo complejo, puesto que para este análisis se tomó en cuenta a todos los sectores (Transporte, Bodegas, y Costura), los cuales tienen diferentes procesos productivos, variables que los afectan, y los microcréditos tienen destinos distintos, es decir, existió heterogeneidad dentro de la muestra. Por lo que más adelante se muestran estos mismos análisis por tipo de actividad económica.

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 3

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ PC	Promedio de la Muestra (Real)	Δ
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	49,9	110,9%	49,9	35,7%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	105,3		67,8	

Las ventas por horas mensuales trabajadas aumentaron 110,9% en términos nominales y 35,7% en términos reales, desde otorgamiento del primer microcrédito hasta el segundo. La muestra total con dos microcréditos en promedio, aumento su productividad, ya que en términos reales está generando más ingresos por horas mensuales.

Costos de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 4

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	55,8	
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	38,7	-30,7%

El indicador costos totales/ventas totales varió -30,7% del primer al segundo microcrédito. Este indicador también representa un aumento de la productividad, debido a que en promedio los negocios están aumentando sus ventas más que proporcionalmente a sus costos.

Utilidad Neta / Patrimonio:

Tabla 5

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	35,6	-22,4%
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	27,6	

La rentabilidad del patrimonio disminuyó -22,4%.

Utilidad Neta / Activos Totales:

Tabla 6

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	35,5	-23,5%
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	27,1	

La rentabilidad de los activos totales bajó -23,5%.

La explicación de la disminución de la rentabilidad del patrimonio y de los activos totales, puede estar reflejada en el indicador de ventas totales/ activos totales. Se pudiera decir que el destino de algunos microcréditos ocasionó un aumento de los activos más que proporcional al aumento de las ventas, haciendo los activos menos productivos.

Ventas Totales / Activos Totales

TABLA 7

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	100,2	-19,9%
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	80,2	

El indicador ventas totales/activos totales disminuyó -19,9%.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

Tabla 8

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	56,1	
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	47,9	-14,8%

Este indicador muestra como la utilidad neta/ventas se redujo -14,8%. Esto es un reflejo del resultado que arrojó el indicador de productividad ventas totales/activos totales, en el que la depreciación e inflación en mayor grado impactaron los costos.

Gastos del Propietario / Ventas Totales:

TABLA 9

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Gastos Propietario/Ventas_PC	21,1	
Gastos Propietario/Ventas_SC	18,9	-10,5%

Los gastos de propietario/ ventas totales disminuyeron un -10,5%.

En resumen, según los indicadores presentados anteriormente, puede observarse que la muestra mejoró su productividad respecto a las ventas totales/horas trabajadas (en términos reales) y en los costos totales/ventas totales. Sin embargo, hubo una reducción en la rentabilidad del patrimonio y de los activos totales, los cuales pudieron verse afectado por el índice de ventas totales/activos totales, el cual disminuyó -19,9%.

Ahora se analizará la correlación con el índice de bancarización proporcionado por la encuesta:

GRÁFICO 7

Microempresas con 2 Microcréditos

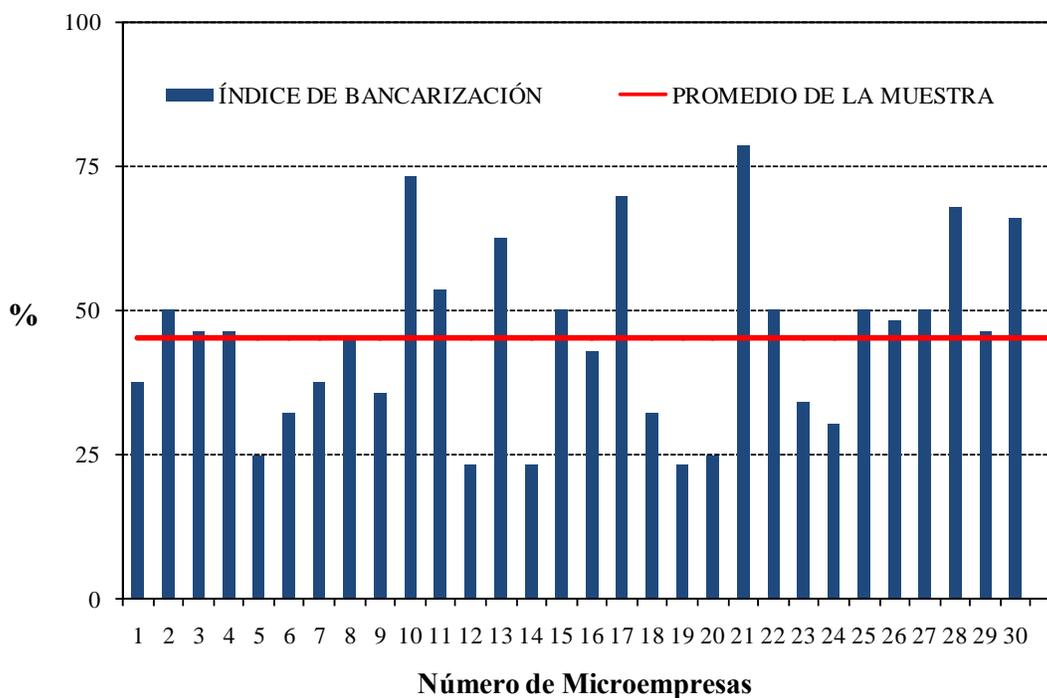


TABLA 10

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Total	2	12,7	45,4%

Según el “índice del nivel de bancarización”, la muestra obtuvo un nivel de 45,4%, esto quiere decir, que el promedio de todas las microempresas tuvo un uso y frecuencia “bajo” (según los parámetro establecidos) de los productos y servicios de la banca. Se podría enlazar el resultado de los indicadores de productividad con el índice de bancarización, ya que además de evidenciarse un buen aumento en la productividad, la muestra obtuvo el segundo nivel más alto de bancarización dentro de las muestras con dos microcréditos. Pero no estaría totalmente correcto correlacionar este nivel de bancarización, obtenido por el instrumento, con el resultado de los indicadores, debido a las razones de heterogeneidad de los sectores explicadas anteriormente.

III.1.2.1 Análisis con tres microcréditos

En el análisis de la muestra con tres microcréditos, se obtuvo:

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 11

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC	Promedio de la Muestra (Real)	Δ	Δ PC
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	47,1			45,0		
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	81,8	73,8%	180,1%	61,4	36,4%	-48,9%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_TC	131,8	61,2%		23,0	-62,5%	

Las ventas/horas trabajadas en términos reales aumentaron 36,4% del primer microcrédito al segundo, del segundo al tercero cayeron un -62,5%, y del primer al tercer microcrédito la disminución fue de -48,9%. En otras palabras, hubo un aumento de la productividad en el segundo período y luego una disminución. Esto podría ser ocasionado por dificultades que se presentaron en el entorno económico para el año 2008 y lo que va de 2009¹⁵, lo cual se puede ver reflejado en la alta tasa de inflación, la pérdida del poder adquisitivo, aumento del desempleo, distorsiones ocasionadas por el tipo de cambio, entre otros.

Costos de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 12

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	45,9		
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	44,0	-4,2%	-7,4%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_TC	42,6	-3,3%	

Los costos totales/ventas totales mejoraron en los dos periodos, en el primero -4,2%, en el segundo -3,3%, y del primero al tercero -7,4%. A pesar que por efectos inflacionarios las microempresas con tres microcréditos en términos reales están produciendo menos dinero por hora, aumentaron la productividad en los dos periodo en la relación costos de ventas/ ventas totales.

¹⁵ Informes económicos BCV: Anual 2008 y trimestrales I y II de 2009.

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 13

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	20,7		
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	32,8	58,7%	150,6%
Utilidad_Neta/Patrimonio_TC	51,8	58,0%	

La rentabilidad del patrimonio del primer microcrédito al segundo mejoró 58,7%, del segundo al tercero el incremento fue de 58,0% y revisando el efecto entre el tercero y primero se observó un aumento de 150%. Esto quiere decir que la rentabilidad del dinero que el propietario está aportando hacia la microempresa aumentó en los dos periodos.

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 14

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	20,6		
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	32,0	55,5%	46,5%
Utilidad_Neta/Activos_Totales_TC	30,2	-5,8%	

La rentabilidad de los activos totales aumentó en el segundo período 55,5%, en el tercer período cayó -5,8%. La variación del primer microcrédito al tercero fue de 46,5%. La pérdida de rentabilidad de los activos totales en el tercer período puede ser atribuida a los siguientes factores:

- La productividad de las ventas totales/activos totales y el indicador de utilidad neta/ventas totales, solo mejoró 1,0% y 1,1% respectivamente (en ese período).
- Y si agregamos la pérdida de productividad en las ventas totales/horas trabajadas (en términos reales), explican porque la reducción en la rentabilidad de los activos totales. Es decir, las mejoras en valores nominales no lograron compensar los efectos de la inflación.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 15

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	87,9		
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	107,4	22,2%	23,4%
Ventas Totales/ Activos Totales_TC	108,4	1,0%	

Este indicador aumentó 22,2% del primer microcrédito al segundo, 1,0% del segundo al tercero, y del primero al tercero 23,4%.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 16

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	40,8		
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	42,9	5,0%	6,2%
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_TC	43,3	1,1%	

La utilidad neta/ventas totales aumentó en el primer y segundo período, 5% y 1,1%, respectivamente. Del primer al tercer período la utilidad se incrementó 6,2%.

Gastos del Propietario / Ventas Totales:

TABLA 17

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Gastos Propietario/Ventas_PC	24,9		
Gastos Propietario/Ventas_SC	24,3	-2,1%	-21,7%
Gastos Propietario/Ventas_TC	19,5	-20,1%	

El indicador referido a los gastos del propietario se redujo -2,1% en el corto plazo del segundo al tercer crédito cayó -20,1%, y al revisar el efecto del microcrédito en el mediano plazo se observó como este indicador disminuyó -21,7%.

En resumen, todos los indicadores demostraron que hubo un aumento en la productividad cuando se analiza el efecto inmediato de microcrédito. Dicha mejora pudo verse reflejada en los siguientes índices:

- Ventas Totales/Horas Trabajadas.
- Costos de Ventas/Ventas Totales.
- La Rentabilidad del Patrimonio y de Activos Totales.
- Las Ventas Totales/Activos Totales.

Pero al analizar la variación del segundo al tercer microcrédito (efecto evolutivo), no se obtuvo el mismo resultado. La productividad de esta muestra desmejoró en los indicadores de ventas totales/horas trabajadas y en la rentabilidad de los activos.

Analizando el índice de bancarización se obtuvo:

GRÁFICO 8

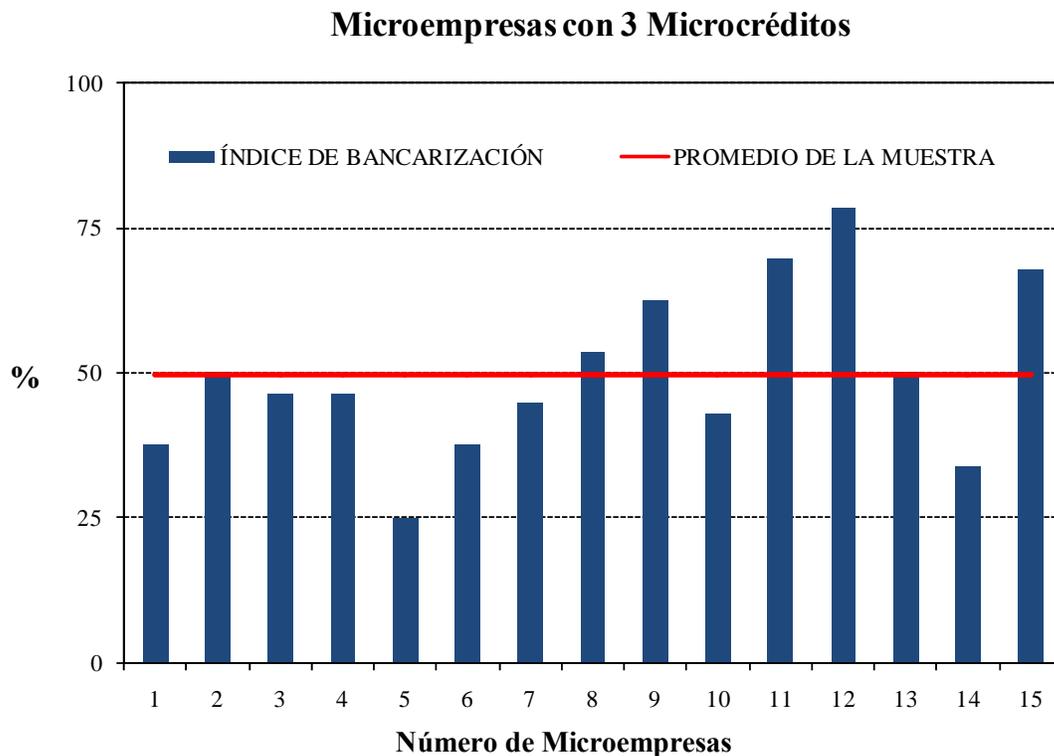


TABLA 18

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Total	3	13,9	49,6%

El gráfico 8 y la tabla 18 muestran que el nivel de uso y frecuencia de los productos y servicios de la banca en estos negocios, está muy cerca de un nivel “aceptable” de bancarización.

Al relacionar el nivel de bancarización con los resultados obtenidos de los indicadores de esta muestra, se pudo concluir que no sólo a través del microcrédito, sino con el uso de otros servicios financieros, la productividad en esta muestra podría incrementarse.

Si se compara los índices de productividad de la muestra total con 2 microcréditos, con los resultados de esta muestra, se puede ver como el aumento de productividad fue bastante mayor al de la muestra total (dos microcréditos). Este resultado se mantiene constante cuando se compara los índices de bancarización de cada muestra, es decir, se ve una relación que a mayor bancarización, mayor es el aumento de la productividad.

III.2 ANÁLISIS POR SECTORES

III.2.1 SECTOR COSTURA

III.2.1.1 ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO

- Las microempresas del sector costura en su mayoría tuvieron acceso a principalmente a microcréditos y cuentas de ahorro. En este, sentido se verifica el comportamiento.
- El 50% de los que poseían cuenta de ahorro utilizaban la libreta y la tarjeta de débito y el otro 50% sólo la libreta, lo que pareciera confirmar una inclinación hacia el uso de la libreta por parte de la muestra.

