

---

Julio del 2012.

**“Evaluación Específica de Costo-Beneficio 2011 del  
Programa Nacional de Apoyos para Empresas en  
Solidaridad (FONAES)”**

## Índice de Contenido

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>4</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>8</b>
<b>II. ANÁLISIS DE COSTOS DEL PROGRAMA</b>	<b>11</b>
<b>II.A ESTRATEGIAS DEL PROGRAMA DEL FONAES</b>	<b>12</b>
<b>II.B ESTRUCTURA DE GASTOS DE FONAES</b>	<b>14</b>
<b>II.C ESTRUCTURA DE GASTO POR ESTRATEGIA</b>	<b>26</b>
<b>II.D SUBSIDIOS POR ESTRATEGIA</b>	<b>35</b>
<b>II.E GASTOS FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>41</b>
<b>II.F GASTOS DE TRANSPORTE DE LOS BENEFICIARIOS</b>	<b>45</b>
<b>III. RESULTADOS DEL PROGRAMA</b>	<b>48</b>
<b>III.A ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA</b>	<b>50</b>
<b>III.B MARCO ANALÍTICO DE RESULTADOS DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA</b>	<b>55</b>
<b>III.C ANÁLISIS ECONÓMICO</b>	<b>73</b>
<b>III.D RESULTADOS DEL PROGRAMA</b>	<b>79</b>
<b>IV. ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO DEL PROGRAMA</b>	<b>116</b>
<b>INDICADORES DE RESULTADOS DE LOS NEGOCIOS CON APOYO AAAN</b>	<b>119</b>
<b>INDICADORES DE RESULTADOS DE LOS NEGOCIOS APOYADOS CON AFNE Y SIN AFNE</b>	<b>128</b>
<b>INDICADORES DE RESULTADOS DE LOS NEGOCIOS APOYADOS, POR TIPO DE MUNICIPIO</b>	<b>134</b>
<b>INDICADORES DE RESULTADOS DE LOS NEGOCIOS APOYADOS, PARTICIPACIÓN DE GÉNERO</b>	<b>135</b>
<b>V. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PROGRAMA (CON PROGRAMAS SIMILARES A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL)</b>	<b>144</b>
<b>V.A CRITERIOS BÁSICOS PARA EL ANÁLISIS COMPARATIVO</b>	<b>144</b>
<b>V.B PROGRAMAS IDENTIFICADOS</b>	<b>145</b>
<b>VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>155</b>
<b>BALANCE DEL PROGRAMA</b>	<b>155</b>
<b>ANÁLISIS DE COSTOS DEL PROGRAMA</b>	<b>156</b>

---

<b>RESULTADOS DEL PROGRAMA</b>	<b>157</b>
<b>ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO DEL PROGRAMA</b>	<b>159</b>
<b>ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PROGRAMA</b>	<b>163</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>164</b>
<b>VII. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	<b>170</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>181</b>
<b>ANEXO I: ANÁLISIS DE COSTOS DEL PROGRAMA (CAPÍTULO II)</b>	<b>181</b>
<b>ANEXO II: RESULTADOS DEL PROGRAMA (CAPÍTULO III)</b>	<b>191</b>
<b>ANEXO III: ANÁLISIS CUALITATIVO PARA EVALUAR LA ESTRATEGIA DE BANCA SOCIAL A TRAVÉS DE GRUPOS DE ENFOQUE.</b>	<b>232</b>
<b>ANEXO IV: RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>232</b>
<b>ANEXO V: INFORME DEL LEVANTAMIENTO EN CAMPO</b>	<b>232</b>
<b>ANEXO VI: INFORME FINAL DEL DISEÑO METODOLÓGICO CORRESPONDIENTE A LA EJECUCIÓN</b>	<b>232</b>
<b>ANEXO VII: NOTA TÉCNICA SOBRE LOS FACTORES DE EXPANSIÓN</b>	<b>232</b>
<b>ANEXO VIII: TABULADORES BÁSICOS ENECEB</b>	<b>232</b>

---

## Presentación

El documento que a continuación se expone, contiene los resultados de la “Evaluación Específica de Costo-Beneficio 2011 del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)”.

La realización de la Evaluación Específica de Costo-Beneficio 2011 del FONAES quedó asentada en el numeral 21 del Programa Anual de Evaluación 2010, que elaboran conjuntamente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SSHCP), el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social y la Secretaría de la Función Pública, específicamente, en el Anexo 1 de los Programas Federales Sujetos a evaluación coordinados por la Unidad de Evaluación del Desempeño de la Subsecretaría de Egresos de la SHCP.

El análisis de los costos del programa abarcó los ejercicios de 2008, 2009 y 2010, como lo requirió la SHCP, y con base en una metodología longitudinal se realizó la medición de los efectos de la intervención cuantificados a partir de la determinación de un año base (2009) al período transcurrido en 2011, con el levantamiento de la Encuesta Nacional de Evaluación de Costo-Beneficios (ENECB), Lo que permitió comparar diversas intervenciones gubernamentales en términos de los costos de implementación y del logro de los resultados previstos.

El documento se articula con base en el objetivo central de la evaluación, al analizar los costos en que incurre el Programa por el financiamiento a proyectos productivos, en la modalidad de Apoyos para Abrir o Ampliar un Negocio (AAAN), respecto a los resultados observados en los negocios beneficiarios.

El documento se estructura en 6 principales secciones:

La primera que corresponde a la “Introducción”, en la cual se expone el contexto bajo el que se enmarca la Evaluación Específica de Costo-Beneficio del Programa Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES).

Una segunda sección intitulada “Análisis de costos del Programa”, corresponde al análisis de

los costos y gastos en que incurre el programa. La sección inicia con la contextualización del programa a través de una breve descripción de las estrategias de apoyo, así como con el recuento de las partidas presupuestarias que conforman el gasto corriente y de capital de FONAES. La sección avanza con el proceso analítico de discriminación de costos imputables a las estrategias de apoyo del programa, y con el desarrollo de un conjunto de indicadores de eficiencia en la transferencia de recursos a los negocios beneficiarios, el análisis enfatiza la modalidad de AAAN. Asimismo, la sección explora en sus rasgos más generales: los gastos, costos y subsidios vinculados a cada estrategia, tanto en su importancia relativa - crecimiento-, como en la eficiencia de su gasto<sup>1</sup>.

La tercera sección correspondiente a los “Resultados del Programa”, se enfoca a la valoración cuantitativa de los resultados de los negocios beneficiarios, bajo el rumbo analítico de línea basal. Para ello, se comienza por retomar de la ENECB, un conjunto de atributos de la muestra que, toda vez expandida, reproduzca el padrón de beneficiarios del programa, de tal manera que sea posible inferir resultados del desempeño de los negocios apoyados por el programa. Se incluye una breve descripción sobre la composición de los negocios beneficiarios, en particular se destaca el apoyo complementario Apoyo para el Fortalecimiento de Negocios Establecidos (AFNE) según condición de apertura o ampliación.

La sección continúa con la metodología utilizada que servirá para la evaluación del programa, el cual para este caso, corresponde al análisis longitudinal, mediante un modelo estructural que exige un análisis en dos momentos del tiempo sin posibilidad de contar con grupo control.

La sección avanza con la especificación del modelo estructural, que da cuenta de las estimaciones que sobre el desempeño de los negocios tienen tres grandes componentes: características de los negocios, factores estratégicos y factores exógenos a los negocios.

La sección concluye con un recuento de características básicas de los negocios beneficiarios AAAN de acuerdo a la vertiente de abrir o ampliar un negocio, en indicadores fundamentales

---

<sup>1</sup> El análisis de costos del Programa se realizó con base en la información proporcionada por el FONAES.

como: ocupación, ventas, ingresos, costos, utilidades y utilidad/costo, los cuales servirán como marco de la siguiente sección para elaborar un conjunto de relaciones costo-beneficio

La cuarta sección titulada “Análisis Costo-Beneficio del Programa” atiende el objetivo medular de la evaluación, correspondiente al análisis de los costos del programa, en relación con los resultados observados en los negocios apoyados.

En esta sección se presentan las razones fundamentales del análisis costo beneficio de FONAES, en particular se valora el costo del programa en relación a las ocupaciones preservadas y generadas por los negocios apoyados, los resultados en sus ventas, ingresos y utilidades.

La sección inicia con un recuento de características básicas de los negocios beneficiarios AAAN de acuerdo a la vertiente de abrir o ampliar un negocio, en indicadores fundamentales como: ocupación, ventas, ingresos, costos, utilidades y Utilidad/Costo. Sobre la base de estos indicadores, se elaboran un conjunto de relaciones costo-beneficio para dar cuenta de los resultados en los negocios beneficiarios en relación con el costo de la intervención.

La quinta sección correspondiente al “Análisis Comparativo del Programa”, tiene como fin realizar una comparación de los efectos del programa contra los resultados de programas nacionales e internacionales de naturaleza similar al objeto de intervención de FONAES, es decir, generadores de ocupaciones para emprendedores de bajos ingresos a través de proyectos productivos.

A nivel nacional el análisis comparativo toma como base los criterios de clasificación de CONEVAL para identificar las intervenciones similares a FONAES; mientras que a nivel internacional, los criterios que guiaron la selección de comparación, fueron tanto objetivos similares del programa, como disponibilidad de información.

Los resultados que se exponen son en sentido estricto indicativos, y por ende deben considerarse sólo como valoraciones referenciales de la eficiencia de la intervención.

La sexta sección “Conclusiones y Recomendaciones” compendia los principales hallazgos de la evaluación, la estructura de la sección privilegia una estructura articulada entre

---

resultado/hallazgo y el objetivo y pregunta de investigación específica que atiende, de esta manera las conclusiones, como recomendaciones se exponen en relación directa a los alcances previstos en la evaluación.

## I. Introducción

Los Términos de Referencia de la Evaluación Específica de Costo-Beneficio, establecen como objetivo general de la evaluación: “...identificar tanto los costos generados por el otorgamiento de recursos para financiar proyectos productivos (Apoyo para abrir o ampliar un negocio); como los resultados alcanzados en materia de generación y preservación de ocupaciones y de utilidades obtenidas por los negocios beneficiarios del Programa,”<sup>2</sup> por lo cual, se realiza una Evaluación Específica de Costo-Beneficio (EECB), en la que se comparan los costos de implementación del Programa, con los beneficios generados por la operación de los negocios beneficiarios, de acuerdo con lo señalado en los indicadores de Fin y Propósito de la Matriz de Marco Lógico 2009 del FONAES.

**Tabla I.1**

**Matriz de Marco Lógico del FONAES 2009**

<b>FIN</b>	<b>Objetivo</b>	Contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos.
	<b>Nombre del Indicador</b>	Porcentaje de ocupaciones generadas por el Programa en el segmento de micronegocios de bajos ingresos
<b>PROPÓSITO</b>	<b>Objetivo</b>	Población emprendedora de bajos ingresos crea y consolida unidades productivas.
	<b>Nombre del Indicador</b>	Porcentaje de beneficiarios financiados que incrementaron su relación Costo-Beneficio

Fuente: FONAES, 2009.

En el marco indicado anteriormente, la evaluación está articulada para dar respuesta a tres preguntas de investigación principales:

- a) ¿Los negocios financiados por FONAES en el ejercicio fiscal 2009 a través del Apoyo para Abrir o Ampliar un Negocio, generaron y preservaron ocupaciones, y obtuvieron

<sup>2</sup> FONAES, Términos de referencia: evaluación específica de costo-beneficio 2011 del Fondo Nacional de Apoyos para las Empresas en Solidaridad (FONAES).



beneficios económicos?

- b) ¿Cuál fue el costo monetario en el que incurrió el FONAES para otorgar los AAAN en el ejercicio fiscal 2009?
- c) ¿Los beneficios monetarios obtenidos por los negocios financiados por FONAES en el período 2009-2011 son mayores, igual o inferiores a los costos que generó el otorgamiento del Apoyo para Abrir o Ampliar un Negocio?

A partir de estas preguntas, se plantea un conjunto de interrogantes que permitirá operar los conceptos y construir los indicadores de observación, así como las relaciones de causalidad que expliquen los resultados obtenidos por la investigación. El conjunto de interrogantes planteado a lo largo del proceso, buscará brindar respuestas y resultados a cuatro rubros principales de la evaluación costo-beneficio del programa. Estos rubros son:

1. Análisis de costos del programa
2. Resultados del desempeño del programa
3. Análisis costo-beneficio del programa
4. Análisis comparativo del programa

Con base en la revisión de la literatura disponible sobre el desempeño de los micro, pequeños y medianos negocios, así como de los resultados obtenidos por aquéllos que han tenido acceso al financiamiento gubernamental, se infiere que no existe una evidencia contundente sobre el efecto de este tipo de apoyos en el desempeño de las MiPyMEs. Los estudios que incluyen evaluaciones metodológicamente rigurosas y con resultados fiables sobre el impacto de los programas gubernamentales orientados a MiPyMEs son aún escasos, particularmente en el caso de México. Por tanto es débil la evidencia empírica que permita asociar el financiamiento gubernamental con el desempeño positivo de MiPyMEs. Adicionalmente, las variables endógenas y exógenas que pueden incidir y explicar el desempeño diferenciado de los negocios beneficiarios son numerosas y metodológicamente imponen retos a los investigadores para su correcta identificación, aislamiento y análisis.

En este marco de consideraciones, y sobre la base del propósito fin de FONAES, la evaluación específica de costo beneficio que aquí se expone, viene a enriquecer el panorama de la evaluación en México en un tema crucial y poco trabajado en programas dirigidos a emprendedores de bajos ingresos, correspondiente al costo beneficio de las intervenciones, en este sentido la hipótesis central de la evaluación:

***Los negocios apoyados por FONAES a través del AAAN presentan un cambio positivo (incremento) en la generación y preservación de ocupaciones, ingresos y utilidades.***

La ruta analítica que a continuación se expone se avoca a dar comprobación a la hipótesis antes enunciada, así como al análisis de los costos en que incurre el programa, para que dentro de un balance de los resultados logrados en los negocios apoyados, y los costos de la intervención, se evalué el costo beneficio del programa FONAES bajo la estrategia de Apoyos para Abrir o Ampliar un Negocio.

---

## II. Análisis de Costos del Programa

Para efectos de determinar el costo-beneficio de la estrategia de Apoyos para Abrir o Ampliar un Negocio, es necesario determinar los costos del programa, asimismo son identificados los costos en que incurren los beneficiarios para lograr la obtención de dichos apoyos, en función de lo anterior, el presente apartado tiene como propósito identificar y analizar los costos del programa de FONAES.

Para fines de este estudio consideraremos el gasto corriente como la suma de los capítulos 1000, 2000, 3000 y 5000, al que denominaremos simplemente como Gasto. Por su parte subsidio (capítulo 4000) será el único gasto de capital a considerar. La suma del Gasto y del subsidio, constituye el Costo Total del Programa. El cumplimiento de éste propósito se logra al llevar a cabo las siguientes acciones:

### Costos del Programa

- a) Determinar los costos generados por la operación del Programa en el ejercicio fiscal 2009 para los siguientes tipos de apoyos: para abrir-ampliar negocios, fortalecer negocios establecidos, y para fomentar y consolidar la banca social.
- b) Identificar los costos totales en los que incurrió el FONAES para implementar el AAAN en los ejercicios fiscales 2008, 2009 y 2010.
- c) Determinar los siguientes costos relacionados con el otorgamiento del AAAN en los siguientes niveles:
  - i. Estructura de gastos de FONAES
  - ii. Estructura de gasto por estrategia
  - iii. Subsidios por estrategia
  - iv. Estrategia AAAN
  - v. Costos Fijos y Variables
  - vi. Relación Gasto subsidio general

El cumplimiento de los objetivos antes descritos permitirá dar respuesta a la siguiente pregunta de investigación básica.

- a) ¿Cuáles fueron los costos en los que incurrió el Programa para otorgar los AAAN en los ejercicios fiscales 2008, 2009 y 2010?

Así mismo, son analizados los costos en los que incurrieron los beneficiarios para acceder a los AAAN.

## **II.A Estrategias del Programa del FONAES**

La Coordinación General del Programa Nacional de Apoyos para las Empresas de Solidaridad, constituye un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, de la Administración Pública Federal, que tiene a su cargo la ejecución del Programa Nacional de Apoyos para las Empresas de Solidaridad (FONAES)

El objetivo del Programa consiste en apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen ocupaciones e ingresos para la población, lo cual permitirá mejorar sus condiciones de vida y propiciar el arraigo en sus comunidades de origen.

Para alcanzar este objetivo, el FONAES impulsó tres estrategias:

1. Apoyo para abrir o ampliar un negocio (AAAN). Su objetivo es apoyar la inversión en la apertura o ampliación de negocios, para generar y preservar ocupaciones, así como promover el desarrollo económico en las comunidades. Estos apoyos se otorgan a personas físicas, grupos o empresas sociales que forman parte de la población objetivo, destinados a capital de inversión o de trabajo.
2. Apoyo para fortalecer los negocios establecidos (AFNE). Tiene como fin promover las habilidades y capacidades empresariales y comerciales de quienes tienen un negocio establecido. Estos apoyos se otorgan a quienes previamente han recibido apoyos para (AAAN). Los recursos, en efectivo o especie, van desde el apoyo a la formalización de

grupos sociales, capacitación, asesoría, asistencia técnica, eventos y promoción y desarrollo comercial.

3. Apoyo para el desarrollo y consolidación de la banca social (ADCBS). Tiene como meta fomentar la consolidación de la banca social, para acercar los servicios de ahorro y crédito popular a la población de escasos recursos. Los apoyos para desarrollar y consolidar la banca social están dirigidos a apoyar empresas sociales de financiamiento constituidas a la fecha de la publicación de las reglas de operación. Con este fin, las empresas o grupos sociales que hayan sido beneficiarios del FONAES o de cualquier otra dependencia de la Administración Pública Federal, y que acrediten escasez de recursos pueden crear una Empresa Social de Financiamiento.

En el marco de estas tres estrategias, la presente sección analiza la estructura de los gastos del programa FONAES, atendiendo no sólo los montos totales de la operación del programa, sino en la construcción y análisis de indicadores de eficiencia de la transferencia de recursos a los beneficiarios. Para hacerlo, se separan los gastos corrientes de la operación del programa, destinados a operar las tres estrategias mencionadas y los subsidios otorgados a dichas estrategias. Con este criterio, el capítulo 5000 (Bienes Muebles), a pesar de que es considerado dentro de la estructura de presupuesto como gasto de capital, se agrega al gasto corriente.

Para fines de este estudio consideraremos el gasto corriente como la suma de los capítulos 1000, 2000, 3000 y 5000, al que denominaremos simplemente como Gasto. Por su parte, el subsidio (capítulo 4000) será el único gasto de capital a considerar. La suma del Gasto y del subsidio constituye el Costo Total del programa.

Esta forma de agregar los diferentes capítulos nos permite construir el Indicador SUBSIDIO/GASTO. El objetivo de este Indicador es medir el tamaño del subsidio por peso de gasto corriente. La presente sección atiende dos grandes aspectos: a) el subsidio total nacional en relación al gasto corriente total; b) el subsidio en las tres estrategias AAAN, AFNE, ADCBS y el gasto corriente destinado a las mismas.

## II.B Estructura de Gastos de FONAES

Las siguientes tablas muestran el gasto total de FONAES para el ejercicio 2008-2010 a pesos corrientes y a pesos de 2008<sup>3</sup>

**Tabla II.1**  
**Gastos de Operación 2008, 2009 y 2010 (Pesos Corrientes)**

Gasto Corriente		2008	2009	2010
1000	Servicios Personales	273,698,116	274,371,569	273,835,989
2000	Materiales y Suministros	12,650,089	9,684,216	11,790,797
3000	Servicios Generales	68,585,634	77,350,220	80,206,412
	Suma 2000 y 3000:	81,235,723	87,034,436	91,997,209
	Subtotal Gasto Corriente	354,933,839	361,406,005	365,833,198
Gasto de Capital				
4000	Subsidios	1,122,041,818	1,665,173,023	1,613,249,245
5000	Bienes Muebles, Inmuebles e Intangibles	1,456,314	9,476,251	0
	Subtotal Gasto de Capital	1,123,498,132	1,674,649,274	1,613,249,245
Costo Total:		<u>1,478,431,971</u>	<u>2,036,055,279</u>	<u>1,979,082,443</u>
Gasto Corriente (1000,2000,3000,5000)		356,390,153	370,882,256	365,833,198

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES.

<sup>3</sup> Se reporta una inflación acumulada de 3.57% y 4.4%, para 2008-2009 y 2009-2010, respectivamente (Banco de México). Los datos se mostrarán a precios de 2008.

Tabla II.2

## Gasto de Operación 2008, 2009 y 2010 (A precios de 2008)

Gasto Corriente		2008	2009	2010
1000	Servicios Personales	273,698,116	264,914,135	253,253,846
2000	Materiales y Suministros	12,650,089	9,350,407	10,904,573
3000	Servicios Generales	68,585,634	74,684,001	74,177,914
	Suma 2000 y 3000:	81,235,723	84,034,408	85,082,487
	Subtotal Gasto Corriente	354,933,839	348,948,542	338,336,333
Gasto de Capital				
4000	Subsidios	1,122,041,818	1,607,775,439	1,491,993,721
5000	Bienes Muebles, inmuebles e intangibles	1,456,314	9,149,610	0
	Subtotal Gasto de Capital	1,123,498,132	1,616,925,049	1,491,993,721
Costo Total:		<u>1,478,431,971</u>	<u>1,965,873,592</u>	<u>1,830,330,055</u>
Gasto Corriente (1000,2000,3000,5000)		356,390,153	358,098,152	338,336,333

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

La Tabla II.1 muestra las cifras del gasto operativo de FONAES en términos nominales o pesos corrientes. Sin embargo, las cifras nominales no reflejan el cambio en el poder adquisitivo de los recursos ejercidos. En la tabla II.1 se observa que de 2008 a 2010 el gasto corriente aumentó de 356.4 millones de pesos a 365.8 millones de pesos. Cuando observamos en la tabla II.2 el dato de 2010 a pesos de 2008, en realidad (eliminando el efecto del incremento en precios) este rubro muestra una reducción a 338.3 millones de pesos.

En esta misma tabla, se puede observar, a nivel nacional el gasto total de operación FONAES (considerando el gasto corriente y el capítulo 5000) tuvo un incremento debido

fundamentalmente a los capítulos 3000 y 5000 de 2008 a 2009, pasando de 356 a 358 millones de pesos. Mientras que prácticamente los capítulos 1000 y 2000 han caído en términos reales,

La Tabla II.3 muestra las variaciones del gasto operativo de FONAES en términos nominales o pesos corrientes.

**Tabla II.3**  
**Gasto de operación 2008, 2009 y 2010**

Crecimiento en términos nominales

	2008-2009	2009-2010	2009-2010
<b>SUBSIDIO</b>	48.4%	-3.1%	43.8%
<b>COSTO TOTAL</b>	4.07%	-1.36%	2.65%

Como se observa en la tabla II.3, el crecimiento acumulado en el subsidio del periodo es del 43.8%, mientras que se observa un incremento del Gasto de un 2.65%

La tabla II.4 muestra los mayores incrementos en el capítulo de subsidios respecto al incremento en gastos a pesos del 2008. El gasto total prácticamente ha disminuido durante el período de estudio en un 5.1%, mientras que el monto del subsidio aumento un 33% durante el mismo periodo.

**Tabla II.4**  
**Gasto de Operación 2008, 2009 y 2010**

Crecimiento en términos reales

	2008-2009	2009-2010	2008-2010
<b>SUBSIDIO</b>	43.3%	-7.2%	33.0%
<b>COSTO TOTAL</b>	0.48%	-5.52%	-5.07%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES



## II.B.1 Estructura de Gastos de las Estrategias: AAAN, AFNE Y ADCBS

Para cumplir con sus objetivos y el buen ejercicio de sus funciones, FONAES cuenta con una organización a todo lo largo del país, cuenta con oficinas centrales que concentran las funciones de planeación, organización, control y evaluación del Programa y cuenta además con 32 oficinas denominadas Representación Federales localizadas en las 32 entidades de la República Mexicana.

**Las oficinas centrales** están organizadas por un coordinador general y por siete direcciones generales:

1. Dirección General de Operación;
2. Dirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial;
3. Dirección General de Finanzas Populares;
4. Dirección General de Impulso Productivo de la Mujer y Grupos Vulnerables;
5. Dirección General de Administración y Finanzas
6. Dirección General de Planeación y Evaluación, y
7. Dirección General Jurídica

**Las representaciones federales** están localizadas en cada uno de las 32 entidades federativas y estas a su vez, cuentan con oficinas regionales dentro de cada estado, que les permite una mayor cobertura.

Para efectos de este estudio y de acuerdo al método de prorrateo utilizado por FONAES, se distribuyó el gasto de cada uno de los capítulos destinado a las tres estrategias objeto de estudio: AAAN, AFNE y ADCBS, por oficinas centrales y por representaciones federales.

Con la finalidad de tener una medición que reflejará con mayor precisión la relación subsidio/gasto de estas estrategias, FONAES proporcionó la siguiente estructura para prorratear el gasto relacionado con éstas.

**Tabla II.5**  
**Distribución de Gasto destinado 3 Estrategias**  
 Oficinas Centrales

Ejercicio	Distribución (%)		
	3 Estrategias	Otras actividades	Total
<b>2008</b>	47.78	52.22	100
<b>2009</b>	47.78	52.22	100
<b>2010</b>	47.03	52.97	100

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.6**  
**Distribución de Gasto destinado 3 Estrategias**  
 Representaciones Federales

Ejercicio	Distribución (%)		
	3 Estrategias	Otras actividades	Total
<b>2008</b>	72.66	27.34	100
<b>2009</b>	75.78	24.22	100
<b>2010</b>	77.19	22.81	100

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Las tablas II.5 y II.6 muestran la manera de separar el gasto total en el destinado a operar las tres estrategias AAAN, AFNE y ADCBS.

Al aplicar los porcentajes de prorrateo establecidos a cada uno de los diferentes capítulos y agregarlos a nivel nacional tenemos la siguiente estructura de gasto, destinada a las tres

estrategias y otras actividades, tanto para Oficinas Centrales como para las Representaciones Federales

**Tabla II.7**

**Distribución de Gasto destinado a las 3 Estrategias y otras actividades (Pesos corrientes)**

	2008		2009		2010	
	3 estrategias	Otras actividades	3 estrategias	Otras actividades	3 estrategias	Otras actividades
<b>Oficinas Centrales</b>	99,401,979.05	108,638,998.46	106,903,990.11	116,838,140.71	102,919,128.75	115,918,057.61
<b>Representaciones</b>	107,790,510.85	40,558,664.56	111,502,787.04	35,637,338.37	113,466,221.35	33,529,790.24
<b>TOTAL</b>	207,192,489.91	149,197,663.01	218,406,777.14	152,475,479.09	216,385,350.09	149,447,847.86

La participación porcentual destinada a las 3 estrategias, como se muestra en la Tabla II.8, por parte de Oficinas Centrales representa prácticamente el 50% del gasto destinado a las 3 estrategias. Al mismo tiempo, se observa que una parte importante del gasto en otras actividades está concentrado en el Gasto realizado por Oficinas Centrales

**Tabla II.8**

**Distribución de Gasto destinado a las 3 Estrategias y otras actividades**

	2008		2009		2010	
	3 estrategias	Otras actividades	3 estrategias	Otras actividades	3 estrategias	Otras actividades
<b>Oficinas Centrales</b>	48.0%	72.8%	48.9%	76.6%	47.6%	77.6%
<b>Representaciones</b>	52.0%	27.2%	51.1%	23.4%	52.4%	22.4%
<b>SUMA</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Al integrar el gasto de las Representaciones y las Oficinas Centrales destinado a las 3 estrategias, la información se presenta en las tablas a pesos corrientes y en términos reales a pesos de 2008.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Se utilizaron las cifras en términos nominales y reales.

Tabla II.9

## Gasto total destinado a las 3 Estrategias 2008, 2009 y 2010 (Pesos corrientes)

<b>Gasto</b>		<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
1000	Servicios Personales	160,555,265	164,663,995	165,320,403
2000	Materiales y Suministros	7,308,846	5,990,295	7,329,347
3000	Servicios Generales	38,632,552	43,224,734	43,735,601
5000	Bienes Muebles	695,827	4,527,753	0
<b>GASTO CORRIENTE TOTAL</b>		<b>207,192,490</b>	<b>218,406,777</b>	<b>216,385,350</b>
<b>% DEL TOTAL 3 ESTRATEGIAS</b>		<b>58.1%</b>	<b>58.9%</b>	<b>59.1%</b>
<b>4000 Subsidios</b>		<b>1,122,041,818</b>	<b>1,665,173,023</b>	<b>1,613,249,245</b>
<b>SUBSIDIO/GASTO</b>		<b>5.42</b>	<b>7.62</b>	<b>7.46</b>
<b>GASTO POR CADA \$1,000 DE SUBSIDIO</b>		<b>185</b>	<b>131</b>	<b>134</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.10

## Gasto total destinado a las 3 Estrategias 2008, 2009 y 2010 (A pesos de 2008)

Gasto		2008	2009	2010
1000	Servicios Personales	160,555,265	158,988,120	152,894,541
2000	Materiales y Suministros	7,308,846	5,783,813	6,778,456
3000	Servicios Generales	38,632,552	41,734,802	40,448,332
5000	Bienes Muebles	695,827	4,371,684	0
<b>GASTO CORRIENTE TOTAL</b>		<b>207,192,490</b>	<b>210,878,418</b>	<b>200,121,330</b>
<b>% DEL TOTAL 3 ESTRATEGIAS</b>		<b>58.1%</b>	<b>58.9%</b>	<b>59.1%</b>
	4000 Subsidios	<b>1,122,041,818</b>	<b>1,607,775,439</b>	<b>1,491,993,721</b>
<b>SUBSIDIO/GASTO</b>		<b>5.42</b>	<b>7.62</b>	<b>7.46</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Obsérvese, que el resultado a nivel nacional, implica que el 58.1%, 58.9% y 59.1% del gasto para cada uno de los tres años, respectivamente, es destinado a operar las tres estrategias mencionadas.

El indicador SUBSIDIO/GASTO se calcula con una estructura de gastos que considera las tres estrategias.<sup>5</sup> Como se muestra en las tablas II.9 y II.10, por cada peso de gasto total correspondiente a las tres estrategias, se otorgan \$5.42, \$7.62 y \$7.46 de subsidio, para los años 2008, 2009 y 2010, respectivamente.

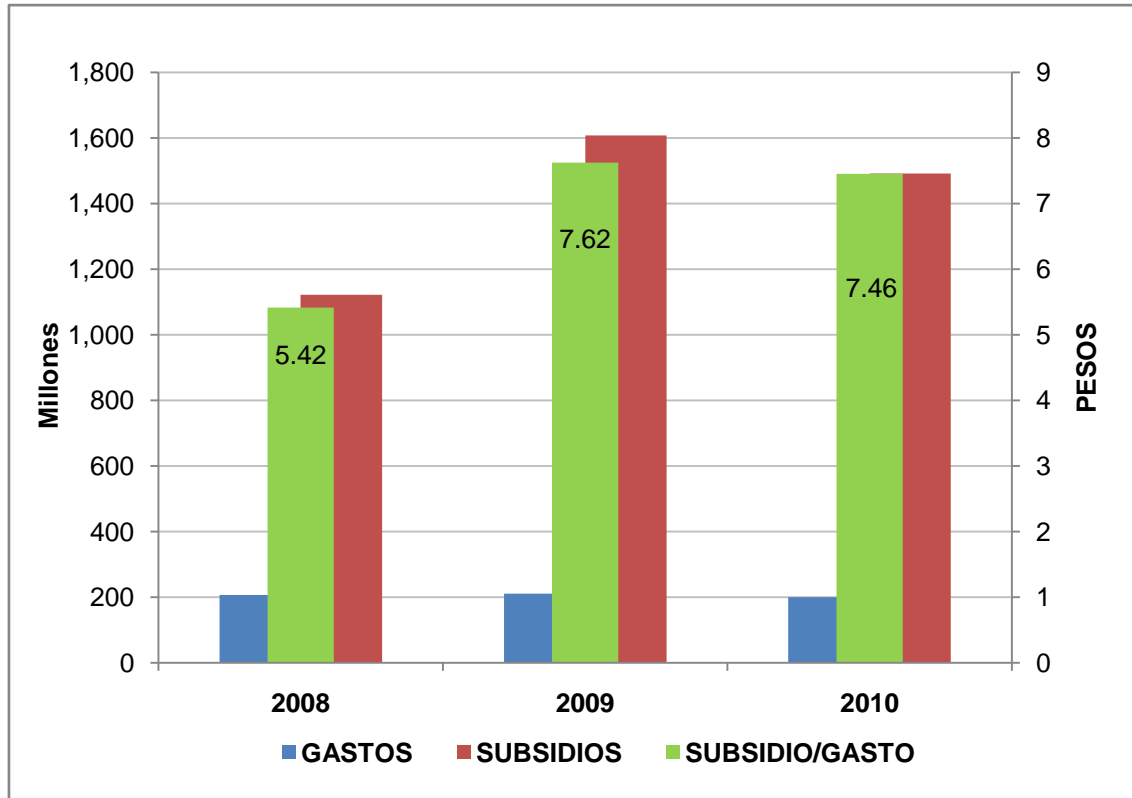
También podemos decir, que otorgar \$1000 en apoyos destinados a las tres estrategias ha implicado un costo de \$185, \$131 y \$134, para 2008, 2009 y 2010, respectivamente.

En la gráfica II.1 se muestra que el cambio en la relación SUBSIDIO/GASTO, se debe fundamentalmente al cambio en los subsidios otorgados, dada una estructura de gasto en la operación de las tres estrategias, relativamente constante.

---

<sup>5</sup> Al calcular el Indicador Subsidio/Gasto es irrelevante si se hace en términos nominales o reales, pues simplemente nos muestra una razón o cociente.

**Gráfica II.1**  
**Relación SUBSIDIO/GASTO**  
 Gastos 3 estrategias



Fuente: Elaborada con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.10.a

## Gasto marginal de operación para los subsidios 2008-2009 y 2008-2010 (Pesos de 2008)

CONCEPTO	2008	2009	2010
a) Gasto Total	207,192,490	210,878,418	200,121,330
b) Subsidio Total	1,122,041,818	1,607,775,439	1,491,993,721
c) Gasto por cada peso de subsidio otorgado	0.185	0.131	0.134
d) Gasto por cada \$1,000 de subsidio otorgado	184.66	131.16	134.13
<b>Gasto marginal de operación</b>		<b>2009 – 2008</b>	<b>2010 – 2009</b>
<b>e) Diferencia de Gasto Total</b>		3,685,928	-7,071,160
<b>f) Diferencia de Subsidio Total</b>		485,733,621	369,951,903
<b>g) Gasto marginal de operación por cada peso de subsidio otorgado</b>		0.00759	-0.01911
<b>h) Gasto marginal de operación por cada \$1,000 de subsidio otorgado</b>		7.59	-19.11

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Como ya hemos señalado, el subsidio total aumento en el periodo 2008-2009 en 43% en términos reales, mientras el gasto total aumentó en 1.78% en el mismo periodo. La relación de Gasto por cada \$1 de subsidio otorgado es de \$0.185 en 2008 y de \$0.131 en 2009. Si expresamos esta relación de gasto por cada \$1000 de subsidio otorgado, se pasó de \$185 a \$131, respectivamente.