- El 100% de los que poseen cuenta corriente utilizan ambos productos, chequera y tarjeta de débito, esto se traduce en un buen nivel de bancarización.
- La mayoría de microempresas de esta muestra posee libreta y el 33,3% de los que la poseen, la usan varias veces al día, es decir, existe un buen nivel de uso y a la vez de preferencia hacia este instrumento por parte de la muestra, ya que tanto en el sector bodega como en el costura se obtiene un comportamiento como en el de la muestra en total.
- De los que poseen tarjeta de débito, el 60% la utilizaba una vez al mes o menos, esto pareciera confirmar una tendencia por parte de las microempresas de la muestra orientada a un bajo nivel de uso y de frecuencia de este instrumento.
- El 66,7% de los que poseían chequera la utilizaban una vez al mes o menos, esto podría traducirse en bajo nivel de uso por parte de los usuarios.
- Sólo dos de diez microempresarios poseían tarjeta de crédito.
- El 80% de esta muestra no utilizaba el servicio de internet, pero los que hacían uso del servicio afirmaban que este reducía el tiempo de realizar las operaciones.
- El 90% no usaba el servicio de banca telefónica.

III.2.1.2 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES

III.2.1.2.1 Análisis con dos microcréditos

Realizando el análisis con las microempresas que tienen dos microcréditos para el sector, se obtuvo:

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 19

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Promedio del Sector (Real)	Δ
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	36,2	130,1%	36,2	55,2%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	83,3		56,2	

Los resultados del primer indicador reflejan un aumento de la productividad de 130,1% en términos nominales y de 55,2% en términos reales, esto debido al incremento en las ventas mensuales. De esta manera, se observa como el efecto inmediato del microcrédito aumenta la productividad en este sector.

Costo de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 20

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	92,8	-56,7%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	40,2	

Para el segundo indicador, puede percibirse como los costos de ventas/ventas totales se redujeron -56,7%. Esta disminución puede estar focalizada en un incremento de las ventas totales más proporcional al aumento de los costos, dicho incremento puede ser explicado por el destino del microcrédito, ya que el 70% de los microcréditos fueron dirigidos a la compra de materia prima. Es decir, puede que el microcrédito este proporcionando a los negocios más poder de compra, lo que permite comprar un mayor volumen de materia prima a menor precio. Desde el punto de vista de este indicador, pareciera que el microcrédito hiciera más productiva a la microempresa. Algo importante para señalar es la posible reducción de costos financiero al acudir al microcrédito, ya que, evade la posibilidad de endeudarse con prestamistas informales los cuales cobran tasas de interés más elevadas que la banca comercial.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 21

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	45,1	44,5%
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	65,2	

Este índice aumenta del primer al segundo microcrédito en 44,5%. Se sabe que el 30% de los primeros microcréditos fueron destinados a la compra de nuevas maquinas de cocer. Con esta información se puede señalar, que para el sector, el impacto de la compra de este tipo de activos fijo es inmediato y positivo en la productividad de estos negocios.

Con relación a los dos próximos indicadores es necesario recalcar que por su condición de microempresa, todo el patrimonio de la misma está aportado por el microempresario, esto es, porque al momento que se realiza el estudio de los estados financieros por parte del Banco, las microempresas generalmente cancelaron su único pasivo, que para estos casos es el microcrédito.

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 22

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	49,7	-22,9%
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	38,3	

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 23

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	49,7	-22,9%
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	38,3	

Los resultados de estos índices reflejan que del primer al segundo microcrédito la rentabilidad del patrimonio y de los activos disminuyó -22,9%. Lo único que puede explicar la reducción de la rentabilidad del patrimonio y de los activos, es la disminución índice de utilidad neta/ventas totales. Es decir, algo está afectando la utilidad que no son los costos de ventas, ya que el indicador de costos de ventas/ventas totales mejora. Esta variable puede ser gastos extraordinarios que tenga el dueño de la microempresa, los cuales no son contabilizadas en los balances.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 24

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	81,6	-42,4%
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	47,0	

En este caso puede percibirse que del primer al segundo microcrédito la utilidad neta/ventas totales disminuyó en -42,4%.

Gastos del Propietario / Ventas Totales:

TABLA 25

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Gastos Propietario/Ventas_PC	36,8	-11,9%
Gastos Propietario/Ventas_SC	32,4	

Los gastos de propietario/ventas totales aumentan -11,9% en el corto plazo.

En resumen, puede apreciarse como el acceso al microcrédito incrementa la productividad de las microempresas del sector costura. A pesar de la caída en los indicadores de rentabilidad puede decirse que en este sector las microempresas mejoran su productividad, ya que en términos reales, las ventas totales/horas trabajadas y los costos de ventas/ventas totales mejoraron.

Ahora se analizará la correlación con el índice de bancarización proporcionado por la encuesta:

GRÁFICO 9

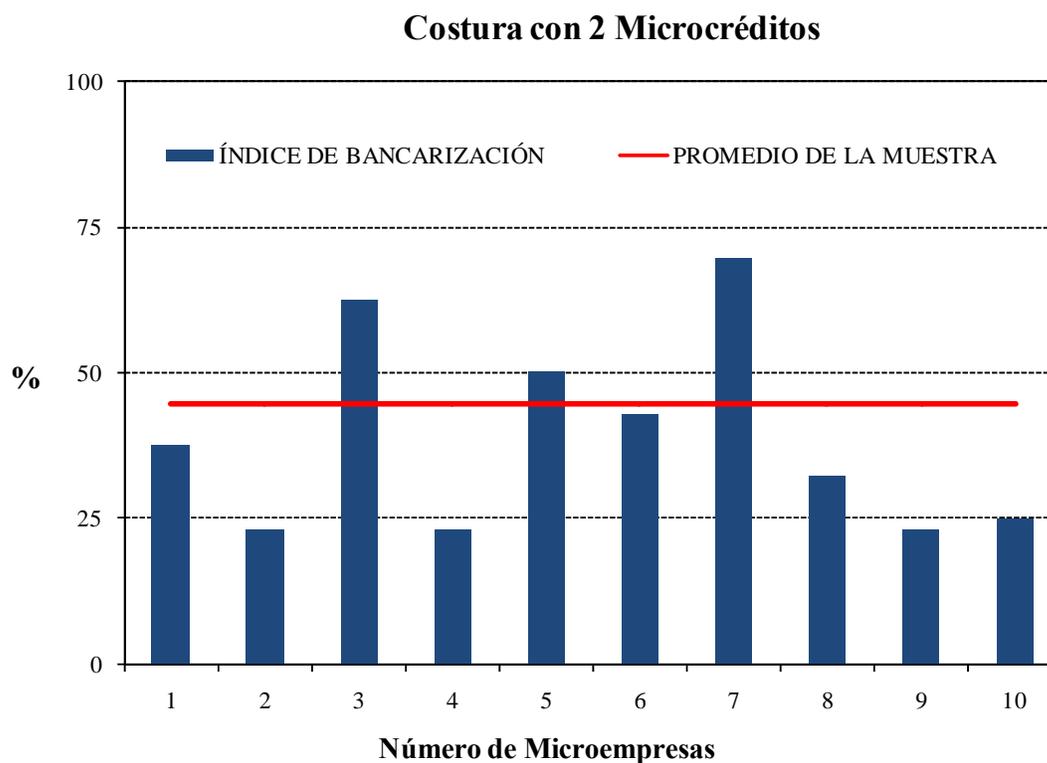


TABLA 26

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Costura	2	10,9	38,9%

Para este sector el índice de bancarización fue de 38,9%, lo cual es un nivel “bajo”, a pesar de ser el nivel menos significativo en relación al comportamiento de los demás sectores y de la muestra en conjunto, podría decirse que en el efecto del microcrédito es notorio, en comparación al efecto de los otros servicios financieros. Donde el microcrédito representa el 36,7% del resultado de este índice. En otras palabras, Los otros servicios financieros no determinaron significativamente la variación de la productividad en esta muestra.

III2.1.2.2 Análisis tres microcréditos

Para el sector costura cuatro de los diez negocios obtuvieron hasta tres microcréditos.

Realizando el análisis, se obtuvo

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 27

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC	Promedio del Sector (Real)	Δ	Δ PC
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	39,8			39,8		
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	83,0	108,5%	273,5%	60,0	50,6%	-50,4%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_TC	148,7	79,1%		19,8	-67,0%	

Los resultados del primer indicador muestran un aumento de la productividad de 273,5% en términos nominales pero una disminución de -50,4% en términos reales, del primer al tercer microcrédito, pero haciendo el análisis del segundo al tercer microcrédito las ventas aumentan 79,1% en términos nominales pero en términos reales disminuyen -67,0%. De esta manera, se observa como el efecto del microcrédito en el tercer período a pesar de que aumenta la productividad en términos nominales, al ajustar por inflación, las microempresas no pudieron trasladar los costos al precio final. Esto debido a las peculiaridades de la economía venezolana que para los dos últimos años ha registrado tasas de inflación muy elevadas.

Costo de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 28

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	49,0		
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	42,9	-12,4%	-3,3%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_TC	47,3	10,3%	

Para el segundo indicador, puede percibirse como los costos totales/ventas totales disminuyó -3,3% del primer al tercer microcrédito, pero del segundo al tercero se evidenció

un incremento de 10,3%. Esta disminución se focaliza en un incremento de las ventas totales más proporcional al aumento de los costos, el cual se explica por el destino del microcrédito que estuvo dirigido siempre a la compra de maquinaria o materia prima.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 29

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	72,3		
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	84,4	16,7%	28,3%
Ventas Totales/ Activos Totales_TC	92,7	9,9%	

La ventas totales/activos totales del primer microcrédito al segundo se incrementan 16,7%, del segundo al tercero el incremento es de 9,9%, y del primer al tercer microcrédito aumentó 28,3%. Este resultado pareciera confirmar que en el sector la adquisición de activos tiene un efecto inmediato sobre la productividad de estos negocios.

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 30

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	25,9		
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	37,0	42,8%	27,8%
Utilidad_Neta/Patrimonio_TC	33,1	-10,5%	

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 31

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_neta/Activos_Totales_PC	25,9		
Utilidad_neta/Activos_Totales_SC	37,0	42,8%	27,8%
Utilidad_neta/Activos_Totales_TC	33,1	-10,5%	

Los resultados de las tablas 30 y 31, reflejan que del primer al segundo microcrédito la rentabilidad del patrimonio y de los activos aumentan 42,8%, del segundo al tercero disminuyen -10,5%, pero cuando se compara el primer con el tercer microcrédito estos aumentan 27,8%. El aumento de estos indicadores, indica nuevamente que la adquisición de maquinaria está haciendo más productiva a estas microempresas.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 32

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	61,0		
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	54,3	-10,9%	-12,3%
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_TC	53,5	-1,6%	

En este caso puede percibirse que del primer al segundo microcrédito la utilidad neta/ventas totales disminuyó sólo -10,9% pero del primer al tercer microcrédito la utilidad disminuyó su participación en las ventas 12,3%. A pesar de que los costos disminuyen del primer microcrédito al segundo la utilidad neta/Ventas totales disminuye, este comportamiento puede ser explicado por el incremento de los gastos del propietario, es decir, el negocio está aportando más dinero a sus dueños, característica exclusiva de las microempresas. Y cuando comparamos el siguiente período, la utilidad neta/ventas totales, se recupera cuando los gastos de propietario/ventas totales se reduce. Nuevamente tendríamos que incluir el efecto de la inflación en este análisis, lo cual afecta de manera negativamente el resultado.

Gastos del Propietario / Ventas Totales:

TABLA 33

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Gastos Propietario/Ventas_PC	52,4		
Gastos Propietario/Ventas_SC	60,0	14,5%	-16,8%
Gastos Propietario/Ventas_TC	43,6	-27,3%	

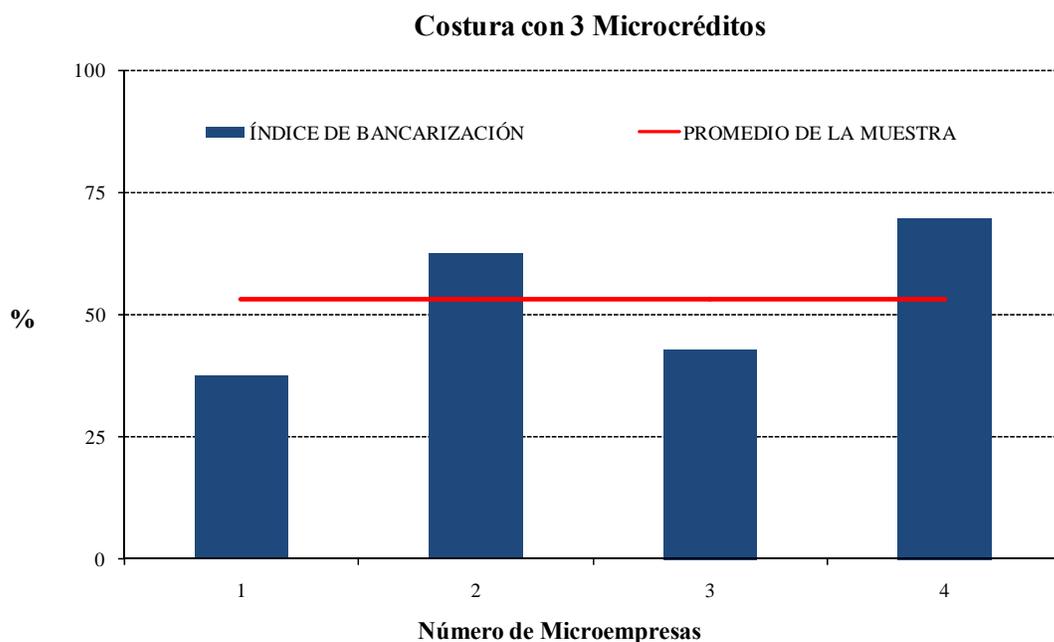
Las cifras arrojadas por este indicador revelan que en el segundo período aumenta 14,5%, en el tercero disminuye -27,3%, y cuando comparamos el tercer período con el primero tenemos que disminuyó 16,8%.

En resumen, a pesar de que existen variables del entorno económico que afectan el desenvolvimiento de las microempresas, puede apreciarse como el acceso al microcrédito incrementa la productividad en este sector.

Adicionalmente, puede corroborarse el efecto negativo que causa un entorno económico difícil a una microempresa; ya que diferentes indicadores e índices desmejoraron, lo cual puede ser explicado por las dificultades que se presentaron en la economía venezolana para los años 2008 y 2009¹⁶.

Analizando la correlación con el índice de bancarización proporcionado por la encuesta:

GRÁFICO 10



¹⁶ Informes económicos BCV: Anual 2008 y trimestrales I y II de 2009.