En el periodo 2009-2010, aun cuando el subsidio total disminuyó un 7.2%, el gasto solo disminuyó en un 5.1%. Se puede observar, por tanto, que el cambio en el Gasto Total en relación con el subsidio muestra poca variabilidad, pasando de \$131 a \$134 por cada \$1000 de subsidio otorgado en cada año, respectivamente.



El cambio en el subsidio con relación con el cambio en el gasto, para calcular el gasto adicional en que incurre el programa por cada \$1000 adicionales otorgados de subsidio, como se muestra la hilera h) de la Tabla II.10.a.

Se desprende, por tanto, que prácticamente por cada \$1,000 de incremento en el Subsidio en el periodo 2008-2009, el gasto solo se incrementa en \$7.59. Dada la estructura de costos fijos y variables propuesta por FONAES, donde los Fijos representan alrededor del 90% de gasto total, se explica este resultado. Una disminución en el monto del subsidio, impactará por tanto negativamente (incremento en el gasto total por cada \$1 de subsidio otorgado).

Cabe resaltar que al considerar todo el periodo 2008-2010, los gastos totales en términos reales han disminuido aun cuando se muestra un incremento acumulado en el subsidio.

En promedio, por cada \$1,000 adicionales de subsidio en todo el periodo, se observa una disminución del gasto marginal de \$19, aproximadamente.

Puede concluirse que la estructura de gasto corriente muestra poca variabilidad, aún cuando se producen cambios importantes en los subsidios, lo que se puede interpretar diciendo que la variación del gasto marginal de operación por peso adicional de subsidio es reducida, lo que se muestra en el incremento del Indicador subsidio/gasto nacional, por estrategia.

## II.C Estructura de Gasto por Estrategia

Una vez que se considera el gasto de las tres estrategias, éste se distribuye conforme a los criterios de prorrateo establecidos por FONAES.

**Tabla II.11**  
**Distribución de Gasto por Estrategia**  
 Oficinas Centrales

Ejercicio	Distribución por Estrategia (%)			
	AAAN	AFNE	ADCBS	Total
2008	37.53	37.53	24.94	100
2009	37.53	37.53	24.94	100
2010	37.29	37.29	25.42	100

Fuente: Elaborada con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.12**  
**Distribución de Gasto por Estrategia**  
 Representaciones Federales

Ejercicio	Distribución por Estrategia (%)			
	AAAN	AFNE	ADCBS	Total
2008	73.44	15.66	10.9	100
2009	73.28	14.5	12.22	100
2010	73.28	14.97	11.75	100

Fuente: Elaborada con base en los datos proporcionados por FONAES

Al aplicar, en primer lugar, el prorrateo para Oficinas Centrales y las Representaciones Federales, se muestra la siguiente distribución.

**Tabla II.13**  
**Distribución de Gasto por Estrategia (Pesos corrientes)**

	2008		
	AAAN	AFNE	ADCBS
<b>Oficinas Centrales</b>	37,308,822.56	37,308,822.56	24,784,333.94
<b>Representaciones</b>	79,161,351.17	16,869,214.95	11,759,944.73
<b>Total</b>	<b>116,470,173.73</b>	<b>54,178,037.51</b>	<b>36,544,278.67</b>
	2009		
	AAAN	AFNE	ADCBS
<b>Oficinas Centrales</b>	40,124,573.33	40,124,573.33	26,654,843.46
<b>Representaciones</b>	81,709,242.34	16,167,904.12	13,625,640.58
<b>Total</b>	<b>121,833,815.67</b>	<b>56,292,477.45</b>	<b>40,280,484.04</b>
	2010		
	AAAN	AFNE	ADCBS
<b>Oficinas Centrales</b>	38,380,547.43	38,380,547.43	26,158,033.89
<b>Representaciones</b>	83,148,047.00	16,985,893.34	13,332,281.01
<b>Total</b>	<b>121,528,594.43</b>	<b>55,366,440.77</b>	<b>39,490,314.9</b>

Si consideramos la participación de Oficinas Centrales y Representaciones federales por estrategia para cada año, observamos la importancia relativa de las representaciones en la estrategia AAAN

Después de aplicar el prorrateo, la estructura de gastos a nivel nacional por estrategia muestra la siguiente distribución:

**Tabla II.14**  
**Distribución de Gasto por Estrategia (Pesos corrientes)**

		<b>2008</b>		
<b>Gasto</b>		<b>AAAN</b>	<b>AFNE</b>	<b>ADCBS</b>
<b>1000</b>	Servicios Personales	91,492,164.87	41,228,284.61	27,834,815.05
<b>2000</b>	Materiales y Suministros	4,069,378.09	1,935,043.43	1,304,424.83
<b>3000</b>	Servicios Generales	20,647,464.21	10,753,542.91	7,231,545.27
<b>5000</b>	Bienes Muebles	261,166.56	261,166.56	173,493.53
<b>Total</b>		<b>116,470,173.73</b>	<b>54,178,037.51</b>	<b>36,544,278.67</b>
		<b>2009</b>		
<b>Gasto</b>		<b>AAAN</b>	<b>AFNE</b>	<b>ADCBS</b>
<b>1000</b>	Servicios Personales	94,280,695.29	40,877,417.44	29,505,882.70
<b>2000</b>	Materiales y Suministros	3,567,171.96	1,398,578.28	1,024,544.67
<b>3000</b>	Servicios Generales	22,286,534.32	12,317,067.63	8,621,132.10
<b>5000</b>	Bienes Muebles	1,699,414.10	1,699,414.10	1,128,924.57
<b>Total</b>		<b>121,833,815.66</b>	<b>56,292,477.45</b>	<b>40,280,484.03</b>
		<b>2010</b>		
<b>Gasto</b>		<b>AAAN</b>	<b>AFNE</b>	<b>ADCBS</b>
<b>1000</b>	Servicios Personales	95,302,445.06	40,778,676.83	29,239,280.65
<b>2000</b>	Materiales y Suministros	4,376,552.38	1,713,985.48	1,238,809.18
<b>3000</b>	Servicios Generales	21,849,596.99	12,873,778.45	9,012,225.07
<b>5000</b>	Bienes Muebles	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>		<b>121,528,594.43</b>	<b>55,366,440.76</b>	<b>39,490,314.90</b>

Fuente: Elaborada con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.15**  
**Distribución de Gasto por Estrategia (pesos de 2008)**

		<b>2008</b>		
<b>Gasto</b>		<b>AAAN</b>	<b>AFNE</b>	<b>ADCBS</b>
<b>1000</b>	Servicios Personales	91,492,164.87	41,228,284.61	27,834,815.05
<b>2000</b>	Materiales y Suministros	4,069,378.09	1,935,043.43	1,304,424.83
<b>3000</b>	Servicios Generales	20,647,464.21	10,753,542.91	7,231,545.27
<b>5000</b>	Bienes Muebles	261,166.56	261,166.56	173,493.53
<b>Total</b>		<b>116,470,173.73</b>	<b>54,178,037.51</b>	<b>36,544,278.67</b>
		<b>2009</b>		
<b>Gasto</b>		<b>AAAN</b>	<b>AFNE</b>	<b>ADCBS</b>
<b>1000</b>	Servicios Personales	91,030,892.43	39,468,395.71	28,488,831.41
<b>2000</b>	Materiales y Suministros	3,444,213.54	1,350,370.07	989,229.18
<b>3000</b>	Servicios Generales	21,518,329.94	11,892,505.19	8,323,966.49
<b>5000</b>	Bienes Muebles	1,640,836.25	1,640,836.25	1,090,011.17
<b>Total</b>		<b>117,634,272.15</b>	<b>54,352,107.22</b>	<b>38,892,038.27</b>
		<b>2010</b>		
<b>Gasto</b>		<b>AAAN</b>	<b>AFNE</b>	<b>ADCBS</b>
<b>1000</b>	Servicios Personales	88,139,294.12	37,713,657.70	27,041,589.07
<b>2000</b>	Materiales y Suministros	4,047,600.64	1,585,158.39	1,145,697.43
<b>3000</b>	Servicios Generales	20,207,331.03	11,906,155.66	8,334,845.51
<b>5000</b>	Bienes Muebles	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>		<b>112,394,225.79</b>	<b>51,204,971.75</b>	<b>36,522,132.01</b>

Fuente: Elaborada con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.16

**Resumen Gasto Total por Estrategia Nacional (Pesos corrientes)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>AAAN</b>	116,470,174	121,833,816	121,528,594
<b>AFNE</b>	54,178,038	56,292,477	55,366,441
<b>ADCBS</b>	36,544,279	40,280,484	39,490,315
<b>TOTAL</b>	<b>207,192,490</b>	<b>218,406,777</b>	<b>216,385,350</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.17

**Resumen Gasto Total por Estrategia Nacional (A pesos de 2008)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>AAAN</b>	116,470,174	117,634,272	112,394,226
<b>AFNE</b>	54,178,038	54,352,107	51,204,972
<b>ADCBS</b>	36,544,279	38,892,038	36,522,132
<b>TOTAL</b>	<b>207,192,490</b>	<b>210,878,418</b>	<b>200,121,330</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Las tablas II.16 y II.17 (nominales y reales) muestran que los gastos totales destinados a las 3 estrategias no sólo no han aumentado, sino que han mantenido una disminución en términos reales.

En la siguiente tabla se puede observar que la participación del gasto en cada estrategia respecto al gasto total por año se mantiene prácticamente sin cambio.

Tabla II.18

## Participación de cada Estrategia en el Gasto Total

	2008	2009	2010
<b>AAAN</b>	56.2%	55.8%	56.2%
<b>AFNE</b>	26.1%	25.8%	25.6%
<b>ADCBS</b>	17.6%	18.4%	18.2%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Cuando consideramos la variación anual, se observa que la estrategia ADCBS tuvo el mayor crecimiento en 2008-2009, tanto nominal como real, pero dada su menor participación en el gasto total no se ve reflejado en el crecimiento total de las tres estrategias que fue de 1.8%. En términos reales se muestra una disminución de gastos de 2008 a 2010.

Tabla II.19

## Crecimiento del Gasto por Estrategia (Pesos corrientes)

	2008-2009	2009-2010	2008-2010
<b>AAAN</b>	4.6%	-0.3%	4.3%
<b>AFNE</b>	3.9%	-1.6%	2.2%
<b>ADCBS</b>	10.2%	-2.0%	8.1%
<b>TOTAL</b>	<b>5.4%</b>	<b>-0.9%</b>	<b>4.4%</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.20

## Crecimiento del Gasto por Estrategia (A pesos de 2008)

	2008-2009	2009-2010	2008-2010
<b>AAAN</b>	1.0%	-4.5%	<b>-3.5%</b>
<b>AFNE</b>	0.3%	-5.8%	<b>-5.5%</b>
<b>ADCBS</b>	6.4%	-6.1%	<b>-0.1%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.8%</b>	<b>-5.1%</b>	<b>-3.4%</b>

\*\ Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Si consideramos el costo total<sup>6</sup> del programa para cada estrategia observamos la siguiente estructura.

Tabla II.21

Costo total de las 3 estrategias 2008, 2009 y 2010  
(Pesos corrientes)

	2008	2009	2010
<b>AAAN</b>	1,030,382,516	1,580,640,405	1,486,641,791
<b>AFNE</b>	218,940,377	188,473,602	207,319,622
<b>ADCBS</b>	79,917,956	114,465,793	135,673,182
<b>TOTAL</b>	<b>1,329,240,849</b>	<b>1,883,579,800</b>	<b>1,829,634,595</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

<sup>6</sup> Para evitar confusión llamamos gasto total a la suma de los capítulos 1000, 2000, 3000 y 5000. Cuando le sumamos el capítulo 4000 (subsidio) le llamaremos costo total.



Tabla II.22

Costo total de las 3 estrategias, 2008, 2009 y 2010 (A pesos de 2008)

	2008	2009	2010
<b>AAAN</b>	1,030,382,516	1,526,156,614	1,374,902,375
<b>AFNE</b>	218,940,377	181,977,022	191,737,003
<b>ADCBS</b>	79,917,956	110,520,221	125,475,674
<b>TOTAL</b>	<b>1,329,240,849</b>	<b>1,818,653,857</b>	<b>1,692,115,051</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Si consideramos el costo total de las tres estrategias, respecto al total del costo FONAES, vemos que la operación de las tres estrategias representa en promedio el 90% del costo total de FONAES.

Tabla II.23

Costo Total de las 3 estrategias Vs. Costo Total FONAES (A pesos de 2008)

	2008	2009	2010
<b>Total FONAES:</b>	1,478,431,971	2,036,055,279	1,979,082,443
<b>Total 3 estrategias</b>	1,329,240,849	1,883,579,800	1,829,634,595
<b>Participación de 3 estrategias respecto al Costo Total FONAES</b>	89.9%	92.5%	92.4%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.24**  
**Variación Anual de Costo Total de las 3 estrategias, 2008, 2009 y 2010 (Pesos corrientes)**

	<b>2008-2009</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2008-2010</b>
<b>AAAN</b>	53.4%	-5.9%	44.3%
<b>AFNE</b>	-13.9%	10.0%	-5.3%
<b>ADCBS</b>	43.2%	18.5%	69.8%
<b>TOTAL</b>	<b>41.7%</b>	<b>-2.9%</b>	<b>37.6%</b>

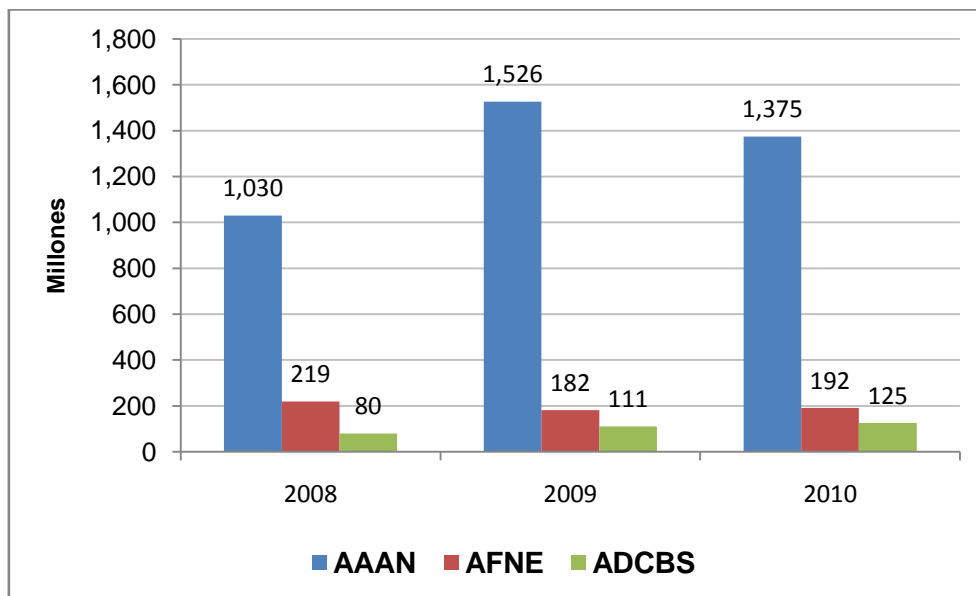
Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.25**  
**Gasto de Operación de las 3 estrategias, 2008, 2009 y 2010**  
**(A pesos de 2008)**

	<b>2008-2009</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2008-2010</b>
<b>AAAN</b>	48.1%	-9.9%	33.4%
<b>AFNE</b>	-16.9%	5.4%	-12.4%
<b>ADCBS</b>	38.3%	13.5%	57.0%
<b>TOTAL</b>	<b>36.8%</b>	<b>-7.0%</b>	<b>27.3%</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

**Grafica II.2**  
**Costo Total por Estrategia (A pesos de 2008)**



Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

## II.D Subsidios por Estrategia

Como se ha mostrado, el monto total de subsidios tuvo un importante incremento durante el periodo 2008-2010

**Tabla II.26**  
**Crecimiento del Subsidio (Pesos corrientes)**

	2008-2009	2009-2010	2008-2010
<b>SUBSIDIO</b>	48.4%	-3.1%	43.8%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.27

## Crecimiento del Subsidio (A pesos de 2008)

	2008-2009	2009-2010	2008-2010
<b>SUBSIDIO</b>	43.3%	-7.2%	33.0%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Tomando como base de comparación el 2008 (aun cuando se observa una reducción de 2009-2010) el monto de los subsidios aumento de manera considerable en términos reales (33% promedio anual 2008-2010).

Mientras que la estructura de gastos por estrategia se mantiene prácticamente la misma entre las diferentes estrategias para los tres años, los subsidios muestran mayor variabilidad (pesos de 2008). En términos reales muestra variaciones de 43.3% y -7.2%, para 2008-2009 y 2009-2010, respectivamente.

En términos nominales los subsidios aumentaron en todo el periodo 2008-2010 un 43.8%. Sin embargo, en términos reales este crecimiento representa un 33.0%.

Tabla II.28

## Subsidio por Estrategia (Pesos corrientes)

	2008	2009	2010
<b>AAAN</b>	913,905,802	1,458,806,590	1,365,113,196
<b>AFNE</b>	164,762,339	132,181,124	151,953,181
<b>ADCBS</b>	43,373,677	74,185,309	96,182,867

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.29**  
**Subsidio por Estrategia (A pesos de 2008)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>AAAN</b>	913,905,802	1,408,522,342	1,262,508,149
<b>AFNE</b>	164,762,339	127,624,915	140,532,031
<b>ADCBS</b>	43,373,677	71,628,182	88,953,542
<b>TOTAL</b>	<b>1,122,041,818</b>	<b>1,607,775,439</b>	<b>1,491,993,721</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Cuando calculamos la participación de cada estrategia para cada año, se observan dos cosas: a) El peso relativo de la estrategia AAAN y, b) el aumento de su participación de 2008 a 2009 por el crecimiento de un 54.1%.

**Tabla II.30**  
**Participación de cada Estrategia en el Subsidio Total**

<b>% SUBSIDIO POR ESTRATEGIA</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>AAAN</b>	81%	88%	85%
<b>AFNE</b>	15%	8%	9%
<b>ADCBS</b>	4%	4%	6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Si relacionamos a nivel nacional el gasto de las tres estrategias con el subsidio, tenemos la siguiente relación SUBSIDIO/GASTO.

**Tabla II.31**  
**Relación Subsidio/Gasto (Pesos)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>AAAN</b>	7.85	11.97	11.23
<b>AFNE</b>	3.04	2.35	2.74
<b>ADCBS</b>	1.19	1.84	2.44
<b>TOTAL</b>	<b>5.42</b>	<b>7.62</b>	<b>7.46</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

En primer lugar observamos el aumento de \$5.42 de subsidio por \$1 de gasto a \$7.62 por \$1, de 2008 a 2009. La mayor cantidad de subsidio por peso gastado ocurre en la estrategia AAAN. Sin embargo, aun cuando la relación SUBSIDIO/GASTO es menor en el caso de las otras 2 estrategias, los apoyos de fortalecimiento de negocios establecidos y de desarrollo y consolidación de la Banca Social podrían estar reflejando una naturaleza y objetivos diferentes. Es importante recordar, que mucho de la efectividad del subsidio en relación con los gastos y su cambio entre los años, obedece más al incremento de los subsidios que por los cambios en la estructura de gastos (estructura que como hemos mostrado tiene pequeños cambios en relación con el subsidio).

Dado que no se presentan cambios considerables en la estructura de costos por estrategia, el incremento del subsidio en el caso de la estrategia AAAN, pasa de \$7.85 por \$1 peso de gasto en 2008, a \$11.97 por \$1 gastado en 2009. Esto ocurre de manera similar en la estrategia ADCBS, que ha incrementado el monto de los subsidios entregados.

**Tabla II.32**  
**Relación Subsidio/Gasto**

Por cada \$1000 de apoyo otorgado

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>AAAN</b>	\$ 127.4	\$ 83.5	\$ 89.0
<b>AFNE</b>	\$ 328.9	\$ 425.5	\$ 365.0
<b>ADCBS</b>	\$ 840.3	\$ 543.5	\$ 409.8
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 184.5</b>	<b>\$ 131.2</b>	<b>\$ 134.0</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

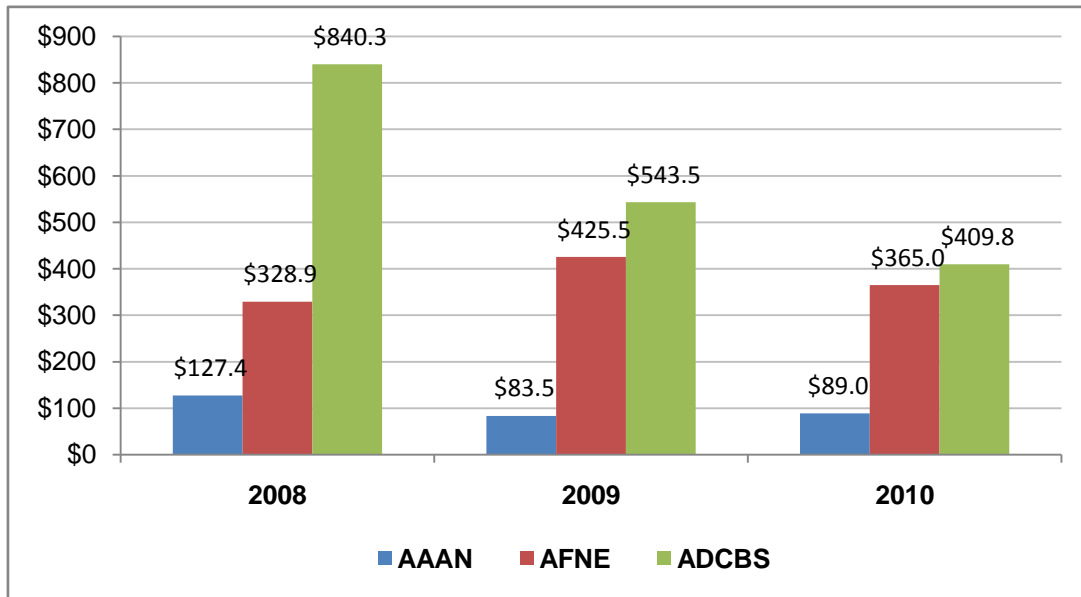
La relación entre los subsidios y gastos puede expresarse en términos del costo por cada \$1,000 de apoyo. Se observa de manera similar que el costo en la estrategia AAAN ha tendido a disminuir. Dada la naturaleza de los diferentes apoyos en cada estrategia es difícil compararlas entre sí, sin embargo, se observa que en promedio el programa muestra una reducción en este costo.

La relación SUBSIDIO/GASTO a nivel nacional, total y por estrategia nos permite observar que, dada una estructura de gastos sin grandes cambios, el gasto de subsidio por cada \$1,000 de las tres estrategias, mejora en relación con 2008.

Al separar esta relación por cada una de las estrategias, y dado que los principales incrementos tanto porcentuales como absolutos ocurrieron en la estrategia AAAN, se observa un incremento considerable. Por tanto, la estrategia AAAN, además de tener la mayor participación del subsidio otorgado, muestra la relación subsidio/gasto más alta, lo que muestra el nivel de especialización del programa en el manejo de esta estrategia.

Gráfica II.3

Gasto por cada \$1,000 de Subsidio



Fuente: Elaborado con datos proporcionados por FONAES



## II.E Gastos Fijos y Variables

Al clasificar el gasto total de las tres estrategias en gastos fijos y variables, podemos observar lo siguiente.

**Tabla II.33**  
**Estructura de los Gastos Fijos y Variables de las 3 Estrategias**

	2008	2009	2010
<b>GASTOS FIJOS</b>	89.3%	90.9%	90.7%
<b>GASTOS VARIABLES</b>	10.7%	9.1%	9.3%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

En promedio un 90% del gasto total se clasifica como gasto fijo. El nivel de subsidio alcanzado en el periodo de estudio, no ha alterado la estructura de gastos, pues cuando el subsidio aumento cerca del 48% de 2008 a 2009, esto no se refleja en un incremento de los gastos variables como proporción del gasto total.

Si revisamos las cifras de gasto corriente en términos de gastos fijos y variables, cabe resaltar que el mayor impacto del incremento en el total de subsidios, se produce en los gastos fijos. En el caso del periodo de estudio, se observa que los gastos variables tienden a disminuir, aun cuando aumentan los subsidios.

**Tabla II.34**  
**Gasto Fijos y Variables de las 3 Estrategias (Pesos corrientes)**

	2008	2009	2010
<b>GASTOS FIJOS</b>	184,946,145.02	198,499,193.70	196,180,397.69
<b>GASTOS VARIABLES</b>	22,246,344.88	19,907,583.45	20,204,952.40
<b>TOTAL</b>	<b>207,192,489.91</b>	<b>218,406,777.14</b>	<b>216,385,350.09</b>

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Tabla II.35

## Gasto Fijos y Variables de las 3 Estrategias (A precios de 2008)

	2008	2009	2010
<b>GASTOS FIJOS</b>	184,946,145.02	191,657,037.46	181,435,027.83
<b>GASTOS VARIABLES</b>	22,246,344.88	19,221,380.17	18,686,301.71
<b>TOTAL</b>	207,192,489.91	210,878,417.63	200,121,329.54

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

En el 2010, se reduce el monto total del subsidio respecto a 2009 y sin embargo, el gasto variable tiende consistentemente a reducirse en términos reales. No existe, por tanto, una correspondencia entre estos y el tamaño del subsidio.

Tabla II.36

## Variación Anual de los Gastos Fijos y Variables de las 3 estrategias (Pesos corrientes)

	2008-2009	2009-2010	2008-2010
<b>GASTOS FIJOS</b>	7.3%	-1.2%	6.1%
<b>GASTOS VARIABLES</b>	-10.5%	1.5%	-9.2%
<b>TOTAL</b>	5.4%	-0.9%	4.4%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

**Tabla II.37**  
**Variación Anual de los Gastos Fijos y Variables de las 3 estrategias**  
**(A pesos de 2008)**

<b>Crecimiento Gasto 3 Estrategias</b>			
	<b>2008-2009</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2008-2010</b>
<b>GASTOS FIJOS</b>	3.6%	-5.3%	-1.9%
<b>GASTOS VARIABLES</b>	-13.6%	-2.8%	-16.0%
<b>TOTAL</b>	1.8%	-5.1%	-3.4%

Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por FONAES

Los gastos fijos y variables prácticamente mantienen la misma proporción entre ellos por estrategia para todo el periodo de estudio.

**Tabla II.38**  
**Participación de Gastos Fijos y Variables por Estrategia**

	2008		
	AAAN	AFNE	ADCBS
<b>Gastos Fijos</b>	89.1%	89.5%	89.5%
<b>Gastos Variables</b>	10.9%	10.5%	10.5%

	2009		
	AAAN	AFNE	ADCBS
<b>Gastos Fijos</b>	90.9%	90.9%	90.9%
<b>Gastos Variables</b>	9.1%	9.1%	9.1%

	2009		
	AAAN	AFNE	ADCBS
<b>Gastos Fijos</b>	91.2%	90.0%	90.1%
<b>Gastos Variables</b>	8.8%	10.0%	9.9%

Fuente: Elaborado con datos proporcionados por FONAES

## II.F Gastos de Transporte de los Beneficiarios

A fin de conocer los gastos en que incurren los beneficiarios por acceder al programa de FONAES, la siguiente sección retoma la información levantada en campo para la Encuesta Nacional de Evaluación Costo-Beneficio, correspondiente al número de visitas que realizaron los beneficiarios en 2009 a las oficinas del programa para realizar sus trámites, y a los gastos realizados por concepto de transporte en cada visita.

El gasto de transporte se obtiene a través del producto de las visitas de los beneficiarios a las oficinas de FONAES por el gasto promedio realizado en cada visita. El cuadro II.39 muestra el número de beneficiarios, el gasto de transporte total y el gasto de transporte promedio, clasificado por etapa operativa del apoyo FONAES (abrir-ampliar), tipo de Municipio (rural-urbano) y sexo (hombre-mujer). En este sentido, se observa que el gasto de transporte total es mayor para la modalidad ampliar por encima de los dos millones de pesos.

Los gastos totales de transporte son de casi 16 millones para los municipios rurales, mientras que para los municipios urbanos el gasto total de transporte de los beneficiarios es menor con \$10,510,304. Finalmente, el gasto total en transporte para las mujeres está por encima de los 16 millones, él cual es mayor que el gasto de los hombres que está por encima de los diez millones.

Los promedios de gasto de transporte de los beneficiarios en los criterios de tipo de municipio y por sexo tienen el mismo comportamiento, en contraste el promedio de gastos de transporte por etapa operativa muestra que los negocios apoyados con AAAN abrir tiene un promedio de gasto de transporte de 5,141 pesos, el cual es mayor a la modalidad ampliar con 4,436 pesos.

Tabla II.39

## Distribución de los gastos de transporte por etapa operativa, tipo de municipio y sexo (Pesos)

	Etapas Operativas	Rural		
		Hombre	Mujer	Total
No. Beneficiarios	Abrir	427	587	1,014
Gasto de transporte total		3,343,222	5,052,183	8,395,405
Gasto de transporte promedio		7,830	8,607	8,279
No. Beneficiarios	Ampliar	845	650	1,495
Gasto de transporte total		3,752,138	3,834,960	7,587,098
Gasto de transporte promedio		4,440	5,900	5,075
No. Beneficiarios	Total	1,272	1,237	2,509
Gasto de transporte total		7,095,360	8,887,143	15,982,503
Gasto de transporte promedio		5,578	7,184	6,370
	Etapas Operativas	Urbano		
		Hombre	Mujer	Total
No. Beneficiarios	Abrir	439	888	1,327
Gasto de transporte total		1,446,716	2,193,534	3,640,250
Gasto de transporte promedio		3,295	2,470	2,743
No. Beneficiarios	Ampliar	753	1,011	1,764
Gasto de transporte total		1,755,077	5,114,977	6,870,054
Gasto de transporte promedio		2,331	5,059	3,895
No. Beneficiarios	Total	1,192	1,899	3,091
Gasto de transporte total		3,201,793	7,308,511	10,510,304
Gasto de transporte promedio		2,686	3,849	3,400
	Etapas Operativas	Total		
		Hombre	Mujer	Total
No. Beneficiarios	Abrir	866	1,475	2,341
Gasto de transporte total		4,789,938	7,245,717	12,035,654
Gasto de transporte promedio		5,531	4,912	5,141
No. Beneficiarios	Ampliar	1,598	1,661	3,259
Gasto de transporte total		5,507,215	8,949,937	14,457,152
Gasto de transporte promedio		3,446	5,388	4,436
No. Beneficiarios	Total	2,464	3,136	5,600
Gasto de transporte total		10,297,153	16,195,654	26,492,807
Gasto de transporte promedio		4,179	5,164	4,731

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

El total del gasto de transporte como se muestra en el cuadro anterior al expandir la muestra resulta en un total de 12, 035,654 pesos para la modalidad abrir y de 14,457,152 pesos para la modalidad ampliar. El prorrateo de los gastos de transporte en el caso de la modalidad ampliar que incluye generación y preservación de ocupaciones se obtiene al ponderar tanto las ocupaciones generadas como las preservadas en el gasto de transporte de la modalidad ampliar.

**Tabla II.40**  
**Prorrateo de los gastos de transporte para generación y preservación de ocupaciones (Pesos)**

<b>Efecto</b>	<b>Apoyos para abrir un negocio</b>	<b>Apoyos para ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>Generación de ocupaciones</b>	12,035,654.00	5,561,848.50	17,597,502.50
<b>Preservación de ocupaciones</b>		8,895,304.50	8,895,304.50
<b>Total</b>	12,035,654.00	14,457,153.00	26,492,807.00

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La tabla II.40 muestra que el gasto de transporte de los beneficiarios en la modalidad abrir fue por encima de 12 millones de pesos, en tanto que el gasto de los beneficiados en el modalidad ampliar un negocio fue de 5,561,845.50 pesos para la generación de ocupaciones y de casi nueve millones para la preservación de ocupaciones.

La distribución del gasto de transporte de los beneficiarios, en la generación de ocupaciones fue del 68.2% en la modalidad abrir mientras que fue del 31.6% para la modalidad ampliar. En el total, el prorrateo del gasto de transporte es del 66% para la generación de ocupaciones y del 34% para la preservación de ocupaciones.

### III. Resultados del Programa

Una vez identificados los costos del programa, para medir el costo – beneficio de la estrategia de Abrir o Ampliar un negocio, es necesario conocer los resultados del Programa FONAES, por lo que a continuación se expone la identificación de dichos resultados.

Esta sección se construye en tres grandes apartados con propósitos específicos que están encadenados secuencialmente bajo un mismo propósito general: presentar un acercamiento a la valoración de “impacto del programa, determinado a través de línea basal”<sup>7</sup>. Los tres apartados se desarrollan mediante el procesamiento y análisis de la información obtenida en el levantamiento de la Encuesta Nacional de Evaluación Costo-Beneficio (ENECB) FONAES 2011. De esta forma, el primer apartado corresponde al análisis descriptivo de la población beneficiaria y los apoyos del programa, misma que contextualiza la ENECB y el padrón de beneficiarios, mediante el apoyo de tabulares básicos que describen las características fundamentales de la ENECB. El segundo apartado, marco analítico, presenta el resultado de una primera exploración para valorar los efectos del programa en las empresas encuestadas, mediante el método reflexivo, con variantes que incorporan al análisis, dos focos de atención sustantivos en la evaluación: los apoyos para abrir o ampliar un negocio (AAAN) y los apoyos para el fortalecimiento de negocios establecidos (AFNE).

Por último, el tercer apartado, discute una aproximación a la evaluación de los resultados y del costo – beneficio de los negocios apoyados, mediante la instrumentación de un análisis longitudinal con base en un modelo estructural de línea base.

Es importante destacar que el material incorporado, para generar el marco analítico de la

---

<sup>7</sup> Los resultados que se exponen, corresponden a la medición de los efectos del programa en las MiPyMes beneficiarias, con base en una metodología reflexiva tomando como línea basal el año de 2009

Las utilidades son calculadas como la diferencia de Ventas menos Costos de los negocios.

En lo sucesivo, en esta sección III, se substituye el término muestra expandida por el de padrón; ello, bajo la base de que ha sido previamente establecido que la expansión de la muestra reproduce el padrón en los dominios y estratos de estudio, así como de la población beneficiaria del AAAN.



intervención total del AFNE 2009-2010, responde a la solicitud expresa de FONAES; no obstante, es necesario hacer notar que existen dos elementos importantes por tomar en cuenta en la lectura y formulación de conclusiones. Por una parte, la evaluación de desempeño de las empresas beneficiarias, se ha enfocado mediante un análisis longitudinal de línea basal para el que se contempla la intervención del Programa del programa FONAES: Apoyos para abrir o ampliar negocios (AAAN) en 2009, por tanto la incorporación no diferenciada de la intervención AFNE en 2010, se debe considerar exclusivamente como referencia y de manera indicativa, sin que esto genere un sesgo en el análisis de línea basal correspondiente al 2009.