TABLA 34

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	%
Costura	3	14,9	53,1%

El índice de bancarización de esta muestra fue de 53,1%, lo cual es un nivel “aceptable”, además de ser el segundo puntaje más alto. Si relacionamos los resultados de los indicadores de productividad con el índice de bancarización, no conseguimos una relación directa. Se pudo ver que las microempresas que se dedican a la costura con dos microcréditos, a pesar de que su índice de bancarización era menor al de las que tienen tres microcréditos, tuvieron mejores resultados en la evolución de la productividad del primer al segundo microcrédito.

Puede ser que el puntaje de la muestra con tres microcréditos está muy sesgado por el hecho de que la segunda y cuarta microempresas tienen un índice de bancarización muy alto, en comparación con el resto de la muestra. Esto podría estar trayendo problemas para llegar a conclusiones.

III.2.2 SECTOR BODEGA

III.2.2.1 ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO

- El 50% del sector posee microcrédito, cuenta corriente y cuenta de ahorro. Pero un 40% microcréditos, cuenta de ahorro y tarjeta de débito. Esto refleja el comportamiento de la muestra, por lo que esto pareciera dar indicios de que los servicios predominantes son el financiamiento y el ahorro. Por lo que podía decirse que al menos la mitad del sector presenta buenos niveles de bancarización en cuanto a la tenencia de servicios financieros.
- El 70% de los que poseen cuenta de ahorro utiliza ambos instrumentos de movilidad y el 80% de los que poseen cuenta corriente usan chequera y tarjeta de débito. Esto se traduce en uso avanzado de los instrumentos de movilidad dentro de este sector.

- El 44,4% de los que poseen libreta la utilizan varias veces a la semana, lo que también indica buena frecuencia de uso hacia este servicio
- El 55,6% de los que poseen tarjeta de débito la usan una vez al mes o menos y, el 44,4% la utilizan dos o tres veces al mes. Esto también va en línea con el comportamiento de la muestra, que revela poca frecuencia de uso hacia la tarjeta de débito.
- 1/3 de los que poseen chequera la usan una vez al día y 1/3 lo hace varios días por semana, esto también indica buena frecuencia de uso respecto a este instrumento
- Ninguno de los bodegueros poseía tarjeta de crédito.
- El 80% de la muestra para este sector no hacía uso de la banca en línea. Las 2 personas que hacían uso del servicio de banca en línea lo utilizaban dos veces al mes, lo que se traduce en una frecuencia relativamente baja
- El 70% de los bodegueros no utilizaba el servicio de la banca telefónica. La mayoría del 30% que lo utilizaba, lo hacía para consulta de saldo.

III.2.2.2 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES

III.2.2.2.1 Análisis con dos microcréditos

Utilizando la muestra que tiene dos microcréditos, se obtuvo:

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 35

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Promedio del Sector (Real)	Δ
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	55,6	42,3%	56,6	11,9%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	79,1		63,3	

En términos reales el índice de ventas totales/horas mensuales trabajadas aumentó 11,9%. Con este indicador se puede determinar si hubo o no aumento en la productividad, y como se aprecia las ventas generadas por hora al mes aumentaron.

Costos de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 36

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	68,7	-8,4%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	63,0	

Este indicador mejoró en -8,4% del primer a segundo microcrédito. Se puede decir que en el caso de las bodegas el índice costos totales/ventas totales, es un excelente indicador para medir la productividad, debido a que todos los microcréditos fueron destinados a compra de mercancía (Capital de trabajo), y como es sabido, este insumo está representada en los costos de venta, se puede inferir que los microcréditos han ayudado a mejorar su poder de negociación para la adquisición de mercancía.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 37

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	121,8	-39,9%
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	73,2	

Este índice disminuyó del primer al segundo microcrédito -39,9%, esto se explica por el tipo de actividad económica, la cual requiere de un nivel adecuado de inventarios, que se logra con el microcrédito.

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 38

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	21,0	43,5%
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	30,2	

La utilidad neta/patrimonio creció un 43,5% en el segundo periodo.

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 39

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	20,8	39,4%
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	29,0	

Este indicador pasa de 20,8% a 29% en la rentabilidad de los activos totales.

Los datos de las tablas 38 y 39 señalan como la rentabilidad tanto de los activos totales como la del patrimonio mejoran en gran proporción. El índice de utilidad neta/ventas totales tiene un impacto positivo en estos indicadores de rentabilidad, además de los efectos que pueden traer los indicadores de ventas totales/horas trabajadas y costos totales/ventas.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 40

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	16,0	52,1%
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	24,3	

La utilidad neta/ventas totales pasa de 16% a 24,3%, dando una variación de 52,1%.

Gastos del Propietario / Ventas Totales:

TABLA 41

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Gastos Propietario/Ventas_PC	12,2	9,1%
Gastos Propietario/Ventas_SC	13,3	

El indicador gastos de propietario/ventas totales aumentó 9,1%

Las microempresas de esta muestra aumentaron tanto su productividad que pudieron incrementar los gastos de propietario, sin ocasionar una reducción en la rentabilidad del patrimonio y activos totales.

GRÁFICO 11

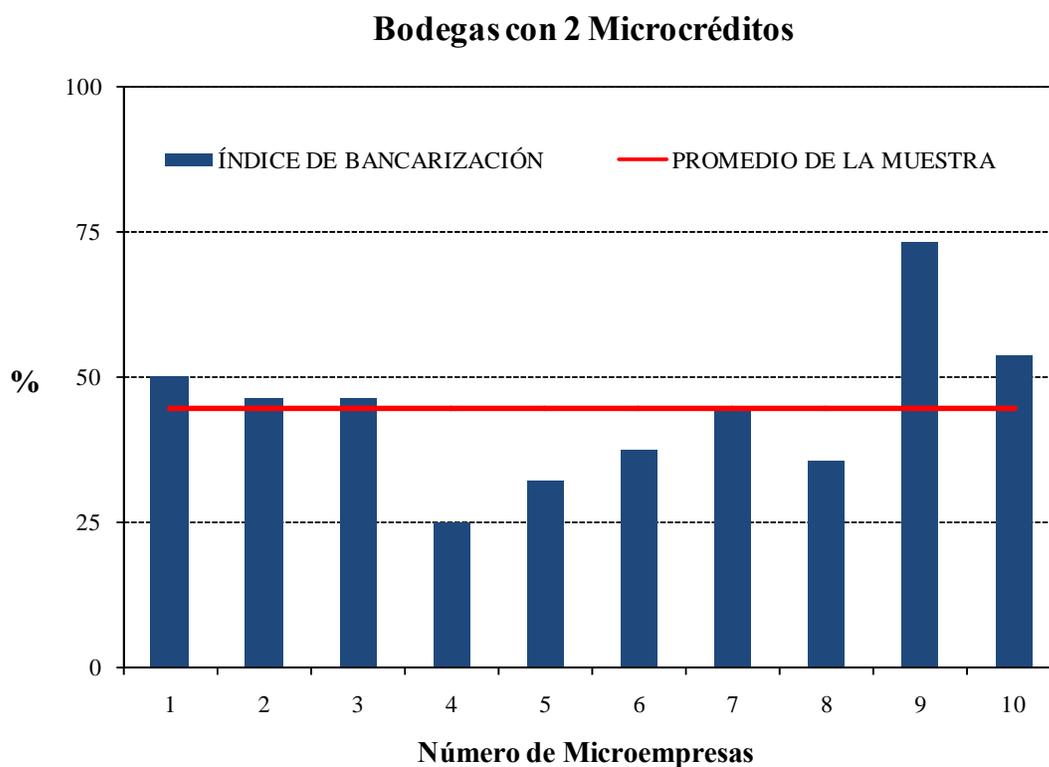


TABLA 42

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Bodegas	2	12,5	44,6%

En resumen, se puede concluir que la productividad de este sector mejoró, ya que, todos los indicadores utilizados mostraron ese comportamiento. Si adicionalmente incluimos el índice que se construyó para determinar el nivel de bancarización, el cual fue de 46,1%, a pesar de ser el segundo puntaje más alto dentro de los sectores con dos microcréditos, es un nivel considerado como “bajo” (según los parámetros establecidos).

A pesar de que es el sector con dos microcréditos aumentó la productividad no fue el que tuvo mejor índice de bancarización. Este pudo estar determinado por las características del negocio de las bodegas, ya que la disponibilidad de mercancía o el aumento de poder de negociación con los proveedores, hace que la productividad aumente inmediatamente.

III.2.2.2 Análisis con tres microcréditos

Para el sector de bodega siete de los diez negocios obtuvieron tres microcréditos.

Tomando la muestra, observamos:

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 43

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC	Promedio del Sector (Real)	Δ	Δ PC
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	55,6			55,6		
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	88,6	59,3%	116,1%	74,7	34,3%	-28,9%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_TC	120,2	35,7%		39,5	-47,1%	

En términos reales hubo un incremento en la productividad del primer al segundo microcrédito de 34,3%, del segundo al tercero cayó 47,1%. La variación del primer microcrédito al tercero fue de -28,9%. Esta situación se ha mostrado en reiteradas ocasiones (cuando se estudia las microempresas que tiene 3 microcréditos), donde primero hay un

aumento en la productividad y luego cae. La explicación está relacionada con los problemas económicos del país.

Costos de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 44

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	67,1		
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	64,9	-3,3%	-10,1%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_TC	60,3	-7,0%	

Los costos de ventas/ventas totales mejoraron en el segundo período, mostrando una reducción de -3,3%, y para el tercero también se reflejó una disminución de -7%. Comparando el tercer período con el primero, se observó una caída de -10,1%. Como se menciono anteriormente, este es un excelente indicador para este tipo de negocio, debido a que todos los microcréditos fueron destinados a compra de mercancía. En este sentido, podría decirse que aumentó la productividad.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 45

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	137,0		
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	166,2	22,2%	23,4%
Ventas Totales/ Activos Totales_TC	154,7	-6,9%	

La productividad de los activos del primer al segundo microcrédito mejoró 22,2%, pero disminuyó del segundo al tercero -6,9%. La variación del primer período al tercero fue de 23,4%.

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 46

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	23,7		
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	38,9	64,0%	30,3%
Utilidad_Neta/Patrimonio_TC	30,9	-20,5%	

Este indicador mejoró del primer al segundo microcrédito en 64,0%, pero desmejoró del segundo al tercero en -20,5%. En el mediano plazo el incremento fue de 30,3%.

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 47

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	23,7		
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	37,2	57,0%	30,3%
Utilidad_Neta/Activos_Totales_TC	30,9	-17,0%	

La utilidad neta/activos totales mejoró en el segundo periodo 57%, y cayó -17% en el tercero. La variación del primer al tercer microcrédito fue de 30,3%.

La reducción de la rentabilidad del patrimonio y de los activos totales en el tercer período, no solo está relacionado con el hecho de los altos niveles de inflación o con la reducción de productividad de los activos (ventas totales/activos totales). También tenemos que tomar en cuenta que, el gobierno ha introducido en el mercado a otros grandes competidores como lo son MERCAL, MERCALITO Y PEDEVAL. Creando un ambiente más competitivo y difícil para estas microempresas.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 48

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	17,1		
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	22,1	29,4%	38,8%
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_TC	23,7	7,3%	

Este índice mostro un aumento de 29,4% y 7,3%, para el segundo y tercer periodo respectivamente. Del primer microcrédito al tercero aumentó 38,8%.

Gastos del Propietario/ Ventas Totales:

TABLA 49

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Gastos Propietario/Ventas_PC	12,6		
Gastos Propietario/Ventas_SC	10,1	-20,2%	-21,1%
Gastos Propietario/Ventas_TC	10,0	-1,1%	

Este indicador disminuyó los dos periodos -20,2% y -1,1%. Del primer microcrédito al tercero disminuyó -21,1%.

Analizando el índice de bancarización se obtuvo que:

GRÁFICO 12

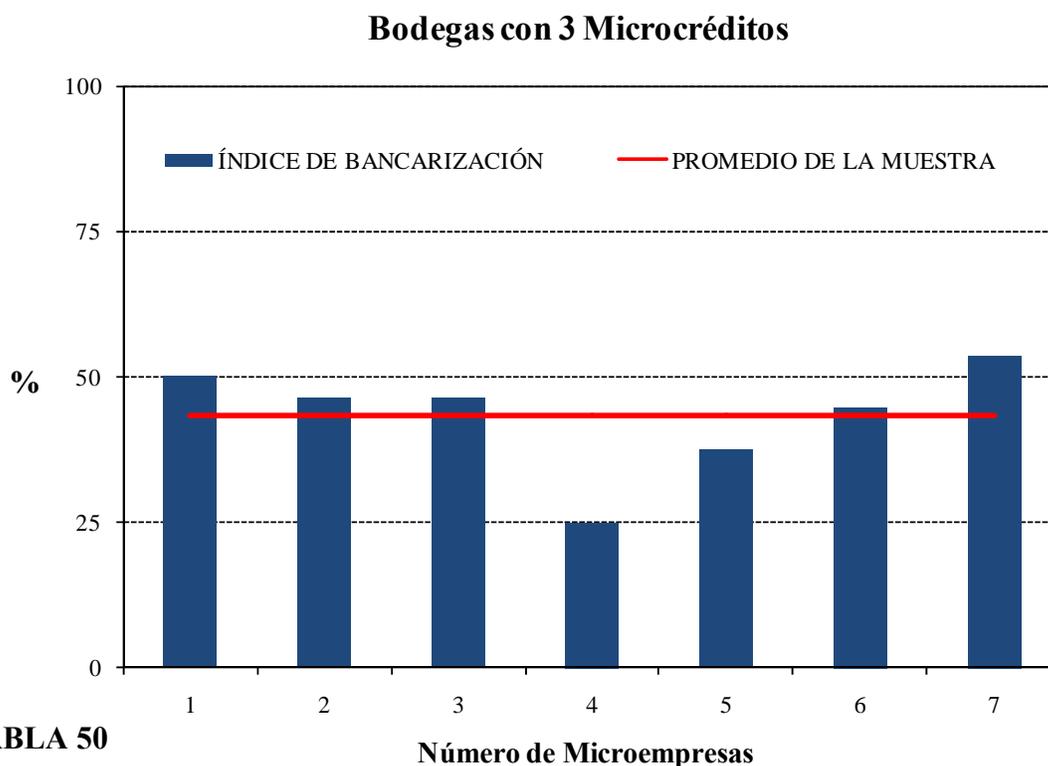


TABLA 50

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Bodega	3	12,1	43,4%

Según el gráfico 7 y la tabla 49 las bodegas con tres microcréditos tienen un nivel uso y frecuencia “bajo” de los productos y servicios de la banca. El índice de bancarización arrojó que la muestra está 43,4% bancarizada.