Un segundo aspecto, de igual o mayor relevancia, es el concerniente al diseño muestral cuyo dominio en cuanto al AFNE, contempló exclusivamente el diseño de los factores de expansión para llevar la muestra al número de beneficiarios de AAAN que también recibieron AFNE en 2009 de 951 beneficiarios. Con respecto a los 1,658 beneficiarios de AAAN que también recibieron AFNE 2009-2010 y dado que no se cuenta con una muestra ex profeso, fue posible diseñar una liga con la muestra de la ENECB 2011, tal que los factores de expansión del diseño original reprodujeran los 1,658 beneficiarios de AAAN que también recibieron AFNE 2009-2010, se estima que los resultados son indicativos pero que deben tomarse con reserva en tanto que no provienen de un diseño muestral riguroso.

Se incluyen en el anexo los tabulares donde es pertinente, la información relacionada con el AFNE 2009-2010 separada de la del AFNE 2009. No se hace discusión de la información adicional incorporada del 2010, pero se llama la atención a observar que en general los patrones de los resultados, son equivalentes a los observados para la intervención AFNE 2009.

### III.A Análisis descriptivo de la población beneficiaria

El objetivo central de este apartado, es establecer los referentes necesarios para la interpretación de la valoración del desempeño de las empresas apoyadas por el programa del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES). Ello, parte de la información levantada por la ENECB a 812 beneficiarios de los AAAN de un padrón total de 5,600 beneficiarios AAAN. Las tablas III.1.a y III.1.b, muestran la distribución de los negocios beneficiarios.

**Tabla III.1.a**

**Población Beneficiaria por tipo de Apoyo**

Muestral

AAAN : Apoyo para abrir o ampliar un negocio	AFNE 2009 : Apoyo para el fortalecimiento de negocios establecidos			AFNE 2009/2010* : Apoyo para el fortalecimiento de negocios establecidos		
	Sin AFNE	Con AFNE	Total	Sin AFNE	Con AFNE	Total
<b>Abrir</b>	255	94	349	219	130	349
<b>Ampliar</b>	302	161	463	248	215	463
<b>Total</b>	<b>557</b>	<b>255</b>	<b>812</b>	<b>467</b>	<b>345</b>	<b>812</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

**Tabla III.1.b**

**Población Beneficiaria por tipo de Apoyo**

Padrón

AAAN : Apoyo para abrir o ampliar un negocio	AFNE 2009 : Apoyo para el fortalecimiento de negocios establecidos			AFNE 2009/2010* : Apoyo para el fortalecimiento de negocios establecidos		
	Sin AFNE	Con AFNE	Total	Sin AFNE	Con AFNE	Total
<b>Abrir</b>	1,969	372	2,341	1,692	649	2,341
<b>Ampliar</b>	2,680	579	3,259	2,250	1,009	3,259
<b>Total</b>	<b>4,649</b>	<b>951</b>	<b>5,600</b>	<b>3,942</b>	<b>1,658</b>	<b>5,600</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La primera tabla, corresponde a la distribución de los negocios encuestados, mientras que en el segundo tabular se muestra la distribución de la muestra expandida y que replica el padrón. El comparativo, permite observar el sobre muestreo de la población beneficiaria del apoyo AFNE (31.4% en la muestra, 29.6% en el padrón FONAES 2009). Lo anterior permite inferir que ello reduce el sesgo en la valoración del impacto derivado de la intervención por AFNE.

Un referente relevante por establecer, es el concerniente a la distribución de la población para los tres dominios considerados en el diseño de la muestra: 1) Participación de Género en la organización de los negocios (Participación exclusiva o mayoritaria de Hombres / Participación exclusiva o mayoritaria de Mujeres), 2) Tipo de municipio en donde se ubican los negocios apoyados (Rural / Urbana) y 3) Apoyos para Fortalecimiento de negocios establecidos (Sin AFNE / Con AFNE). Las distribuciones correspondientes se muestran en las tablas III.2.a.1 y III.2.a.2 para la muestra (ENECEB) y para el padrón (muestra expandida) respectivamente con AFNE 2009, mientras que las tablas III.2.b.1 y III.2.b.2 replican las anteriores con el AFNE 2009-2010

**Tabla III.2.a.1**  
**Distribución de la Población Beneficiaria**  
 AFNE – 2009, por Dominio Muestral

AAAN	Municipio (Rural o Urbano) y Participación de género								
	Rural			Urbana			Total		
	Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de								
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
<b>Sin AFNE 2009:</b>									
<b>Abrir</b>	34	48	<b>82</b>	69	104	<b>173</b>	103	152	<b>255</b>
<b>Ampliar</b>	80	65	<b>145</b>	71	86	<b>157</b>	151	151	<b>302</b>
<b>Total</b>	<b>114</b>	<b>113</b>	<b>227</b>	<b>140</b>	<b>190</b>	<b>330</b>	<b>254</b>	<b>303</b>	<b>557</b>
<b>Con AFNE 2009:</b>									
<b>Abrir</b>	11	25	<b>36</b>	15	43	<b>58</b>	26	68	<b>94</b>
<b>Ampliar</b>	20	30	<b>50</b>	25	86	<b>111</b>	45	116	<b>161</b>
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>55</b>	<b>86</b>	<b>40</b>	<b>129</b>	<b>169</b>	<b>71</b>	<b>184</b>	<b>255</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

El tabular con información importante por atender es el III.2, de donde nuevamente se destaca la representatividad del muestreo correspondiente al dominio AFNE; en tanto que cuando se compara la población beneficiaria del AAAN con y sin el AFNE. Esto conlleva, la necesidad de mantener atención al tipo de comparativos que resulta pertinente llevar a cabo para las variables de desempeño de las empresas en la línea basal contra el momento de la valoración.

**Tabla III.2.a.2**  
**Distribución de la Población Beneficiaria**  
 Padrón FONAES – 2009, por Dominio Muestral

AFNE y AAAN	Municipio (Rural o Urbano) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
<b>Sin AFNE 2009:</b>									
<b>Abrir</b>	386	499	<b>885</b>	388	696	<b>1084</b>	774	1195	<b>1969</b>
<b>Ampliar</b>	759	532	<b>1291</b>	666	723	<b>1389</b>	1425	1255	<b>2680</b>
<b>Total</b>	<b>1145</b>	<b>1031</b>	<b>2176</b>	<b>1054</b>	<b>1419</b>	<b>2473</b>	<b>2199</b>	<b>2450</b>	<b>4649</b>
<b>Con AFNE 2009:</b>									
<b>Abrir</b>	41	88	<b>129</b>	51	192	<b>243</b>	92	280	<b>372</b>
<b>Ampliar</b>	86	118	<b>204</b>	87	288	<b>375</b>	173	406	<b>579</b>
<b>Total</b>	<b>127</b>	<b>206</b>	<b>333</b>	<b>138</b>	<b>480</b>	<b>618</b>	<b>265</b>	<b>686</b>	<b>951</b>

Fuente: Elaboración propia con base en el Padrón – FONAES 2009-2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

Tabla III.2.b.1

## Distribución de la Población Beneficiaria

AFNE – 2009/2010\*, por Dominio Muestral

AAAN	Municipio (Rural o Urbano) y Participación de género								
	Rural			Urbana			Total		
	Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de								
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
<b>Sin AFNE 2009/2010:</b>									
<b>Abrir</b>	28	43	<b>71</b>	63	85	<b>148</b>	91	128	<b>219</b>
<b>Ampliar</b>	62	52	<b>114</b>	64	70	<b>134</b>	126	122	<b>248</b>
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>95</b>	<b>185</b>	<b>127</b>	<b>155</b>	<b>282</b>	<b>217</b>	<b>250</b>	<b>467</b>
<b>Con AFNE 2009/2010:</b>									
<b>Abrir</b>	17	30	<b>47</b>	21	62	<b>83</b>	38	92	<b>130</b>
<b>Ampliar</b>	38	43	<b>81</b>	32	102	<b>134</b>	70	145	<b>215</b>
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>73</b>	<b>128</b>	<b>53</b>	<b>164</b>	<b>217</b>	<b>108</b>	<b>237</b>	<b>345</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

Tabla III.2.b.2

## Distribución de la Población Beneficiaria

Padrón FONAES – 2009/2010, por Dominio Muestral\*

AFNE y AAAN	Municipio (Rural o Urbano) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
<b>Sin AFNE 2009/2010:</b>									
<b>Abrir</b>	338	448	<b>786</b>	358	549	<b>907</b>	695	997	<b>1692</b>
<b>Ampliar</b>	608	437	<b>1045</b>	601	603	<b>1204</b>	1210	1040	<b>2250</b>
<b>Total</b>	<b>946</b>	<b>885</b>	<b>1831</b>	<b>959</b>	<b>1152</b>	<b>2111</b>	<b>1905</b>	<b>2037</b>	<b>3942</b>
<b>Con AFNE 2009/2010:</b>									
<b>Abrir</b>	89	139	<b>228</b>	81	339	<b>420</b>	171	478	<b>649</b>
<b>Ampliar</b>	237	213	<b>450</b>	152	408	<b>560</b>	388	621	<b>1009</b>
<b>Total</b>	<b>326</b>	<b>352</b>	<b>678</b>	<b>233</b>	<b>747</b>	<b>980</b>	<b>559</b>	<b>1099</b>	<b>1658</b>

Fuente: Elaboración propia con base en el Padrón – FONAES 2009-2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

### III.B Marco analítico de resultados de la población beneficiaria

En este apartado se expone el marco analítico que permite establecer los comparativos pertinentes para las variables utilizadas. Los comparativos realizados tienen como frontera temporal el año 2009 considerado como la línea basal, por ser el año de la intervención (asignación de los apoyos), y por otro lado el momento en que se realizó la ENECB – 2011.

Las variables de evaluación consideradas son: 1) Generación y preservación de ocupaciones 2) Ingresos expresados en unidades monetarias de 2011, 3) Relación Utilidad<sup>8</sup> / Costos de los negocios, que se expresan en unidades monetarias de 2011.

#### III.B.1 Exploración de la variable de Ocupación

El análisis exploratorio para la variable de **Ocupación**, se muestra en el gráfico III.1. En principio y en comparación con el análisis de las otras dos variables de evaluación, es necesario comentar que solamente se recurre al comparativo de la línea basal con el momento de evaluación (2009, 2011 respectivamente), en razón de no contar con registros observados para 2010 en la ENECB. A partir de la observación rápida del gráfico III.1, es pertinente iniciar adelantando que la variable de ocupación, es la que acusa los mejores efectos cuantitativos que pudieren estar asociados a la intervención del programa del FONAES.

Así entonces, la explicación del gráfico III.1 inicia con el análisis de la figura III.1.a que corresponde al padrón (5,600 observaciones) y del cual, es posible establecer un patrón cuantitativo positivo de la ocupación. En asociación a lo antes discutido, la figura permite obtener la cota necesaria para evitar el sesgo de los valores atípicos: Ocupación > 20. Con ello, se construye la figura III.1.b, misma que permite mantener vigente la percepción de que, la variable de ocupación, mejora el resultado sobre el correspondiente en ingresos y el de la relación Utilidades/Costos de los negocios; no obstante, se mantiene el proceso analítico

---

<sup>8</sup> Utilidades calculadas como la diferencia de Ventas menos Costos de los negocios.

construyendo las figuras III.1.c y III.1.d bajo la misma lógica analítica para las otras variables; figuras que se explican por sí mismas y de las que cabe resaltar el desempeño naturalmente esperado de los negocios apoyados para ampliar sobre los negocios apoyados para abrir – estos últimos, que pasan por la curva de aprendizaje de operación y gestión de una unidad de negocio.

**Figura III.1.a**

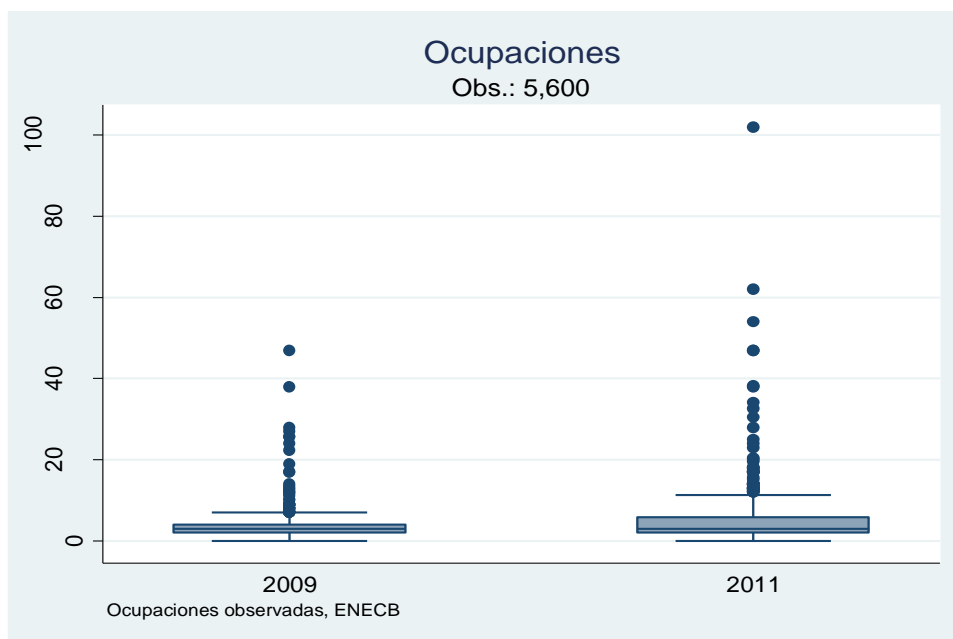




Figura III.1.b

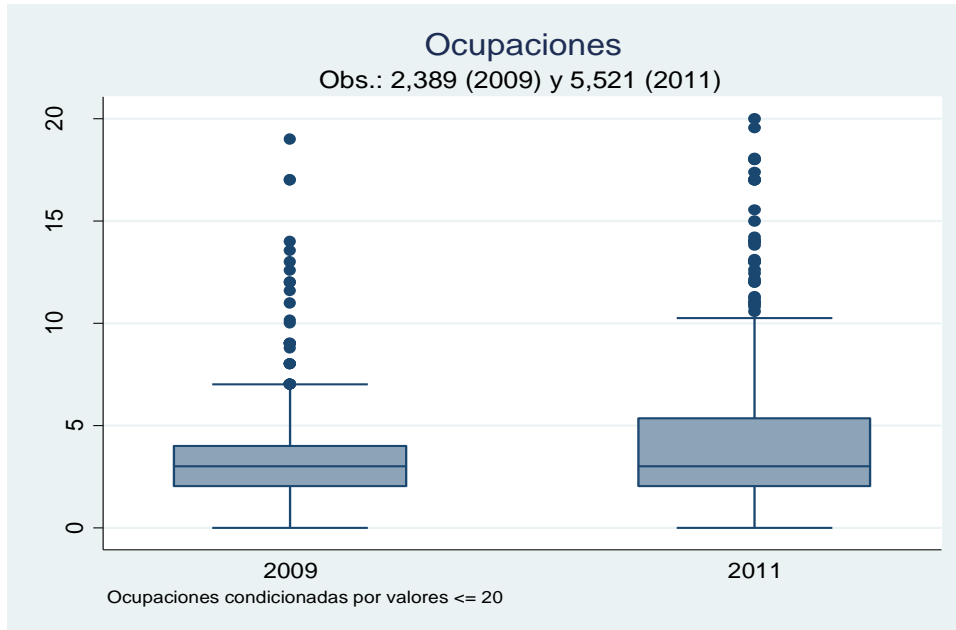


Figura III.1.c

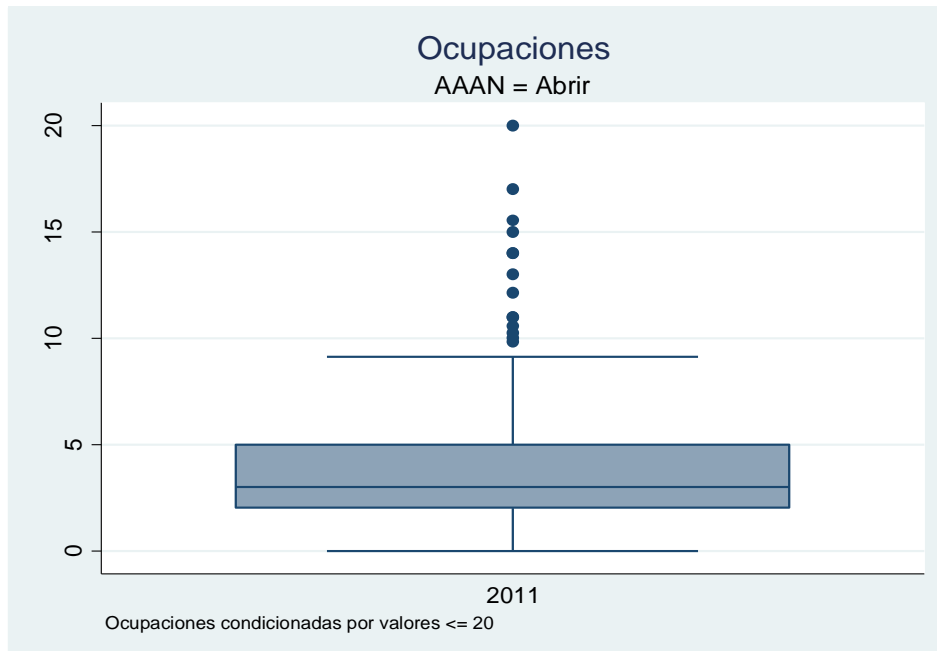
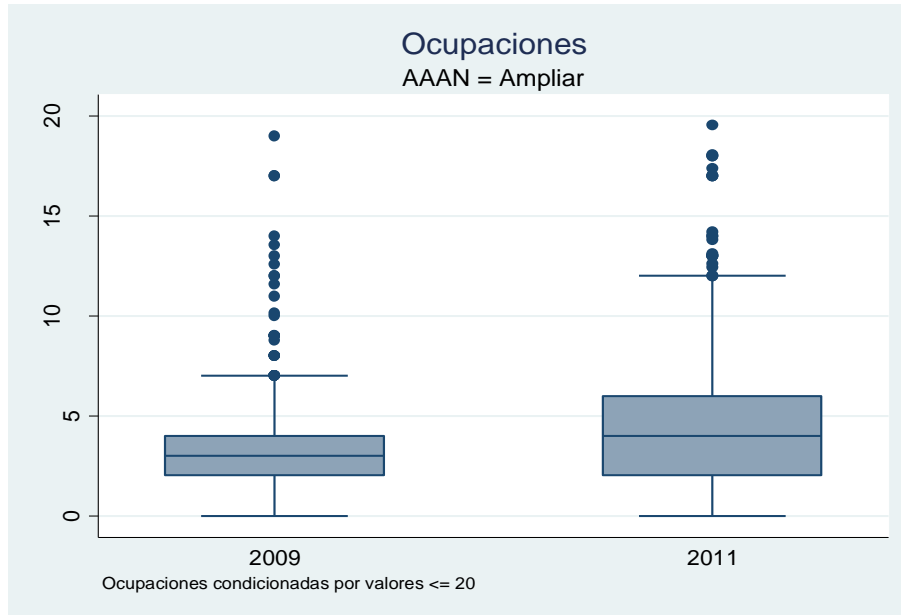


Figura III.1.d



Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

Las reflexiones cuantitativas antes expuestas para la variable de ocupaciones, no sólo se apoyan, sino que se constatan con el tabular III.3 donde es posible observar que los dieciséis estratos de estudio son positivos.

**Tabla III.3.a**  
**Ocupaciones de acuerdo a metodología FONAES - AFNE 2009**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
Sin AFNE 2009									
Observaciones:									
Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
Ocupaciones en 2009									
Abrir	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ampliar	2,355	1,591	3,946	1,687	1,821	3,508	4,043	3,412	7,455
Total	2,355	1,591	3,946	1,687	1,821	3,508	4,043	3,412	7,455
Ocupaciones en 2011									
Abrir	1,793	1,766	3,559	1,938	2,329	4,267	3,731	4,095	7,826
Ampliar	4,030	2,487	6,517	2,950	2,920	5,870	6,980	5,407	12,387
Total	5,823	4,253	10,076	4,888	5,249	10,137	10,711	9,502	20,213
Ocupaciones generadas: 2011 menos 2009									
Abrir	1,793	1,766	3,559	1,938	2,329	4,267	3,731	4,095	7,826
Ampliar	1,675	896	2,571	1,263	1,099	2,362	2,938	1,995	4,932
Total	3,468	2,662	6,130	3,201	3,428	6,629	6,668	6,090	12,758
Promedio de ocupaciones generadas por empresa: 2009 - 2011									
Abrir	4.6	3.5	4.0	5.0	3.3	3.9	4.8	3.4	4.0
Ampliar	2.2	1.7	2.0	1.9	1.5	1.7	2.1	1.6	1.8
Total	3.0	2.6	2.8	3.0	2.4	2.7	3.0	2.5	2.7
Con AFNE 2009									
Observaciones:									
Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
Ocupaciones en 2009									
Abrir	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ampliar	496	349	845	407	844	1,251	903	1,193	2,096
Total	496	349	845	407	844	1,251	903	1,193	2,096
Ocupaciones en 2011									
Abrir	253	322	575	628	711	1,339	881	1,032	1,913
Ampliar	624	621	1,245	631	1,378	2,009	1,255	1,999	3,254
Total	877	943	1,820	1,259	2,089	3,348	2,136	3,031	5,167
Ocupaciones generadas: 2011 menos 2009									
Abrir	253	322	575	628	711	1,339	881	1,033	1,913
Ampliar	128	272	400	224	534	758	352	806	1,158
Total	381	594	975	852	1,245	2,097	1,233	1,838	3,071
Promedio de ocupaciones generadas por empresa: 2009 - 2011									
Abrir	6.2	3.7	4.5	12.3	3.7	5.5	9.6	3.7	5.1
Ampliar	1.5	2.3	2.0	2.6	1.9	2.0	2.0	2.0	2.0
Total	3.0	2.9	2.9	6.2	2.6	3.4	4.7	2.7	3.2

**Tabla III.3.b**  
**Ocupaciones de acuerdo a metodología FONAES - AFNE 2009/2010\***

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
Sin AFNE (2009/2010)									
Observaciones:									
Abrir	338	448	786	358	549	907	695	997	1,692
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
Ocupaciones en 2009									
Abrir	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ampliar	1,887	1,067	2,954	1,531	1,570	3,101	3,418	2,636	6,054
Total	1,887	1,067	2,954	1,531	1,570	3,101	3,418	2,636	6,054
Ocupaciones en 2011									
Abrir	1,548	1,656	3,204	1,836	1,673	3,509	3,384	3,329	6,713
Ampliar	3,148	1,877	5,025	2,516	2,533	5,049	5,664	4,410	10,074
Total	4,696	3,533	8,229	4,352	4,206	8,558	9,048	7,739	16,787
Ocupaciones generadas: 2011 menos 2009									
Abrir	1,548	1,656	3,204	1,836	1,673	3,509	3,384	3,329	6,713
Ampliar	1,261	810	2,071	985	963	1,948	2,246	1,773	4,020
Total	2,809	2,466	5,275	2,821	2,636	5,457	5,630	5,103	10,733
Promedio de ocupaciones generadas por empresa: 2009 - 2011									
Abrir	4.6	3.7	4.1	5.1	3.0	3.9	4.9	3.3	4.0
Ampliar	2.1	1.9	2.0	1.6	1.6	1.6	1.9	1.7	1.8
Total	3.0	2.8	2.9	2.9	2.3	2.6	3.0	2.5	2.7
Con AFNE (2009/2010)									
Observaciones:									
Abrir	89	139	228	81	339	420	171	478	649
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
Ocupaciones en 2009									
Abrir	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ampliar	965	874	1,839	563	1,094	1,657	1,528	1,968	3,496
Total	965	874	1,839	563	1,094	1,657	1,528	1,968	3,496
Ocupaciones en 2011									
Abrir	498	432	930	730	1,367	2,097	1,228	1,799	3,027
Ampliar	1,506	1,230	2,736	1,065	1,766	2,831	2,572	2,996	5,568
Total	2,004	1,662	3,666	1,795	3,133	4,928	3,800	4,795	8,595
Ocupaciones generadas: 2011 menos 2009									
Abrir	498	432	930	730	1,367	2,097	1,228	1,799	3,027
Ampliar	541	356	897	502	672	1,174	1,043	1,028	2,072
Total	1,039	788	1,827	1,232	2,039	3,271	2,272	2,827	5,099
Promedio de ocupaciones generadas por empresa: 2009 - 2011									
Abrir	5.6	3.1	4.1	9.0	4.0	5.0	7.2	3.8	4.7
Ampliar	2.3	1.7	2.0	3.3	1.6	2.1	2.7	1.7	2.1
Total	3.2	2.2	2.7	5.3	2.7	3.3	4.1	2.6	3.1

### III.B.2 Exploración de las variables Ingresos Totales y Ventas.

El análisis exploratorio inicia con la variable **Ingresos**, cuyo comparativo se muestra en el gráfico III.2 donde aparecen cuatro figuras que a continuación se explican. La III.2.a muestra los gráficos de caja para las ventas en los años 2009, 2010 y 2011, tomando el 100% de las observaciones de la muestra expandida<sup>9</sup>. Es importante mencionar, que los datos aquí analizados, fueron declarados por los beneficiarios entrevistados.

Por ello, la figura III.2.b se formula condicionando el comparativo anterior con la exclusión de valores atípicos de ingreso mayor a 500,000 pesos mensuales promedio. La figura, permite inferir dos aspectos de relevancia: 1) La caja correspondiente a 2009, da cuenta de dos poblaciones diferenciadas –abrir y ampliar-, mismas que se promedian para dar un resultado débil de interpretar, 2) En adición a lo anterior, y aun cuando para los años 2010 y 2011 con respecto a la línea basal, ya es posible hacer una lectura de evolución positiva de la variable ingresos, con evidente sesgo hacia la parte alta de ingresos, no es posible establecer si el patrón es equivalente para los negocios que recibieron el apoyo para abrir con los que recibieron el apoyo para ampliar.

Por tanto, las siguientes figuras III.2.c y III.2.d- se presentan con el condicionamiento adicional del AAAN. La figura III.2.c muestra una evolución en los ingresos que, pertinentemente, se puede asociar con la curva de aprendizaje propia de los nuevos negocios, cuando se les compara con los negocios establecidos y que solicitaron el apoyo para ampliar. La figura III.2.d muestra un desempeño consistente de incremento en ingresos de los negocios que solicitaron el apoyo para ampliar, con una clara concentración entre la mediana y el tercer cuartil, lo que lleva a inferir que se trata de una evolución sana y consistente.

---

<sup>9</sup> En lo sucesivo, en esta sección III, se substituye el término muestra expandida por el de padrón; ello, bajo la base de que ha sido previamente establecido que la expansión de la muestra reproduce el padrón en los dominios y estratos de estudio, así como de la población beneficiaria del AAAN.

Figura III.2.a

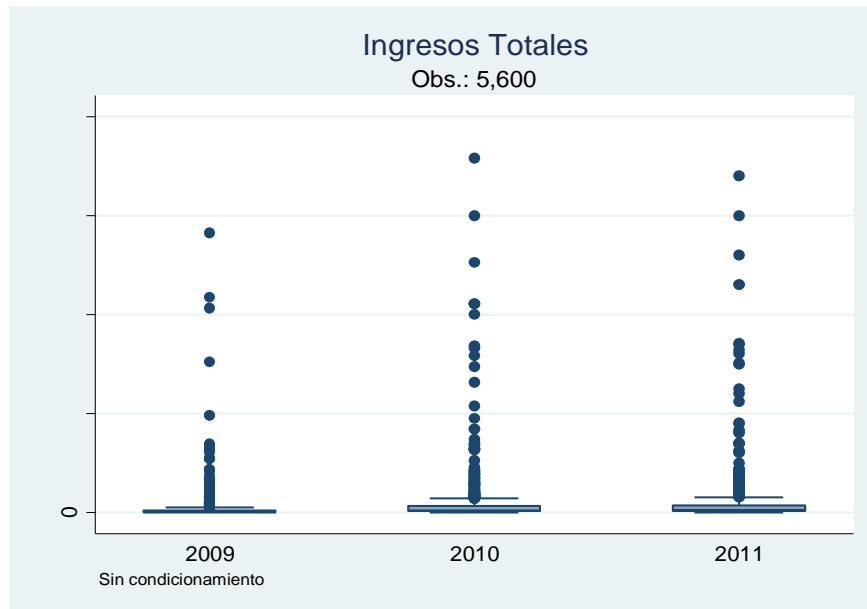


Figura III.2.b

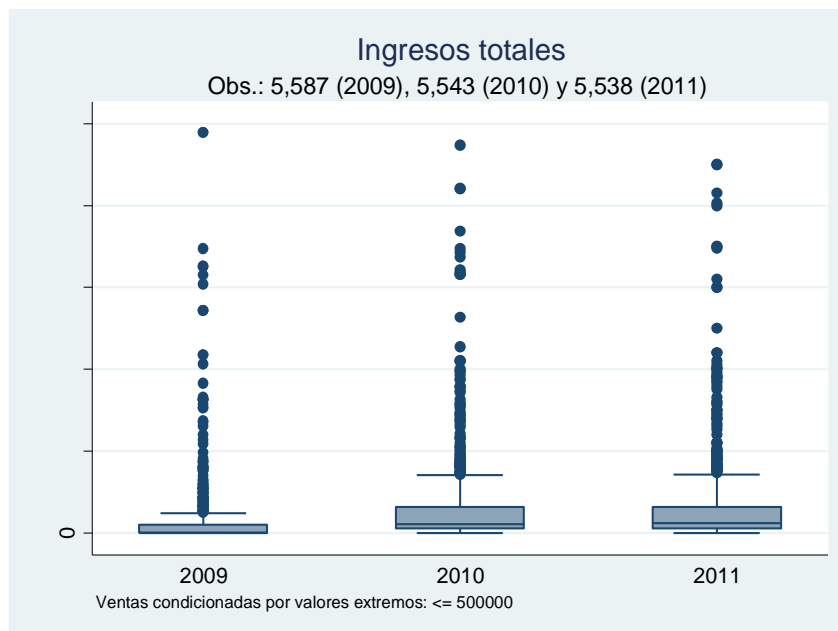


Figura III.2.c

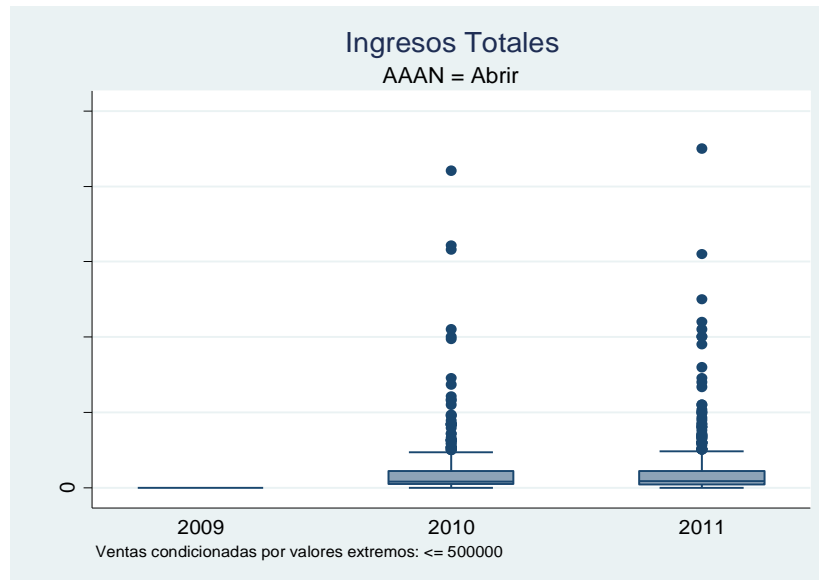
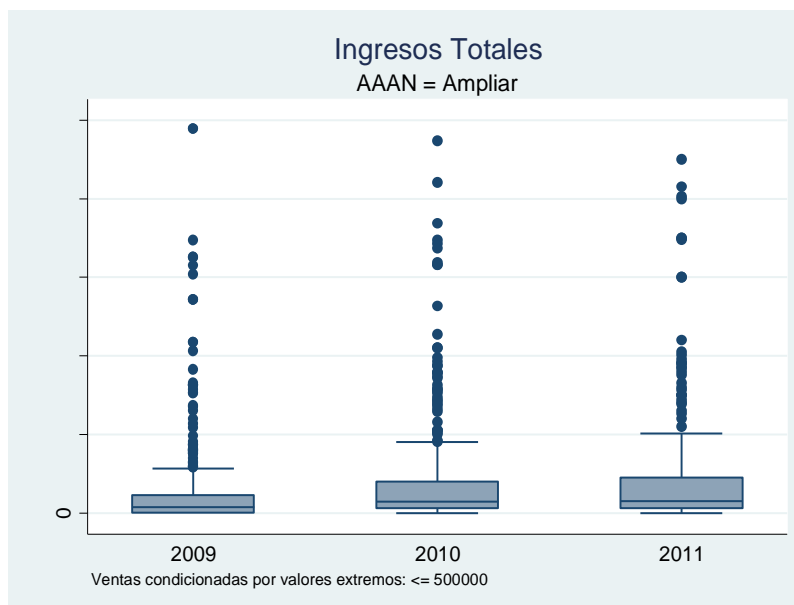


Figura III.2.d



Fuente: Elaboración propia con base en FONAES 2011.

Sin embargo, la conclusión anterior aplica al resultado del análisis controlado únicamente por el AAAN en sus dos modalidades: Abrir o Ampliar; pero cuando el análisis se desagrega al nivel de los dominios, algunos estratos resultan con desempeño negativo en la variable ingresos. Ello, se puede observar en la tabla III.4.a.1 en donde se muestra la diferencia de los promedios (2009 y 2011) para la variable de ingresos con las dieciséis combinaciones posibles de los tres dominios y la intervención AAAN. Así, se tiene que solo 1 de las 16 combinaciones presenta un desempeño negativo en la modalidad ampliar en donde este corresponde al estrato hombre-rural-con-fortalecimiento.

**Tabla III.4.a.1**  
**Diferencia del Ingresos Promedio de 2011 menos 2009, (Pesos Constantes 2011\*)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
Sin AFNE 2009									
Observaciones:									
Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
Promedio del Total de Ingresos Mensuales promedio declarados (2011 menos 2009):									
Abrir	21,839	17,864	19,598	65,662	21,279	37,165	43,807	19,853	29,269
Ampliar	14,293	2,909	9,602	25,014	12,219	18,354	19,304	8,273	14,138
Total	16,837	10,147	13,667	39,977	16,663	26,600	27,929	13,921	20,547
Con AFNE 2009									
Observaciones:									
Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
Promedio del Total de Ingresos Mensuales promedio declarados (2011 menos 2009):									
Abrir	11,303	6,173	7,803	163,583	36,903	63,490	95,719	27,245	44,179
Ampliar	-6,136	15,275	6,249	26,334	22,161	23,129	10,193	20,159	17,181
Total	-506	11,387	6,851	77,056	28,058	38,999	39,885	23,051	27,742

Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

\* En pesos constantes para hacer consistente la diferencia 2011 - 2009.