La productividad de esta muestra según los índices analizados mejoró, pero no tanto como lo hicieron las bodegas con dos microcréditos. Si cruzamos estos resultados con los índices de bancarización de las dos muestras, se obtuvo que las bodegas con dos créditos mostraron un nivel promedio de bancarización más alto. Es decir, las bodegas con dos microcréditos obtuvieron mejores resultados tanto en el índice de bancarización como en el aumento de productividad en comparación a las bodegas con tres microcréditos.

La reducción de la productividad en el tercer período y el bajo nivel de bancarización de esta muestra se podrían comparar con el resultado de los otros sectores y ver como los que tienen mejores indicadores de productividad tienen un mayor nivel de bancarización.

III.2.3 SECTOR TRANSPORTE

III.2.3.1 ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO

- El 40% del sector transporte ha tenido acceso a microcréditos y cuenta de ahorro, el otro 40% ha tenido acceso a todos los servicios. Esto determina que para las microempresas los servicios más utilizados a parte del microcrédito son la cuenta de ahorro y por ende la tarjeta de debito.
- El 80% de los que poseen cuenta de ahorro usan la libreta y la tarjeta de débito. El 55,6% de los usuarios de libreta indicaron que la usa varias veces por semana, mientras que los tenedores de tarjetas de debito señalaron que la usan una vez al mes o menos. Lo pareciera confirmar un comportamiento de preferencia hacia la libreta tanto en este sector como para la muestra.
- El 66,7% de los que poseen cuenta corriente usan la chequera y lo hacen con frecuencia

- El 40% de la muestra posee tarjeta de crédito pero la utilizan con poca frecuencia (2 a 3 veces al mes).
- El 40% utiliza el servicio de banca en línea, siendo este el sector con el mayor nivel de uso de este servicio. Los que hacen uso de este servicio realizan varias operaciones varios días por semana, esto pareciera indicar un buen comportamiento de la muestra de este sector hacia este servicio, y a su vez, la mayoría de los usuarios indican que reduce el tiempo que toma realizar las operaciones bancarias.
- Sólo el 10% hace uso de la banca telefónica, siendo este servicio uno de los menos utilizados por parte de la muestra.

III.2.3.2 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES

III.2.3.2.1 Análisis con dos microcréditos

Estudiando los transportistas con dos microcréditos:

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 51

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Promedio del Sector (Real)	Δ
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	53,4	187,5%	53,4	57,1%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	153,5		83,8	

En el caso de los transportistas, las ventas totales/horas trabajadas en términos reales mejoró 57,1%, se evidencia un aumento en la productividad, debido al aumento de la capacidad para prestar el servicio, ya sea por adquisición de nuevas unidades transporte o cambio por unas de mayor capacidad.

Costos de Ventas / Ventas Totales:

TABLA 52

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	5,9	117,1%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	12,9	

Esta tabla muestra como los costos de ventas/ventas totales aumentaron de 5,9% a 12,9%, reflejando una variación de 117%. Esto refleja una pérdida de productividad importante, ya que los costos totales están aumentando más que proporcionalmente al aumento de las ventas, los cuales no pueden ser trasladados al precio final por la regulaciones al transporte público.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 53

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	51,7	-61,7%
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	19,8	

Las ventas totales/activos totales disminuyeron -61,7%. La caída de productividad en este indicador está relacionado con el destino del microcrédito, ya que todos estos fueron destinados a la adquisición o repotenciación de vehículos (activos fijos). Esto hizo que el aumento de los activos totales creciera más que proporcionalmente a las ventas y por ende la utilidad. En adición, la rentabilidad de un activo fijo como lo es un vehículo no es inmediata, requiere de un tiempo de maduración.

Claramente esto está relacionado con el aumento de los costos de ventas/ventas totales.

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 54

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	36,0	
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	14,3	-60,2%

El índice de rentabilidad del patrimonio disminuye -60,2%.

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 55

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	35,9	
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	14,0	-60,9%

El indicador de rentabilidad de los activos disminuyó -60,9%.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 56

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	70,8	
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	72,3	2,1%

Desde el primer al segundo microcrédito la variación en este indicador fue de 2,1%

Gastos del Propietario/ Ventas Totales:

TABLA 57

Indicador	Promedio del Sector	Δ
Gastos Propietario/Ventas_PC	14,4	-27,5%
Gastos Propietario/Ventas_SC	10,4	

Los gastos del propietario/ventas totales disminuyeron -27,5%.

Aunque los gastos de propietario/ventas totales disminuyen, el gran aumento de los costos de ventas/ventas totales se explica porque la rentabilidad del patrimonio y de los activos disminuye.

Hay que resaltar que los resultados de productividad de este sector pueden estar afectados por las regulaciones de precio que ejerce el gobierno hacia el pasaje del transporte colectivo. Es decir, el indicador muestra como los transportistas no pueden trasladar los costos al precio final.

Bajo los criterios que se utilizaron para medir el nivel y/o grado de bancarización, se obtuvo:

GRÁFICO 13

Transportistas con 2 Microcréditos

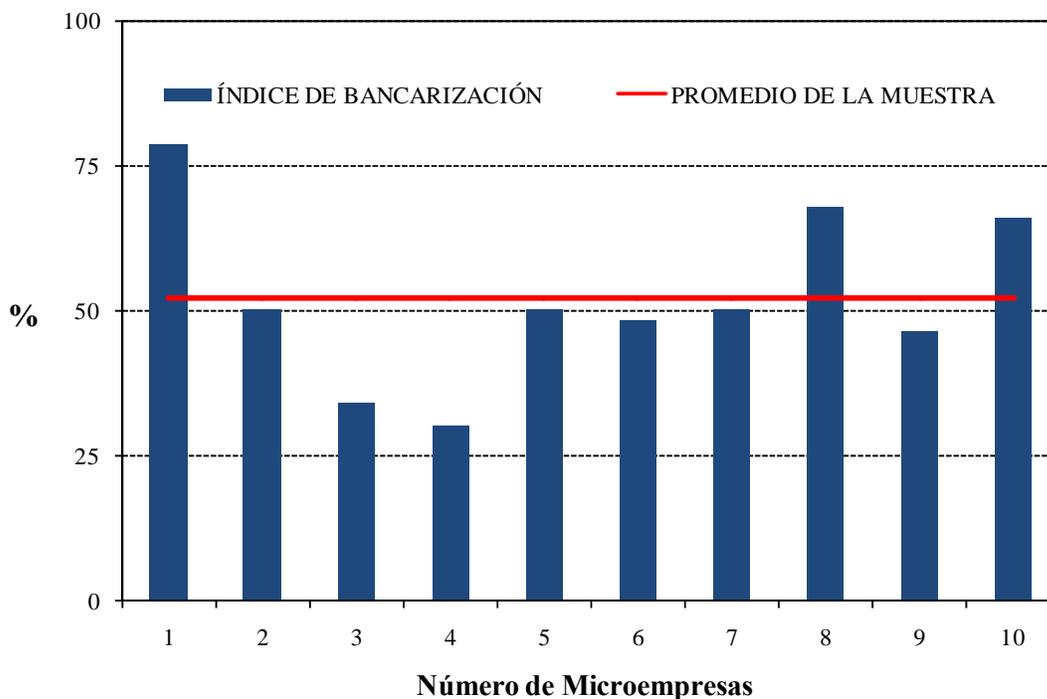


TABLA 58

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Transporte	2	14,6	52,1%

Según el gráfico 8 y la tabla 57 el índice de bancarización obtenido por los transportistas con 2 microcréditos fue 52,1%. A pesar de que los resultados de los indicadores de productividad no fueron los mejores, el nivel de uso y frecuencia de los productos y servicios bancarios de los transportistas es “regular”, según el “Índice del nivel de bancarización”. Si se compara este resultado contra las microempresas con dos microcréditos de los otros sectores, se ve que los otros sectores obtuvieron mejores resultados en el incremento de la productividad, pero menores niveles de bancarización. Para este caso no se puede comprobar el efecto de la bancarización en la productividad de las microempresas.

III.3.2.2 Análisis con tres microcréditos

Para el sector transporte cuatro de los diez negocios obtuvieron hasta tres microcréditos.

Observando esta muestra, se obtuvo:

Ventas Totales / Horas Trabajadas:

TABLA 59

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC	Promedio del Sector (Real)	Δ	Δ PC
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_PC	39,7			33,7		
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_SC	68,7	73,0%	240,8%	39,5	17,2%	-108,0%
Ventas_Totales/Horas_Trabajadas_TC	135,3	97,0%		-2,7	-106,8%	

En términos reales hubo un crecimiento en las ventas totales/horas trabajadas al mes de 17,2% del primer al segundo microcrédito, y del segundo al tercero cayó -106,8%. Y si se compara el primer microcrédito con el tercero hubo una reducción en de -108%.

Costos de Ventas / Ventas totales:

TABLA 60

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_PC	5,9		
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_SC	8,6	45,2%	12,8%
Costos_de_Ventas/Ventas_Totales_TC	6,7	-22,4%	

Del primer microcrédito al segundo aumentaron los costos de ventas/ventas totales un 45,2%, y del segundo al tercero disminuyó -22,4%. La variación del tercero al primero fue 12,8%.

Ventas Totales / Activos Totales:

TABLA 61

Indicador	Promedio de la Muestra	Δ	Δ PC
Ventas Totales/ Activos Totales_PC	17,6		
Ventas Totales/ Activos Totales_SC	27,4	55,9%	145,2%
Ventas Totales/ Activos Totales_TC	43,2	57,3%	

Este indicador mejoro 55,9% y 57,3% del primer al segundo microcrédito y del segundo a tercero. La variación acumulada fue de 145,2%, esto se debe a que los activos adquiridos en los años anteriores están funcionando en plena capacidad

Utilidad Neta / Patrimonio:

TABLA 62

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Patrimonio_PC	10,1		
Utilidad_Neta/Patrimonio_SC	17,9	77,5%	961,7%
Utilidad_Neta/Patrimonio_TC	107,0	498,0%	

La utilidad neta/ patrimonio creció en el segundo microcrédito 77,5%, en el tercero 498% y en la comparación entre el primer microcrédito y tercer microcrédito aumento 961,7%. Esto se debe a la utilización más eficiente de la nueva capacidad de transporte con los microcréditos obtenidos en los años anteriores.

Utilidad Neta / Activos Totales:

TABLA 62

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Activos_Totales_PC	9,8		
Utilidad_Neta/Activos_Totales_SC	17,9	82,7%	164,8%
Utilidad_Neta/Activos_Totales_TC	25,9	45,0%	

El crecimiento de este índice fue 82,7% y 45,0%, del primer al segundo microcrédito y del segundo al tercero, respectivamente. La variación del tercero al primero fue de 164,8%.

Utilidad Neta / Ventas Totales:

TABLA 63

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_PC	62,1		
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_SC	67,7	8,9%	8,6%
Utilidad_Neta/Ventas_Totales_TC	67,5	-0,3%	

Este índice aumentó en el segundo periodo 8,9%, en el tercer periodo cayó -0,3%. La variación del primer microcrédito al tercero fue 8,6%. Este indicador se mantiene sin variaciones importantes. A pesar de que hay grandes aumentos en la rentabilidad del patrimonio y activos, el propietario reduce la cantidad de dinero que obtiene del negocio.

Esto se puede explicar por dos razones importantes, la inflación y los controles de precios.

Gastos del Propietario / Ventas Totales:

TABLA 64

Indicador	Promedio del Sector	Δ	Δ PC
Gastos Propietario/Ventas_PC	18,7		
Gastos Propietario/Ventas_SC	13,6	-27,1%	-36,4%
Gastos Propietario/Ventas_TC	11,9	-12,7%	

Los gastos de propietario/ventas totales se redujeron en -27,1% en el segundo periodo y en el tercero disminuyó -12,7%. El acumulado fue de -36,4%.

Como demostraron los indicadores presentados anteriormente, la productividad en este sector se incrementó significativamente. Es decir, todos los indicadores, menos el de ventas totales/horas trabajadas en términos reales, reflejaron un buen desempeño. Esto es consecuencia tanto de la tasa de inflación como del control de precios, como se explicó anteriormente.

En cuanto al índice del nivel de bancarización para este sector:

GRÁFICO 14

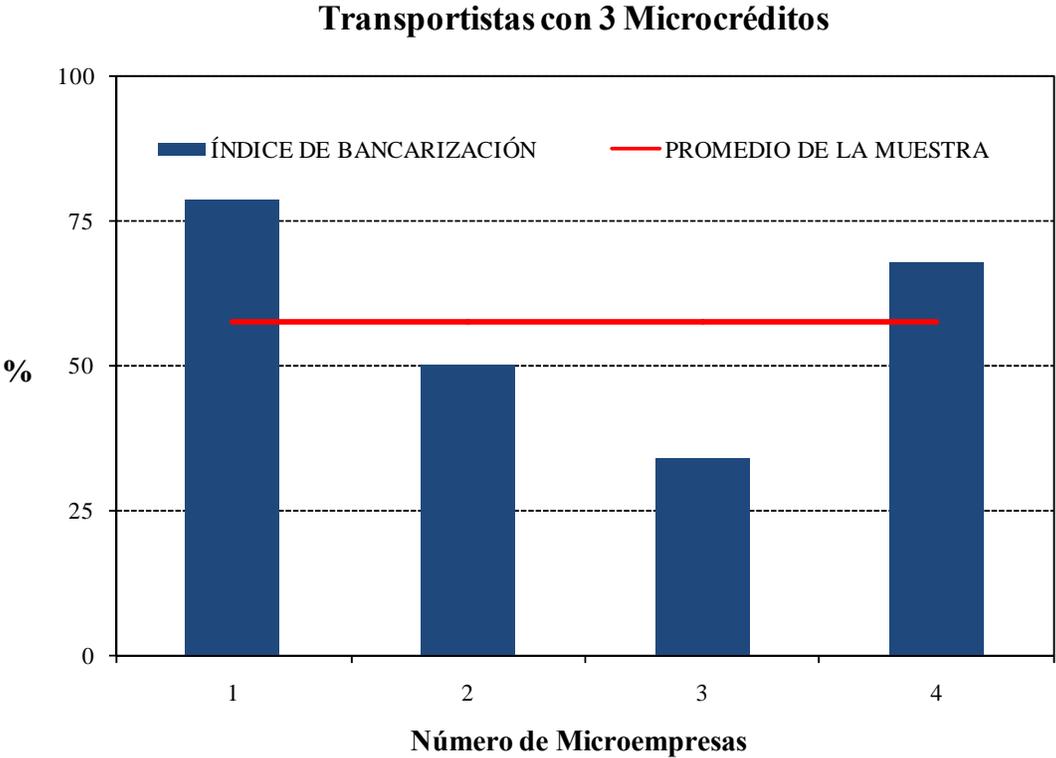


TABLA 65

Muestra	# Créditos	Puntaje Promedio	Porcentaje del puntaje
Transporte	3	16,1	57,6%

Aunque el índice de ventas totales/horas trabajadas en términos reales cae significativamente, todos los demás indicadores muestran un incremento importante en la productividad de sector, catalogándolo como el de mejor desempeño. Dicho resultado muestra una relación con el nivel de uso y frecuencia de los productos y servicios bancarios, el cual fue de 57,6%, siendo el nivel de bancarización más alto registrado en el estudio, por lo que para esta muestra se podría concluir que el acceso a los servicios financieros contribuye al incremento en la productividad.