**Tabla III.4.a.2**  
**Diferencia del Ingresos Promedio de 2011 menos 2009, (Pesos Constantes 2011\*)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
Sin AFNE 2009-2010**									
Observaciones:									
Abrir	338	448	786	358	549	907	695	997	1,692
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
Promedio del Total de Ingresos Mensuales promedio declarados (2011 menos 2009):									
Abrir	21,745	17,881	19,543	50,587	21,387	32,912	36,586	19,811	26,701
Ampliar	14,644	2,231	9,453	25,687	11,701	18,682	20,133	7,723	14,397
Total	17,181	10,153	13,784	34,982	16,317	24,796	26,136	13,639	19,678
Con AFNE 2009-2010**									
Observaciones:									
Abrir	89	139	228	81	339	420	171	478	649
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
Promedio del Total de Ingresos Mensuales promedio declarados (2011 menos 2009):									
Abrir	17,365	10,404	13,121	193,704	29,942	61,525	101,252	24,265	44,550
Ampliar	5,963	11,152	8,419	23,102	20,006	20,846	12,660	16,968	15,311
Total	9,076	10,857	10,000	82,410	24,515	38,280	39,761	20,142	26,756

Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

\*En pesos constantes para hacer consistente la diferencia 2011 - 2009.

Cabe destacar que la desagregación analizada, contiene el sesgo derivado de los negocios con AAAN en la modalidad abrir, debido a que la diferencia de medias mostrada, no es más que la media del año final, en tanto que para la línea basal el valor es cero.

Por otra parte, en la tabla III.4.b.1, se muestra el cuadro correspondiente a ventas, que se diferencia del anterior en que para la variable ventas, únicamente se consideran los ingresos derivados de la venta de mercancías y de servicios, mientras que la variable ingresos, agrega todas las partidas que generan ingresos a las empresas beneficiarias.

**Tabla III.4.b.1**  
**Diferencia de Ventas Promedio de 2011 menos 2009, (Pesos Constantes 2011\*)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
Sin AFNE 2009									
Observaciones:									
Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
Promedio del Total de Ventas Mensuales promedio declaradas (2011 menos 2009):									
Abrir	18,110	17,810	17,941	64,289	20,947	36,461	41,259	19,637	28,136
Ampliar	14,302	2,142	9,291	24,652	11,851	17,989	19,139	7,735	13,799
Total	15,586	9,725	12,809	39,243	16,312	26,086	26,925	13,540	19,871
Con AFNE 2009									
Observaciones:									
Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
Promedio del Total de Ventas Mensuales promedio declaradas (2011 menos 2009):									
Abrir	11,198	5,920	7,598	162,472	36,903	63,257	95,056	27,166	43,956
Ampliar	-6,136	10,625	3,559	26,093	20,484	21,785	10,071	17,619	15,364
Total	-540	8,615	5,124	76,494	27,052	38,092	39,575	21,516	26,548

Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

\* En pesos constantes para hacer consistente la diferencia 2011 - 2009.

**Tabla III.4.b.2**  
**Diferencia de Ventas Promedio de 2011 menos 2009, (Pesos Constantes 2011\*)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
Sin AFNE 2009-2010**									
Observaciones:									
Abrir	338	448	786	358	549	907	695	997	1,692
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
Promedio del Total de Ventas Mensuales promedio declaradas (2011 menos 2009):									
Abrir	18,308	17,822	18,031	49,139	20,984	32,097	34,173	19,562	25,564
Ampliar	14,655	1,295	9,068	25,299	11,320	18,298	19,945	7,108	14,011
Total	15,960	9,661	12,916	34,199	15,926	24,227	25,136	13,204	18,970
Con AFNE 2009-2010**									
Observaciones:									
Abrir	89	139	228	81	339	420	171	478	649
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
Promedio del Total de Ventas Mensuales promedio declaradas (2011 menos 2009):									
Abrir	14,192	10,244	11,785	192,825	29,913	61,332	99,170	24,198	43,952
Ampliar	5,963	8,581	7,202	22,914	18,733	19,868	12,586	15,250	14,226
Total	8,210	9,238	8,743	81,982	23,807	37,638	39,072	19,142	25,861

Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

\* En pesos constantes para hacer consistente la diferencia 2011 - 2009.

Del comparativo de ambos tabulares, III.4.a.1 y III.4.b.1 Ingresos y Ventas, respectivamente-, es posible inferir que no existe efecto considerable al diferenciar la variable ventas del ingreso, por lo que el análisis antes hecho para ingresos, aplica a la variable ventas.

Finalmente llama la atención los resultados diferenciados en ingresos y ventas, según los negocios sean mayoritariamente de hombres, mujeres; o bien, rural y urbano. A nivel de género, destaca que los ingresos/ventas de los negocios mayoritariamente de hombres registran en lo general niveles superiores a los de las mujeres, con excepción del dominio de ampliar fortalecido, donde los resultados observados son mejores para las mujeres, en particular en el ámbito rural, lo que abre un importante punto a consideración sobre el apoyo complementario de AFNE como mecanismo para reducir diferenciales entre negocios de hombres y mujeres.

Para el caso de municipios, los resultados observados muestran que los niveles de ingresos/ventas de los negocios localizados en las urbes, registran ingresos/ventas mayores que los ubicados en el ámbito rural.

### III.B.3 Exploración de la variable Utilidades/Costos de los negocios

El análisis exploratorio para la variable de **utilidades/costos de los negocios**, se muestra en el gráfico III.3.

Figura III.3.a

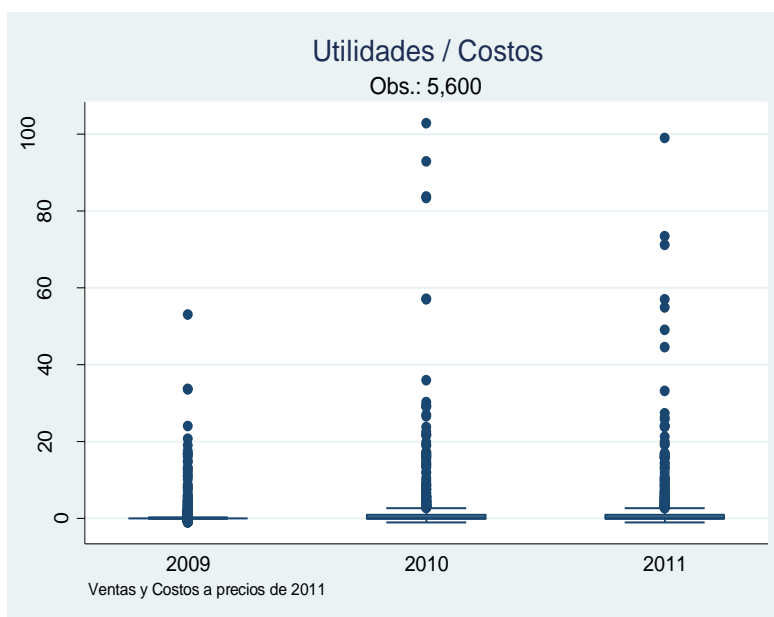


Figura III.3.b

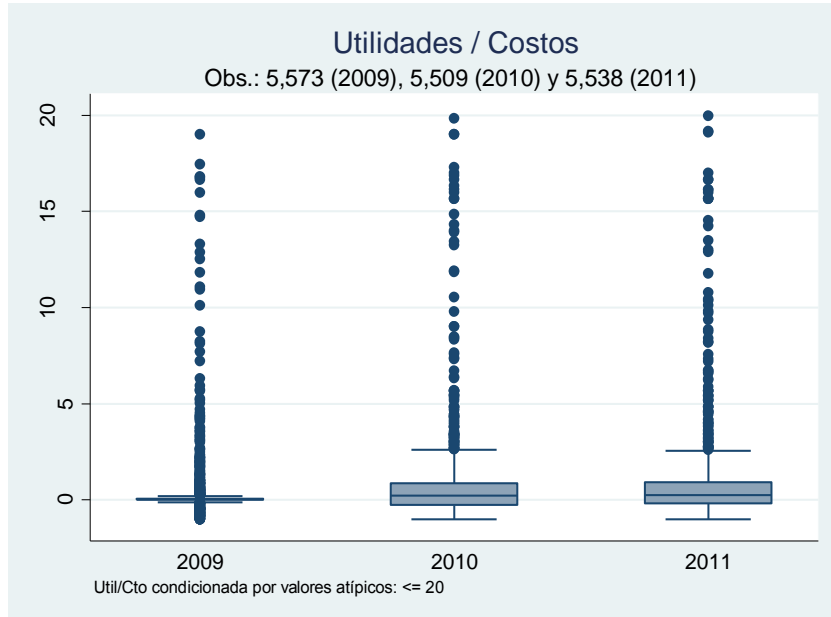


Figura III.3.c

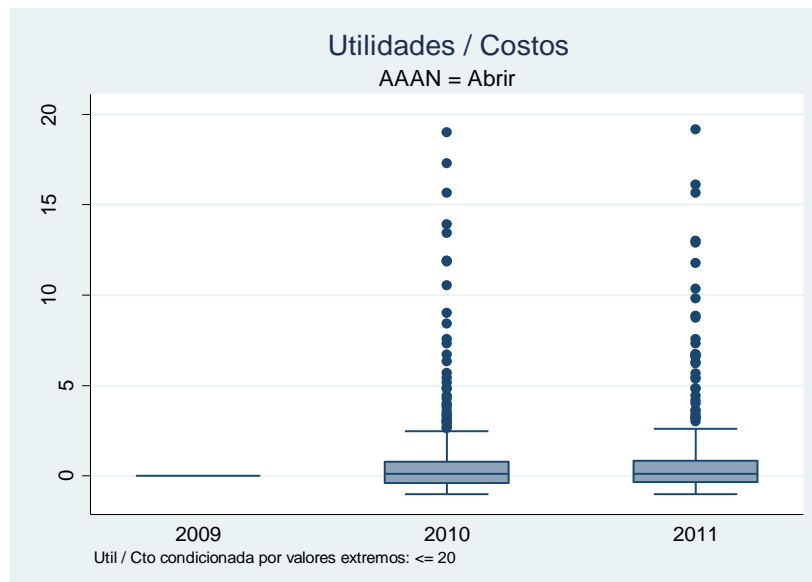
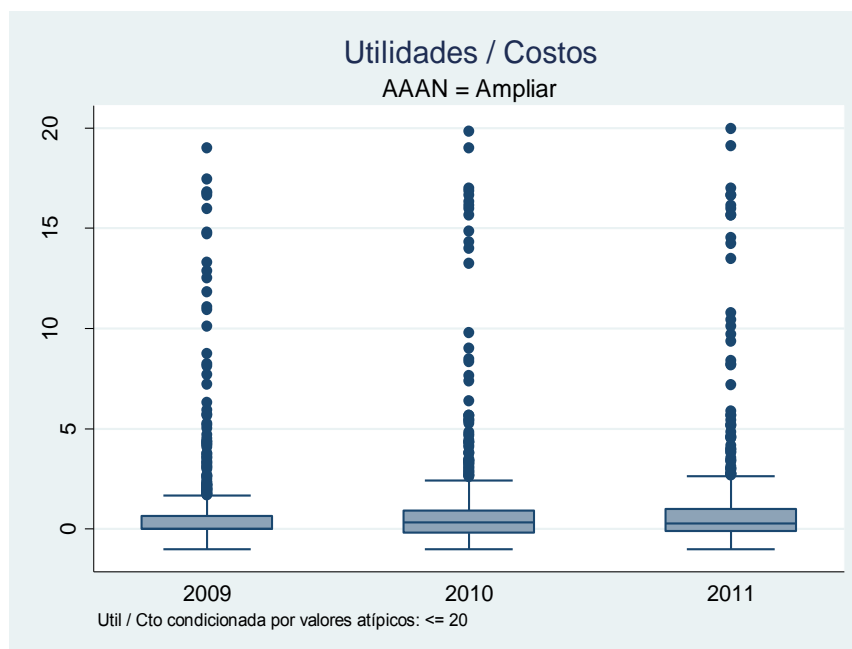


Figura III.3.d



Fuente: Elaboración propia con base en FONAES 2011.

La figura III.3.a corresponde al comparativo para los tres años, las Utilidades/Costos (U/C) mayores o iguales a 20, para construir la figura III.3.b en donde ya es posible observar el patrón de positivo de la relación utilidades entre costos con una clara tendencia a la concentración de valores que superan la mediana. No obstante, es necesario hacer la diferencia entre negocios que reciben el AAAN para abrir de los que los reciben para ampliar. Así, condicionando la figura III.3.b con el AAAN para la opción abrir, se obtiene la figura III.3.c que muestra una evolución moderada U/C, en tanto que el primer cuartil registra negocios con pérdidas, así como parte del tercer cuartil. No obstante es de resaltar la evolución del tercer y cuarto cuartil cuyo crecimiento es consistente y positivo.

Por otra parte, condicionando la figura III.3.b con el AAAN para la opción ampliar, se obtiene la figura III.3.d que muestra una evolución que, aunque con mejor desempeño, mantiene el primer cuartil con resultados de la relación U/C negativos, un punto que sin duda habrá que focalizar en las recomendación para fortalecer el programa FONAES, ello sin demérito de la

evolución positiva que acusan el tercer y cuarto cuartil.

Por último, la tabla III.5 muestra la síntesis del análisis de la variable de desempeño Utilidades/Costos con resultados que, bajo los tres dominios del diseño muestral, son sugerentes para la identificación de áreas de oportunidad en la mejora de focalización de los apoyos AAAN, así como la desagregación con AFNE y sin AFNE.

**Tabla III.5.a**  
**UTILIDADES / COSTOS : Período 2009 - 2011, (Pesos constantes de 2011)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
<b>Observaciones:</b>									
<b>Abrir</b>	427	587	1,014	439	888	1,327	866	1,475	2,341
<b>Ampliar</b>	845	650	1,495	753	1,011	1,764	1,598	1,661	3,259
<b>Total</b>	1,272	1,237	2,509	1,192	1,899	3,091	2,464	3,136	5,600
<b>(Ingresos Totales - Costos Totales) / Costos Totales : Período 2011 - 2009</b>									
<b>Abrir</b>	-0.194	0.181	0.023	2.827	0.891	1.532	1.337	0.609	0.878
<b>Ampliar</b>	3.915	0.089	2.251	-0.133	3.652	2.036	2.007	2.257	2.135
<b>Total</b>	2.5355	0.1326	1.351	0.9569	2.3608	1.819	1.772	1.482	1.609

Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

**Tabla III.5.b**  
**UTILIDADES / COSTOS : Período 2009 - 2011, (Pesos constantes de 2011)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
<b>Sin AFNE 2009</b>									
<b>Observaciones:</b>									
<b>Abrir</b>	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
<b>Ampliar</b>	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
<b>Total</b>	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
<b>(Ingresos Totales - Costos Totales) / Costos Totales : Período 2011 - 2009</b>									
<b>Abrir</b>	-0.214	0.161	-0.002	1.608	0.183	0.693	0.700	0.174	0.381
<b>Ampliar</b>	-0.027	-0.768	-0.333	0.150	1.454	0.829	0.056	0.512	0.269
<b>Total</b>	-0.0902	-0.3182	-0.198	0.6869	0.8306	0.769	0.282	0.347	0.316
<b>Con AFNE 2009</b>									
<b>Observaciones:</b>									
<b>Abrir</b>	41	88	129	51	192	243	92	280	372
<b>Ampliar</b>	86	118	204	87	288	375	173	406	579
<b>Total</b>	127	206	333	138	480	618	265	686	951
<b>(Ingresos Totales - Costos Totales) / Costos Totales : Período 2011 - 2009</b>									
<b>Abrir</b>	0.027	0.338	0.239	8.409	4.093	4.999	4.673	2.913	3.348
<b>Ampliar</b>	-0.693	2.824	1.341	-0.421	11.784	8.953	-0.556	9.180	6.271
<b>Total</b>	-0.4609	1.7622	0.914	2.8424	8.7079	7.398	1.259	6.622	5.128

Elaboración propia con base en la ENECB - FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

**Tabla III.5.c**  
**UTILIDADES / COSTOS : Período 2009 - 2011, (Pesos constantes de 2011)**

AAAN	Localidad (Rural o Urbana) y Participación de Género								
	Rural			Urbana			Total		
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total
<b>Sin AFNE 2009 - 2010</b>									
<b>Observaciones:</b>									
<b>Abrir</b>	338	448	786	358	549	907	696	997	1,693
<b>Ampliar</b>	608	437	1,045	601	603	1,204	1,209	1,040	2,249
<b>Total</b>	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
<b>(Ingresos Totales - Costos Totales) / Costos Totales : Período 2011 - 2009</b>									
<b>Abrir</b>	-0.085	0.096	0.018	1.219	0.139	0.565	0.586	0.120	0.311
<b>Ampliar</b>	0.033	-0.840	-0.332	0.219	1.702	0.962	0.126	0.634	0.361
<b>Total</b>	-0.0090	-0.3661	-0.182	0.5923	0.9568	0.791	0.294	0.382	0.339
<b>Con AFNE 2009 - 2010</b>									
<b>Observaciones:</b>									
<b>Abrir</b>	89	139	228	81	339	420	170	478	648
<b>Ampliar</b>	237	213	450	152	408	560	389	621	1,010
<b>Total</b>	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
<b>(Ingresos Totales - Costos Totales) / Costos Totales : Período 2011 - 2009</b>									
<b>Abrir</b>	-0.441	0.684	0.245	8.472	2.879	3.958	3.806	2.241	2.651
<b>Ampliar</b>	-1.017	2.762	0.772	-0.397	6.107	4.342	-0.774	4.960	2.751
<b>Total</b>	-0.8594	1.9411	0.595	2.6864	4.6421	4.177	0.619	3.777	2.712

Elaboración propia con base en la ENECB - FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres



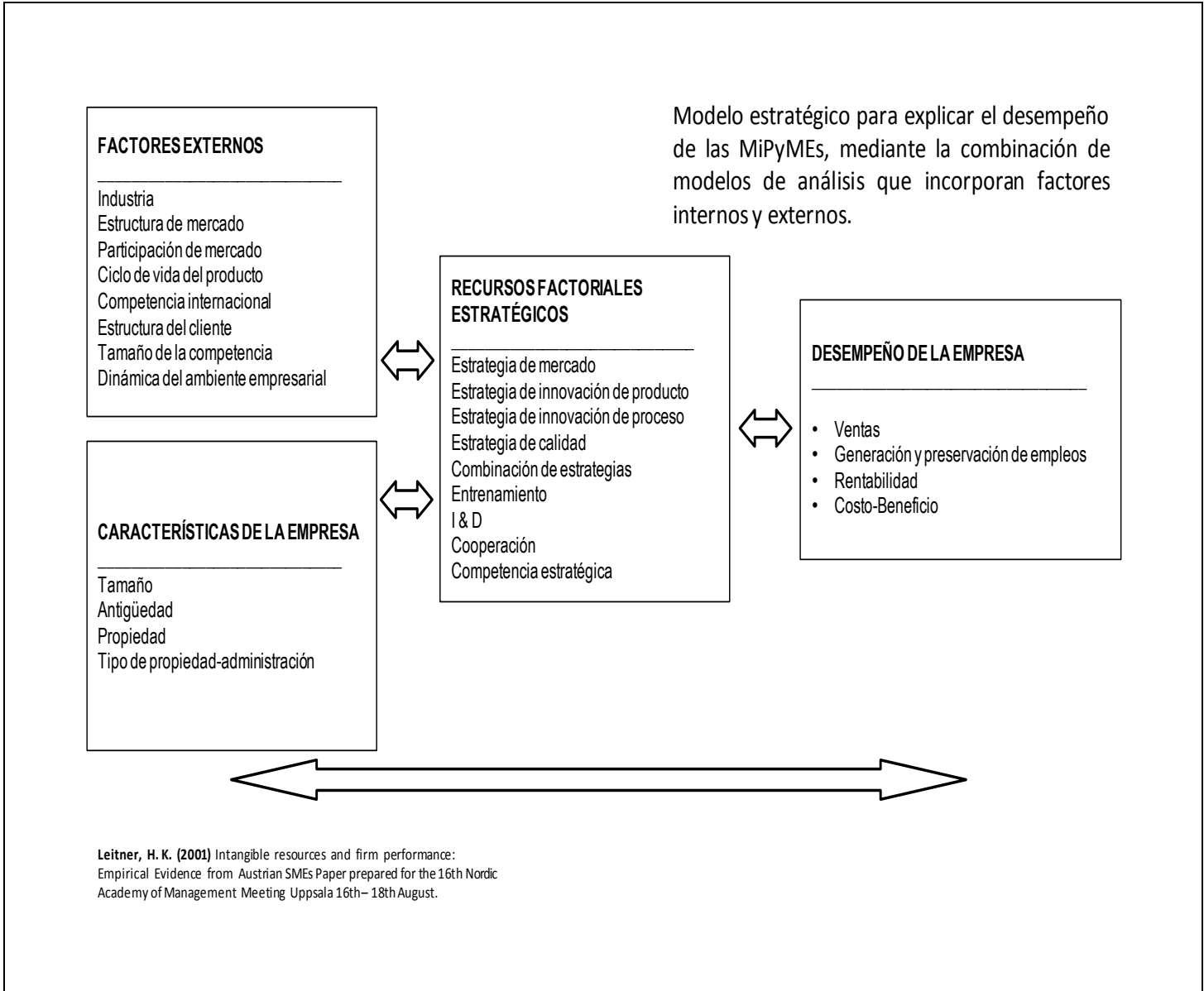
### III.C Análisis econométrico

Este apartado presenta un análisis de los resultados de la evaluación de los efectos del programa en los negocios apoyados y sus principales variables, a través de la instrumentación de un análisis longitudinal basado en un modelo estructural de línea base. En este sentido, primero se muestra el planteamiento del modelo teórico, el cual brinda estructura al modelo econométrico de línea basal implementado. Posteriormente se definen las variables que se utilizan en la construcción del modelo econométrico agrupadas en tres rubros: perfil de la empresa, factores estratégicos y factores externos. Finalmente se exponen los principales resultados de las estimaciones de los modelo estructurales de línea basal.

El propósito fundamental es medir el efecto de los AAAN implementados por FONAES en la operación de de las empresas beneficiarias.

Existen diferentes marcos teóricos para el análisis de desempeño de las empresas, por ejemplo Leitner da una explicación basada en un modelo estratégico en el cual combina tanto factores externos como internos, además de incluir factores individuales que caracterizan a la empresa y que de igual manera condicionan el desempeño de la empresa. En general, los factores individuales a la empresa que brindan el perfil de la empresa son: 1) del dueño o administrador su formación académica, su género, su experiencia, su edad, su antigüedad en el puesto, sus percepciones y actitud, entre otras, y 2) de la empresa su antigüedad, su tamaño, su propiedad, entre otras. En el diagrama siguiente se muestra el modelo explicativo y exploratorio del desempeño de las MiPyMEs.

### Modelo de Desempeño de las MiPyMEs



Fuente: Leitner (2001)

El esquema muestra que la operación de la empresa es impactada de manera indirecta por factores externos y las características de la empresa, mientras que los recursos factoriales estratégicos o estrategias implementadas por las empresas, tienen un efecto directo. Los factores externos o externalidades a la empresa agrupan un conjunto de variables

relacionadas con la actividad y dinámica tanto de la industria como del mercado. En el caso de las características o perfil de la empresa se agrupan variables que caracterizan a la empresa y el líder o líderes de ésta. Finalmente, los recursos factoriales estratégicos o estrategias de las empresas, agrupan indicadores que dan idea de las estrategias llevadas a cabo en diferentes ámbitos de las empresa, con el fin de mejorar su desempeño, tomando en cuenta su perfil y entorno externo. En estos factores estratégicos internos de las empresas, debido a que son decisiones tomadas e implementadas por los empresarios, es donde se sitúa para analizar el desempeño de los micronegocios con apoyos AAAN. Lo anterior en la lógica de que los apoyos recibidos por los empresarios aunque son recursos externos, forman parte de una estrategia que deciden implementar.

La propuesta teórica anterior es la base para plantear la estructura del modelo, que para los fines del presente documento, se plantean las diferentes variables provenientes de la ENECB que definirán a los factores determinantes (perfil, estratégicos, externos) del desempeño de las empresas apoyadas por FONAES. El cuadro siguiente muestra el número de variables y la descripción de cada una de ellas, que componen al perfil, factores estratégicos y factores externos de las empresas objetivo de las intervenciones AAAN. Las variables utilizadas ayudan a dar estructura a la estimación de los modelos econométricos. En este sentido, dichas variables estructurales provenientes de la teoría, determinan el desempeño de las empresas. En el anexo “Factores determinantes del desempeño de las empresas objetivo de FONAES” se muestra a detalle la distribución de las empresas provenientes de la ENECB para caracterizarlas, con base en las variables propuestas.

### Factores determinantes del desempeño de las empresas beneficiarias

Factor	Variable	Descripción
<b>Perfil</b>	Antigüedad de la empresa	Meses desde que inició operaciones la empresa
	Tipo de Constitución	Constitución de la empresa (Persona Física, Empresa Social o Grupo Social)
	Formalización del negocio	Cuenta con RFC y expide facturas, Cuenta con RFC pero no expide facturas
	Tipo de Gestión	Decisiones tomadas de manera individual o grupal
	Nivel de educación	Nivel de estudios del líder
	Experiencia previa	Experiencia en el tipo de negocio
	Líder Mujer	El líder de la empresa es mujer
<b>Factores extratégicos</b>	Pertenencia a red de empresas	Participación en red con otras empresas
	Otro tipo de capacitación	Otro tipo de capacitación diferente a la ofrecida por FONAES o alguna otra entidad gubernamental
	Estrategia administrativa	Cuentan con registros de ingresos y gastos
	Estrategia de iniciativa de negocio	Factores que determinaron la puesta en marcha del negocio
	Estrategia de ubicación de negocio	Factores que determinaron la ubicación del negocio
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	Estrategia de incrementar su inclusión en su respectiva cadena productiva
	Estrategia de rotación de personal	Nivel de rotación del personal de la empresa
	Estrategia de diversificación de ventas	Incremento de número de productos ofrecidos
	Estrategia de bancarización	Cuenta con chequera, cuenta de ahorro o de inversión
	Estrategia de utilización de crédito bancario	Utilización de crédito proveído por el sector bancario
	Estrategia de utilización de crédito no bancario	Utilización de crédito proveído por el sector no bancario
AFNE (FONAES)	Estrategia de entrar en el programa AFNE de FONAES	
AAAN FONAES	Estrategia de entrar en el programa AAAN de FONAES (Abrir o ampliar)	
<b>Factores externos</b>	Influencia de la producción sectorial en la nacional	Participación de la producción del sector al que pertenece la empresa en el total nacional
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	Participación del empleo del sector al que pertenece la empresa en el total nacional
	Tamaño de los competidores	Número de los competidores a nivel estatal dividido en MIPyMEs y Grandes empresas

Las estimación de los modelos estructurales de línea base, son útiles para dar un diagnóstico en torno los factores que determinan los efectos del programa en la operación de las empresas que recibieron AAAN de FONAES. Al estimar los modelos para el total de las empresas, se corre el riesgo de mostrar resultados sesgados debido a que hay dos tipos de empresas distinguidas por el tipo de apoyo AAAN. Es decir, que las empresas con AAAN en modalidad abrir están iniciando operaciones, mientras que las empresas apoyadas por AAAN ampliar son negocios ya establecidos, por lo que las variables de desempeño tendrán diferencias sustantivas. En éste sentido, las estimaciones para las cuatro variables de desempeño de las empresas (ingreso, ventas, ocupaciones, ingresos/costos<sup>10</sup>), son más

<sup>10</sup> A diferencia de la relación utilidades/costos empleada en el análisis de resultados, para el modelo econométrico se

consistentes si se realizan por separado, distinguiendo por las modalidades de AAAN (abrir y ampliar). En suma, se tendrían dos tipos de empresas AAAN-abrir que serían empresas nuevas, mientras que AAAN-ampliar son empresas ya establecidas. Los resultados de las estimaciones se encuentran en el anexo “Resultados del Programa”, para una revisión más detallada.

Los efectos que se tienen en los ingresos de las empresas para el caso de las empresas con AAAN abrir, permiten señalar que los aspectos de la empresa que deben fomentarse son la formalidad del negocio, el tipo de gestión, la pertenencia a redes de empresas, las estrategias administrativas, la inclusión a cadenas productivas y la bancarización. En tanto que los efectos negativos de los modelos sugieren las áreas de oportunidad que deben diagnosticarse con mayor profundidad y por tanto fortalecer, estos aspectos de las empresas nuevas son la iniciativa empresarial y el fortalecimiento de FONAES. Mientras que en las empresas con AAAN ampliar que hacen referencia a las empresas apoyadas ya establecidas, se deben fomentar aspectos como la inclusión a las cadenas productivas, la diversificación de ventas, la bancarización y la utilización de créditos bancarios. En tanto que los aspectos de la empresa que se deben analizar en mayor detalle para fortalecerlos, son el tipo de constitución del negocio, la formalidad del negocio, otros tipos de capacitación, la estrategia administrativa, la utilización de crédito no bancarios y el fortalecimiento de AFNE.

El desempeño de las empresas medido por la ocupación para el caso de las empresas nuevas que se encuentran en el esquema AAAN en su modalidad abrir, puede mejorar si se diagnóstica y fortalecen aspectos como, la diversificación de ventas, mientras que se debe seguir fomentando aspectos de esas empresas como el tipo de gestión, la pertenencia a redes empresariales, otras capacitaciones, el emprendedurismo, inclusión a la cadena productiva, la bancarización, la utilización de crédito no bancario y el AFNE. Mientras que en las empresas establecidas con AAAN ampliar, se deben enfocar esfuerzos para fortalecer aspectos de las empresas como la estrategia administrativa, la ubicación del negocio y el

---

emplea la relación ingresos / costos, tal que facilite la lectura de resultados (v. gr. una empresa en punto equilibrio tiene una relación ingresos / costos igual a 1; por tanto, cuando la relación está por arriba de uno la empresa gana y por debajo de 1 la empresa pierde)

AFNE. Además se deben fomentar aspectos como el tipo de gestión, la inclusión a la cadena productiva y la utilización de crédito tanto bancario como no bancario.

El análisis del desempeño de las empresas medido a través de las ocupaciones generadas y preservadas, para las empresas en la modalidad AAAN tiene sugiere que se debe fomentar el tipo de constitución, la formalización del negocio y el tipo de gestión. Los factores estratégicos deben fomentarse, a excepción de la diversificación de ventas y la utilización de crédito bancario, los cuales se deben fortalecer. El fomento del AFNE, permitirá seguir generando mejor desempeño de las empresas medido a través de sus ocupaciones.

Las empresas apoyadas por FONAES con AAAN-ampliar, para la mejora del desempeño de su nivel de ocupaciones debe fomentar la formalización del negocio y su tipo de gestión, mientras que se deben fortalecer el tipo de constitución. En tanto que las estrategias que deben fomentarse son; la inclusión a la cadena productiva, la bancarización y la utilización de crédito no bancario. Las estrategias de capacitación, estrategia administrativa, estrategia de iniciativa de negocio, estrategia de bancarización y de utilización de crédito bancario deben revisarse para fortalecer su efecto en las ocupaciones. El fortalecimiento otorgado por FONAES (AFNE) debe fortalecerse para que mejore el nivel de ocupaciones de las empresas apoyadas.

Finalmente, el análisis de los beneficios como indicador de desempeño de éste tipo de empresas para las nuevas apoyadas con el esquema AAAN en su modalidad de abrir, sugiere que se deben fortalecer aspectos como la formalidad del negocio, la pertenencia a redes empresariales, capacitación y emprendedurismo, mientras que se deben fomentar áreas como la constitución del negocio, la estrategia administrativa, la ubicación del negocio y la utilización de crédito bancario. Las empresas en el esquema AAAN ampliar tienen áreas de oportunidad que deben fortalecerse en la utilización de crédito no bancario, mientras que deben fomentar mejoras en las estrategias administrativas, emprendedurismo, inclusión a la cadena productiva y en la bancarización. En el logro de mayores beneficios (ingreso/costo) debe fortalecerse el AFNE.

El análisis vertido hasta este punto, se soporta en los resultados de la estimación de los

modelos econométricos estructurales de línea base que se detallan en el anexo III.C.2 Factores determinantes del desempeño de las empresas objetivo de FONAES.

### III.D Resultados del Programa

En la presente sección se analizan los resultados obtenidos de la Encuesta Nacional de Evaluación Costo – Beneficio FONAES 2011 (ENECB). La sección se estructura de acuerdo con los resultados referentes a ocupación, ventas, costos, ingresos y utilidades/costos de los negocios. El objetivo de la evaluación, consiste en identificar tanto los costos generados por el otorgamiento de recursos para financiar proyectos productivos bajo la estrategia de *apoyo para abrir o ampliar un negocio (AAAN)*; como los resultados alcanzados en materia de generación y preservación de ocupaciones y de utilidades obtenidas por los negocios beneficiarios del Programa FONAES.

Los resultados se exponen en el siguiente orden:

#### **Resultados de los negocios (ocupaciones, ventas, ingresos y utilidades/costos)**

- 1) Ocupaciones observadas en 2011 - Ocupaciones observadas en 2009.
- 2) Ocupaciones observadas en 2011 - Ocupaciones estimadas en el proyecto de inversión para 2011.
- 3) Ocupaciones totales creadas en el período de evaluación.
- 4) Ocupaciones totales preservadas en el período de evaluación.
- 5) Ocupaciones totales que se estimó crear.
- 6) Ocupaciones totales que se estimó preservar.
- 7) Porcentaje de beneficiarios de AAAN en 2009 que incrementaron su número de personas ocupadas.
- 8) Monto de ventas observado en 2011 - Monto de ventas observado en 2009.
- 9) Monto de ventas observado en 2011 - Monto de ventas estimado en el proyecto de inversión para 2011.

- 10) Proporción de beneficiarios financiados en 2009 que incrementaron su cobertura de mercado en 2011.
- 11) Costos del negocio observados en 2011 - Costos del negocio observados en 2009.
- 12) Costos del negocio observados en 2011 - Costos del negocio estimados en el proyecto de inversión para 2011.
- 13) Ingresos del negocio observados en 2011 - Costos del negocio observados en 2011.
- 14) Ingresos del negocio estimados - Costos del negocio estimados.
- 15) Proporción de beneficiarios financiados en 2009 con AAAN que incrementaron su relación utilidades/costos en 2011.
- 16) Proporción de beneficiarios de AAAN que recibieron AFNE e incrementaron su relación utilidades/costos.
- 17) ¿Los AFNE son un aspecto importante en la explicación del desempeño de los negocios?

Los resultados obtenidos permiten dar respuesta a las hipótesis que se formularon al inicio del proyecto, las cuales se presentan en cada una de las secciones y se agrupan en el último apartado de las conclusiones de este capítulo.

### **III.D.1 Ocupaciones observadas en 2011-Ocupaciones observadas en 2009**

En esta sección se presentan los resultados del número ocupaciones generadas y preservadas por los negocios apoyados por FONAES en 2009.

Las ocupaciones se obtienen utilizando la metodología seguida por FONAES y que se realiza de la siguiente manera:

- i. Se localizó en la base de datos las respuestas a las preguntas q40, q42, q43 y q45 con ello se obtuvo el número de ocupaciones permanentes y eventuales reportados en la encuesta.