Y si al comparar estos resultados con los transportistas con 2 microcréditos, se observa que los que tienen tres microcréditos tuvieron mejores índices de productividad y mayor índice de bancarización.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente estudio se trató de averiguar si la bancarización afectaba de manera positiva a la productividad de las microempresas. Entendiéndose como bancarización al acceso a productos y servicios financieros, tales como:

- Microcréditos.
- Tarjetas de Débito.
- Tarjeta de Crédito.
- Cuenta de Ahorro.
- Cuenta Corriente.
- Chequera.
- Libreta
- Medios pago ajustados a sus necesidades: Telefónico e Internet.

Estudiar y obtener resultado de una muestra estadísticamente representativa en este tipo de empresas que se desenvuelven en el sector informal de la economía, es bastante complejo. Por esta razón, se seleccionaron de manera directa e intencional 30 microempresas (10 bodegas, 10 transportistas y 10 costureros), con dos ó tres créditos pertenecientes a los sectores más comunes: producción, comercio y servicios, de la cartera de microcréditos el Banco Mercantil.

Para el análisis, se analizaron los resultados por separado: primero se observaron las microempresas que han tenido dos créditos (incluyendo a los que han tenido tres, pero solo se tomó en cuenta la evolución hasta el segundo). En el segundo análisis solo se tomaron las microempresas que han tenido tres microcréditos, para así poder observar la evolución de la productividad.

Un tema importante en esta investigación es tener claro que todas las características no solo de la microempresa, sino también del sector económico donde se desenvuelven, son

impedimentos para que se pueda obtener un análisis de resultados lo más cercano al criterio de eficiencia.

Para medir la variación de la productividad de las microempresas a través de los microcréditos, se utilizaron los siguientes indicadores: ventas totales / horas trabajadas, costos de ventas / ventas totales, utilidad neta / ventas totales y ventas totales/activos totales; en conjunto a estos se aplicó los índices de rentabilidad del patrimonio y de activos. Estos índices no fueron solamente aplicados al total de la muestra, sino también se utilizaron por separado en cada sector económico.

Los expedientes de crédito de las microempresas no tenían toda la información necesaria para realizar este estudio, ya que:

- La inclusión del sector informal dentro del sistema financiero es un proceso de atención reciente, y por las características del sector se ha tenido que desarrollar metodologías apropiadas y no convencionales.
- No existe una base de datos del status financiero del negocio previo antes de la atención por parte de la institución financiera. Por lo tanto, el punto de partida es el momento que se otorga el primer crédito, constituyendo el inicio de la historia financiera de este tipo de negocios.

Por estas razones, se tuvo que acudir a un instrumento de recolección de información.

El instrumento de recolección de información fue el cuestionario. El cual fue utilizado para obtener información en relación a la tenencia y uso de los servicios financieros para con ello construir un proxy del “nivel de bancarización” de las microempresas, basado en una ponderación dada a ciertas preguntas del mismo, con el fin de establecer un “índice del nivel de bancarización” de cada cliente para así correlacionarlo con los indicadores de productividad y de esta manera estimar si existe o no una relación entre bancarización y productividad.

Luego de que se obtuvo toda esta información, se procedió a aplicar todos los índices e indicadores mencionados para así determinar si hubo algún incremento en la productividad de la microempresa, y después correlacionar este resultado con el índice de nivel de bancarización.

Según los objetivos establecidos, el análisis reflejó mucho más el impacto que tuvo el microcrédito en la variación de la productividad, que los otros productos o servicios financieros.

Del análisis de los resultados de bancarización, se puede decir que la muestra arrojó un nivel de bancarización entre los niveles bajos y aceptables, según los parámetros establecidos en el marco metodológico.

Cuando se compararon los indicadores de productividad y su evolución a través del microcrédito con los índices de de bancarización, se obtuvo que:

1. Al comparar los resultados de productividad y bancarización de las microempresas con dos y tres microcréditos del mismo sector se obtuvo:
 - Cuando se analizó la muestra total, la muestra con dos microcréditos obtuvo mejores niveles de bancarización y productividad.
 - En el sector de bodega, la muestra con dos microcréditos presentó mejores índices de bancarización y productividad comparada con la que tenía tres microcréditos.
 - En el sector transporte la muestra con tres microcréditos obtuvo el mejor índice de bancarización y el mejor aumento de productividad.
 - Pero en el sector costura, no se pudo ver la relación entre bancarización y productividad, ya que la muestra que aumentó más su productividad no fue la que obtuvo el mayor índice de bancarización.

2. Cuando se analizaron los resultados con dos microcréditos por sector (costura, bodega y transporte), los indicadores de productividad no estuvieron muy relacionados con el índice de bancarización. Se llegó a esta conclusión porque, el sector que aumentó más la productividad no fue el que tuvo mejor índice de bancarización (bodega). Esto pudo estar determinado por las características de este tipo de microempresas, ya que la disponibilidad de mercancía o el aumento de poder de negociación con los proveedores, hace que la productividad aumente inmediatamente. A diferencia del sector de transporte, donde para obtener rendimiento por la adquisición de un autobús o un camión (activos fijos) tiene que transcurrir más tiempo. El sector costura fue el que obtuvo el menor índice de bancarización junto con menor aumento de productividad de todos los sectores.
3. Los análisis fueron diferentes cuando se estudió la muestra con tres créditos y s por sector. Al examinar estos resultados, la muestra arrojó que el sector con el mejor índice de bancarización fue el que aumento más su productividad (transporte), y el sector con el menor nivel de bancarización fue el que mostró peores indicadores de productividad (costura). Acá se pudo ver la relación que hubo entre el aumento de la productividad y la bancarización.

Se puede concluir que el microcrédito aumenta la productividad de las microempresas, pero no se puede relacionar un efecto inmediato con el nivel de bancarización por lo menos en el corto plazo. Sin embargo, cuando se estudio la muestra con tres microcréditos la correlación entre la productividad y la bancarización se acentuó mucho más. Podría verse si en el mediano o largo plazo estas dos variables tengan una correlación mayor, por lo cual tendría que hacerse otro estudio.

Algo interesante de señalar que no fue medido en esta investigación, es que la mayoría de las veces, las microempresas cuando necesitan dinero, acuden al financiamiento informal. Se sabe que las tasas de interés cobradas por los prestamistas son mucho más elevadas a las del mercado, haciendo a los microcréditos una fuente de reducción de costos

financieros inmediata para las microempresas. Medir como influye esa reducción de costos en el desempeño de estos negocios podría ser interesante.

Otra investigación interesante podría ser, como hubiera sido el desempeño de estas microempresas si no hubieran tenido el acceso a los servicios financieros: Microcréditos, Tarjetas de Debito, Tarjetas de Crédito, Cuenta de Ahorro, Cuenta Corriente, y medios de pago ajustados (banca en línea y telefónica).

La investigación exploratoria permitió cubrir las expectativas, para abordar este tipo de realidades socio-económicas de los sectores populares, que a pesar de ser un nivel importante en la población ocupada del país, son los más desconocidos y desatendidos por el sistema financiero.

IV.2 GLOSARIO DE ABREVIATURAS

Año 1: Año donde se obtiene la microempresa el primer microcrédito.

Año 2: Año donde se obtiene la microempresa el segundo microcrédito.

Año 3: Año donde se obtiene la microempresa el tercer microcrédito.

PC: Primer Microcrédito.

SC: Segundo Microcrédito.

TC: Tercer Microcrédito.

Horas diarias: Horas diarias que opera la empresa.

Horas mes: Horas al mes que opera la empresa.

Destino: propósito para el cual fue solicitado el microcrédito.

IV.3 BIBLIOGRAFÍA

1. AHUMADA, I. *La productividad laboral en la industria manufacturera. Nivel y evolución durante el periodo 1970-1981*. Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México. 1987.
2. ANDERSEN L. E. “*Informality and Productivity in Bolivia: A Gender Differentiated Empirical Analysis*”. 2007.
3. _____: *Bancarización para la Mayoría: Microfinanzas rentables y responsables*. Federación Latinoamericana de Bancos y Banco Mundial de la Mujer, 2005.
4. BUCHELI, J. ROMAN, J. *La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas*. Editorial Abya Yala, 2004.
5. BURNEO, K. *La relación entre bancarización pública y crecimiento económico regional. Un estudio de caso*. Programa de doctorado en administración y dirección de empresas ESADE/ESAN. Perú, 2007.
6. CABORNETTO, FARREL, MALDONADO. *El Sector Informal Urbano en los Países Andinos*. ILDIS-CEPESIV. 1985
7. CARPINTERO, S. *Panorama General del Microcrédito en América Latina*. Revista de Cooperación Internacional, Vol. 2, pp: 103-124.1999. --- *Los Programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. Ediciones Deusto. Bilbao. 1998.
8. CHRISTEN, R. Y WRIGHT, S. *Chile: Financiamiento de la microempresa. Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal*. MEZZERA, J. (Ed.) Crédito Informal: Acceso al sistema financiero, PREALC, Chile.
9. COBO, A. *La evolución del concepto de bancarización. Oportunidades y obstáculos*. ASOCAJAS, Cartagena, 2004. Federación Latinoamericana de Bancos y Banco Mundial de la Mujer.

10. DENISON, E. F. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before Us*. Committee for Economic Development, Nueva York. 1962
11. DORNBUSCH, R. FISCHER, S. STARTZ R. **Macroeconomía**. Editorial McGraw Hill, Colombia, 2004.
12. ESCOBAR, H. CUARTAS, V. *Diccionario Económico Financiero*. Universidad de Medellín, Colombia.
13. _____: *Estudio de una definición para la pequeña y mediana empresa en Venezuela*. FUNDES. 2001.
14. FABOZZI, F. MODIGLIANI, F. FERRI, M. *Mercados e Instituciones Financieras*. Editorial Pearson, México, 1994.
15. GONZALEZ – VEGA, C. es al. *Bancosol: The Challenge of growth for microfinance organizations*. SCHNEIDER, H. (Eds.) Microfinance for the poor? Development Centre for the OCDE, Paris.1997
16. GATTI R. y LOVE I. *Does access to credit improve productivity?* World Bank Policy Research Working Paper, number 3921. Mayo 2006.
17. GONZALEZ VEGA, C. *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*. Corporación Andina de Fomento, 1997.
18. HEGE, G. *Micro finanzas y pobreza: Son validas las ideas preconcebidas*. Banco Interamericano de Desarrollo, 1999.
19. G. INCHAUSTE y T. KITAGAWA. *“Does access to credit have an impact on the productivity of microenterprises? Evidence for Perú”*. Julio 2007.
20. JOLIS, A. *The Good Banker, The Independent*. Suplemento Dominical, 5 de Mayo.1996.

21. LACALLE, M.; RICO, S.; MARQUEZ, J. Y DURAN, J. *Glosario Básico sobre Microfinanzas*, cuaderno monográfico n° 5, Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Madrid. 2006.
22. LACALLE CALDERON, Maricruz. *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nobel de la Paz*. Ediciones Turpial, S.A. 2008.
23. M. MARTINEZ. "El concepto de productividad en el análisis económico". En revista Aportes. Revista de la Facultad de Economía de la BUAP, año III, número 7, enero-abril 1998.
24. _____, *Microscopio 2008 sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas en América Latina y el Caribe*. EIU, CAF, BID. Octubre, 2008.
25. MORALES, L. y YANES, A. *La Bancarización en Chile* .SBIF. 2008.
26. NAVJAS, S. TEREJINA, L. *Microfinance in Latin America and the Caribbean: How large is the market?* Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C, 2006.
27. PERRY, G; MALONEY, W. Y ARIAS O. *Informalidad: Escape y Exclusión* Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington D.C.2007.
28. VELASQUEZ, José A. *Economía Informal y Estructura Dual. Dilemas del Desarrollo Desigual*. UNIMET. Caracas, 2004.

IV.4 ANEXOS

IV.3.1 TABLAS (Nota: Montos expresados en Bolívares Fuertes)

TABLA DE VARIABLES EN TÉRMINOS NOMINALES AL PRIMER CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta	Patrimonio	Activos Totales	Costo de Ventas	Ventas Totales	Gastos del Propietario
1	1.675,0	7.500,0	7.500,0	2.275,0	4.900,0	740,0
2	1.204,5	8.300,0	8.300,0	8.611,1	12.125,6	1.280,0
3	1.517,2	4.400,0	4.400,0	4.982,0	7.769,2	1.120,0
4	133,3	6.000,0	6.000,0	3.567,4	5.080,7	1.160,0
5	2.725,7	11.000,0	11.000,0	11.446,4	15.640,1	1.180,0
6	574,8	9.950,0	9.950,0	4.411,8	5.677,3	675,0
7	2.447,3	4.850,0	4.850,0	2.414,5	5.726,8	865,0
8	2.498,7	11.700,0	11.700,0	11.208,7	15.592,9	1.225,5
9	1.796,5	14.800,0	14.800,0	10.469,0	14.725,5	1.900,0
10	1.789,0	6.787,0	7.496,0	6.866,0	10.000,0	905,0
11	1.645,7	9.050,0	9.050,0	11.012,2	14.302,9	1.450,0
12	433,5	1.300,0	1.300,0	694,0	1.767,5	500,0
13	1.921,0	6.500,0	6.500,0	5.924,0	9.976,0	1.515,0
14	1.715,0	2.500,0	2.500,0	3.319,0	6.824,0	1.790,0
15	1.915,0	58.500,0	58.500,0	4.600,0	10.100,0	1.415,0
16	3.308,0	8.000,0	8.000,0	2.260,0	4.950,0	382,0
17	866,0	8.300,0	8.300,0	311,5	701,0	1.204,0
18	5.285,0	6.500,0	6.500,0	7.200,0	1.300,0	415,0
19	1.125,0	14.900,0	14.900,0	200,0	1.980,0	655,0
20	3.989,0	2.000,0	2.000,0	3.456,0	9.840,0	2.395,0
21	5.189,2	58.950,0	59.000,0	220,8	5.980,0	1.020,0
22	4.439,0	115.800,0	142.000,0	750,0	8.394,0	1.345,0
23	1.545,6	7.000,0	7.000,0	194,4	3.210,0	1.110,0
24	6.781,3	2.500,0	2.500,0	716,7	9.570,0	1.422,0
25	15.778,0	261.250,0	261.250,0	700,0	18.200,0	1.342,0
26	14.636,0	416.500,0	416.500,0	1.000,0	18.200,0	1.324,0
27	7.994,7	40.280,0	40.280,0	823,3	10.630,0	1.112,0
28	5.163,3	92.000,0	100.000,0	426,7	8.500,0	600,0
29	7.219,6	131.250,0	131.250,0	533,4	9.725,0	1.382,0
30	3.463,3	26.000,0	26.000,0	266,7	4.800,0	720,0

TABLA DE VARIABLES EN TÉRMINOS NOMINALES AL SEGUNDO CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta	Patrimonio	Activos Totales	Costo de Ventas	Ventas Totales	Gastos del Propietario
1	3.851,8	15.300,0	15.300,0	11.818,1	17.349,8	1.280,0
2	1.079,3	7.150,0	7.150,0	2.746,7	3.826,0	1.075,0
3	4.021,1	7.500,0	7.500,0	5.853,9	11.200,0	1.325,0
4	5.078,8	16.130,0	16.130,0	21.045,4	28.381,2	1.720,0
5	2.345,0	17.000,0	17.000,0	11.287,9	15.702,9	1.350,0
6	1.732,8	3.400,0	4.400,0	5.719,2	8.972,0	1.370,0
7	5.846,5	8.300,0	8.300,0	9.415,9	18.372,4	1.850,0
8	3.545,4	34.700,0	36.200,0	7.015,7	13.434,0	2.873,0
9	5.085,0	120.680,0	120.680,0	7.720,0	15.025,0	
10	1.949,7	7.300,0	7.300,0	11.012,2	15.126,9	1.720,0
11	965,0	4.040,0	4.040,0	1.510,0	3.825,0	1.000,0
12	7.146,0	13.000,0	13.000,0	10.896,0	21.312,0	2.620,0
13	4.718,0	11.000,0	11.000,0	10.092,0	17.340,0	2.500,0
14	3.325,0	76.500,0	76.500,0	5.600,0	13.500,0	1.265,0
15	1.815,0	9.000,0	9.000,0	2.700,0	5.825,0	1.040,0
16	9.528,0	15.500,0	15.500,0	4.830,0	14.850,0	492,0
17	1.070,5	9.350,0	9.350,0	504,5	1.210,0	2.500,0
18	6.320,0	12.000,0	12.000,0	7.125,0	14.025,0	580,0
19	4.470,0	20.150,0	20.150,0	200,0	5.325,0	655,0
20	9.810,0	11.000,0	11.000,0	7.660,0	21.120,0	3.650,0
21	11.860,0	220.646,5	223.268,2	1.145,0	16.600,0	1.615,0
22	7.706,0	182.800,0	182.800,0	1.742,0	11.408,0	1.500,0
23	4.155,0	8.000,0	8.000,0	530,0	6.500,0	1.320,0
24	12.316,0	32.500,0	32.500,0	7.333,3	14.450,0	1.650,0
25	45.550,0	1.143.500,0	1.143.500,0	3.770,0	54.600,0	2.180,0
26	26.547,0	351.782,0	562.500,0	16.433,3	57.200,0	3.500,0
27	34.046,7	794.500,0	794.500,0	1.933,3	38.525,0	1.545,0
28	7.049,3	70.000,0	70.000,0	426,7	10.396,0	1.170,0
29	27.144,3	272.500,0	272.500,0	1.066,7	36.450,0	1.420,0
30	9.313,0	117.500,0	117.500,0		12.585,0	2.572,0

TABLA DE VARIABLES EN TÉRMINOS NOMINALES AL TERCER CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta	Patrimonio	Activos Totales	Costo de Ventas	Ventas Totales	Gastos del Propietario
1	4.199,0	16.300,0	16.300,0	12.299,0	18.228,0	1.330,0
2						
3	4.083,6	29.500,0	29.500,0	5.338,4	10.972,0	1.200,0
4	5.891,1	18.480,0	18.480,0	26.726,4	41.117,5	3.950,0
5	9.416,7	24.500,0	24.500,0	11.468,4	23.375,0	2.240,0
6	1.837,9	6.750,0	6.750,0	8.740,1	12.498,0	1.670,0
7	5.004,3	14.380,0	14.380,0	16.723,7	30.328,0	2.750,0
8						
9						
10	3.545,0	8.000,0	8.000,0	11.815,0	17.610,0	1.750,0
11						
12	10.424,0	19.000,0	19.000,0	20.472,0	35.916,0	3.870,0
13						
14						
15	1.880,0	10.400,0	10.400,0	5.475,0	8.825,0	1.070,0
16	16.260,0	36.500,0	36.500,0	13.100,0	30.400,0	1.040,0
17	2.019,7	13.450,0	13.450,0	500,4	1.835,0	2.720,0
18						
19						
20						
21	25.636,7	7.500,0	147.500,0	1.233,3	40.700,0	1.850,0
22	10.389,0	825.000,0	825.000,0	1.450,0	15.600,0	2.200,0
23	5.396,0	8.000,0	8.000,0	1.159,0	9.800,0	2.300,0
24						
25						
26						
27						
28	22.033,3	125.000,0	125.000,0	666,7	25.850,0	1.400,0
29						
30						

VARIABLES EN TÉRMINOS REALES AL SEGUNDO CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta	Patrimonio	Activos Totales	Costo de Ventas	Ventas Totales	Gastos del Propietario
1	1.656,7	8.215,2	8.215,2	2.464,6	5.317,1	949,3
2	4.789,5	6.799,4	6.799,4	7.713,5	15.050,7	1.515,5
3	1.422,1	2.790,4	3.611,1	4.693,7	7.363,3	1.124,4
4	4.204,7	13.354,0	13.354,0	17.423,5	23.496,8	1.424,0
5	3.103,4	12.327,2	12.327,2	9.521,8	13.978,7	1.031,3
6	580,8	3.847,4	3.847,4	1.478,0	2.058,8	578,5
7	3.383,3	6.310,5	6.310,5	4.925,5	9.423,7	1.114,9
8	1.657,9	12.019,0	12.019,0	7.980,6	11.102,0	954,5
9	1.864,9	18.252,2	19.041,2	3.690,2	7.066,3	1.511,2
10	2.810,0	66.687,8	66.687,8	4.266,1	8.302,8	
11	1.503,0	5.627,6	5.627,6	8.489,3	11.661,3	1.325,9
12	609,6	2.552,1	2.552,1	953,9	2.416,3	631,7
13	4.681,3	8.516,3	8.516,3	7.138,0	13.961,5	1.716,4
14	2.878,0	6.710,0	6.710,0	6.156,1	10.577,4	1.525,0
15	2.389,3	54.972,9	54.972,9	4.024,2	9.701,1	909,0
16	7.464,2	12.142,7	12.142,7	3.783,8	11.633,5	385,4
17	915,6	7.997,1	7.997,1	431,5	1.034,9	2.138,3
18	4.504,3	8.552,4	8.552,4	5.078,0	9.995,6	413,4
19	3.341,3	15.062,1	15.062,1	149,5	3.980,4	489,6
20	5.590,7	6.268,9	6.268,9	4.365,4	12.036,3	2.080,1
21	7.025,9	130.711,0	132.264,1	678,3	9.833,8	956,7
22	6.816,7	161.704,9	161.704,9	1.541,0	10.091,5	1.326,9
23	921,6	1.774,4	1.774,4	117,6	1.441,7	292,8
24	7.445,0	19.646,3	19.646,3	4.433,0	8.735,0	997,4
25	31.912,3	801.136,1	801.136,1	2.641,3	38.252,8	1.527,3
26	18.341,3	243.046,2	388.631,3	11.353,8	39.519,5	2.418,2
27	9.962,1	232.470,7	232.470,7	565,7	11.272,4	452,1
28	6.035,6	59.934,0	59.934,0	365,3	8.901,1	1.001,8
29	18.474,4	185.463,5	185.463,5	726,0	24.807,9	966,5
30	-1.617,7	-20.409,8	-20.409,8	0,0	-2.186,0	-446,8

VARIABLES EN TÉRMINOS REALES AL TERCER CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta	Patrimonio	Activos Totales	Costo de Ventas	Ventas Totales	Gastos del Propietario
1	859,7	4.755,7	4.755,7	2.503,6	4.035,5	489,3
2	1.824,1	5.241,5	5.241,5	6.095,8	11.054,6	1.002,4
3	157,1	577,1	577,1	747,3	1.068,6	142,8
4	2.218,0	6.957,7	6.957,7	10.062,5	15.480,7	1.487,2
5	1.547,8	6.008,2	6.008,2	4.533,4	6.718,8	490,2
6						
7	-198,9	-1.436,7	-1.436,7	-260,0	-534,3	-58,4
8	3.078,3	8.009,1	8.009,1	3.749,0	7.641,3	732,3
9						
10						
11	1.403,1	3.166,4	3.166,4	4.676,4	6.970,0	692,7
12						
13	2.800,9	5.105,3	5.105,3	5.500,8	9.650,6	1.039,9
14						
15						
16	-3.382,1	-7.592,0	-7.592,0	-2.724,8	-6.323,2	-216,3
17	798,8	5.319,5	5.319,5	197,9	725,7	1.075,8
18						
19						
20						
21	-30,8	-9,0	-177,0	-1,5	-48,8	-2,2
22	-4.205,5	-333.960,0	-333.960,0	-587,0	-6.314,9	-890,6
23	731,2	1.084,0	1.084,0	157,0	1.327,9	311,7
24						
25						
26						
27						
28	2.613,2	14.825,0	14.825,0	79,1	3.065,8	166,0
29						
30						

INDICADORES FINANCIEROS AL PRIMER CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta/Patrimonio	Utilidad Neta/Activos Totales	Costo de Ventas/Ventas Totales	Ventas Totales/Horas Trabajadas	Utilidad Neta/Ventas Totales	Gastos del Propietario/Ventas Totales	Ventas Totales/Activos Totales
1	24,8	24,8	73,2	65,2	17,4	7,5	65,3
2	5,8	5,8	77,7	31,5	10,1	11,9	146,1
3	50,5	50,5	42,2	35,8	42,7	15,1	176,6
4	2,2	2,2	70,2	31,8	2,6	22,8	84,7
5	21,4	21,4	71,9	97,5	16,0	7,9	142,2
6	34,5	34,5	64,1	32,4	19,5	14,4	57,1
7	14,5	14,5	71,0	67,4	9,9	10,6	118,1
8	12,1	12,1	71,1	81,8	12,2	12,9	133,3
9	26,4	23,9	68,7	50,0	17,9	9,1	99,5
10	18,2	18,2	77,0	59,6	11,5	10,1	133,4
11	33,3	33,3	39,3	11,0	24,5	28,3	158,0
12	29,6	29,6	59,4	71,3	19,3	15,2	136,0
13	68,6	68,6	48,6	48,7	25,1	26,2	153,5
14	3,3	3,3	45,5	42,1	19,0	14,0	273,0
15	22,3	22,3	46,4	40,8	34,2	15,1	17,3
16	41,4	41,4	45,7	41,3	66,8	7,7	61,9
17	10,4	10,4	44,4	4,4	123,5	171,8	8,4
18	81,3	81,3	553,8	8,1	406,5	31,9	20,0
19	7,6	7,6	10,1	12,4	56,8	33,1	13,3
20	199,5	199,5	35,1	82,0	40,5	24,3	492,0
21	8,8	8,8	3,7	37,4	86,8	17,1	10,1
22	3,8	3,1	8,9	70,0	52,9	16,0	5,9
23	22,1	22,1	6,1	16,1	48,1	34,6	45,9
24	271,3	271,3	7,5	59,8	70,9	14,9	382,8
25	6,0	6,0	3,8	113,8	86,7	7,4	7,0
26	3,5	3,5	5,5	113,8	80,4	7,3	4,4
27	19,8	19,8	7,7	66,4	75,2	10,5	26,4
28	5,6	5,2	5,0	35,4	60,7	7,1	8,5
29	5,5	5,5	5,5	40,5	74,2	14,2	7,4
30	13,3	13,3	5,6	30,0	72,2	15,0	18,5

INDICADORES FINANCIEROS AL SEGUNDO CRÉDITO

Microempresa	Utilidad Neta/Patrimonio	Utilidad Neta/Activos Totales	Costo de Ventas/Ventas Totales	Ventas Totales/Horas Trabajadas	Utilidad Neta/Ventas Totales	Gastos del Propietario/Ventas Totales	Ventas Totales/Activos Totales	Ventas Totales/Horas Trabajadas (Real)
1	25,2	25,2	68,1	72,3	22,2	7,4	64,7	44,3
2	15,1	15,1	71,8	21,3	28,2	28,1	221,4	107,5
3	53,6	53,6	52,3	70,0	35,9	11,8	203,9	30,7
4	31,5	31,5	74,2	177,4	17,9	6,1	176,0	167,8
5	13,8	13,8	71,9	98,1	14,9	8,6	113,4	58,2
6	51,0	39,4	63,7	37,4	19,3	15,3	53,5	11,4
7	70,4	70,4	51,3	102,1	31,8	10,1	149,3	67,3
8	10,2	9,8	52,2	74,6	26,4	21,4	92,4	42,7
9	4,2	4,2	51,4	75,1	33,8		37,1	39,3
10	26,7	26,7	72,8	63,0	12,9	11,4	12,5	59,3
11	23,9	23,9	39,5	23,9	25,2	26,1	207,2	48,6
12	55,0	55,0	51,1	152,2	33,5	12,3	94,7	10,1
13	42,9	42,9	58,2	123,9	27,2	14,4	163,9	116,3
14	4,3	4,3	41,5	56,3	24,6	9,4	157,6	88,1
15	20,2	20,2	46,4	48,5	31,2	17,9	17,6	40,4
16	61,5	61,5	32,5	123,8	64,2	3,3	95,8	72,7
17	11,4	11,4	41,7	7,6	88,5	206,6	12,9	6,5
18	52,7	52,7	50,8	87,7	45,1	4,1	116,9	50,0
19	22,2	22,2	3,8	33,3	83,9	12,3	26,4	33,2
20	89,2	89,2	36,3	176,0	46,4	17,3	192,0	100,3
21	5,4	5,3	6,9	103,8	71,4	9,7	7,4	61,5
22	4,2	4,2	15,3	95,1	67,5	13,1	6,2	50,5
23	51,9	51,9	8,2	32,5	63,9	20,3	81,3	9,0
24	37,9	37,9	50,7	90,3	85,2	11,4	44,5	54,6
25	4,0	4,0	6,9	341,3	83,4	4,0	4,8	212,5
26	7,5	4,7	28,7	357,5	46,4	6,1	10,2	247,0
27	4,3	4,3	5,0	240,8	88,4	4,0	4,8	70,5
28	10,1	10,1	4,1	43,3	67,8	11,3	14,9	37,1
29	10,0	10,0	2,9	151,9	74,5	3,9	13,4	103,4
30	7,9	7,9	0,0	78,7	74,0	20,4	10,7	-7,8