- ii. Los empleos permanentes se contabilizaron como ocupaciones de tiempo completo, mientras que los temporales se transforman a ocupaciones FONAES tomando el número de horas trabajadas que se reportan en las preguntas q47, q48, q49 y q50.
- iii. Las horas se convirtieron a ocupaciones FONAES con la siguiente expresión:

$$\text{Ocupaciones FONAES} = (\text{horas} * \text{días} * \text{semanas} * \text{meses}) / (8 * 280)$$

Para obtener una mayor precisión en la estimación de la ocupación, se utilizó la metodología de FONAES ya presentada antes, bajo la cual se contabiliza el número de horas trabajadas para generar ocupaciones de tiempo completo.

En la tabla III.6 se muestra, de acuerdo con el cálculo de ocupaciones FONAES, que los negocios que solicitaron apoyo para ampliar un negocio tenían un promedio de ocupación de 2.93 en el año base 2009 y de 4.8 ocupaciones en el año 2011. En el caso de los negocios que solicitaron apoyo para abrir un negocio, el promedio de ocupaciones en el 2011 fue de 4.16. Situación que indica un tamaño medio superior para los negocios que ya estaban establecidos antes de recibir el apoyo de FONAES.

Tomando al conjunto de los negocios (incluyendo la opción abrir en 2009), el promedio de ocupaciones en el año 2009 fue de 1.71 y de 4.53 ocupaciones en el año 2011, lo cual corresponde a un incremento de 2.83 ocupaciones promedio en el período de la evaluación.

**Tabla III.6**  
**Ocupaciones Promedio Observadas 2011**

	<b>Total Ocupaciones</b>	<b>Numero de Negocios Apoyados</b>	<b>Promedio de Ocupaciones por Negocio</b>
<b>Abrir un negocio</b>	9,740	2,341	<b>4.2</b>
<b>Ampliar un negocio</b>	15,641	3,259	<b>4.8</b>
<b>Total</b>	<b>25,381</b>	<b>5,600</b>	<b>4.5</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla III.7 es posible inferir de los datos para el total nacional que los negocios apoyados para ampliar un negocio, de acuerdo con el cálculo de ocupaciones FONAES, contaban con 9,551 ocupaciones en el año 2009, cifra que se incrementa a 15,641 ocupaciones en el año 2011. Es decir, se logra un incremento neto de 6,090 ocupaciones de 2009 a 2011, que representa una tasa de crecimiento de 63.76%.

En el caso de los negocios que solicitaron apoyo para abrir, las ocupaciones en el año 2011 fueron de 9,740, que debe contabilizarse como creación neta de ocupaciones por estos negocios.

En el total nacional, las ocupaciones en el año 2009 fueron 9,551, mientras que en 2011 esa misma cifra era de 25,381 ocupaciones. Situación que permite cuantificar un incremento neto de 15,830 ocupaciones en el período, lo que representa una tasa de crecimiento del 165.74%. De la información se puede concluir que los negocios apoyados consiguieron mantener el nivel de la ocupación existente antes de recibir los apoyos y que, adicionalmente, dieron lugar a poco más de quince mil nuevos puestos de trabajo.

**Tabla III.7**  
**Ocupaciones Observadas Totales 2009 y 2011**

	Ocupaciones Preservadas	Ocupaciones Generadas	Total Ocupaciones
<b>Abrir un negocio</b>	-	9,740	9,740
<b>Ampliar un negocio</b>	9,551	6,090	15,641
<b>Total</b>	<b>9,551</b>	<b>15,830</b>	<b>25,381</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Para profundizar en los resultados de las ocupaciones generadas en los negocios apoyados, a continuación se presentan los resultados por género, tipo de municipio y AFNE.

En la tabla III.8 se muestra que los negocios presentan una mayor ocupación de hombres que de mujeres; un promedio de ocupación de 3 hombres en el año 2009 y de 5 ocupaciones en el año 2011, mostrando un incremento de 2 ocupaciones de 2009 a 2011. En el caso de

las mujeres el promedio de ocupaciones en el año 2009 fue de 2.77 y en 2011 fue de 4.

**Tabla III.8**  
**Ocupaciones Promedio por Sexo Observadas 2009 y**  
**2011**

	Hombres	Mujeres
<b>2009*</b>	3.1	2.77
<b>2011</b>	5.21	4.00
<b>2011-2009</b>	<b>2.11</b>	<b>1.23</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

\* Promedios de negocios para ampliar

En la tabla III.9 se muestra que la ocupación total presenta una pequeña diferencia a favor de los hombres en el período de análisis. Sin embargo, son las ocupaciones de mujeres las que más crecen; en el período se generan 28 ocupaciones más para las mujeres en relación a las que se generan para los hombres.

**Tabla III.9**  
**Ocupaciones Observadas Totales por Sexo 2009 y**  
**2011**

	Hombres	Mujeres
<b>2009</b>	<b>4,946</b>	<b>4,605</b>
<b>2011</b>	<b>12,847</b>	<b>12,534</b>
2011-2009	7,901	7,929

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Las ocupaciones observadas en los negocios de acuerdo con el tipo de municipio, dan cuenta del hecho de que en los apoyos de FONAES favorecen más a los municipios de tipo rural. En los datos la tabla III.10 se observa que en las rurales los negocios apoyados cuentan con un promedio de ocupación de 1.91 en el año 2009 y de 4.74 ocupaciones en el año 2011. En tanto, las urbanas tienen un promedio de ocupaciones en el año 2009 de 1.54 y en 2011 de 4.36.

**Tabla III.10**  
**Ocupaciones Promedio Observadas por Tipo**  
**de Municipio 2009 y 2011**

	<b>Rural</b>	<b>Urbano</b>
<b>2009</b>	3.2	2.7
<b>2011</b>	4.74	4.36
<b>2011-2009</b>	<b>1.54</b>	<b>1.66</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Si se considera la ocupación total, los datos la tabla III.11 permiten observar que para los negocios de municipios rurales la ocupación pasó de 4,792 a 11,896 en el período, lo que implica un incremento de 7,104 ocupaciones. En el caso de los negocios en municipios urbanos, la ocupación pasó de 4,759 a 13,485, es decir un fuerte incremento de 8,726 ocupaciones, situación que coloca a este tipo de municipios como los principales generadores de empleo.

**Tabla III.11**  
**Ocupaciones Observadas Totales por Tipo**  
**de Municipio 2009 y 2011**

	<b>Rural</b>	<b>Urbano</b>
<b>2009*</b>	<b>4,792</b>	<b>4,759</b>
<b>2011</b>	<b>11,896</b>	<b>13,485</b>
2011-2009	7,104	8,726

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

\* Promedios de negocios para ampliar

Si ahora se considera a los negocios que no accedieron al fortalecimiento, estos tienen un promedio de ocupación de 2.78 en el año 2009 y de 4.35 ocupaciones en el año 2011, mostrando un incremento de 1.57 ocupación de 2009 a 2011. En el caso de los que si

accedieron al fortalecimiento el promedio de ocupaciones en el año 2009 fue de 3.62 y en 2011 fue de 5.43, por lo cual los negocios con fortalecimiento crecieron más en su tamaño promedio, tal y como se aprecia en la tabla III.12

Tabla III.12

**Ocupaciones promedio observadas para negocios  
Cálculos de acuerdo con FONAES, 2009 y 2011**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total (Promedio)
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>2009*</b>	2.78	3.62	2.69	3.46	2.93
<b>2011</b>	4.35	5.43	4.26	5.18	4.53
<b>2011-2009</b>	1.57	1.81	1.57	1.72	1.6

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011.

\* Promedios de negocios para ampliar

En la tabla III.13 se muestra que los negocios que accedieron al fortalecimiento, contribuyeron con 2,096 ocupaciones en el año 2009 y 5,167 ocupaciones en el año 2011, mostrando un incremento de 3,071 ocupaciones de 2009 a 2011. En tanto que los que no accedieron al fortalecimiento aportan el grueso de la ocupación que en el año 2009 fue de 7,455 y 20,214 en 2011.

Tabla III.13

**Ocupaciones Observadas Totales para Negocios**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>2009</b>	<b>7,455</b>	<b>2,096</b>	<b>6,054</b>	<b>3,497</b>	<b>9,551</b>
<b>2011</b>	<b>20,214</b>	<b>5,167</b>	<b>16,786</b>	<b>8,595</b>	<b>25,381</b>
2011-2009	12,759	3,071	10,732	5,098	15,830

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

La diferencia en sumas es efecto del redondeo.

**Ocupaciones observadas en 2011 - Ocupaciones estimadas en el proyecto de inversión para 2011.**

Durante el levantamiento de la ENCB se recolectó información de los expedientes de los

negocios con el fin de obtener información de las estimaciones que éstas realizaron respecto las ocupaciones, ingresos, costos y utilidades en el horizonte del tiempo para el 2011. Con base en esa información se construyeron indicadores estimados, para su comparación con los valores observados en la encuesta por los negocios en 2011. Las diferencias entre lo estimado y el valor real permiten evaluar el sustento de las proyecciones contra las cuales se les entregan los recursos y es un indicador del cumplimiento de las metas originales de sus proyectos productivos. Evidentemente en estas comparaciones sólo se consideran las ocupaciones obtenidas bajo la metodología de FONAES, ya que con base en esa misma metodología los negocios realizaron originalmente sus estimaciones.

En la tabla III.14 se puede apreciar que para los negocios que solicitaron apoyo para ampliar, las ocupaciones observadas tipo FONAES en el año 2011 fueron 15,641, mientras que en el proyecto de inversión inicial sólo se estimaban 9,165, es decir, se observaron 6,476 ocupaciones más que las estimadas originalmente.

Para los negocios que solicitaron apoyo para abrir, las ocupaciones observadas en el año 2011 fueron 9,740; en comparación con las 5,678 estimadas en el proyecto de inversión presentado a FONAES en 2009 esto representa 4,062 ocupaciones adicionales.

**Tabla III.14**  
**Ocupaciones Totales Observadas y Ocupaciones**  
**Totales Estimadas en el Proyecto de Inversión; 2011**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>
<b>2011 Observadas en la ENECB</b>	9,740	15,641
<b>2011 Estimadas en los expedientes</b>	5,678	9,165

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En conclusión, los datos dan cuenta de un buen cumplimiento de las metas establecidas por

las empresas en sus proyectos originales de inversión en cuanto a la ocupación estimada y lograda. Incluso se puede establecer que dichas metas fueron rebasadas.

### Ocupaciones totales creadas y preservadas en el período de evaluación.

De los resultados del apartado III.D.1, es posible obtener las ocupaciones creadas y preservadas en el año de evaluación. Las creadas corresponden al dato de la diferencia entre las ocupaciones de 2011 y las que había en la línea base de 2009. Las preservadas corresponden a las que había en 2009 y que lograron mantenerse en 2011. En la tabla III.15 se muestra el total de ocupaciones creadas y preservadas en el periodo de evaluación. De las 15,830 ocupaciones creadas, 6,090 (38.5%) fueron aportadas por los negocios que solicitaron apoyo para ampliar y 9,740 (61.5%) por los negocios que solicitaron apoyo para abrir un negocio.

**Tabla III.15**  
**Ocupaciones totales creadas de 2009 a 2011, de acuerdo con el**  
**cálculo de ocupaciones FONAES**

	<b>Abrir</b>	<b>Ampliar</b>	<b>Total</b>
<b>Ocupaciones Creadas</b>	9,740	6,090	15,830
<b>Ocupaciones Preservadas</b>		9,551	9,551
<b>Total</b>	<b>9,740</b>	<b>15,641</b>	<b>25,381</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En conclusión, los datos indican que las ocupaciones tipo FONAES en el conjunto nacional de negocios apoyados es de 25,381, el 62.4% de ellas corresponden a ocupaciones creadas y el resto a ocupaciones preservadas. En las ocupaciones creadas es relevante señalar que el 49.9% fueron para los hombres, en tanto que 50.1% para mujeres. Además de que el 55.1% son aportadas por municipio urbanos.

Las tablas III.15.a y III.15.b, muestran los resultados de ocupaciones preservadas y generadas para los tres dominios de estudio: Participación de Género, AFNE y Tipo de municipio, con las variantes para AFNE en línea basal y para el consolidado 2009-2010.

Tabla III.15.a

Ocupaciones Preservadas y Generadas de 2009 a 2011, de acuerdo con el cálculo de ocupaciones FONAES

AAAN	Municipio (Rural o Urbano) y Participación de Género									
	Rural			Urbana			Total			
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	
<b>Sin AFNE 2009</b>										
<b>Observaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969	
<b>Ampliar</b>	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680	
<b>Total</b>	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649	
<b>Ocupaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	<b>Preservadas</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	
	<b>Generadas</b>	1,793	1,766	3,559	1,938	2,329	4,267	3,731	4,095	7,826
<b>Ampliar</b>	<b>Preservadas</b>	2,355	1,591	3,946	1,687	1,821	3,508	4,042	3,412	7,454
	<b>Generadas</b>	1,675	896	2,571	1,262	1,099	2,361	2,937	1,995	4,932
<b>Con AFNE 2009</b>										
<b>Observaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	41	88	129	51	192	243	92	280	372	
<b>Ampliar</b>	86	118	204	87	288	375	173	406	579	
<b>Total</b>	127	206	333	138	480	618	265	686	951	
<b>Ocupaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	<b>Preservadas</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	
	<b>Generadas</b>	253	322	575	628	711	1,339	881	1,033	1,914
<b>Ampliar</b>	<b>Preservadas</b>	496	349	845	407	844	1,251	903	1,193	2,096
	<b>Generadas</b>	128	272	400	224	535	759	352	807	1,159

Fuente: Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres



Tabla III.15.b

**Ocupaciones Preservadas y Generadas de 2009 a 2011, de acuerdo con el cálculo de ocupaciones FONAES**

AAAN	Municipio (Rural o Urbano) y Participación de Género									
	Rural			Urbana			Total			
	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	Hombre <sup>1</sup>	Mujer <sup>2</sup>	Total	
<b>Sin AFNE 2009 – 2010</b>										
<b>Observaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	338	448	786	358	549	907	696	997	1,693	
<b>Ampliar</b>	608	437	1,045	601	603	1,204	1,209	1,040	2,249	
<b>Total</b>	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942	
<b>Ocupaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	<b>Preservadas</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	
	<b>Generadas</b>	1,548	1,656	3,204	1,836	1,673	3,509	3,384	3,329	6,713
<b>Ampliar</b>	<b>Preservadas</b>	1,887	1,067	2,954	1,531	1,570	3,101	3,418	2,637	6,055
	<b>Generadas</b>	1,261	811	2,072	984	963	1,947	2,245	1,774	4,019
<b>Con AFNE 2009 – 2010</b>										
<b>Observaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	89	139	228	81	339	420	170	478	648	
<b>Ampliar</b>	237	213	450	152	408	560	389	621	1,010	
<b>Total</b>	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658	
<b>Ocupaciones:</b>										
<b>Abrir</b>	<b>Preservadas</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	
	<b>Generadas</b>	498	432	930	730	1,367	2,097	1,228	1,799	3,027
<b>Ampliar</b>	<b>Preservadas</b>	964	874	1,838	563	1,094	1,657	1,527	1,968	3,495
	<b>Generadas</b>	542	357	899	502	671	1,173	1,044	1,028	2,072

Fuente: Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

1) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres

2) Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres

### Ocupaciones totales que se estimó preservar

Con la información del apartado III.D.1 se contabilizan las ocupaciones que en 2009 se estimaba crear para 2011.

En términos generales, los negocios apoyados para abrir estimaron crear 5,678 ocupaciones en el período, en tanto los que fueron apoyados para ampliar estimaron generar 9,165 ocupaciones en el año 2011, ello se muestra en la tabla III.16.

Tabla III.16

## Ocupaciones totales que se estimó preservar, de acuerdo con los expedientes FONAES

	Total de Ocupaciones Observadas	Total de Ocupaciones Estimadas	Variación	%
<b>Abrir un negocio</b>	9,740	5,678	4,062	<b>71.5</b>
<b>Ampliar un negocio</b>	15,641	9,165	6,476	<b>70.7</b>
<b>Total</b>	<b>25,381</b>	<b>14,843</b>	<b>10,538</b>	<b>71.0</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

### Porcentaje de beneficiarios de AAAN en 2009 que incrementaron su número de personas ocupadas

Con los datos del indicador de ocupación presentado en el apartado IV.B.1 y con las respuestas que los negocios dieron a la pregunta 51, se obtuvo la diferencia en el número de personas ocupadas de 2009 a 2011 para cada negocio y se calculó el porcentaje total de negocios que tuvieron diferenciales positivos. Los resultados se muestran a continuación:<sup>11</sup>

El porcentaje de negocios que incrementaron su número de personas ocupadas de 2009 a 2011 fue de aproximadamente 61%.

<sup>11</sup> La pregunta 51 de la ENCB interroga directamente si el entrevistado considera que se mantuvo igual, decreció o creció el número de trabajadores ocupados en el negocio.

Tabla III.17

## Beneficiarios que incrementaron su número de personas ocupadas de 2009 a 2011

Número de personas ocupadas, 2011	Beneficiarios/Porcentaje	Abrir un negocio	Ampliar un negocio	Total
<b>Menor o igual que en 2009</b>	Número de beneficiarios	0	2,193	2,193
	Porcentaje de etapa operativa	0%	67.29%	39.16%
<b>Mayor que en 2009</b>	Número de beneficiarios	2,341	1,066	3,407
	Porcentaje de etapa operativa	100%	32.71%	60.84%
<b>Total</b>	<b>Número de beneficiarios</b>	<b>2,341</b>	<b>3,259</b>	<b>5,600</b>
	<b>Porcentaje de etapa operativa</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

## III.D.2. Resultados en las ventas de los negocios apoyados

## Monto de ventas observado en 2011 - Monto de ventas observado en 2009

Con base en las respuestas a la pregunta 68 se calcularon los ingresos por ventas anuales del negocio; utilizando las preguntas 68.b. y 68.c se obtuvieron los ingresos por ventas de productos y de servicios. Los resultados obtenidos se anualizaron para calcular las ventas totales.

En la tabla III.18 se muestra el monto del ingreso por ventas promedio. Las ventas por empresa son mayores para los negocios que ampliaron, éstas resultan 1.4 veces mayor a la de los otros negocios.

El incremento en las ventas de los negocios que solicitaron apoyo para abrir fue de \$367,801.81 mientras que para los negocios apoyados para ampliar fue de \$196,361.30.

**Monto Promedio de Ventas Anuales Observado en 2011**

**(A pesos corrientes)**

	<b>Ventas Totales</b>	<b>Numero de Negocios Apoyados</b>	<b>Promedio de Ventas por Negocio</b>
<b>Abrir un negocio</b>	861,000,000	2,341	367,792
<b>Ampliar un negocio</b>	1,673,000,000	3,259	513,348
<b>Total</b>	<b>2,534,000,000</b>	<b>5,600</b>	<b>452,500</b>

En cuanto al ingreso por ventas que se muestra en la tabla III.19, el ingreso por ventas de todos los negocios fue de 1,033 millones de pesos en 2009 y se incrementó a 2,534 millones de pesos en 2011, lo cual representa un aumento nominal de 1,501 millones de pesos de 2009 a 2011 (145.6%).

Los negocios con apoyo para abrir registraron un valor total de ventas por 861 millones en 2011. Mientras que para los negocios con apoyo para ampliar el valor para ese año es de 1,673 millones con un incremento nominal de 640 millones de pesos (62%) en relación a la línea base de 2009.

**Tabla III.19**  
**Monto Total de Ventas Anuales Observado en 2009 y**  
**2011 (A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>2009</b>	-	1,033,000,000	1,033,000,000
<b>2011</b>	861,000,000	1,673,000,000	2,534,000,000
<b>2011-2009</b>	<b>861,000,000</b>	<b>640,000,000</b>	<b>1,501,000,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En general, los datos permiten constatar que el conjunto de negocios apoyados ha tenido un sólido crecimiento en sus ventas. También se constata que los negocios que recibieron apoyos para ampliar son relativamente más grandes que aquellos que abrieron en 2009.

Si ampliamos la información considerando tipo de municipio y AFNE se obtiene información relevante sobre el comportamiento de las ventas.

En la siguiente tabla se presentan las ventas totales por tipo de municipio, lo que se observa es que los negocios en municipio urbanos han crecido más que los municipios rurales. De acuerdo con los datos de ventas a precios constantes, los negocios rurales crecieron en 392 millones (75.9%), en tanto que los urbanos lo hicieron en de 1,109 millones de pesos (162.7%).

**Tabla III.20**  
**Monto Total de Ventas Anuales Observado**  
**por Tipo de Municipio en 2009 y 2011**  
**(A pesos corrientes)**

	Rural	Urbano
<b>2009</b>	433,000,000	600,000,000
<b>2011</b>	825,000,000	1,709,000,000
<b>2011-2009</b>	<b>392,000,000</b>	<b>1,109,000,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En cuanto a los negocios con AFNE es posible advertir en la siguiente tabla, que el incremento en las ventas totales de las empresas con apoyo para su fortalecimiento fue de 331 millones, mientras que para las empresas sin apoyo para su fortalecimiento el incremento fue mayor, 1,170 millones de pesos.

**Tabla III.21**  
**Monto Total de Ventas Anuales Observado en 2009 y 2011 (Pesos Corrientes)**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>2009</b>	713,000,000	320,000,000	643,000,000	390,000,000	<b>1,033,000,000</b>
<b>2011</b>	1,883,000,000	651,000,000	1,597,000,000	937,000,000	<b>2,534,000,000</b>
<b>2011-2009</b>	<b>1,170,000,000</b>	<b>331,000,000</b>	<b>954,000,000</b>	<b>547,000,000</b>	<b>1,501,000,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011  
 Las diferencias en sumas son efecto del redondeo.

### **Monto de ventas observado en 2011 - Monto de ventas estimado en el proyecto de inversión para 2011**

A diferencia de lo que ocurre con las estimaciones de ocupaciones, en las cuales los negocios apoyados sobre cumplieron la meta estimada en el año base, en las ventas los

resultados indican una sobrestimación de las metas establecidas en los estudios de inversión.<sup>12</sup>

De acuerdo con la información la tabla III.22, el promedio de ventas estimado por los negocios en los proyectos de inversión iniciales no se alcanzaron en 2011. La diferencia entre el monto de ventas observado y estimado es de -\$436,547.22 pesos anuales para todos los negocios.

**Tabla III.22**

**Diferencia entre el Monto promedio de Ventas anuales Observado y Estimado; 2011 (A pesos corrientes )**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>2011 observadas</b>	367,801.81	513,403.47	452,536.78
<b>2011 estimadas</b>	821,565.00	938,599.00	889,084.00
<b>Diferencia</b>	<b>453,763.19</b>	<b>425,195.53</b>	<b>436,547.22</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En conclusión, la información preliminar indica que para obtener los apoyos los negocios tienen perspectivas muy optimistas sobre el comportamiento futuro de sus ventas.

<sup>12</sup> Las comparaciones con los valores estimados obtenidos en los expedientes se realizan en todos los casos tomando el dato observado de la ENECB a precios constantes de 2011. Los datos de los expedientes no tienen una base homogénea, por ejemplo, cuando los negocios son pequeños y sólo les piden un análisis de costos unitarios y márgenes de utilidad lo hacen para un año y lo repiten en los años siguientes. Cuando necesitan presentar un estado Proforma, sus ingresos los incrementan por la inflación algunos, pero deberían usar una tasa nominal para descontarlos. En algunos casos proyectan ingresos fijos, pero usan una tasa nominal para descontarlos. En ese sentido los datos de los expedientes se consideraron simplemente como precios nominales y al usar un año base 2011 se comparan directamente con los datos a precios reales de la ENECB. De cualquier forma estos resultados deben ser considerados meramente indicativos de la existencia de diferencias entre lo estimado y lo alcanzado, aunque las magnitudes de dichas discrepancias no sean necesariamente precisas debido a la falta de homogeneidad en la forma en que los negocios proyectan sus indicadores.

### Proporción de beneficiarios financiados en 2009 que incrementaron su cobertura de mercado en 2011.

Para evaluar la cobertura de mercado se consideró que los negocios con incrementos en sus ventas, están también incrementando su participación en el mercado.

De acuerdo a este planteamiento, los beneficiarios que incrementaron su cobertura de mercado se evaluaron y se puede afirmar que más del 82% de los negocios apoyados registraron incrementos de su cobertura de mercado. Este dato toma en cuenta que la totalidad de los negocios que abrieron no registraban ventas en la línea base de 2009 y en 2011 ya registraban ventas positivas.

**Tabla III.23**

**Proporción de Beneficiarios que Incrementaron su Cobertura de Mercado en 2011, según su Incremento de Ventas, Resumen**

Periodo	Porcentaje de negocios que incrementó su cobertura de mercado
<b>2009-2011</b> <b>(A pesos corrientes)</b>	82.55%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla III.24 se presentan los datos de cobertura de mercado de acuerdo al tipo de apoyo otorgado. Los datos a precios corrientes indican que el 76% de beneficiarios que ampliaron su negocio presentaron una mayor cobertura de mercado.



Tabla III.24

**Proporción de Beneficiarios que Incrementaron, Disminuyeron o Mantuvieron su Cobertura de Mercado, según su Evolución en Ventas (A pesos corrientes)**

Condición	Concepto	Abrir	Ampliar	Total
<b>Aumentó</b>	Número de beneficiarios	2,137	2,486	4,623
	Porcentaje de etapa operativa	91.3%	76.3%	82.6%
<b>Disminuyó o se mantuvo</b>	Número de beneficiarios	204	773	977
	Porcentaje de etapa operativa	8.7%	23.7%	17.4%
<b>Total</b>	Número de beneficiarios	2,341	3,259	5,600
	Porcentaje de etapa operativa	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Si se considera a los negocios de acuerdo con su localización, los ubicados en zonas urbanas presentan un mejor desempeño en ventas. En el cuadro siguiente se observa que el 84% de esos negocios elevaron sus ventas, en tanto que los ubicados en localizaciones rurales, el 80% registraron incrementos en ese rubro.

Tabla III.25

**Proporción de Beneficiarios que Incrementaron su Cobertura de Mercado en 2011, según su Incremento de Ventas Anuales por tipo de Municipio.**

Periodo	Rural	Urbana
<b>2009-2011 (A pesos corrientes)</b>	80.55%	84.18%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Los negocios apoyados con AFNE que incrementaron sus ventas, representan un porcentaje superior al 80%, como se advierte en la tabla siguiente

Tabla III.26

**Proporción de Beneficiarios que Incrementaron su Cobertura de Mercado en 2011, según su Incremento de Ventas Anuales de acuerdo a AFNE**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>2009-2011</b>	82.62 %	82.23 %	83.64 %	80.04 %	<b>82.55 %</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011  
Porcentajes calculados con valores de ventas en pesos corrientes.

### III.D.3 Resultados en los costos de los negocios

#### Resultados en los costos del negocio observados en 2011 - Costos del negocio observados en 2009.

Con las respuestas a las preguntas 76 y 76.13 de la ENCB se obtuvieron los costos totales de 2009 y 2011, estos datos se anualizaron.

Referente a los costos, la tabla III.27 indica que para los negocios que solicitaron apoyo para ampliar un negocio, los costos promedio en el año 2009 fueron de \$222,757 y para 2011 de \$368,481, mostrando una diferencia de \$145,724 (65.1%). Para los negocios apoyados para abrir, los costos en 2011 fueron de \$253,425.

**Tabla III.27**  
**Costos Promedio Anuales Observados 2009 y 2011**  
**(A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>2009</b>	-----	222,757	129,637
<b>2011</b>	253,425	368,481	320,383
<b>2011-2009</b>	<b>253,425</b>	<b>145,724</b>	<b>190,747</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla III.28 se muestran los datos de los costos totales, de ellos se infiere que para los negocios que solicitaron apoyo para ampliar, los costos totales en el año 2009 fueron de 726 millones de pesos y para 2011 de 1,200 millones de pesos, es decir se incrementaron en 65.3%. Para los negocios apoyados para abrir, los costos en 2011 fueron de 593 millones de pesos. En total, los costos promedio en 2009 fueron de 726 millones de pesos y de 1,793 millones de pesos en 2011.

**Tabla III.28**  
**Costos Totales Anuales Observados 2009 y 2011**  
**(A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>2009</b>	-----	726,000,000	726,000,000
<b>2011</b>	593,000,000	1,200,000,000	1,793,000,000
<b>2011-2009</b>	<b>593,000,000</b>	<b>474,000,000</b>	<b>1,067,000,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Si se considera el tipo de municipio, en el cuadro siguiente es posible afirmar que los negocios en municipios urbanos presentaban un promedio de costos por negocio más bajo en 2009.

**Tabla III.29**  
**Costos Promedio Anuales Observados 2009 y 2011 por tipo de Municipio (A pesos corrientes)**

<b>Periodo</b>	<b>Rural</b>	<b>Urbano</b>
<b>2009</b>	141,282	120,184
<b>2011</b>	304,503	333,273
<b>2011-2009</b>	<b>163,221</b>	<b>213,089</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla III.30 se muestra que para las empresas con apoyo para su fortalecimiento, los costos promedio resultan más elevados que los de las empresas sin AFNE. Sin embargo, en el período los costos promedio de los negocios con AFNE son menores que los de sin AFNE.

**Tabla III.30**

**Costos Promedio Anuales Observados (Pesos Corrientes)**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total (promedio)
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>2009</b>	101,924	265,111	88,859	226,587	<b>129,627</b>
<b>2011</b>	304,766	396,731	291,378	389,346	<b>320,382</b>
<b>2011-2009</b>	202,842	131,620	202,519	162,759	<b>190,747</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

**Costos del negocio observados en 2011 - Costos del negocio estimados en el proyecto de inversión para 2011.**

En la tabla III.31 se presentan los costos promedio observados por los negocios en 2011 y los costos promedio estimados para el año 2011 en su proyecto de inversión, así como la diferencia entre ambos. Los negocios con apoyo para abrir un negocio observaron costos promedio por \$253,425, mientras que habían estimado costos promedio por \$706,902; ello se corresponde con una diferencia negativa de \$453,477. Los negocios que solicitaron apoyo para ampliar su negocio observaron costos promedio en 2011 por \$368,481 y habían estimado costos por \$697,609, es decir, observaron una diferencia de costos por \$329,128 menos que los estimados.

Tabla III.31

## Costos Promedio Anuales Observados y Estimados, 2011 (A pesos corrientes)

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>
<b>2011 observados</b>	253,425	368,481
<b>2011 estimados</b>	706,902	697,609
<b>Diferencia</b>	<b>-453,477</b>	<b>-329,128</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

**III.D.4 Resultados en los ingresos totales del negocio****Ingresos del negocio observados en 2011 - Ingresos del negocio observados en 2009**

Con las respuestas a las preguntas 68\_1, 68\_2, 68\_3, 68\_4, 68\_5 y 68\_6 se obtienen los ingresos totales de 2009 y 2011, los resultados se anualizan.

**Tabla III.32**  
**Ingresos Promedio Anuales Observados, 2009 y 2011**  
**(A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>2009</b>	-----	317,000	<b>185,000</b>
<b>2011</b>	380,000	521,000	<b>462,000</b>
<b>2011-2009</b>	<b>380,000</b>	<b>204,000</b>	<b>277,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Si ahora consideramos la masa total de ingresos, en la tabla III.33 los datos indican que, para los negocios que solicitaron apoyo para ampliar un negocio, los ingresos totales crecieron en 664 millones de pesos en el período. Para los negocios apoyados para abrir, sus ingresos en 2011 fueron de 889 millones de pesos. En el agregado total los ingresos promedio se incrementaron en 150% durante el período.

**Tabla III.33**  
**Ingresos Totales Anuales Observados, 2009 y 2011**  
**(A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>2009</b>	-----	1,034,000,000	1,034,000,000
<b>2011</b>	889,000,000	1,698,000,000	2,587,000,000
<b>2011-2009</b>	<b>889,000,000</b>	<b>664,000,000</b>	<b>1,553,000,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla siguiente es posible constatar que para los negocios ubicados en municipios rurales, sus ingresos promedio son inferiores a los de municipios urbanos.

**Tabla III.34**  
**Ingresos Promedio Anuales Observados, 2009 y 2011 por tipo de Municipio**  
**(A pesos corrientes)**

	<b>Rural</b>	<b>Urbano</b>	<b>Total</b>
<b>2009</b>	171,000	196,000	185,000
<b>2011</b>	339,000	562,000	462,000
<b>2011-2009</b>	<b>168,000</b>	<b>366,000</b>	<b>277,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011



Si se considera a los negocios que recibieron AFNE, los datos del cuadro siguiente permiten establecer que sus ingresos han aumentado en promedio un monto superior a los negocios que no han recibido este tipo de apoyos.

**Tabla III.35**  
**Ingresos Promedio Anuales Observados (Pesos Corrientes)**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>2009</b>	153,119	338,918	162,482	237,429	<b>184,671</b>
<b>2011</b>	412,928	701,158	412,698	578,796	<b>461,875</b>
<b>2011-2009</b>	259,809	362,240	250,217	341,368	<b>277,204</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

### III.D.5 Resultados en las utilidades

#### Ingresos del negocio observados 2011- Costos del negocio observados en 2011

La diferencia entre ingresos y costos nos dará una referencia de la conveniencia del negocio. Al respecto, en la tabla III.36 se pueden apreciar los costos e ingresos observados durante 2011 y la diferencia entre ambos. Los negocios presentan una utilidad media de \$141,492 en el año, lo cual equivale al 30% de los ingresos. Por etapa operativa, los negocios que solicitaron apoyo para abrir presentan utilidades por \$126,235, en tanto que los negocios a los que se les otorgó apoyo para ampliar observaron una utilidad de \$152,452. Por ello, es posible establecer que la relación utilidad a ingreso es más elevada en los negocios que ampliaron.

**Tabla III.36**  
**Ingresos y Costos Anuales Promedio Observados, 2011**  
**(A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>Ingresos 2011</b>	379,660	520,933	461,875
<b>Costos 2011</b>	253,425	368,481	320,383
<b>Ingresos - Costos</b>	<b>126,235</b>	<b>152,452</b>	<b>141,492</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla III.37 se presentan los costos e ingresos totales observados durante 2011 y la diferencia entre ambos. Los negocios presentan una utilidad total de 793 millones de pesos (30% en relación con los ingresos). Por etapa operativa, los negocios que solicitaron apoyo para abrir observaron una utilidad de 296 millones de pesos y los negocios a las que se les otorgó apoyo para ampliar observaron utilidades por 497 millones de pesos.

**Tabla III.37**  
**Ingresos y Costos Totales Observados, 2011**  
**(A pesos corrientes)**

<b>Concepto</b>	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>Ingresos 2011</b>	889,000,000	1,698,000,000	2,587,000,000
<b>Costos 2011</b>	593,000,000	1,201,000,000	1,794,000,000
<b>Ingresos - Costos</b>	296,000,000	497,000,000	793,000,000

\*\ Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Los datos de la utilidad por tipo de municipio indican en el cuadro siguiente que los negocios en áreas urbanas observan un mejor desempeño; los negocios rurales observaron una utilidad promedio de \$34,234 (10 % en relación con los ingresos), en tanto que los negocios urbanos muestran una utilidad de \$228,555 (40 % en relación con los ingresos), tal y como se advierte en la tabla siguiente.