DESTINO DEL CRÉDITO

Microempresa	Destino_PC	Destino_SC	Destino_TC
1	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
2	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
3	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
4	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
5	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
6	Activo Fijo	Capital de Trabajo	
7	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Activo Fijo
8	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Activo Fijo
9	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	
10	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	
11	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
12	Capital de Trabajo	Activo Fijo	
13	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
14	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	
15	Activo Fijo	Activo Fijo	
16	Activo Fijo	Activo Fijo	Activo Fijo
17	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
18	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	
19	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo	
20	Activo Fijo	Activo Fijo	
21	Activo Fijo	Activo Fijo	Activo Fijo
22	Activo Fijo	Activo Fijo	Activo Fijo
23	Activo Fijo	Activo Fijo	Activo Fijo
24	Activo Fijo	Activo Fijo	
25	Activo Fijo	Activo Fijo	
26	Activo Fijo	Activo Fijo	
27	Activo Fijo	Activo Fijo	
28	Activo Fijo	Activo Fijo	Activo Fijo
29	Activo Fijo	Activo Fijo	
30	Activo Fijo	Activo Fijo	

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (MUESTRA TOTAL)

VARIABLES EN TÉRMINOS NOMINALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Mínimo	Máximo
Horas Diarias	30	8,7	2,0	6,0	12,0
Horas Mensuales	30	174,0	39,0	120,0	240,0
Utilidad Neta_PC	30	3.692,5	3.745,4	133,3	15.778,0
Patrimonio_PC	30	45.145,6	89.112,6	1.300,0	416.500,0
Activos Totales_PC	30	46.310,9	90.095,7	1.300,0	416.500,0
Costo de Ventas__PC	30	3.695,4	3.750,0	194,4	11.446,4
Ventas Totales_PC	30	8.539,6	4.898,1	701,0	18.200,0
Gastos del Propietario_PC	30	1.138,3	451,5	382,0	2.395,0
Utilidad Neta_SC	30	8.979,7	10.572,4	965,0	45.550,0
Patrimonio_SC	30	120.424,3	251.047,9	3.400,0	1.143.500,0
Activos Totales_SC	30	127.618,9	260.511,6	4.040,0	1.143.500,0
Costo de Ventas__SC	29	6.177,0	5.137,6	200,0	21.045,4
Ventas Totales_SC	30	17.481,2	13.450,1	1.210,0	57.200,0
Gastos del Propietario_SC	29	1.701,3	801,7	492,0	3.650,0
Utilidad Neta_TC	15	8.534,4	7.399,5	1.837,9	25.636,7
Patrimonio_TC	15	77.517,3	208.842,5	6.750,0	825.000,0
Activos Totales_TC	15	86.850,7	208.618,1	6.750,0	825.000,0
Costo de Ventas__TC	15	9.144,5	7.987,8	500,4	26.726,4
Ventas Totales_TC	15	21.537,0	12.182,1	1.835,0	41.117,5
Gastos del Propietario_TC	15	2.089,3	921,1	1.040,0	3.950,0

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (MUESTRA TOTAL)

VARIABLES EN TÉRMINOS REALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta_PC	30	3.692,5	3.745,4	133,3	15.778,0
Patrimonio_PC	30	45.145,6	89.112,6	1.300,0	416.500,0
Activos Totales_PC	30	46.310,9	90.095,7	1.300,0	416.500,0
Costo de Ventas__PC	30	3.695,4	3.750,0	194,4	11.446,4
Ventas Totales_PC	30	8.539,6	4.898,1	701,0	18.200,0
Gastos del Propietario_PC	30	1.138,3	451,5	382,0	2.395,0
Utilidad Neta_SC	30	5.488,9	6.750,2	-1.617,7	31.912,3
Patrimonio_SC	30	69.816,1	155.352,0	-20.409,8	801.136,1
Activos Totales_SC	30	74.774,3	163.030,7	-20.409,8	801.136,1
Costo de Ventas__SC	30	4.238,3	3.989,9	0,0	17.423,5
Ventas Totales_SC	30	11.360,9	9.446,5	-2.186,0	39.519,5
Gastos del Propietario_SC	29	1.079,7	612,7	-446,8	2.418,2
Utilidad Neta_TC	15	681,0	2.085,8	-4.205,5	3.078,3
Patrimonio_TC	15	-18.796,5	87.331,0	-333.960,0	14.825,0
Activos Totales_TC	15	-18.807,7	87.328,4	-333.960,0	14.825,0
Costo de Ventas__TC	15	2.315,3	3.375,0	-2.724,8	10.062,5
Ventas Totales_TC	15	3.634,6	6.084,1	-6.323,2	15.480,7
Gastos del Propietario_TC	15	430,8	606,8	-890,6	1.487,2

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (MUESTRA TOTAL)

INDICADORES

Indicador	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta/Patrimonio_PC	30	35,6	58,3	2,2	271,3
Utilidad Neta/Activos Totales_PC	30	35,5	58,3	2,2	271,3
Costo de Ventas/Ventas Totales_PC	30	55,8	98,1	3,7	553,8
Ventas Totales/Horas Trabajadas_PC	30	49,9	29,0	4,4	113,8
Utilidad Neta/Ventas Totales_PC	30	56,1	72,8	2,6	406,5
Gastos del Propietario/Ventas Totales_PC	30	21,1	29,6	7,1	171,8
Utilidad Neta/Patrimonio_SC	30	27,6	23,5	4,0	89,2
Utilidad Neta/Activos Totales_SC	30	27,1	23,3	4,0	89,2
Costo de Ventas/Ventas Totales_SC	30	38,7	24,7	0,0	74,2
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC	30	105,3	84,7	7,6	357,5
Utilidad Neta/Ventas Totales_SC	30	47,9	25,3	12,9	88,5
Gastos del Propietario/Ventas Totales_SC	29	18,9	36,7	3,3	206,6
Utilidad Neta/Patrimonio_TC	30	51,8	82,1	1,3	341,8
Utilidad Neta/Activos Totales_TC	29	30,2	17,6	1,3	67,5
Costo de Ventas/Ventas_Totales_TC	15	42,6	25,0	2,6	69,9
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC	15	131,8	86,5	11,5	257,0
Utilidad Neta/Ventas Totales_TC	15	43,3	28,6	14,3	110,1
Gastos del Propietario/Ventas Totales_TC	15	19,5	35,9	3,4	148,2
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC_Real	30	67,8	57,8	-7,8	247,0
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC_Real	15	23,0	40,9	-39,5	110,6

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (BODEGAS)

VARIABLES EN TÉRMINOS NÓMINALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Mínimo	Máximo
Horas Diarias	10	9,7	1,7	8,0	12,0
Horas Mensuales	10	194,0	34,1	160,0	240,0
Utilidad Neta_PC	10	1.633,3	831,6	133,3	2.725,7
Patrimonio_PC	10	8.683,7	3.293,2	4.400,0	14.800,0
Activos Totales_PC	10	8.754,6	3.255,2	4.400,0	14.800,0
Costo de Ventas__PC	10	7.498,9	3.485,2	2.414,5	11.446,4
Ventas Totales_PC	10	10.664,1	4.348,3	5.080,7	15.640,1
Gastos del Propietario_PC	10	1.176,1	339,5	675,0	1.900,0
Utilidad Neta_SC	10	3.453,5	1.619,6	1.079,3	5.846,5
Patrimonio_SC	10	23.746,0	35.203,2	3.400,0	120.680,0
Activos Totales_SC	10	23.996,0	35.195,0	4.400,0	120.680,0
Costo de Ventas__SC	10	9.363,5	5.016,7	2.746,7	21.045,4
Ventas Totales_SC	10	14.739,0	6.445,2	3.826,0	28.381,2
Gastos del Propietario_SC	9	1.618,1	533,6	1.075,0	2.873,0
Utilidad Neta_TC	7	4.853,9	2.371,7	1.837,9	9.416,7
Patrimonio_TC	7	16.844,3	8.245,6	6.750,0	29.500,0
Activos Totales_TC	7	16.844,3	8.245,6	6.750,0	29.500,0
Costo de Ventas__TC	7	13.301,6	6.864,5	5.338,4	26.726,4
Ventas Totales_TC	7	22.018,4	10.662,5	10.972,0	41.117,5
Gastos del Propietario_TC	7	2.127,1	963,5	1.200,0	3.950,0

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (BODEGAS)

VARIABLES EN TÉRMINOS REALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta_PC	10	1.633,3	831,6	133,3	2.725,7
Patrimonio_PC	10	8.683,7	3.293,2	4.400,0	14.800,0
Activos Totales_PC	10	8.754,6	3.255,2	4.400,0	14.800,0
Costo de Ventas__PC	10	7.498,9	3.485,2	2.414,5	11.446,4
Ventas Totales_PC	10	10.664,1	4.348,3	5.080,7	15.640,1
Gastos del Propietario_PC	10	1.176,1	339,5	675,0	1.900,0
Utilidad Neta_SC	10	2.532,0	1.347,0	580,8	4.789,5
Patrimonio_SC	10	14.801,5	18.869,7	2.790,4	66.687,8
Activos Totales_SC	10	14.962,5	18.830,7	3.611,1	66.687,8
Costo de Ventas__SC	10	7.018,2	4.437,7	1.478,0	17.423,5
Ventas Totales_SC	10	10.950,4	5.776,2	2.058,8	23.496,8
Gastos del Propietario_SC	9	1.175,6	305,2	578,5	1.515,5
Utilidad Neta_TC	7	1.432,8	1.138,8	-198,9	3.078,3
Patrimonio_TC	7	4.074,8	3.471,9	-1.436,7	8.009,1
Activos Totales_TC	7	4.074,8	3.471,9	-1.436,7	8.009,1
Costo de Ventas__TC	7	4.229,2	3.423,2	-260,0	10.062,5
Ventas Totales_TC	7	6.914,2	5.488,6	-534,3	15.480,7
Gastos del Propietario_TC	7	641,3	519,3	-58,4	1.487,2

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (BODEGA)

INDICADORES

Indicador	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta/Patrimonio_PC	10	21,0	14,2	2,2	50,5
Utilidad Neta/Activos Totales_PC	10	20,8	14,1	2,2	50,5
Costo de Ventas/Ventas Totales_PC	10	68,7	10,1	42,2	77,7
Ventas Totales/Horas Trabajadas_PC	10	55,3	23,1	31,5	97,5
Utilidad Neta/Ventas Totales_PC	10	16,0	10,6	2,6	42,7
Gastos del Propietario/Ventas Totales_PC	10	12,2	4,5	7,5	22,8
Utilidad Neta/Patrimonio_SC	10	30,2	21,6	4,2	70,4
Utilidad Neta/Activos Totales_SC	10	29,0	20,7	4,2	70,4
Costo de Ventas/Ventas Totales_SC	10	63,0	10,0	51,3	74,2
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC	10	79,1	42,2	21,3	177,4
Utilidad Neta/Ventas Totales_SC	10	24,3	8,1	12,9	35,9
Gastos del Propietario/Ventas Totales_SC	9	13,3	7,2	6,1	28,1
Utilidad Neta/Patrimonio_TC	7	30,9	9,9	13,8	44,3
Utilidad Neta/Activos Totales_TC	7	30,9	9,9	13,8	44,3
Costo de Ventas/Ventas_Totales_TC	7	60,3	9,1	48,7	69,9
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC	7	120,2	74,4	52,1	257,0
Utilidad Neta/Ventas Totales_TC	7	23,7	10,7	14,3	40,3
Gastos del Propietario/Ventas Totales_TC	7	10,0	1,9	7,3	13,4
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC_Real	10	63,3	44,6	11,4	167,8
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC_Real	7	39,5	40,9	-3,8	110,6

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (COSTURA)

VARIABLES EN TÉRMINOS NÓMINALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Mínimo	Máximo
Horas Diarias	10	7,6	1,8	6,0	12,0
Horas Mensuales	10	152,0	35,5	120,0	240,0
Utilidad Neta_PC	10	2.223,3	1.515,3	433,5	5.285,0
Patrimonio_PC	10	11.600,0	16.945,1	1.300,0	58.500,0
Activos Totales_PC	10	11.600,0	16.945,1	1.300,0	58.500,0
Costo de Ventas__PC	10	3.024,0	2.369,1	200,0	7.200,0
Ventas Totales_PC	10	5.233,9	3.782,0	701,0	10.100,0
Gastos del Propietario_PC	10	1.101,1	675,6	382,0	2.395,0
Utilidad Neta_SC	10	4.916,8	3.248,1	965,0	9.810,0
Patrimonio_SC	10	18.154,0	20.930,0	4.040,0	76.500,0
Activos Totales_SC	10	18.154,0	20.930,0	4.040,0	76.500,0
Costo de Ventas__SC	10	5.111,8	3.848,0	200,0	10.896,0
Ventas Totales_SC	10	11.833,2	7.291,9	1.210,0	21.312,0
Gastos del Propietario_SC	10	1.630,2	1.095,5	492,0	3.650,0
Utilidad Neta_TC	4	7.645,9	6.995,7	1.880,0	16.260,0
Patrimonio_TC	4	19.837,5	11.664,9	10.400,0	36.500,0
Activos Totales_TC	4	19.837,5	11.664,9	10.400,0	36.500,0
Costo de Ventas__TC	4	9.886,8	8.754,8	500,4	20.472,0
Ventas Totales_TC	4	19.244,0	16.472,6	1.835,0	35.916,0
Gastos del Propietario_TC	4	2.175,0	1.375,9	1.040,0	3.870,0

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (COSTURA)

VARIABLES EN TÉRMINOS REALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Mínimo	Máximo
Utilidad Neta_PC	10	2.223,3	1.515,3	433,5	5.285,0
Patrimonio_PC	10	11.600,0	16.945,1	1.300,0	58.500,0
Activos Totales_PC	10	11.600,0	16.945,1	1.300,0	58.500,0
Costo de Ventas__PC	10	3.024,0	2.369,1	200,0	7.200,0
Ventas Totales_PC	10	5.233,9	3.782,0	701,0	10.100,0
Gastos del Propietario_PC	10	1.101,1	675,6	382,0	2.395,0
Utilidad Neta_SC	10	3.403,1	2.172,4	609,6	7.464,2
Patrimonio_SC	10	13.099,0	15.086,6	2.552,1	54.972,9
Activos Totales_SC	10	13.099,0	15.086,6	2.552,1	54.972,9
Costo de Ventas__SC	10	3.454,5	2.405,1	149,5	7.138,0
Ventas Totales_SC	10	8.065,4	4.491,4	1.034,9	13.961,5
Gastos del Propietario_SC	10	1.123,8	685,3	385,4	2.138,3
Utilidad Neta_TC	4	269,3	2.605,8	-3.382,1	2.800,9
Patrimonio_TC	4	1.897,1	6.330,4	-7.592,0	5.319,5
Activos Totales_TC	4	1.897,1	6.330,4	-7.592,0	5.319,5
Costo de Ventas__TC	4	1.369,4	3.487,6	-2.724,8	5.500,8
Ventas Totales_TC	4	2.022,2	6.672,7	-6.323,2	9.650,6
Gastos del Propietario_TC	4	597,2	605,1	-216,3	1.075,8

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (COSTURA)

INDICADORES

Indicador	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta/Patrimonio_PC	10	49,7	58,4	3,3	199,5
Utilidad Neta/Activos Totales_PC	10	49,7	58,4	3,3	199,5
Costo de Ventas/Ventas Totales_PC	10	92,8	162,5	10,1	553,8
Ventas Totales/Horas Trabajadas_PC	10	36,2	27,0	4,4	82,0
Utilidad Neta/Ventas Totales_PC	10	81,6	118,5	19,0	406,5
Gastos del Propietario/Ventas Totales_PC	10	36,8	48,2	7,7	171,8
Utilidad Neta/Patrimonio_SC	10	38,3	26,5	4,3	89,2
Utilidad Neta/Activos Totales_SC	10	38,3	26,5	4,3	89,2
Costo de Ventas/Ventas Totales_SC	10	40,2	14,9	3,8	58,2
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC	10	83,3	58,1	7,6	176,0
Utilidad Neta/Ventas Totales_SC	10	47,0	24,0	24,6	88,5
Gastos del Propietario/Ventas Totales_SC	10	32,4	61,6	3,3	206,6
Utilidad Neta/Patrimonio_TC	4	33,1	19,6	15,0	54,9
Utilidad Neta/Activos Totales_TC	4	33,1	19,6	15,0	54,9
Costo de Ventas/Ventas_Totales_TC	4	47,3	15,6	27,3	62,0
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC	4	148,7	125,2	11,5	256,5
Utilidad Neta/Ventas Totales_TC	4	53,5	40,1	21,3	110,1
Gastos del Propietario/Ventas Totales_TC	4	43,6	69,8	3,4	148,2
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC_Real	10	56,2	37,1	6,5	116,3
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC_Real	4	19,8	50,4	-39,5	80,4

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (TRANSPORTE)

VARIABLES EN TÉRMINOS NÓMINALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Mínimo	Máximo
Horas Diarias	10	8,8	1,9	6,0	12,0
Horas Mensuales	10	176,0	38,6	120,0	240,0
Utilidad Neta_PC	10	7.221,0	4.611,9	1.545,6	15.778,0
Patrimonio_PC	10	115.153,0	130.831,0	2.500,0	416.500,0
Activos Totales_PC	10	118.578,0	130.954,5	2.500,0	416.500,0
Costo de Ventas__PC	10	563,2	278,2	194,4	1.000,0
Ventas Totales_PC	10	9.720,9	5.038,7	3.210,0	18.200,0
Gastos del Propietario_PC	10	1.137,7	286,5	600,0	1.422,0
Utilidad Neta_SC	10	18.568,7	13.876,3	4.155,0	45.550,0
Patrimonio_SC	10	319.372,9	367.992,5	8.000,0	1.143.500,0
Activos Totales_SC	10	340.706,8	375.908,5	8.000,0	1.143.500,0
Costo de Ventas__SC	9	3.820,0	5.200,9	426,7	16.433,3
Ventas Totales_SC	10	25.871,4	19.136,1	6.500,0	57.200,0
Gastos del Propietario_SC	10	1.847,2	714,3	1.170,0	3.500,0
Utilidad Neta_TC	4	15.863,8	9.541,5	5.396,0	25.636,7
Patrimonio_TC	4	241.375,0	392.989,7	7.500,0	825.000,0
Activos Totales_TC	4	276.375,0	370.826,9	8.000,0	825.000,0
Costo de Ventas__TC	4	1.127,3	330,9	666,7	1.450,0
Ventas Totales_TC	4	22.987,5	13.545,1	9.800,0	40.700,0
Gastos del Propietario_TC	4	1.937,5	407,0	1.400,0	2.300,0

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (TRANSPORTE)

VARIABLES EN TÉRMINOS REALES

Variable	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta_PC	10	7.221,0	4.611,9	1.545,6	15.778,0
Patrimonio_PC	10	115.153,0	130.831,0	2.500,0	416.500,0
Activos Totales_PC	10	118.578,0	130.954,5	2.500,0	416.500,0
Costo de Ventas__PC	10	563,2	278,2	194,4	1.000,0
Ventas Totales_PC	10	9.720,9	5.038,7	3.210,0	18.200,0
Gastos del Propietario_PC	10	1.137,7	286,5	600,0	1.422,0
Utilidad Neta_SC	10	10.531,7	9.873,3	-1.617,7	31.912,3
Patrimonio_SC	10	181.547,7	237.432,0	-20.409,8	801.136,1
Activos Totales_SC	10	196.261,5	245.887,7	-20.409,8	801.136,1
Costo de Ventas__SC	10	2.242,2	3.481,6	0,0	11.353,8
Ventas Totales_SC	10	15.067,0	14.369,6	-2.186,0	39.519,5
Gastos del Propietario_SC	10	949,3	765,0	-446,8	2.418,2
Utilidad Neta_TC	4	-223,0	2.878,2	-4.205,5	2.613,2
Patrimonio_TC	4	-79.515,0	169.764,2	-333.960,0	14.825,0
Activos Totales_TC	4	-79.557,0	169.738,0	-333.960,0	14.825,0
Costo de Ventas__TC	4	-88,1	338,8	-587,0	157,0
Ventas Totales_TC	4	-492,5	4.085,4	-6.314,9	3.065,8
Gastos del Propietario_TC	4	-103,8	540,0	-890,6	311,7

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS (TRANSPORTE)

INDICADORES

Indicador	N	Media	Desv. Std.	Minimo	Máximo
Utilidad Neta/Patrimonio_PC	10	36,0	82,9	3,5	271,3
Utilidad Neta/Activos Totales_PC	10	35,9	83,0	3,1	271,3
Costo de Ventas/Ventas Totales_PC	10	5,9	1,7	3,7	8,9
Ventas Totales/Horas Trabajadas_PC	10	58,3	33,7	16,1	113,8
Utilidad Neta/Ventas Totales_PC	10	70,8	13,2	48,1	86,8
Gastos del Propietario/Ventas Totales_PC	10	14,4	8,1	7,1	34,6
Utilidad Neta/Patrimonio_SC	10	14,3	16,6	4,0	51,9
Utilidad Neta/Activos Totales_SC	10	14,0	16,8	4,0	51,9
Costo de Ventas/Ventas Totales_SC	10	12,9	15,6	0,0	50,7
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC	10	153,5	118,7	32,5	357,5
Utilidad Neta/Ventas Totales_SC	10	72,3	12,2	46,4	88,4
Gastos del Propietario/Ventas Totales_SC	10	10,4	6,2	3,9	20,4
Utilidad Neta/Patrimonio_TC	4	107,0	159,0	1,3	341,8
Utilidad Neta/Activos Totales_TC	4	25,9	28,7	1,3	67,5
Costo de Ventas/Ventas_Totales_TC	4	6,7	4,6	2,6	11,8
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC	4	135,3	86,4	49,0	254,4
Utilidad Neta/Ventas Totales_TC	4	67,5	12,8	55,1	85,2
Gastos del Propietario/Ventas Totales_TC	4	11,9	8,8	4,5	23,5
Ventas Totales/Horas Trabajadas_SC_Real	10	83,8	83,3	-7,8	247,0
Ventas Totales/Horas Trabajadas_TC_Real	4	-2,7	20,0	-31,6	12,8

ÌNDICE DE BANCARIZACIÓN DE LA MUESTRA

Microempresa	Puntaje Encuesta	Índice de Bancarización (%)
1	10,5	37,5
2	14	50,0
3	13	46,4
4	13	46,4
5	7	25,0
6	9	32,1
7	10,5	37,5
8	12,5	44,6
9	10	35,7
10	20,5	73,2
11	15	53,6
12	6,5	23,2
13	17,5	62,5
14	6,5	23,2
15	14	50,0
16	12	42,9
17	19,5	69,6
18	9	32,1
19	6,5	23,2
20	7	25,0
21	22	78,6
22	14	50,0
23	9,5	33,9
24	8,5	30,4
25	14	50,0
26	13,5	48,2
27	14	50,0
28	19	67,9
29	13	46,4
30	18,5	66,1

IV.3.2 CUESTIONARIO APLICADO

Universidad Católica Andrés Bello

Escuela de Economía

(Saludo y la solicitud de permiso al microempresario para responder la encuesta o re-agendar la entrevista)

Cuestionario para la microempresa:

1. Pudiera por favor indicarme si Ud. es Microempresario?

Si__ **Continuar**

No__ **Agradecer y Terminar**

2. ¿En que se basa su empresa? es decir, ¿Qué actividad realiza?

3. ¿Incluyéndolo a usted, cuántos trabajadores en total tiene su negocio?

4. ¿Cuántas horas trabajan diariamente?

5. Pudiera indicarme cuál de los siguientes productos Bancarios posee y/o utiliza:
(Leer las opciones)

Cuenta de Ahorro __ **pasar a P. 6**

Corriente __

Ambas cuentas, Ahorro y Corriente__ (1pto) **pasar a P. 6**

Tarjeta de Débito__

Tarjeta de Crédito__

Créditos y/o Microcréditos __

(Nota: si no posee por lo menos una cuenta de Ahorro o Corriente, Agradecer y Terminar)

6. Pudiera indicarme cuál de estos instrumentos utiliza para movilizar su cuenta:
(Leer las opciones)

6.1 Cuenta de Ahorro

- Libreta__
- Tarjeta de débito__

6.2 Cuenta Corriente

- Chequera__
- Tarjeta de débito__

7. ¿Con que frecuencia Ud. utiliza la libreta?

- Varias veces al día__
- Una vez al día__
- Varios días por semana__
- 2 o 3 veces al mes__
- Una vez al mes o menos__
- No sabe/No contesta__

8. ¿Con que frecuencia Ud. utiliza la Tarjeta de debito?

- Varias veces al día__
- Una vez al día__
- Varios días por semana__
- 2 o 3 veces al mes__
- Una vez al mes o menos__
- No sabe/No contesta__

9. ¿Con que frecuencia Ud. utiliza la Chequera?

- Varias veces al día__
- Una vez al día__
- Varios días por semana__
- 2 o 3 veces al mes__
- Una vez al mes o menos__
- No sabe/No contesta__

10. ¿Con que frecuencia Ud. utiliza la Tarjeta de Crédito?

- Varias veces al día__

- Una vez al día__
- Varios días por semana__
- 2 o 3 veces al mes__
- Una vez al mes o menos__
- No sabe/No contesta__

11. Pudiera indicarme si hace uso del servicio de Banca en Línea/Internet.

Si__ **Continuar**

No__ *pasar a p.11*

12. ¿Pudiera decirme de las siguientes operaciones cuales realiza Ud. a través de la Banca en Línea/Internet? (**Leer las opciones**)

- Consulta de Saldo__
- Consulta de Movimientos__
- Transferencias__
- Pago de Servicios CANTV, EDC, etc.__
- Pago de TDC__

13. ¿Con que frecuencia Ud. utiliza la Banca en Línea/Internet? ? (**Leer las opciones**)

- Varias veces al día__
- Una vez al día__
- Varios días por semana__
- 2 o 3 veces al mes__
- Una vez al mes o menos__
- No sabe/No contesta__

14. Pudiera indicarme Ud. con cuál de las siguientes frases se identifica (**Por favor debe responder sólo una opción**) **Leer las opciones:**

- El uso de la Banca en Línea/Internet reduce el tiempo habitual que utilizaba para realizar mis operaciones en oficinas bancarias__
- El uso de la Banca en Línea/Internet aumenta el tiempo habitual que utilizaba para realizar mis operaciones en oficinas bancarias__
- El uso de la Banca en Línea/Internet ni aumenta/ni reduce el tiempo habitual que utilizaba para realizar mis operaciones en oficinas bancarias__

15. Pudiera Ud. indicarme si hace uso del servicio de Banca Telefónica.

Si__ **Continuar**

No__ **Agradecer y Despedirse**

16. ¿ Pudiera decirme de las siguientes operaciones cuales realiza Ud. a través de la Banca Telefónica? **(Leer las opciones)**

- Consulta de Saldo__
- Consulta de Movimientos__
- Transferencias__
- Pago de Servicios CANTV, EDC, etc.__
- Pago de TDC__

17. ¿Cuál es la frecuencia de uso? **(Leer las opciones)**

- Varias veces al día__
- Una vez al día__
- Varios días por semana__
- 2 o 3 veces al mes__
- Una vez al mes o menos__
- No sabe/No contesta__

18. Pudiera indicarme con cuál de estas frases se identifica **(Por favor debe responder sólo una opción) Leer las opciones:**

- El uso del servicio de Banca telefónica reduce el tiempo habitual que utilizaba para realizar mis operaciones en oficinas bancarias__
- El uso del servicio de Banca telefónica aumenta el tiempo habitual que utilizaba para realizar mis operaciones en oficinas bancarias__
- El uso del servicio de Banca telefónica ni aumenta/ni reduce el tiempo habitual que utilizaba para realizar mis operaciones en oficinas bancarias__

(Agradecimiento y Despedida)