**Tabla III.38**  
**Ingresos y Costos Promedio Anuales Observados por Tipo de Municipio, 2011**  
**(A pesos corrientes)**

Concepto	Rural	Urbano
<b>Ingresos 2011</b>	338,737	561,828
<b>Costos 2011</b>	304,503	333,273
<b>Ingresos - Costos</b>	<b>34,234</b>	<b>228,555</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En la tabla III.39 se puede apreciar que los negocios con AFNE observaron una utilidad de 290 millones de pesos en promedio (43% en relación con los ingresos), mientras los negocios sin apoyo mostraron una utilidad de 503 millones de pesos (26% en relación con los ingresos).

**Tabla III.39**  
**Ingresos y Costos Totales Observados para 2011 (Pesos Corrientes)**

	AFNE 2009		AFNE 2009-2010		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE	
<b>Ingresos 2011</b>	1,920,000,000	667,000,000	1,627,000,000	960,000,000	<b>2,587,000,000</b>
<b>Costos 2011</b>	1,417,000,000	377,000,000	1,149,000,000	646,000,000	<b>1,794,000,000</b>
<b>Ingresos – Costos 2011</b>	503,000,000	290,000,000	478,000,000	314,000,000	<b>793,000,000</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

### Ingresos del negocio estimados 2011- Costos del negocio estimados en la línea basal 2011 (estimados) en relación a los observados en 2011.

En la tabla III.40 se puede apreciar la diferencia entre la utilidad de operación promedio observada en 2011 y la estimada en el proyecto de inversión también para el año 2011. Para los negocios con apoyo para abrir, se estimó una utilidad de operación promedio por \$114,663, sin embargo, los datos observados indican que en realidad se generó una utilidad de operación promedio de \$118,580, registrando una diferencia positiva de \$3,917. En contraste, los negocios con apoyo para ampliar su negocio estimaban tener una utilidad de operación promedio de alrededor de \$240,990 y sólo observaron utilidad por \$148,860, es decir, \$92,192 menos que la estimada. El total de negocios estimaba tener utilidades promedio por \$188,181.57 y observaron utilidades por \$136,202, es decir \$51,979 menos que las estimadas.

**Tabla III.40**  
**Utilidad de Operación Promedio Anual Observada y Estimada,**  
**2011 (A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>Observados 2011</b>	118,580	148,860	136,202
<b>Estimados 2011</b>	114,663	240,990	188,181
<b>Diferencia</b>	<b>3,917</b>	<b>-92,129</b>	<b>-51,979</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Si se analiza la utilidad como proporción del ingreso se puede ver que los negocios con apoyo para abrir estimaban tener utilidades del 65% de su ingreso y observaron utilidades

del 32.24%. Los negocios con apoyo para ampliar, estimaban utilidades por 54% de su ingreso, pero observaron utilidades por 28.99% de su ingreso. En general, los negocios estimaron tener utilidades por 58% de sus ingresos y sus utilidades observadas en 2011 fueron de 30.09% de su ingreso.

**Tabla III.41**  
**Utilidad de Operación Promedio Anual Observada y Estimada**  
**como Porcentaje del Ingreso, 2011 (A pesos corrientes)**

	<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>Observados 2011</b>	32.24%	28.99%	30.09%
<b>Estimados 2011</b>	65%	54%	58%
<b>Diferencia</b>	<b>-32.76%</b>	<b>-25.01%</b>	<b>-27.91%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

### III.D.6 Relación Utilidad/Costo en los negocios

#### **Proporción de beneficiarios financiados en 2009 con AAAN que incrementaron su relación Utilidad/Costo (RCU) en 2011**

Se calculó para cada uno de los negocios su utilidad de operación (Ingreso-Costos) y dicha utilidad se dividió entre los costos para obtener razones Utilidad/Costo. Se compararon dichas razones en los años 2009 y 2011 para obtener el porcentaje de negocios que incrementaron sus razones. Los beneficiarios que incrementan su razón Utilidad/Costo de 2009 a 2011 representan el 62.48% de los negocios apoyados en 2009.

La relación Utilidad/Costo indica los ingresos que se obtienen por cada peso que se gasta. La tabla III.42 muestra que los negocios que solicitaron apoyo para abrir o ampliar su negocio, obtuvieron un cambio positivo en su relación Utilidad/Costo de 2009 a 2011 y

representan el 62.48% del total de negocios.

**Tabla III.42**  
**Beneficiarios que Incrementaron su Relación Utilidad/Costo en 2011**

<b>Cambio en la razón Utilidad/Costo</b>		<b>Abrir un negocio</b>	<b>Ampliar un negocio</b>	<b>Total</b>
<b>Sin cambio</b>	Número de beneficiarios	0	103	103
	Porcentaje de etapa operativa	0.00%	3.17%	1.84%
<b>Positivo</b>	Número de beneficiarios	2,341	1,158	3,499
	Porcentaje de etapa operativa	100.0%	35.55%	62.48%
<b>Negativo</b>	Número de beneficiarios	0.0%	1,998	1,998
	Porcentaje de etapa operativa	0.0%	61.28%	35.68%
<b>Total</b>	<b>Número de beneficiarios</b>	<b>2,341</b>	<b>3,259</b>	<b>5,600</b>
	<b>Porcentaje de etapa operativa</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En las tablas III.43 y III.44 se hace el recuento de los negocios que tuvieron una relación Utilidad/Costo mayor que la unidad; en 2009 un total de 655 negocios (20.09% de las negocios que solicitaron apoyo para ampliar un negocio y 11.88% del total de negocios apoyados) y en 2011 un total de 1,347 negocios (24.05% del total de negocios) observan razones Utilidad/Costo por encima de la unidad.

**Tabla III.43**  
**Negocios con Razón Utilidad/Costo Mayor que 1 en 2009**

Sólo para ampliar un negocio

Razón Utilidad/Costo		Ampliar un negocio	Total de negocios (ampliar)	Total de negocios
Razón Utilidad/Costo mayor que 1.	Número de beneficiarios	655	3,259	5,600
	Porcentaje de etapa operativa	100%	20.09%	11.88%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

**Tabla III.44**  
**Negocios con Razón Utilidad/Costo Mayor que 1 en 2011**

Razón Utilidad/Costo		Abrir un negocio	Ampliar un negocio	Subtotal	Total de negocios
Razón Utilidad/Costo mayor que 1.	Número de beneficiarios	509	838	1,347	5,600
	Porcentaje de etapa operativa	37.79%	62.21%	100%	24.05%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

La razón Utilidad/Costo es un buen indicador de la viabilidad de los negocios apoyados, de ahí que se pueda considerar que a dos años de recibir el apoyo prácticamente uno de cada cuatro negocios resulta financieramente solvente. Es relevante mencionar que los negocios que sólo ampliaron tienen una mejor perspectiva, pues más de la mitad de ellos presentan razones Utilidad/Costo superiores a la unidad.



Por tipo de municipio se observa en el cuadro siguiente que son los negocios urbanos los que mayormente presentan incrementos en sus razones Utilidad/Costo, el 64% de esos negocios tienen cambios positivos, en tanto que en los rurales únicamente el 61% de ellos.

Tabla III.45

## Beneficiarios que Incrementaron su Relación Utilidad/Costo por Tipo de Municipio en 2011

Cambio en la razón Utilidad/Costo	Concepto	Rural	Urbano
<b>Sin cambio</b>	Número de beneficiarios	35	68
	Porcentaje de rural – urbano	1.4%	2.2%
<b>Positivo</b>	Número de beneficiarios	1,534	1,965
	Porcentaje de rural – urbano	61.1%	63.6%
<b>Negativo</b>	Número de beneficiarios	940	1,058
	Porcentaje de rural – urbano	37.5%	34.2%
<b>Total</b>	<b>Número de beneficiarios</b>	<b>2509</b>	<b>3091</b>
	<b>Porcentaje de rural – urbano</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

En las tablas III.46 y III.47 se hace el recuento de los negocios que tuvieron una relación Costo – Utilidad mayor que la unidad de acuerdo al tipo de municipio. De los cuadros se desprende que del total de negocios con razones Utilidad/Costo mayores a la unidad los de localización urbana representaban el 53.3% en 2009 y el 56% en 2011.

Tabla III.46

## Negocios con Razón Utilidad/Costo Mayor que 1 por Tipo de Municipio en 2009

Razón Utilidad/Costo	Concepto	RURAL	URBANO
Razón Utilidad/Costo mayor que 1.	Número de beneficiarios	306	349
	Porcentaje de rural - urbano	46.71%	53.29%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Tabla III.47

## Empresas con Razón Utilidad/Costo Mayor que 1 por Tipo de Municipio en 2011

Razón Utilidad/Costo	Concepto	RURAL	URBANO
Razón Utilidad/Costo mayor que 1.	Número de beneficiarios	593	754
	Porcentaje de rural - urbano	44.02%	55.98%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Si se considera a los negocios con AFNE, los resultados de la tabla III.48 indican que un 66.9% de estos negocios incrementaron su relación Utilidad/Costo en el período, en tanto que en los negocios que no contaron con ese apoyo el porcentaje es ligeramente inferior.

Tabla III.48

## Cambio en la Relación Utilidad / Costo de las empresas beneficiarias (2011 contra 2009)\*.

Cambio en la razón Utilidad/Costo	Concepto	AFNE 2009		AFNE 2009 - 2010	
		Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE
Sin cambio	N° de Beneficiarios	88	7	73	21
	Porcentaje	1.89 %	0.74 %	1.85 %	1.27 %
Cambio Positivo	N° de Beneficiarios	2,894	636	2,459	1,070
	Porcentaje	62.25 %	66.88 %	62.38 %	64.35 %
Cambio Negativo	N° de Beneficiarios	1,667	308	1,410	567
	Porcentaje	35.86 %	32.39 %	35.77 %	34.20 %
Total	N° de Beneficiarios	4,649	951	3,942	1,658
	Porcentaje	100 %	100 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

\* Los valores monetarios para realizar los cálculos, en pesos corrientes a solicitud de FONAES.

En el conjunto de negocios que muestran razones Ingreso/Costo superiores a la unidad, los que cuentan con AFNE representan solamente el 31.2% en 2009 y el 26.4 % para los que no contaron con el AFNE. Sin embargo, debe destacarse que del conjunto de negocios con AFNE en 2009 el 50.3% presentó razones Ingreso/Costo mayores a la unidad para 2011 mientras que para los negocios sin AFNE ese mismo dato era decayó al 22.5%.

Tabla III.49

## Negocios con Razón Ingreso / Costo mayor que la unidad en 2009 y 2011\*.

Razón Ingreso/Costo	Concepto	AFNE 2009		AFNE 2009 - 2010	
		Sin AFNE	Con AFNE	Sin AFNE	Con AFNE
Mayor que 1 en 2009	N° de Beneficiarios	1,228	297	2,779	614
	Porcentaje	26.41 %	31.23 %	70.50 %	37.03 %
Mayor que 1 en 2011	N° de Beneficiarios	1,047	478	2,331	1,062
	Porcentaje	22.52 %	50.26 %	59.13 %	64.05 %

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

\*Expresión de valores monetarios en pesos corrientes a solicitud de FONAES.

---

## IV. Análisis Costo-Beneficio del Programa

Una vez identificados los costos del programa y evaluados los resultados de los negocios apoyados en 2009, es posible determinar indicadores de costo-beneficio para FONAES, para ello se utilizarán los datos del costo del programa relacionados con los resultados obtenidos en los negocios.

Los costos totales del programa del FONAES se constituyen por los gastos de operación del Programa para la estrategia AAAN, los subsidios que recibieron los negocios apoyados bajo esa estrategia y los gastos específicos en que incurrieron los beneficiarios para acceder a la misma. Estos datos se muestran en la tabla IV.1, para la estimación de los gastos en los que incurrieron los beneficiarios se tomó la información de la ENECB en cuanto al número de viajes que tuvieron que realizar a FONAES para obtener el apoyo y su costo. Para efectos del cálculo del costo-beneficio, se incluyen dos tipos de ejercicios, uno considerando los gastos de transporte de los beneficiarios indicados en el apartado II.F y otro sin considerar dichos gastos.

De los datos de la tabla IV.1 se desprende que el 90.8% del costo total, lo conforma el subsidio otorgado a los negocios de la estrategia AAAN, el 1.6% corresponde a los gastos realizados por los beneficiarios para acceder al apoyo y el 7.6% restante son los gastos de operación de FONAES.

Tabla IV.1

## Costos Totales de la Intervención de la Estrategia AAAN, 2009 (Pesos)

Componente	Costos
<b>Total costos de estrategia de AAAN</b>	<b>1,580,640,405.46</b>
Subsidio AAAN	1,458,806,589.80
Gastos de operación	121,833,815.66
<b>Total gastos en que incurrieron los beneficiarios</b>	<b>26,492,807.00</b>
Gastos de transporte de los beneficiarios	26,492,807.00
<b>Total</b>	<b>1,607,133,212.46</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Con el fin de evaluar por separado los apoyos para abrir un negocio y para ampliar un negocio, se prorratearon los montos del subsidio otorgado y los costos totales, los datos se muestran en la tabla IV.2.

En la tabla IV.2.a, se muestran, estos mismos datos, sin incluir los gastos de preinversión, mismos que se utilizarán para el análisis.

Tabla IV.2

## Prorrateo de los Costos de la Intervención de la Estrategia AAAN, 2009 (Pesos)

	Subsidio	Costos
<b>Apoyos para abrir un negocio</b>	548,528,926.66	594,339,915.32
<b>Apoyos para ampliar un negocio</b>	854,982,961.84	926,387,791.85
<b>Estudios de Preinversión</b>	55,294,701.30	59,912,698.29
<b>Transporte a las oficinas de FONAES</b>		26,492,807.00
<b>Total</b>	<b>1,458,806,589.80</b>	<b>1,607,133,212.46</b>

Fuente: FONAES y elaboración propia con base en la ENCB 2011

Tabla IV.2.a

**Prorrateso de los Costos de los AAAN de 2009 por Tipo de Apoyo: Abrir – Ampliar (Pesos corrientes)**

Tipo de Municipio	Subsidio	Gastos de Operación y de Transporte	Costo Total
Abrir	548,528,926.66	60,075,337.98	608,604,264.64
Ampliar	854,982,961.84	83,633,287.69	938,616,249.53
<b>Total</b>	<b>1,403,511,888.50</b>	<b>143,708,625.67</b>	<b>1,547,220,514.17</b>

Fuente: Con base en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

Para realizar el análisis de costo-efectividad se relacionan los costos del programa con las ocupaciones creadas y preservadas, con este fin se prorrataron los costos. Los costos de los apoyos para abrir un negocio pueden asociarse enteramente a la generación de ocupaciones, pero los costos de los apoyos para ampliar un negocio deben distribuirse entre la creación y preservación de ocupaciones, tal y como se observa en la tabla IV.3. Los gastos de transporte también se prorrataron y se incorporaron a los costos.

Tabla IV.3

**Prorrateso de los Costos por su Efecto en las Ocupaciones 2009 (Pesos)**

Efecto	Apoyos para abrir un negocio	Apoyos para ampliar un negocio	Total
<b>Generación de ocupaciones</b>	606,375,569.32	366,261,397.91	<b>972,636,967.23</b>
<b>Preservación de ocupaciones</b>		574,583,546.94	<b>574,583,546.94</b>
<b>Total</b>	<b>606,375,569.32</b>	<b>940,844,944.85</b>	<b>1,547,220,514.17</b>

Se incluyen los costos de los gastos de transporte a solicitud de FONAES

El análisis costo beneficio y costo efectividad se realiza considerando los indicadores de

resultados de los negocios apoyados que se muestran en la tabla IV.4.

**Tabla IV. 4**  
**Indicadores de Resultados de los Negocios con apoyo AAAN**  
 Abrir - Ampliar

<b>I. Ocupaciones</b>	
Ocupaciones totales	25,381
Negocios apoyados para Abrir	9,740
Negocios apoyados para Ampliar	15,641
Ocupaciones preservadas	9,551
Negocios apoyados para Abrir	0
Negocios apoyados para Ampliar	9,551
Ocupaciones generadas	15,830
Negocios apoyados para Abrir	9,740
Negocios apoyados para Ampliar	6,090
<b>II. Ventas 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos por ventas en los negocios que recibieron AAAN	2,534,000,000
Negocios apoyados para Abrir	861,000,000
Negocios apoyados para Ampliar	1,673,000,000
Incremento en ventas en los negocios que recibieron AAAN	1,501,000,000
Negocios apoyados para Abrir	861,000,000
Negocios apoyados para Ampliar	640,000,000
<b>III. Ingresos 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos totales en los negocios que recibieron AAAN	2,587,000,000
Negocios apoyados para Abrir	889,000,000
Negocios apoyados para Ampliar	1,698,000,000
Incremento en ingresos en los negocios que recibieron AAAN	1,553,000,000
Negocios apoyados para Abrir	889,000,000
Negocios apoyados para Ampliar	664,000,000
<b>IV. Utilidades 2011 (pesos corrientes)</b>	
Utilidades en los negocios que recibieron AAAN	793,000,000
Negocios apoyados para Abrir	296,000,000
Negocios apoyados para Ampliar	497,000,000
Incremento en utilidades en los negocios que recibieron AAAN	484,000,000
Negocios apoyados para Abrir	295,000,000
Negocios apoyados para Ampliar	189,000,000

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

El análisis Costo-Beneficio de FONAES considera la relación que guardan el número de ocupaciones generadas por los negocios apoyados y los costos que se muestran en la tabla IV.3. Los resultados se muestran en la tabla IV.5a y tabla 5b, así como en el Grafico IV.1, el primer aspecto a destacar es que una ocupación generada resulta relativamente más costosa que una preservada. También es relevante señalar que una ocupación generada es mucho más costosa en los negocios de abrir que en los de ampliar y, en general, preservar o generar ocupaciones resulta más costosa en los negocios de abrir. Si se considera al conjunto de los negocios, el costo del programa por cada ocupación generada o preservada es de \$60,959.79.

**Tabla IV.5a**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ocupación de los Negocios**

	<b>Medición del Efecto con Costos Totales</b>	<b>Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte</b>
<b>A. Costo del programa por cada ocupación generada</b>	\$61,442.64	\$60,330.98
Negocios ampliar	\$60,141.44	\$59,228.17
Negocios abrir	\$62,256.22	\$61,020.53
<b>B. Costo del programa por cada ocupación preservada</b>	\$60,159.52	\$59,228.17
Negocios ampliar	\$60,159.52	\$59,228.17
<b>C. Costo del programa por cada ocupación generada o preservada</b>	\$60,959.79	\$59,915.99
Negocios ampliar	\$60,152.48	\$59,228.17
Negocios abrir	\$62,256.22	\$61,020.53

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011 y las tablas IV.3 y IV.4



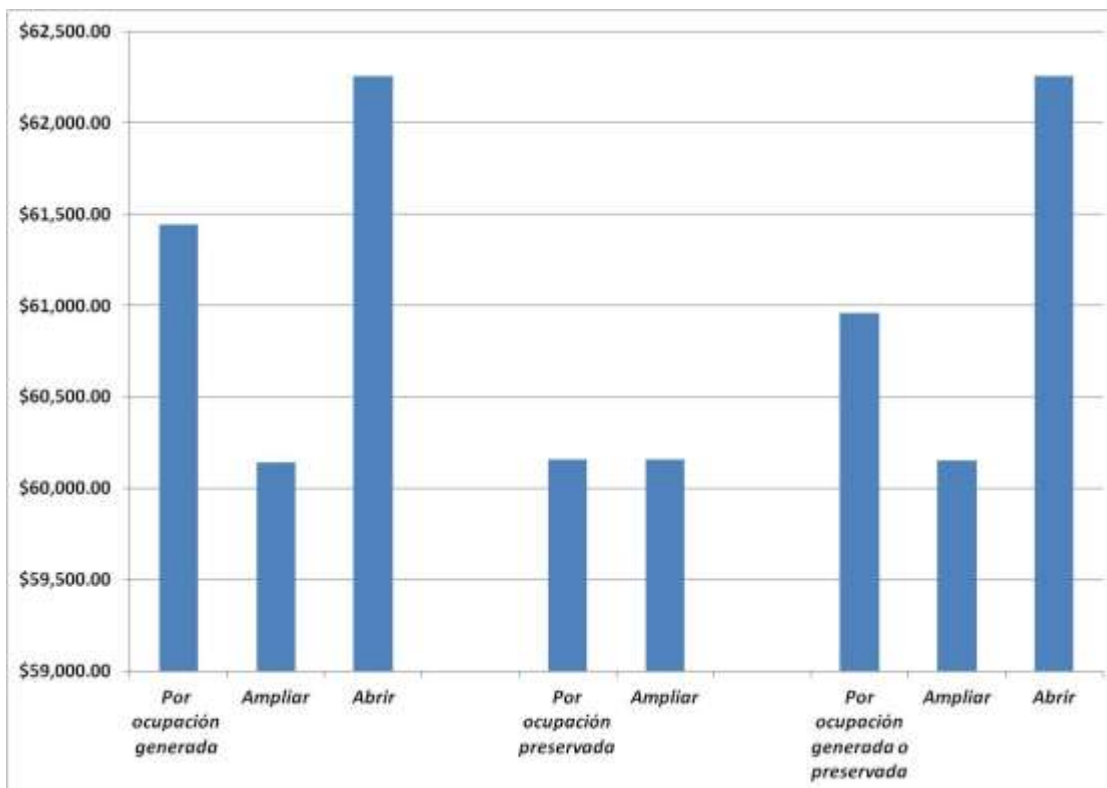
**Tabla IV.5b**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ocupación de los Negocios por Dominio\***

<b>En negocios con AFNE</b>	<b>\$ 58,450</b>
Abrir un negocio	\$ 57,038
Ampliar un negocio	\$ 59,219
<b>En negocios sin AFNE</b>	<b>\$ 62,244</b>
Abrir un negocio	\$ 64,941
Ampliar un negocio	\$ 60,447
<b>En negocios exclusiva o mayoritariamente de mujeres</b>	<b>\$ 57,347</b>
Abrir un negocio	\$ 63,462
Ampliar un negocio	\$ 53,113
<b>En negocios exclusiva o mayoritariamente de hombres</b>	<b>\$ 64,485</b>
Abrir un negocio	\$ 61,398
Ampliar un negocio	\$ 66,214
<b>En negocios de municipios rurales</b>	<b>\$ 66,373</b>
Abrir un negocio	\$ 71,666
Ampliar un negocio	\$ 63,554
<b>En negocios de municipios urbanos</b>	<b>\$ 56,184</b>
Abrir un negocio	\$ 55,715
Ampliar un negocio	\$ 56,518

\*Diferencia en unidades, debido al redondeo en los prorrateos

Grafico IV.1

Indicadores de Costo-Beneficio en Ocupación de los Negocios



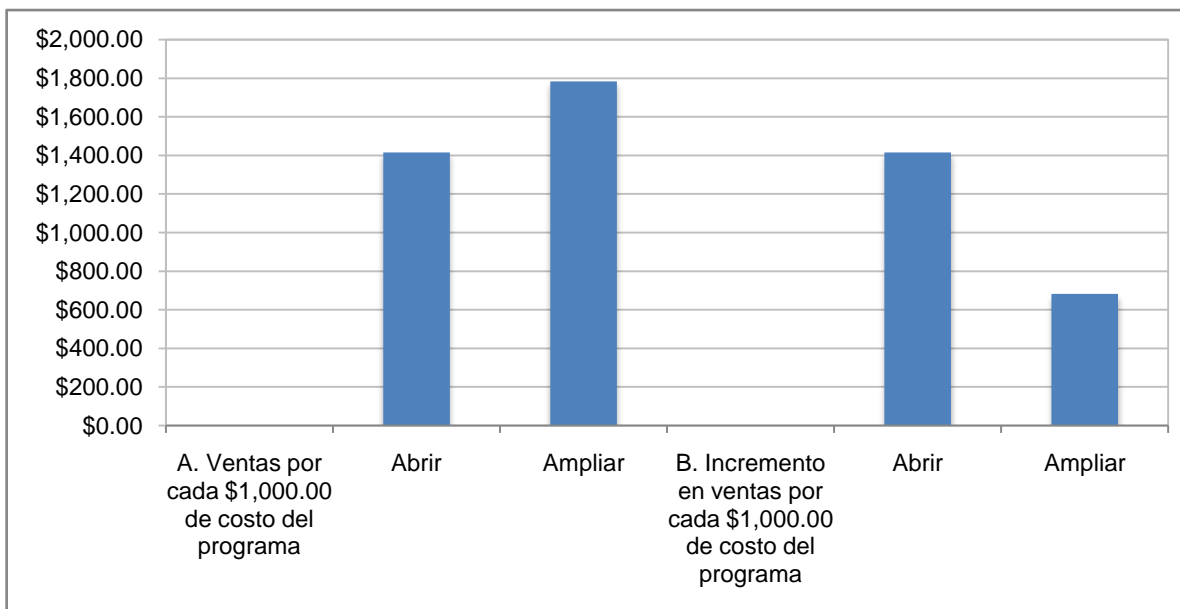
Si ahora se evalúa la relación de los ingresos por ventas en los negocios con los costos de la estrategia AAAN, es posible realizar una evaluación costo-beneficio en las ventas. En el cuadro siguiente y en el grafico IV.2 se muestran estos resultados por cada mil pesos de costo del programa, siendo más importante este efecto multiplicador en los negocios que ampliaron su actividad. Al mismo tiempo se observa que en el incremental de ventas en el período, por cada mil pesos de costo del programa existe un mayor efecto en los negocios de abrir.

**Tabla IV.6**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios con apoyo AAAN**  
 Abrir - Ampliar

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios apoyados para Abrir	\$1,414.71	\$1,440.93
Negocios apoyados para Ampliar	\$1,782.41	\$1,812.18
<b>B. Incremento en ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios apoyados para Abrir	\$1,414.71	\$1,440.93
Negocios apoyados para Ampliar	\$681.85	\$693.24

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Grafico IV.2**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios**



Los resultados costo-beneficio en los ingresos de los negocios son muy similares a los que se encontraron en las ventas, ya que dicho concepto es su fuente principal de ingresos. De nueva cuenta, los datos de la tabla IV.7 y el grafico IV.3 confirman que en los negocios de ampliar, existe un mejor desempeño por cada mil pesos de costo del programa, aunque visto por el incremental de los ingresos resultan los negocios de abrir los que más crecen.

**Tabla IV.7**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios con apoyo AAAN**

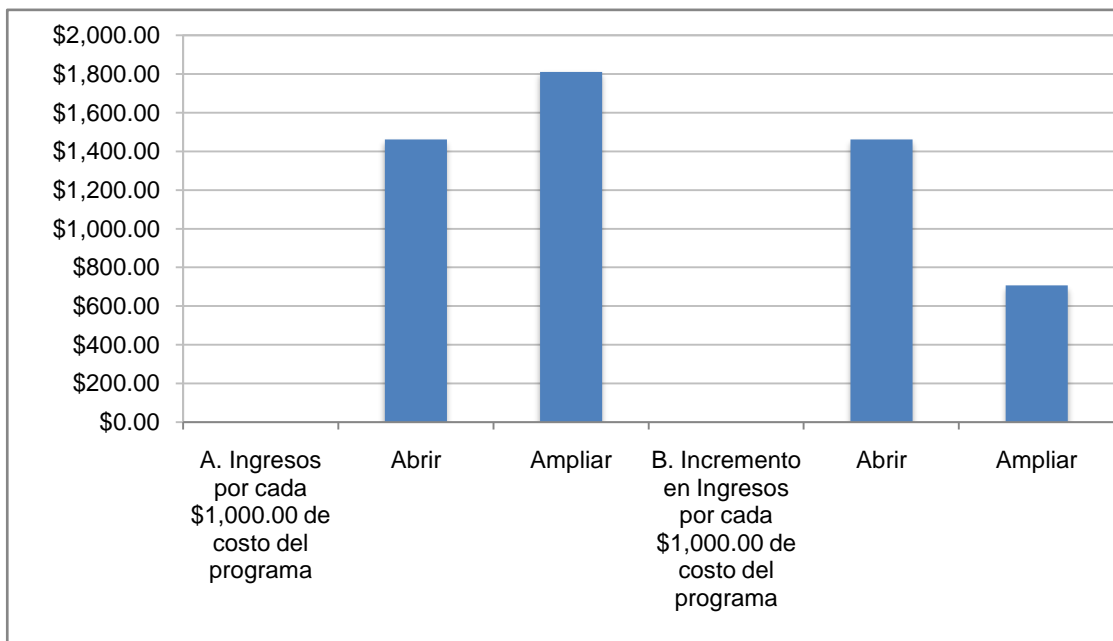
Abrir - Ampliar

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios apoyados para Abrir	\$1,460.72	\$1,487.79
Negocios apoyados para Ampliar	\$1,809.05	\$1,839.26
<b>B. Incremento en Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios apoyados para Abrir	\$1,460.72	\$1,487.79
Negocios apoyados para Ampliar	\$707.42	\$719.24

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Grafico IV.3**

**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios**



La tabla IV.8 y el grafico IV.4 muestran los resultados costo-beneficio de las utilidades de los negocios, se observa que las utilidades son mayores para los negocios que fueron apoyados con la modalidad ampliar. En el caso del incremento de las utilidades los negocios apoyados con la modalidad abrir muestra los mayores incrementos por cada mil pesos de costo del programa.

**Tabla IV.8**  
Indicadores de Costo-Beneficio en Utilidades de los Negocios con apoyo AAAN

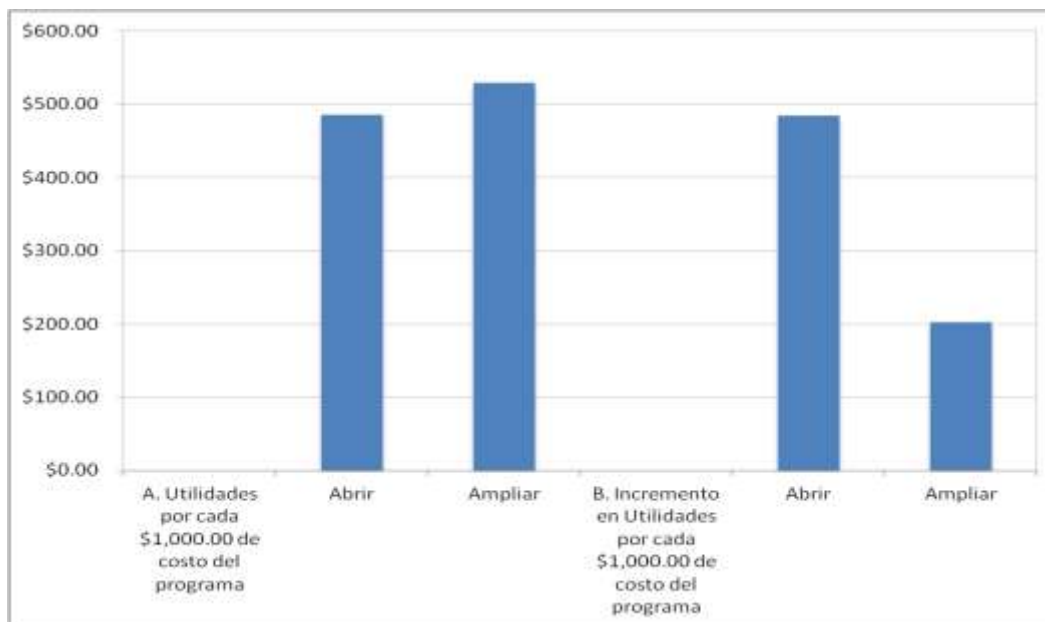
Abrir - Ampliar

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios apoyados para Abrir	\$486.36	\$495.37
Negocios apoyados para Ampliar	\$529.50	\$538.35
<b>B. Incremento en Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios apoyados para Abrir	\$484.72	\$493.70
Negocios apoyados para Ampliar	\$201.36	\$204.72

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Grafico IV.4**

Indicadores de Costo-Beneficio de las Utilidades de los Negocios



El análisis costo beneficio y costo efectividad se realiza también considerando los negocios que contaron o no con apoyos AFNE. Para ello, fue necesario prorratear los costos de la estrategia AAAN. (véase tabla IV.9).

Con relación a la mecánica de prorrateo para la obtención de los indicadores de desempeño que permiten el análisis con base en los dominios muestrales: AFNE, Tipo de Municipio y Participación de Género, cabe anotar que el ejercicio se realizó bajo las siguientes premisas:

- 1) Se dispone de la base de datos de AAAN de 2009 proporcionada por el FONAES con la información de los montos de los subsidios por tipo de municipio, participación de género y apoyos AFNE. En el caso de la clasificación urbano y rural, se realiza el análisis por Municipio.
- 2) El número de apoyos por variable sirve de base para prorratear los costos de operación de FONAES, así como los gastos de transporte en que incurrieron los beneficiarios para gestionar el AAAN.
- 3) Los prorrateos obtenidos de costos de operación, así como de gastos de transporte- se suman a los subsidios- para obtener el costo total.
- 4) De esta manera, para cada uno de los análisis por dominio muestral de los AAAN la base de la estructura del costo total son los montos de los subsidios y el número de apoyos clasificados en cada variable.

**Tabla IV.9**

**Prorrateo de los Costos de los AAAN de 2009 con AFNE y sin AFNE, 2009 – 2010 (Pesos corrientes)**

AFNE	Subsidio	Gastos de Operación y de Transporte	Costo Total
Con AFNE	459,775,550.09	42,548,018.10	502,323,568.19
Sin AFNE	943,736,338.41	101,160,607.57	1,044,896,945.98
Total	1,403,511,888.50	143,708,625.67	1,547,220,514.17

Fuente: Con base en Padrón de beneficiarios AAAN 2009.

**Tabla IV.10**  
**Indicadores de Resultados de los Negocios Apoyados con AFNE y sin AFNE**  
 AFNE 2009 y 2010

<b>I. Ocupaciones</b>	
Ocupaciones totales	25,381
Negocios con AFNE	8,595
Negocios sin AFNE	16,786
Ocupaciones preservadas	9,551
Negocios con AFNE	3,496
Negocios sin AFNE	6,055
Ocupaciones generadas	15,830
Negocios con AFNE	5,099
Negocios sin AFNE	10,731
<b>II. Ventas 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos por ventas en los negocios que recibieron AAAN	2,534,000,000
Negocios CON AFNE	938,000,000
Negocios SIN AFNE	1,596,000,000
Incremento en ventas en los negocios que recibieron AAAN	1,501,000,000
Negocios con AFNE	953,000,000
Negocios sin AFNE	548,000,000
<b>III. Ingresos 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos totales en los negocios que recibieron AAAN	2,587,000,000
Negocios con AFNE	960,000,000
Negocios sin AFNE	1,627,000,000
Incremento en ingresos en los negocios que recibieron AAAN	1,553,000,000
Negocios con AFNE	566,000,000
Negocios sin AFNE	987,000,000
<b>IV. Utilidades 2011 (pesos corrientes)</b>	
Utilidades en los negocios que recibieron AAAN	793,000,000
Negocios con AFNE	314,000,000
Negocios sin AFNE	479,000,000
Incremento en utilidades en los negocios que recibieron AAAN	484,000,000
Negocios con AFNE	296,000,000
Negocios sin AFNE	188,000,000

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios AFNE 2009, 2010 de FONAES.



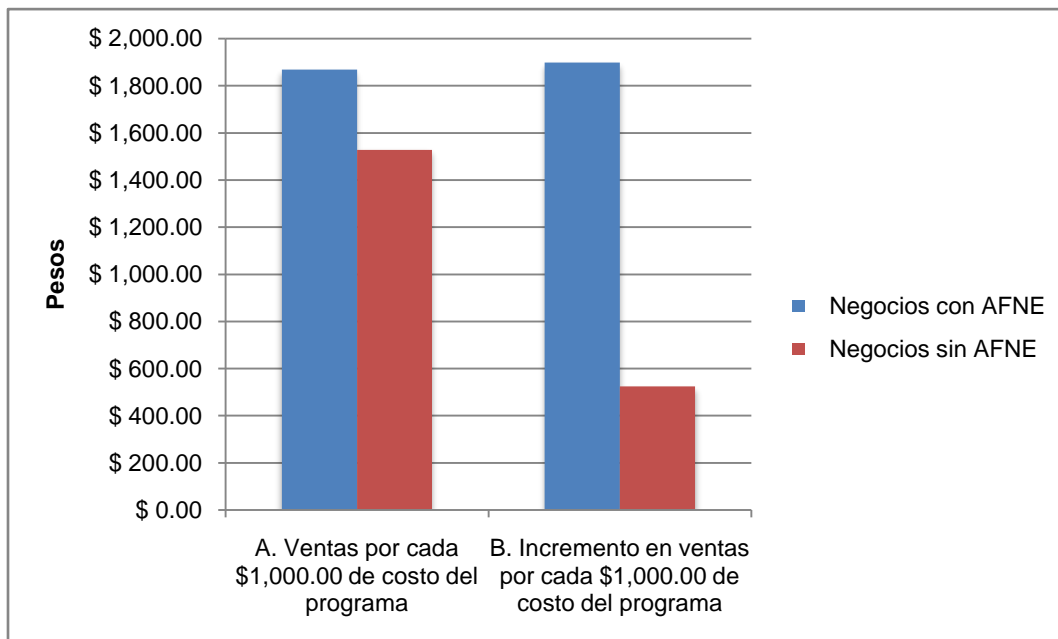
Con base en los datos del cuadro IV.9 y IV.10 se estimó la relación entre los ingresos por ventas y los costos de los negocios con y sin AFNE. En la tabla siguiente y en el gráfico IV.5 se observa que por cada mil pesos de costo del programa es más importante el efecto multiplicador en los negocios con AFNE. Al mismo tiempo, los datos permiten constatar que en el incremental de ventas en el período, por cada mil pesos de costo del programa, el efecto multiplicador también resulta superior en los negocios que contaron con AFNE. Los resultados también se muestran en el mismo cuadro sin considerar los gastos de transporte, en los que incurrieron los negocios para gestionar los apoyos de FONAES.

**Tabla IV. 11**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios; con AFNE y sin AFNE**  
 AFNE 2009 y 2010

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios con AFNE	\$1,867.32	\$1,896.94
Negocios sin AFNE	\$1,527.42	\$1,555.18
<b>B. Incremento en ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios con AFNE	\$1,897.18	\$1,927.28
Negocios sin AFNE	\$524.45	\$533.98

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y la Base de Datos AAAN 2009 proporcionada por FONAES.

**Grafico IV.5**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios; con AFNE y sin AFNE (2009 – 2010)**



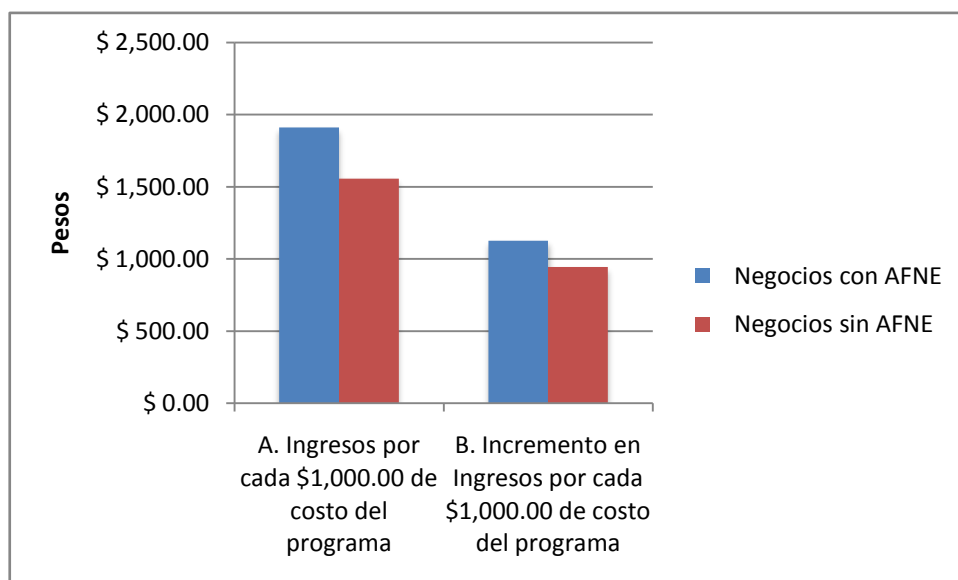
Los resultados costo-beneficio en los ingresos de los negocios con AFNE y sin AFNE confirman el mismo patrón encontrado en el caso de las ventas; los datos de la tabla IV.12 y el gráfico IV.6 indican que, tanto en los ingresos como en su incremento, en los negocios con AFNE existe un mejor desempeño por cada mil pesos de costo del programa.

**Tabla IV. 12**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios; con AFNE y sin AFNE**  
 AFNE 2009 y 2010

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios con AFNE	\$1,911.12	\$1,941.43
Negocios sin AFNE	\$1,557.09	\$1,585.39
<b>B. Incremento en Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios con AFNE	\$1,126.76	\$1,144.64
Negocios sin AFNE	\$944.59	\$961.76

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios AFNE 2009, 2010 de FONAES.

**Grafico IV.6**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios; con AFNE y sin AFNE**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

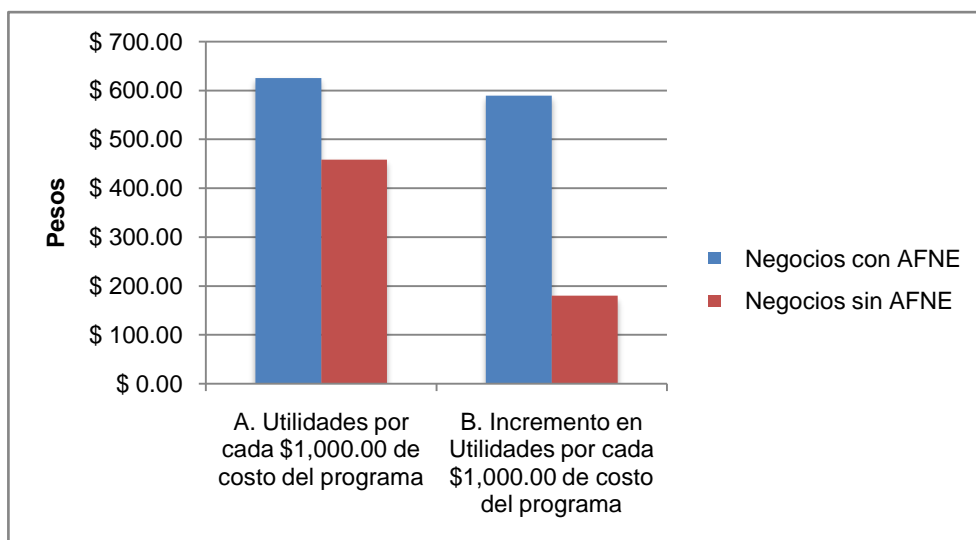
En la tabla IV.13 y en el gráfico IV.7 se muestran los resultados costo-beneficio de las utilidades de los negocios con y sin AFNE. Los datos dan cuenta de que la utilidad promedio por cada \$1,000.00 pesos del programa es mayor para los negocios que fueron apoyados con AFNE.

**Tabla IV. 13**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Utilidades de los Negocios; con AFNE y sin AFNE**  
AFNE 2009 y 2010

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios con AFNE	\$625.10	\$635.01
Negocios sin AFNE	\$458.42	\$466.75
<b>B. Incremento en Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios con AFNE	\$589.26	\$598.61
Negocios sin AFNE	\$179.92	\$183.19

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios AFNE 2009, 2010 de FONAES.

**Gráfico IV.7**  
**Indicadores de Costo-Beneficio de Utilidades de los Negocios; con AFNE y sin AFNE**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

El mismo análisis costo-beneficio se presenta a continuación, considerando los conglomerados por tipo de municipio (urbano y rural) y por participación de género.

Los costos de los apoyos se distribuyeron considerando el monto de los subsidios y el número de negocios beneficiarios por tipo de municipio (tabla IV.14) y participación de género (tabla IV.15). Los gastos de transporte también se prorratearon de la misma forma y se incorporaron a los costos en las mismas tablas.

**Tabla IV. 14**

**Prorrateo de los Costos de los AAAN de 2009 por Tipo de Municipio: Rural – Urbano (Pesos Corrientes)**

Tipo de Municipio	Subsidio	Gastos de Operación y de Transporte	Costo Total
Rural	725,250,586.92	64,386,596.75	789,637,183.67
Urbano	678,261,301.50	79,322,028.92	757,583,330.42
<b>Total</b>	<b>1,403,511,888.42</b>	<b>143,708,625.67</b>	<b>1,547,220,514.09</b>

Fuente: Con base en Padrón de beneficiarios FONAES AAAN 2009.

**Tabla IV. 15**

**Prorrateo de los Costos de los AAAN de 2009 por Participación de Género (Pesos corrientes)**

Participación de Género	Subsidio	Gastos de Operación y de Transporte	Costo Total
Exclusiva o mayoritariamente hombres	765,146,788.33	63,231,795.29	828,378,583.62
Exclusiva o mayoritariamente mujeres	638,365,100.17	80,476,830.38	718,841,930.55
<b>Total</b>	<b>1,403,511,888.50</b>	<b>143,708,625.67</b>	<b>1,547,220,514.17</b>

Fuente: Con base en Padrón de beneficiarios FONAES AAAN 2009.

Para realizar el análisis costo beneficio y costo efectividad, se construyeron cuadros de indicadores de resultados (ocupaciones totales, generadas y preservadas, monto de ventas, ingresos y utilidades y sus incrementos) por tipo de municipio (tabla IV.16) y por participación de género (tabla IV.17).

**Tabla IV. 16**  
**Indicadores de Resultados de los Negocios Apoyados, por Tipo de Municipio**  
 Rural - Urbana

<b>I. Ocupaciones</b>	
Ocupaciones totales	25,381
Negocios en Municipios Rurales	11,896
Negocios en Municipios Urbanos	13,485
Ocupaciones preservadas	9,551
Negocios en Municipios Rurales	4,792
Negocios en Municipios Urbanos	4,759
Ocupaciones generadas	15,830
Negocios en Municipios Rurales	7,104
Negocios en Municipios Urbanos	8,726
<b>II. Ventas 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos por ventas en los negocios que recibieron AAAN	2,534,000,000
Negocios en Municipios Rurales	825,000,000
Negocios en Municipios Urbanos	1,709,000,000
Incremento en ventas en los negocios que recibieron AAAN	1,501,000,000
Negocios en Municipios Rurales	392,000,000
Negocios en Municipios Urbanos	1,109,000,000
<b>III. Ingresos 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos totales en los negocios que recibieron AAAN	2,587,000,000
Negocios en Municipios Rurales	850,000,000
Negocios en Municipios Urbanos	1,737,000,000
Incremento en ingresos en los negocios que recibieron AAAN	1,553,000,000
Negocios en Municipios Rurales	422,000,000
Negocios en Municipios Urbanos	1,131,000,000
<b>IV. Utilidades 2011 (pesos corrientes)</b>	
Utilidades en los negocios que recibieron AAAN	793,000,000
Negocios en Municipios Rurales	86,000,000
Negocios en Municipios Urbanos	707,000,000
Incremento en utilidades en los negocios que recibieron AAAN	484,000,000
Negocios en Municipios Rurales	12,000,000
Negocios en Municipios Urbanos	472,000,000

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Tabla IV.17**  
**Indicadores de Resultados de los Negocios Apoyados, Participación de Género**  
 Exclusiva o mayoritariamente Hombres - Exclusiva o mayoritariamente Mujeres

<b>I. Ocupaciones</b>	
Ocupaciones totales	25,381
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	12,847
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	12,534
Ocupaciones preservadas	9,551
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	4,946
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	4,605
Ocupaciones generadas	15,830
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	7,901
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	7,929
<b>II. Ventas 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos por ventas en los negocios que recibieron AAAN	2,534,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	1,405,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	1,129,000,000
Incremento en ventas en los negocios que recibieron AAAN	1,501,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	882,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	619,000,000
<b>III. Ingresos 2011 (pesos corrientes)</b>	
Ingresos totales en los negocios que recibieron AAAN	2,587,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	1,433,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	1,154,000,000
Incremento en ingresos en los negocios que recibieron AAAN	1,553,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	909,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	644,000,000
<b>IV. Utilidades 2011 (pesos corrientes)</b>	
Utilidades en los negocios que recibieron AAAN	793,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	433,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	360,000,000
Incremento en utilidades en los negocios que recibieron AAAN	484,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	279,000,000
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	205,000,000

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

Utilizando los datos de costos y los indicadores de resultados de las tablas previas (IV.16 y IV.17), se realizó el análisis Costo-Beneficio de FONAES por tipo de municipio y por sexo.

En las dos tablas siguientes y en los gráficos IV.8 y IV.9 se muestran los resultados para la relación de los ingresos por ventas con los costos, considerando los conglomerados por tipo de municipio y por sexo. De los datos se observa que por cada mil pesos de costo del programa se generan \$2,255 pesos en los negocios urbanos, dato muy superior al que se presenta en los rurales que es de sólo \$1,044 pesos. Este efecto multiplicador es también mayor en los negocios de hombres en relación a los de las mujeres. Al mismo tiempo se constata que en el incremental de ventas en el período, por cada mil pesos de costo del programa, existe un mayor efecto en ese mismo perfil de negocios, es decir para los negocios urbanos y predominantemente de hombres.

**Tabla IV.18**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios por Tipo de Municipio**  
Rural - Urbano

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios en Municipio Rural	\$1,044.78	\$1,060.73
Negocios en Municipio Urbano	\$2,255.86	\$2,300.26
<b>B. Incremento en ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios en Municipio Rural	\$496.43	\$504.01
Negocios en Municipio Urbano	\$1,463.87	\$1,492.68

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

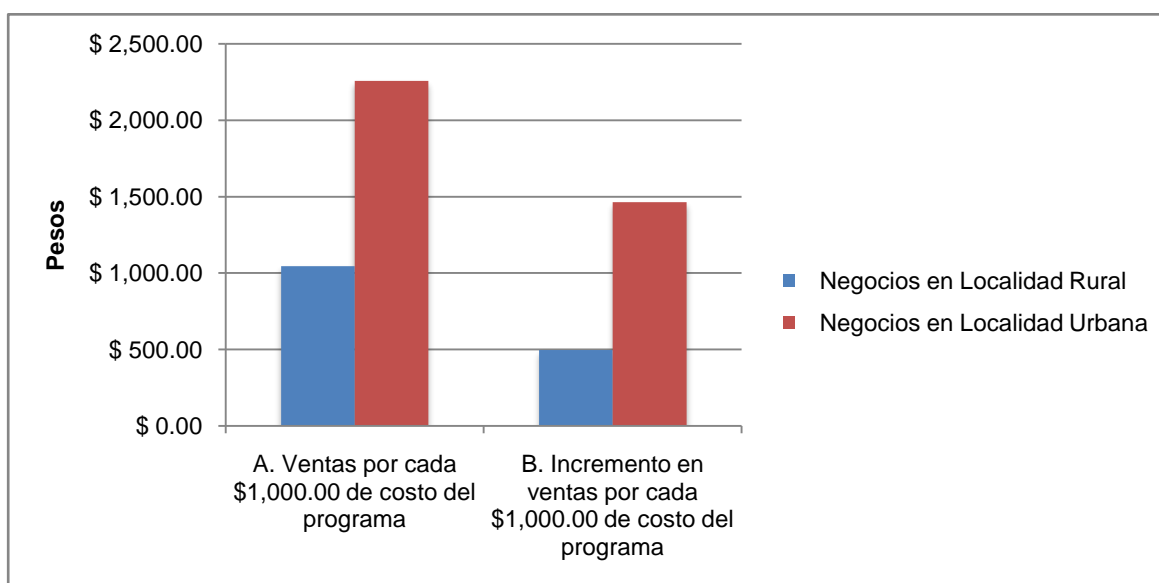


**Tabla IV.19**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios por Participación de Género**  
 Exclusiva o mayoritariamente Hombres - Exclusiva o mayoritariamente Mujeres

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	\$1,696.08	\$1,720.29
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	\$1,570.58	\$1,603.68
<b>B. Incremento en ventas por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	\$1,064.73	\$1,079.93
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	\$861.11	\$879.25

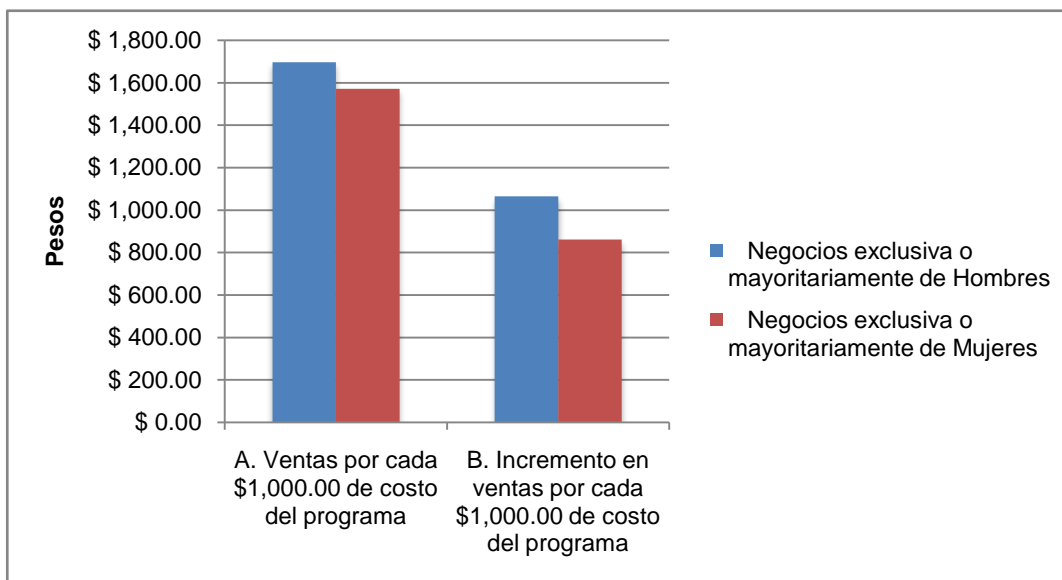
Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Grafico IV.8**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios; por Municipio urbano y rural**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

**Grafico IV.9**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ventas de los Negocios; por Participación de Género**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

Para los resultados costo-beneficio en los ingresos de los negocios, los datos de las tablas IV.20 y IV.21 y los gráficos IV.10 y IV.11 confirman que en los negocios urbanos y de hombres, existe un mejor desempeño por cada mil pesos de costo del programa.

**Tabla IV.20**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios, por Tipo de Municipio**  
 Rural - Urbano

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios en Municipios Rurales	\$1,076.44	\$1,092.87
Negocios en Municipios Urbanos	\$2,292.82	\$2,337.94
<b>B. Incremento en Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios en Municipios Rurales	\$534.42	\$542.58
Negocios en Municipios Urbanos	\$1,492.91	\$1,522.29

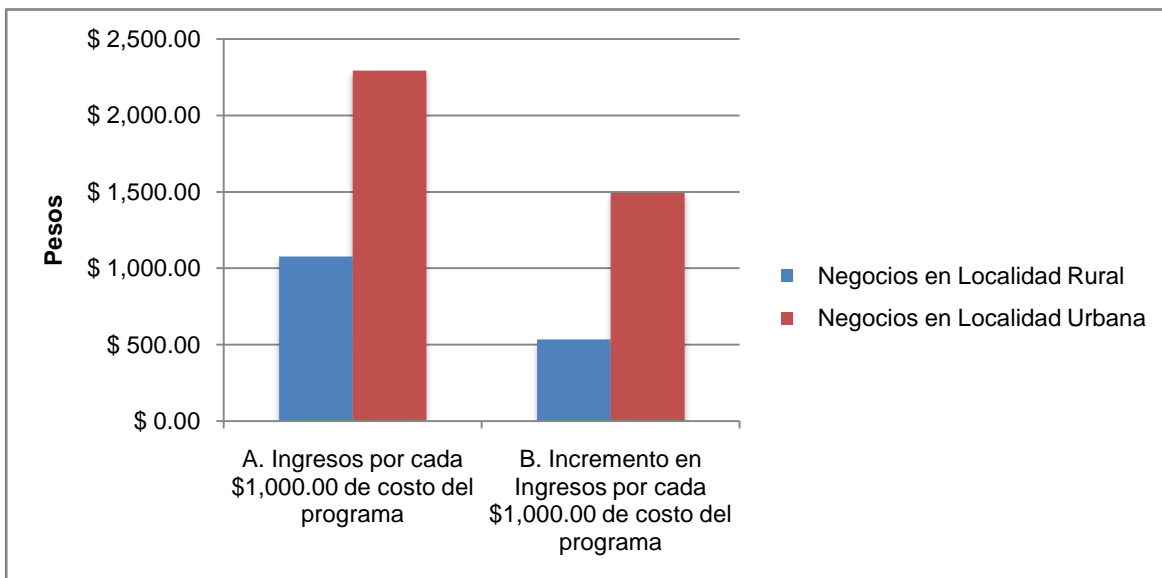
Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Tabla IV.21**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios, por Participación de Género**  
 Exclusiva o mayoritariamente Hombres - Exclusiva o mayoritariamente Mujeres

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	\$1,729.89	\$1,754.58
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	\$1,605.36	\$1,639.19
<b>B. Incremento en Ingresos por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	\$1,097.32	\$1,112.99
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	\$895.89	\$914.76

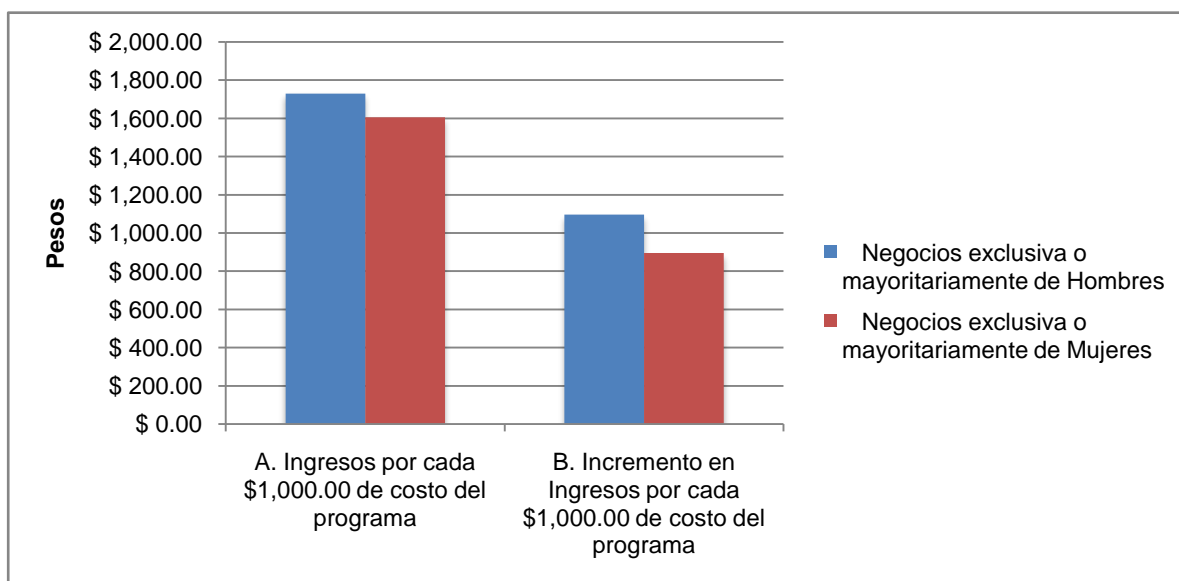
Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Grafico IV.10**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios; por Municipio urbano y rural**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

**Grafico IV.11**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Ingresos de los Negocios; por sexo**



Las tablas IV.22, IV.23 y los gráficos IV.12 y IV.13 muestran los resultados costo-beneficio de las utilidades de los negocios. La utilidad promedio por cada \$1,000.00 pesos del programa es de \$933 pesos en negocios urbanos, en tanto que en los rurales es muy reducido este mismo dato al alcanzar sólo un monto de \$109 pesos en promedio (nueve veces mayor en negocios urbanos). También se observa que el incremento en las utilidades por cada mil pesos de costo del programa en negocios rurales es pequeño. En el caso de los negocios de hombres y mujeres, la diferencia entre las utilidades que se obtuvieron por cada mil pesos de costo no es tan marcada, \$522 para los negocios de hombres y \$500 para negocios de mujeres.

**Tabla IV.22**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Utilidades de los Negocios, por Tipo de Municipio**  
Rural - Urbano

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios en Municipios Rurales	\$108.91	\$110.57
Negocios en Municipios Urbanos	\$933.23	\$951.60
<b>B. Incremento en Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios en Municipios Rural	\$15.20	\$15.43
Negocios en Municipios Urbanos	\$623.03	\$635.30

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

**Tabla IV.23**  
**Indicadores de Costo-Beneficio en Utilidades de los Negocios, por Participación de Género**

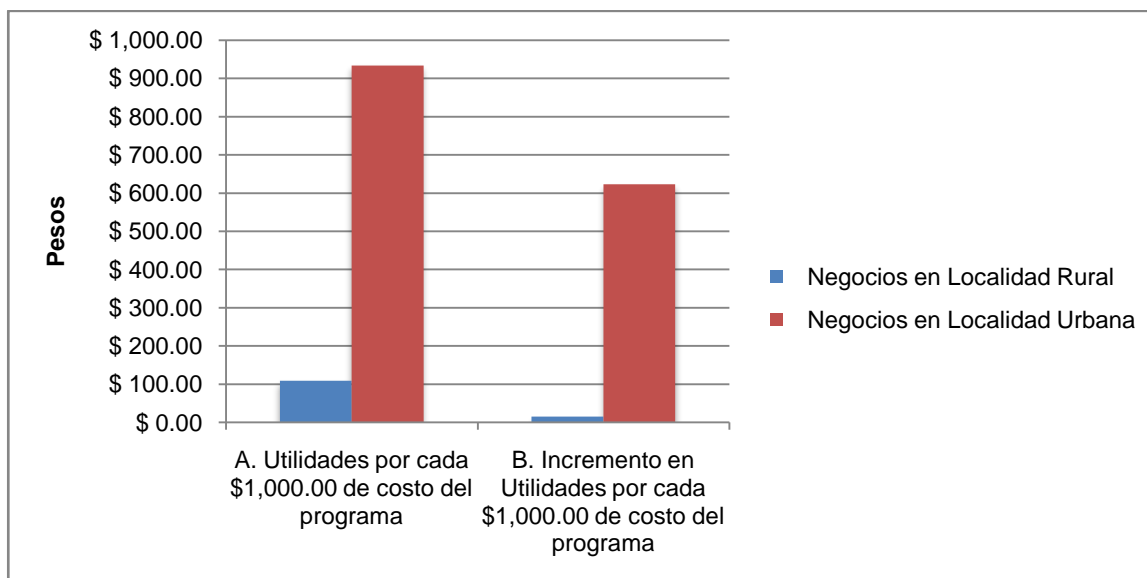
Exclusiva o mayoritariamente Hombres - Exclusiva o mayoritariamente Mujeres

Indicador	Medición del Efecto con Costos de Transporte	Medición del Efecto Excluyendo Gastos de Transporte
<b>A. Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	\$522.71	\$530.17
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	\$500.81	\$511.36
<b>B. Incremento en Utilidades por cada \$1,000.00 de costo del programa</b>		
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Hombres	\$336.80	\$341.61
Negocios exclusiva o mayoritariamente de Mujeres	\$285.18	\$291.19

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCB 2011 y en Padrón de beneficiarios FONAES 2009.

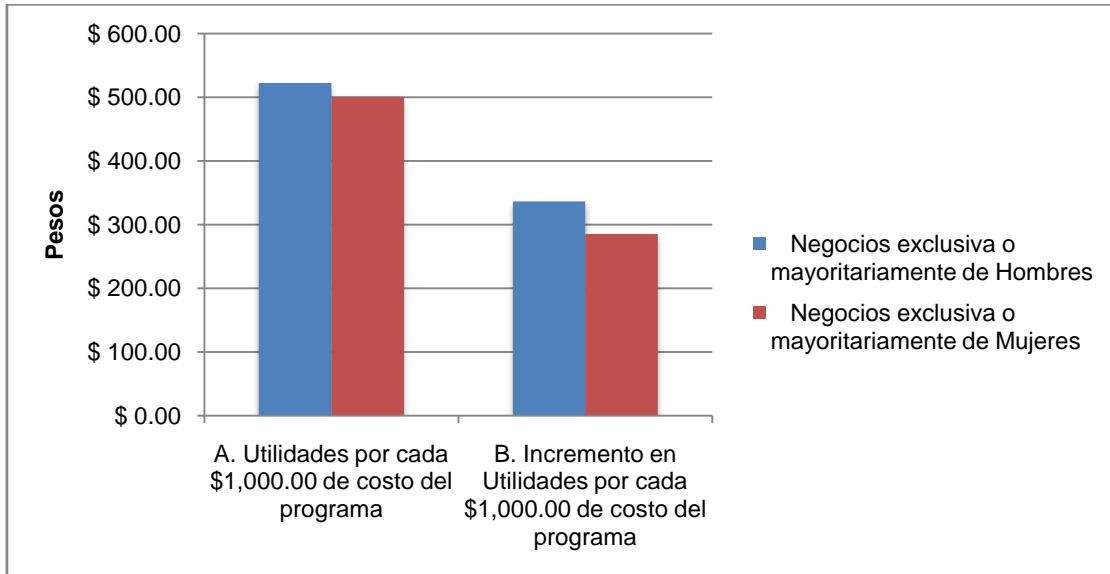
**Gráfico IV.12**

**Indicadores de Costo-Beneficio de las Utilidades de los Negocios; por Municipio urbano y rural**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

**Grafico IV.13**  
**Indicadores de Costo-Beneficio de las Utilidades de los Negocios; por sexo**



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB 2011

## **V. Análisis comparativo del Programa (con programas similares a nivel nacional e internacional)**

### **V.A Criterios básicos para el análisis comparativo**

La comparación del Programa FONAES con otros, tanto nacionales como internacionales, se realizó bajo los siguientes criterios:

- a) En la comparación nacional y partiendo de la premisa de que no se identificaron programas que tuvieran el mismo objetivo que el de FONAES, se consideraron programas similares. La similitud se estableció con programas que en sus resultados den lugar a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos y con programas orientados a la creación y consolidación de proyectos productivos.
- b) En la comparación internacional se ubicaron programas con el mismo objetivo establecido por FONAES en sus reglas de operación 2009. También se realizó una evaluación considerando sus resultados tal y como se establece para el caso nacional en el inciso previo.

Consecuentemente se identificaron los programas con los cuales se llevó a cabo la comparación. Para lo cual fue necesario precisar las siguientes limitaciones del análisis:

- I. Aun y cuando los programas a comparar tengan objetivos similares, es difícil considerarlos idénticos dado que pueden tener variaciones en la población objetivo, los instrumentos a utilizar, la forma de operarlos y los mecanismos de evaluación y seguimiento. Por ello, cualquier comparación resultante debe ser considerada indicativa.
- II. Agregar la limitación de los conceptos de empleos y ocupaciones
- III. En los diferentes países existen diversas metodologías para identificar MiPyMEs, en consecuencia es posible encontrar programas similares pero el tamaño de la empresa apoyada podría no ser totalmente equivalente. En el caso de FONAES sus estrategias



son dirigidas a micronegocios de bajos ingresos, tal clasificación de los negocios no tiene un equivalente preciso, pues incluso en el caso de FONAES no se encuentra una definición del término. Por ello, aquí se tomarán los casos de microempresas para realizar las comparaciones.

IV. Es reconocido que a nivel internacional hay poca información sobre resultados de evaluación de PyMEs:

"...hay una carencia crónica de mecanismos sistemáticos y permanentes de evaluación de los programas y de las políticas que permitan retroalimentarlas, modificar y mejorar los instrumentos utilizados y las estrategias adoptadas." (Ferraro, Carlo y Giovanni Stumpo, Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales, OCDE, 2010).

Por ello, existe información limitada para realizar comparaciones tanto nacionales como internacionales entre programas.

Bajo las restricciones antes señaladas se buscó identificar indicadores de ocupaciones generadas, número de empresas apoyadas, situación de las empresas apoyadas en general y políticas exitosas, con el objetivo de realizar comparaciones que den información indicativa de los aspectos positivos y/o negativos de los resultados de FONAES.

## **V.B Programas identificados**

### **V.B.1 Programas nacionales con objetivos de fomento al empleo y creación de proyectos productivos**

En México hay aproximadamente treinta y cinco programas federales orientado a la promoción de proyectos generadores de empleo e ingreso.

El Consejo Nacional de Evaluación (CONEVAL) ha realizado comparaciones de estos programas clasificándolos de acuerdo con su propósito, para hacer análisis integral de las evaluaciones de los programas federales agrupa los programas de acuerdo a una misma temática. En el caso particular de FONAES lo incluye dentro de los programas federales

dirigidos a microempresarios, junto con el Programa Nacional de Fomento al Microempresario (PRONAFIM) y el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR). Para CONEVAL estos tres programas:

"...tienen por objeto común mejorar las condiciones de vida de la población emprendedora de bajos ingresos a través del apoyo en la creación y desarrollo de sus actividades productivas."<sup>13</sup>

Sin embargo, el mismo CONEVAL reconoce que hay otros programas federales que también apoyan con recursos financieros a los microempresarios, estos son el Fondo PyME, el Programa de Opciones Productivas (POP), el Programa de Microcrédito de Nacional Financiera y el Programa de Financiamiento del Banco Nacional de Servicios Financieros. De los dos últimos programas no se cuentan con evaluaciones de desempeño ni de impacto, en el caso de NAFIN está en curso una evaluación.

En consecuencia con lo planteado por CONEVAL, las comparaciones costo-beneficio de FONAES se harán en relación a los programas antes mencionados en función de la información disponible de las evaluaciones oficiales de los mismos.

Las características básicas de estos programas son las siguientes:

PRONAFIM: Programa federal que busca contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero. Opera mediante el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM), otorga los siguientes apoyos a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para:

- i. Proporcionar microcrédito, capacitación al microempresario a hombres y mujeres en situación de pobreza.
- ii. Adquirir software, hardware, mobiliario y equipo necesario para el mejoramiento de su operación.
- iii. Establecer centros de atención que amplíen la cobertura del servicio.
- iv. Fortalecerlos a través de capacitación y asistencia técnica.

---

<sup>13</sup> Consultado en CONEVAL, Evaluación integral de los programas federales dirigidos a microempresarios 2010-2011, p.10, [http://web.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/Integrales/Integrales%202010-2011/EI\\_10-11\\_Microempresarios.pdf](http://web.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/Integrales/Integrales%202010-2011/EI_10-11_Microempresarios.pdf)

- 
- v. Brinda a Organizaciones apoyos no recuperables destinados a la difusión, promoción y operación de esquemas de microseguros, de capacitación al microempresario y de fomento para la transferencia de tecnologías para la población en condiciones de pobreza.

FOMMUR: Es el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rural, es un fondo instituido para fomentar las actividades productivas e impulsar el autoempleo de las mujeres en situación de pobreza, preponderantemente del medio rural, que no tienen acceso al financiamiento de la banca tradicional; así como promover el desarrollo de habilidades para el manejo de su patrimonio y de su negocio, por medio de un mecanismo de microfinanciamiento orientado a proporcionar microcréditos accesibles y oportunos. Opera mediante el Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales. Otorga apoyos para:

- i. Proporcionar microcréditos en condiciones accesibles y capacitación al microempresario a mujeres, predominantemente del medio rural, en situación de pobreza.
- ii. Adquirir software, hardware, mobiliario y equipo necesario para el mejoramiento de su operación
- iii. Fortalecerlos a través de capacitación y asistencia técnica.
- iv. Además, brinda a Organizaciones apoyos no recuperables destinados a la difusión, promoción y operación de esquemas de microseguros, de capacitación al microempresario y de fomento para la transferencia de tecnologías para la población en condiciones de pobreza.

Fondo PYME: es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En particular plantea:

Para los nuevos emprendedores e incubadoras de empresas:

- Contribuir a la generación de emprendedores y nuevos empresarios, y
- Contribuir a la creación de nuevas empresas y la generación de empleos a través de la incubación de empresas.

Para las microempresas:

- Contribuir al fortalecimiento de las microempresas mediante la actualización de conocimientos y habilidades, y
- Fomentar la modernización integral de microempresas formalmente establecidas.

Tiene cobertura nacional y su población objetivo son emprendedores de micro empresas, pequeñas y medianas empresas. Los recursos se entregan a través de un organismo intermedio.

En el cuadro V.1 se muestran los resultados disponibles para estos programas y los datos relevantes de FONAES para realizar un comparativo.

Tabla V.1

## Indicadores de Resultados para Programas Nacionales

	Beneficiarios que incrementaron su nivel de ingreso	Porcentaje de incremento en ventas	Ocupación media anual	Costo promedio de cada ocupación generada en 2009 (pesos corrientes)
<b>PRONAFIM<sup>a</sup></b>	42%			
<b>FOMMUR<sup>a</sup></b>	23%			
<b>Fondo PYME</b>		60.6% <sup>b</sup>	66,806 <sup>c</sup>	\$64,813
<b>FONAES</b>		73.82% <sup>c</sup>	17,466	\$61,442.64 <sup>d</sup>

a/ Se compara el período 2009-2010

b/ Se compara 2007-2009

c/ Se compara 2009-2011

d/ Corresponde al Costo del programa por cada ocupación generada

Fuente: Con base en Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2010-2011, Valoración de la Información contenida en el Sistema de Evaluación del Desempeño (SED), CONEVAL.

Los resultados muestran un buen desempeño de FONAES, el número de beneficiarios que incrementaron su nivel de ventas o de ingreso es muy superior al de los otros programas. Asimismo, el ritmo de crecimiento logrado en las ventas se encuentra por encima del que registra el Fondo PYME, además de contar con un costo por ocupación generada por debajo del de este último fondo.

Adicionalmente resulta útil comparar a FONAES con otro tipo de programas, por ejemplo con los que tienen un objetivo central en la innovación y desarrollo tecnológico y que son apoyados por CONACYT. El Programa de Fomento a la Innovación y Desarrollo Tecnológico instrumentó desde 2003 un subprograma llamado AVANCE, que disponía de tres instrumentos; Programa Nuevos Negocios (última milla), Fondo Emprendedores y el Fondo Sectorial para el Desarrollo Económico. En 2008 el ITAM realizó una evaluación de estos programas y sus resultados pueden servir como referencia a los obtenidos por FONAES en la medida en que se dirigen a la creación e impulso de PYMES priorizando el desarrollo tecnológico, las características de este subprograma son:

AVANCE: Es un programa creado para impulsar la identificación de oportunidades y creación

de negocios basados en la explotación de desarrollos científicos y/o desarrollos tecnológicos. Su objetivo es impulsar la detección y generación de oportunidades de negocios así como la creación de nuevos negocios de alto valor agregado basados en la aplicación del conocimiento científico y/o tecnológico. Entre sus modalidades están el de los nuevos negocios y el Fondo Emprendedores. Se dirige a emprendedores, empresarios, investigadores, empresas, centros de investigación, universidades y en general a las personas físicas o morales que realizan actividades y negocios relacionados con la investigación científica, tecnológica y/o desarrollo tecnológico y que se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas (RENIECYT). Los datos de la tabla V.2 indican que FONAES es un programa menos costoso por ocupación generada que cualquiera de los fondos del subprograma AVANCE y tiene mejores registros en la evolución de las ventas de los negocios apoyados en relación a los otros programas del cuadro.

Tabla V.2

## Programas de Innovación en PYMES, Evaluación 2008

TIPO DE APOYO	Empleos generados	Empleo promedio generado	Costo total por empleo generado	Costo por empleo generado en relación al fondo	Incremento en ventas <sup>d</sup>
<b>FONDO EMPRENDEDORES <sup>a</sup></b>	482	24	962,994	188,272	5.36%
<b>PROGRAMA NUEVOS NEGOCIOS ULTIMA MILLA <sup>b</sup></b>	512	13	70,596	28,306	4.50%
<b>FONDO SECTORIAL PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO <sup>b</sup></b>	802	17	108,697	35,902	4.50%
<b>FONAES <sup>c</sup></b>	<b>15,830</b>	<b>4.5</b>	<b>\$ 61,443</b>		<b>50.0%</b>

a/ Considera empresas que recibieron apoyo entre 2004 y 2008

b/ Considera empresas que recibieron apoyo entre 2002 y 2006

c/ En el caso de FONAES los datos de empleo se refieren al número de ocupaciones

d/ Al año de operación del programa

Fuente: Con base en ITAM (junio, 2008) Evaluación de impacto de los programas orientados a la innovación de las empresas, CONACYT.

Los tipos de cambio fueron los de 2009 diciembre y son:

Pesos por dólar=13.0437      Pesos por Euro=18.8136

El incremento en ventas corresponde a la tasa anual

## V.B.2 Programas internacionales

A nivel internacional existen numerosos programas de apoyo a PYMES, es difícil encontrar programas focalizados a los micronegocios, en general son programas dirigidos a PYMES. Los programas públicos para PYMES se orientan a la capacitación, innovación de nuevos productos y servicios, facilitar el acceso al financiamiento, proveer fondos, difundir sus productos y servicios, etc.

Si bien existen programas muy parecidos a FONAES, como el Programa de Acceso al Crédito y Competitividad (PACC) de Argentina, lamentablemente no cuenta con evaluaciones de resultados, ni de sus impactos. Por ello, en esta sección se presentan datos que se fueron obteniendo en diferentes publicaciones y con base en ellos se puede contar con un marco comparativo para contextualizar internacionalmente los resultados obtenidos por FONAES.

---

Los programas considerados son:

Manufacturing Extension Partnership (MEP): Lo impulsa el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología de Fabricación, trabaja con los fabricantes estadounidenses de pequeñas y medianas empresas para ayudarles a crear y mantener puestos de trabajo, incrementar las ganancias, y ahorrar tiempo y dinero. Ofrece desde estrategias de innovación hasta la mejora de los procesos, desarrollo de nuevos clientes, expansión a nuevos mercados y creación de nuevos productos.

Manufacturing Advisory Service (MAS): Es financiado por el Departamento de Negocios, Innovación y Habilidades del Reino Unido. Brinda apoyo a las empresas manufactureras para ayudarles a mejorar y crecer. Para un fabricante de tamaño pequeño o mediano muchos de sus servicios son gratuitos y se complementan con subsidios.

Apoyo a clústeres sectoriales: Reino Unido no cuenta con un programa específico sino con varias iniciativas y fondos que promueven el desarrollo de cadenas de proveedores.

En general este grupo de programas se centra en el impulso a empresas, entre ellas las PYMES, para fomentar su capacidad innovadora en el sector manufacturero. Los datos de estos programas se muestran en la tabla V.3:



**Tabla V.3**  
**Costo por Empleo Retenido o Creado en Programas**  
**de Apoyo a la Manufactura, 2011 (Dólares)**

País	Programa	Costo por empleo retenido o creado
<b>Estados Unidos</b>	Manufacturing Extension Partnership (MEP)	1,570
<b>Reino Unido</b>	Manufacturing Advisory Service	9,100
	Sector/Cluster Support	19,450
<b>México</b>	FONAES, Apoyos para Abrir o Ampliar un Negocio	<b>4,674</b>

a/ Se utilizó para convertir el tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera del 31 de diciembre de 2009. Pesos por dólar=13.0437

Incluye costos de transporte del beneficiario

En el caso de FONAES se trata de ocupaciones generadas o preservadas.

Fuente: Elaborado con base en Ezell, Anddr y Robert Atkinson (sep. 2011) International Benchmarking of Countries' Policies and Programs Supporting SME Manufacturers, The Information Technology & Innovation Foundation

Si convertimos en dólares el costo por ocupación generado por FONAES se encuentra muy por debajo de los programas del Reino Unido, pero por encima del de los Estados Unidos.

La Unión Europea cuenta con un programa llamado *Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)*, el cual tiene como objetivo impulsar la competitividad de las empresas, particularmente de las PYMES. Para llevar a cabo sus objetivos cuenta con un programa específico para apoyar la apertura y consolidación de empresas denominado *Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP)*. En conjunto el *CIP* tiene asignado un presupuesto de 3.6 billones de euros para el período de 2007 a 2013 y se han realizado evaluaciones intermedias en tanto no finalice el programa en 2013. Los resultados se muestran en la tabla V.4:

Tabla V.4

## Comparación con el Programa de Competitividad de la Unión Europea

	Empleos Mantenidos o Creados	
	Estimado de todo el programa	Al 2011
<b>Etapa temprana (GIF1 )</b>	35,048	2,724
<b>Etapa de expansión (GIF2 )</b>	27,352	2,488
<b>Garantías PYMES</b>	315,750	170,602
<b>FONAES</b>		25,381
	Costo medio en el presupuesto por empleo mantenido o creado	
	Estimado de todo el programa (euros)	Al 2011
<b>Etapa temprana (GIF1)</b>	6,292	n.d.
<b>Etapa de expansión (GIF2)</b>	10,420	n.d.
<b>Garantías PYMES</b>	1,330	n.d.
<b>FONAES<sup>a</sup></b>	<b>3,243.4</b>	

a/ Se utilizó el tipo de cambio peso-euro de diciembre de 2009. Pesos por Euro=18.8136

En el caso de FONAES se trata de ocupaciones generadas o preservadas

Fuente: Centre for Strategy and Evaluation Services (diciembre 2011) Final Evaluation of the Entrepreneurship and Innovation Program, Reino Unido.

La comparación con FONAES por el costo de cada ocupación generado es de 3,243.4 euros, que resulta inferior al que tiene la Unión Europea para los apoyos que brinda en las etapas de apertura y consolidación de empresas.

## VI. Conclusiones y Recomendaciones

### Balance del programa

La Evaluación Específica de Costo Beneficio del Programa FONAES tuvo como objetivo general, identificar los costos generados por el otorgamiento de recursos para financiar proyectos productivos bajo la modalidad de apoyo de abrir o ampliar un negocio, en relación con los resultados logrados por los negocios beneficiarios en indicadores fundamentales como: generación y preservación de ocupaciones, ventas, ingresos y utilidades.

La evaluación gravitó sobre dos preguntas centrales de investigación:

- 1) ¿Los negocios financiados por FONAES en el ejercicio fiscal 2009, a través del Apoyo para Abrir o Ampliar un Negocio, generaron y preservaron ocupaciones y obtuvieron beneficios económicos?; y
- 2) ¿Cuál fue el costo monetario en que incurrió el FONAES para otorgar los Apoyos para Abrir o Ampliar un Negocio en el ejercicio fiscal 2009?

Respecto a estas dos preguntas centrales el balance general de la evaluación arroja que los negocios apoyados bajo el apoyo de abrir y ampliar un negocio muestran una evolución favorable en todos los indicadores de evaluación, al registrar una variación positiva entre el año de intervención 2009 y el año de levantamiento 2011, lo cual además de convalidar una trayectoria en ascenso para los negocios beneficiarios, implica la sobrevivencia de los mismos, aspecto básico en este tipo de intervenciones.

En materia de costos, la evaluación demuestra un punto esencial en la operación de FONAES, al registrar que la estructura de gastos corrientes del programa es bastante plana, por lo que, variaciones importantes en los subsidios para financiar proyectos productivos no se acompañan por fuertes movimientos en los gastos de operación, por lo que es posible hablar de una estructura compacta en gastos y eficiente en la colocación de recursos.

A partir de las preguntas centrales de investigación, la evaluación avanzó en dar respuesta a

un conjunto de interrogantes particulares que temáticamente se atienden en cuatro secciones:

- I Análisis de costos del programa
- II Resultados del programa
- III Análisis costo beneficio del programa
- IV Análisis comparativo del programa: Benchmarking.

## **Análisis de Costos del Programa**

A nivel de costos las preguntas centrales a las que se avocó a dar respuesta la evaluación fueron:

- 1 ¿Cuáles fueron los costos generados por la operación del Programa en el ejercicio fiscal 2008, 2009 y 2010 en los apoyos: abrir-ampliar negocios, fortalecer negocios establecidos, y para fomentar y consolidar la banca social?
- 2 ¿Cuál es la eficiencia en la transferencia de los recursos del programa y por estrategia de apoyo?

En relación a la primera interrogante, la evaluación observó en el periodo 2008-2010, que el crecimiento acumulado en el subsidio nominal del periodo es del 43.8%, mientras que se observa un incremento del gasto de un 2.65%

Destaca que la mayor variación en los subsidios se registró para el periodo 2008-2009, con un aumento en términos nominales de 48% en los subsidios y sólo un incremento del 4% en los gastos de operación.

A nivel de estrategias, el análisis de costos mostró que la estrategia de abrir o ampliar un negocio, además de tener la mayor participación del subsidio otorgado (85% en promedio), muestra la relación subsidio/gasto más alta, al ubicarse en 7.9 pesos de subsidio por peso

gastado en 2008, y alcanzando magnitudes de 12 y 11.2 en 2009 y 2010 respectivamente, lo que demuestra el nivel de especialización del programa en el manejo de esta estrategia.

En materia de costos fijos y variables la evaluación mostró que el componente fijo representa casi un 90% del gasto, sin embargo, aun cuando se produce un incremento en el subsidio, el componente variable del gasto tiende a reducirse, lo que reafirma la posibilidad de incrementar los apoyos y ampliar la cobertura del programa, sin incurrir en un encarecimiento que de la operación que reste eficiencia al programa.

En relación a los gastos de transporte de los beneficiarios para acceder al programa, la evaluación mostró que en conjunto, los 5,600 negocios apoyados gastaron \$26,492,807, en promedio \$4,731 por beneficiario.

## Resultados del programa

A nivel de resultados de los negocios beneficiarios los principales hallazgos permiten responder la pregunta particular sobre:

¿Cuál es la magnitud y sentido de las variaciones entre el año de la intervención (2009), y el año de levantamiento (2011) en materia de ocupaciones, ventas y razones costo utilidad?

De acuerdo a los resultados de la evaluación los negocios beneficiarios registran variaciones positivas en el periodo de análisis 2009 y 2011.

En materia de ocupación, aspecto toral de la intervención de FONAES, los 16 dominios muestran una variación positiva.

A nivel de los resultados obtenidos por el modelo estructural, las estimaciones dan pauta a una serie de reflexiones, en que los aspectos a fomentarse, constituyen una fortaleza a apuntalar, mientras las oportunidades representan áreas en que FONAES puede incidir positivamente. Las reflexiones son:

- 1) Los aspectos de las empresas con AAAN-abrir que deben fomentarse, son la formalidad del negocio, el tipo de gestión, la pertenencia a redes de empresas, las estrategias administrativas, la inclusión a cadenas productivas y la bancarización. En tanto que las áreas de oportunidad que deben diagnosticarse con mayor profundidad y por tanto fortalecer, son la iniciativa empresarial y el fortalecimiento AFNE de FONAES.
- 2) La mejora del desempeño del ingreso de las empresas con AAAN-ampliar debe enfocarse en el fomento de aspectos de las empresas como la inclusión a las cadenas productivas, la diversificación de ventas, la bancarización y la utilización de créditos bancarios. En tanto, que se deben analizar para fortalecer, los aspectos de constitución del negocio, formalidad del negocio, otros tipos de capacitación, estrategia administrativa, utilización de crédito no bancarios y fortalecimiento de AFNE.
- 3) El desempeño de las ocupaciones de las empresas en el esquema AAAN-abrir puede mejorar si se diagnóstica y fortalecen aspectos como la diversificación de ventas, mientras que se debe seguir fomentando aspectos como el tipo de gestión, la pertenencia a redes empresariales, otras capacitaciones, el emprendedurismo, inclusión a la cadena productiva, la bancarización, la utilización de crédito no bancario y el AFNE.
- 4) Las empresas con AAAN-ampliar deben enfocar esfuerzos para fortalecer aspectos empresariales, como la estrategia administrativa, la ubicación del negocio y el AFNE. Además que se deben fomentar aspectos como el tipo de gestión, la inclusión a la cadena productiva y la utilización de crédito tanto bancario como no bancario. Lo anterior para mejorar el desempeño de las ocupaciones de las empresas.
- 5) La mejora en el desempeño de los beneficios de las empresas con el esquema AAAN-abrir, sugiere que se deben fortalecer aspectos como la formalidad del negocio, la pertenencia a redes empresariales, capacitación y emprendedurismo, mientras que se deben fomentar áreas como la constitución del negocio, la estrategia administrativa, la ubicación del negocio y la utilización de crédito bancario.

- 6) Las empresas en el esquema AAAN-ampliar tienen áreas de oportunidad que deben fortalecerse en la utilización de crédito no bancario, mientras que se deben fomentar mejoras en las estrategias administrativas, emprendedurismo, inclusión a la cadena productiva y en la bancarización. Además para el logro de mayores beneficios (ingreso/costo) debe fortalecerse el AFNE.
- 7) El desempeño diferenciado entre los negocios predominantemente de hombres y mujeres, así como por tipo de municipio, urbano y rural, dan cuenta de importantes áreas de oportunidad para el programa. A nivel de participación de género destaca que los negocios predominantemente de hombres registran un mejor desempeño que los negocios predominantemente de mujeres, no obstante, la diferencia suele atenuarse, con la presencia de AFNE, por lo que la intervención complementaria podría ser parte de una estrategia a favor de la equidad de género en materia económica, así como para desarrollar capacidades empresariales en el ámbito rural.

## **Análisis Costo-Beneficio del Programa**

La sección de costo beneficio contiene los resultados medulares de la evaluación, en ella se responden las hipótesis básicas establecidas en la investigación con relación al costo beneficio del programa, estas son:

- 1) El financiamiento que otorga el Programa a sus beneficiarios permite la puesta en marcha o ampliación de negocios que generan y preservan ocupaciones. Los resultados obtenidos sobre los efectos de los apoyos otorgados por el programa en 2009 indican que los negocios beneficiados lograron preservar las ocupaciones existentes en el año base y, más aun, lograron crear más de quince mil nuevas ocupaciones. En el total nacional, las ocupaciones en el año 2009 fueron 9,551 mientras que en 2011 esa misma cifra era de 25,381 ocupaciones, lo cual implica un incremento de 15,830 ocupaciones en el período, lo que representa una tasa de

crecimiento del 165.4%. De acuerdo a los datos, las ocupaciones en el conjunto nacional de negocios apoyados es de 25,381, el 62.4% de ellas corresponden a ocupaciones creadas y el resto a ocupaciones preservadas. En las ocupaciones creadas es relevante señalar que el 49.9% fueron para los hombres, en tanto que 50.1% para mujeres.

- 2) Si bien, en cuanto a género, existen mayores ocupaciones para hombres en los negocios apoyados, son las ocupaciones de mujeres las que más crecen; en el período se generan 28 ocupaciones más para las mujeres en relación a las que se generan para los hombres.
- 3) Por su localización, son los negocios en municipios urbanos los que mayor ocupación generan, en 2011 ofrecían 13,485, lo que les significó un fuerte incremento de 8,726 ocupaciones en relación al 2009.
- 4) En el análisis de la ocupación se determinó comparar lo que los negocios estimaban generar en las proyecciones que realizaron para acceder a los recursos del Programa con los resultados que efectivamente alcanzaron. De ello se desprende que los negocios beneficiarios de AAAN alcanzaron en 2011 las proyecciones estimadas en materia de ocupaciones. Los negocios no sólo alcanzaron las estimaciones que hacían de ocupaciones en 2009, sino que las superaron.
- 5) En los resultados referentes a las ventas en los negocios apoyados, se observó un comportamiento positivo.
- 6) La evolución de las ventas en los negocios muestra que los negocios ubicados en municipios urbanos, han tendido a crecer más que los de municipios rurales, asimismo.
- 7) En cuanto a las relaciones Utilidad/Costo de los negocios apoyados, los resultados muestran que entre 2009 y 2011 el 62.48% de los negocios mejoraron dicha relación. Asimismo el 24% de los negocios apoyados mostró en 2011 razones Utilidad/Costo



por encima de la unidad, aspecto indicativo de que el financiamiento que otorga el Programa a sus beneficiarios favorece la puesta en marcha o ampliación de negocios rentables.

- 8) La evaluación costo-beneficio del Programa mostró que una ocupación generada resulta relativamente más costosa que una preservada. También una ocupación generada es mucho más costosa en los negocios de abrir que en los de ampliar y, en general, preservar o generar ocupaciones resultan más costosas en los negocios de abrir. Si se considera al conjunto de los negocios, el costo del programa por cada ocupación generada o preservada fue de \$60,959.79.
- 9) Al evaluar el costo por cada peso del Programa, se observan en la tabla VI.1 los resultados de cada indicador.

10) Tabla VI.1

<b>Concepto</b>	<b>Medición del Efecto del Programa</b>
<b>Ocupaciones generadas por cada \$100,000 de costo del programa</b>	<b>1.63</b>
Negocios ampliar	<b>1.66</b>
Negocios abrir	<b>1.61</b>
<b>Incremento en ventas por cada peso de costo del programa</b>	<b>\$0.97</b>
Negocios ampliar	<b>\$0.68</b>
Negocios abrir	<b>\$1.41</b>
<b>Incremento en ingreso por cada peso de costo del programa</b>	<b>\$1.00</b>
Negocios ampliar	<b>\$0.71</b>
Negocios abrir	<b>\$1.46</b>
<b>Incremento en utilidad por cada peso de costo del programa</b>	<b>\$0.31</b>
Negocios ampliar	<b>\$0.20</b>
Negocios abrir	<b>\$0.48</b>

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de ENECB

---

## Análisis comparativo del Programa

A nivel del ejercicio analítico comparativo de FONAES con intervenciones similares tanto a nivel nacional, como internacional, los resultados deben contextualizarse en el marco de la dificultad para compara a FONAES con otros programas, en virtud de que no hay programas con las mismas características que cuenten con evaluaciones disponibles.

Por lo tanto los resultados de las comparaciones deben ser consideradas simplemente como indicativas. Los resultados obtenidos se pueden resumir en:

- 1) En el comparativo nacional, FONAES presenta resultados positivos en cuanto a la evolución en los ingresos de los negocios apoyados.
- 2) En el comparativo nacional, con programas centrados en el apoyo a empresas que priorizan la innovación, su costo por ocupación generada es inferior al del resto de los programas analizados. Esto es hasta cierto punto natural en la medida en que los empleos que generan los fondos para empresas innovadoras dan lugar a puestos de trabajo más caros, dado que son de alta calificación laboral. Los resultados de FONAES son mejores que los de esos otros fondos, cuando se considera el incremento logrado en las ventas.
- 3) A nivel internacional, FONAES cuenta con un costo por ocupación muy competitivo en relación a los fondos para crear empleo manufacturero en el Reino Unido.
- 4) El comparativo con uno de los programas de la Unión Europea destinado a promover nuevas empresas y consolidarlas, indica que FONAES es más competitivo por ocupación generada.
- 5) En términos generales se puede concluir que la estrategia de abrir o ampliar un negocio es un instrumento de apoyo eficiente, de acuerdo a los resultados de esta evaluación de costo-beneficio.

**Entre los principales indicadores que se obtuvieron del análisis longitudinal de los efectos del Programa, destacan los siguientes: más del 80% de los proyectos productivos apoyados incrementaron sus ventas anuales, el 61% de los negocios aumentó el número de ocupaciones, y el 62.5% de las unidades productivas mejoraron su relación utilidad/costo.**

## **Recomendaciones**

### **Resultados del Programa: Propuestas de mejora.**

La utilización responsable de los recursos públicos, demanda que las intervenciones de política pública cubran dos condiciones básicas: efectividad y eficiencia.

La primera garantiza que los recursos comprometidos en la intervención estén logrando los efectos previstos; la segunda que los resultados se alcancen con un presupuesto adecuado.

En el caso específico de FONAES, la Evaluación de Costo Beneficio mostró que los apoyos del programa han cumplido con los objetivos para lo cual fueron diseñados. El cumplimiento de dichos objetivos se logra bajo una estructura de costos del programa eficiente, que permite soportar incrementos sustanciales en los subsidios para el financiamiento a negocios, con un pequeño costo de operación marginal del programa.

Es precisamente en el marco de un balance favorable entre efectividad y eficiencia de la intervención de FONAES y con base en las áreas de oportunidad detectadas, se dan las siguientes recomendaciones con el objetivo de mejorar el desempeño de los negocios apoyados, y por consecuencia, mejorar las relaciones costo beneficio en las vertientes de Abrir o Ampliar un Negocio (AAAN).

---

## **I Asesoría ex ante de la intervención**

### **I.1 Orientación en el direccionamiento de los apoyos**

La evaluación mostró que los estudios de pre inversión de los negocios AAAN reportan en las ocupaciones estimadas, valores muy cercanos a los datos observados por los negocios; si bien, en materia de variables monetarias los valores proyectados aparecen sobredimensionados respecto a los valores finalmente observados, se puede argumentar que los estudios de pre inversión cumplen su función para articular un plan de negocios que guía a estos para el aprovechamiento eficiente del apoyo.

En este sentido, es recomendable que además de conservar la figura de los estudios de pre inversión como requisito para solicitar el apoyo AAAN de FONAES, las representaciones federales orienten a los probables beneficiarios, sobre las actividades localmente competitivas en las que se pueden lograr mejores resultados, y una tasa de sobrevivencia mayor. La Representación Federal podría avanzar en la elaboración de un catalogo de actividades localmente competitivas, enfocadas a emprendedores de bajos ingresos para poner a disposición de las representaciones estatales, y con ello facilitar la orientación en las decisiones de inversión de los probables beneficiarios.

### **I.2 Capacitación para nuevos emprendedores**

Los resultados diferenciados entre los negocios que recibieron AAAN para ampliar, respecto a aquellos que lo obtuvieron para abrir un negocio sugiere que es necesario desarrollar las capacidades empresariales de los nuevos emprendedores, en este sentido, conviene recordar que los actuales estudios de pre inversión son elaborados por los propios beneficiarios, carentes en muchos de los casos de los conocimientos necesarios para realizar un estudio de pre inversión; o bien, por consultores y despachos independientes a FONAES, los cuales se limitan a la elaboración del estudio de pre inversión, pero no así de la capacitación para el desarrollo de habilidades empresariales necesarias para nuevos emprendedores.

Bajo esta consideración es recomendable que FONAES evalúe la pertinencia de desarrollar e implementar por entidad federativa, talleres de capacitación, previos a la convocatoria anual. Los talleres propuestos tendrán el objetivo de capacitar en temas relacionados con las estrategias implementadas en la operación de los negocios, como: principios básicos de administración y contabilidad, identificación de oportunidades de negocios, entre otras, a fin de aminorar posibles sesgos de selección.

### **I.3 Inteligencia comercial**

Capacitación en inteligencia comercial, que permita a los beneficiarios potenciales, definir de manera más precisa el mercado y segmentos del negocio.

### **I.4 Difusión específica para jóvenes emprendedores y mujeres emprendedoras.**

La problemática enfrentada por los jóvenes, así como por las mujeres para lograrse emplear principalmente en zonas marginadas, crea la necesidad de repensar los antiguos esquemas de contratación, para pasar a esquemas basados en el emprendedurismo empresarial. En este sentido, la difusión del programa FONAES en instituciones de educación media superior localizadas en zonas de beneficiarios potenciales, favorecería la creación de nuevas empresas, contribuyendo a la generación de ocupaciones en el estrato de la población joven. Además, dichas instituciones podrían crear asociaciones estratégicas con incubadoras de negocios para jóvenes emprendedores, lo que facilitaría la atención a este estrato de población, así como la diversificación de actividades apoyadas y la sobrevivencia de los negocios mismos.

## **II Intervenciones complementarias e integrales**

### **II.1 Promover desarrollos complementarios entre AAAN y AFNE.**

Los resultados arrojados por la evaluación señalan dos aspectos que merecen ser enfatizados.

En primer lugar, los negocios con intervenciones complementarias AAAN y AFNE registran un mejor desempeño que los que carecen de dicha complementariedad.

Bajo estas dos consideraciones es preciso el fomento de estrategias complementarias entre financiamiento y capacitación, con el objetivo de disminuir los obstáculos propios de la naturaleza de las MiPyMEs. En este sentido, la profundización y mayor cobertura del AFNE permitiría una articulación estratégica entre financiamiento y capacitación, en específico; mejoras en la capacitación de los micro empresarios, incremento de formalización empresarial, identificación de canales de distribución y comercialización, promoción del uso de las redes empresariales como estrategias de posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales, obtención de certificaciones, entre otras. En suma, intervenciones complementarias entre AAAN y AFNE, derivarían en una mayor eficiencia de la utilización de los recursos otorgados por FONAES a través de la estrategia AAAN.

### **II.2 Fortalecer el apoyo AFNE en los negocios predominantemente de mujeres.**

Lograr desempeños similares entre los negocios predominantemente de hombres y mujeres, es una condición fundamental para lograr la igualdad de oportunidades, y garantizar el pleno desarrollo de hombres y mujeres.

En este sentido, FONAES puede contribuir de manera importante a los objetivos rectores del Plan Nacional de Desarrollo en la construcción de políticas con perspectiva de género, si los apoyos para abrir y ampliar negocios, predominantemente de mujeres, son fortalecidos en su mayoría con la intervención complementaria AFNE, para el desarrollo de capacidades empresariales, que permitan, tanto la sobrevivencia de los negocios apoyados, como mejorar

el desempeño de los mismos, coadyuvando así a reducir las brechas económicas de género que aún prevalecen entre negocios de hombres y mujeres.

### **II.3 Promover efectos multiplicadores de los subsidios a través del fortalecimiento de la Banca Social.**

Lograr ofrecer los subsidios constantes que cubran la demanda de recursos de apoyos para abrir o ampliar un negocio será siempre una meta deseable pero poco factible. Sería conveniente que la banca social desarrolle esquemas de ahorro atractivos, para que los beneficiarios AAAN cumplan con sus esquemas de capitalización de los subsidios, y con ello incrementen la disponibilidad de recursos de la banca social para préstamos a otros emprendedores.

Una opción a explorar es la formalización de esquemas de ahorro. El esquema de ahorro comprometería a la banca social con la devolución del principal y el pago de intereses devengados durante el periodo de capitalización del subsidio. Además se tendría la opción abierta para que los negocios puedan disponer de los réditos generados en plazos convenidos mutuamente.

### **III Recomendaciones pro competitividad de los negocios**

III.1 El perfil bajo de las empresas atendidas por FONAES en los esquemas AAAN y AFNE, motiva la búsqueda de una mayor formalidad en los giros y la creación de esquemas de fomento a la capacitación, con el fin de incrementar la competitividad del negocio apoyado y su permanencia

III.2 El poco acceso al financiamiento del sector bancario, así como la mayor probabilidad de éxito de obtención de financiamiento por parte de las instituciones no bancarias, crea la necesidad de fomentar una banca social que permita el acceso a fuentes de financiamiento por parte de éste tipo de negocios.



---

**Finalmente se recomienda la aplicación de un monto mayor de recursos a la estrategia evaluada de AAAN, que muestra , de manera contundente, su importante contribución a los objetivos del programa.**

---

## VII. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

**Acuerdo** por el que se dan a conocer las Reglas de Operación del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad, Diario Oficial de la Federación, 29 de diciembre de 2008.

**Andereson**, David R. y Co. (2001), *Estadística para administración y Economía, Internacional*, Thomson Editores, México.

**Andriessen, D. /Frijling, M. /Gisbergen, I. /Blom, J.** (1999). A core competency approach to valuing intangible assets. Paper presented at the International Symposium Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experiences, Issues, and Prospects, OECD, Amsterdam, June.

**Asociación de Banqueros de México, A. C.** (2001), Diagnóstico de la relación entre el financiamiento y las Pymes, (sin editorial / sin lugar de edición).

**Bain, J.S.** (1956): Barriers to New Competition, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

**Banco Interamericano de Desarrollo** (1997), *América Latina tras una década de reformas*, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1997, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.

**Banco Mundial** (1991), *The Challenge of Development*, World Development Report 1991, Oxford University Press, Washington, D.C.

**Barbero, Roberto** (2003) “Buenas prácticas en política PyME. Experiencia internacional y enseñanzas para la Argentina” en *Aportes para una estrategia PyME en Argentina*, Grupo de Políticas PyMe-CEPAL, Santiago de Chile.

**Barquero, Irene** (2003) *El Estado y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*, Colección Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible No. 21, PNUD, Tegucigalpa.

**Bassi, L.J., Van Buren, M.E.** (1999): Valuing investments in intellectual capital, *Int. J. Technology Management*, 18, 5/6/7/8, 414-432.

**Bebczuk, Ricardo N.** (2010) *Acceso al financiamiento de las Pymes en la Argentina: estado de situación y propuestas de política*, ONU-CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 227, Santiago de Chile.

**Benavente, J. M., Crespi, G. y Maffioli, A.** (2007) Public Support to Firm Level Innovation: An Evaluation of the FONTEC Program, OVE/WO-05/07, December 2007.

**Berry, A. y D. Mazumdar** (1991): "Small-scale industry in East and Southeast Asia: a review of the literature and issues", *Asian-Pacific Economic Literature* vol. 5, No. 2, September.

**Bilimoria, D.** (1995), Women director: the quiet discrimination, *Corporate Board*, July/August, pp. 10-14.

**Buitrón, P. (1999).** El impacto de las características individuales y organizacionales en la efectividad: un estudio de la micro, pequeña y mediana empresa manufacturera en México. *Proyecciones*, 1, 2-13.

**Caliendo y Hujer** (2005) *The Microeconometric Estimation of Treatment Effects - An Overview, working paper* IZA DP No. 1653.

**Cameron, C. y Trivedi, P.** (2005) *Microeconometrics, Methods and Applications*, 1<sup>st</sup> edition, Cambridge University Press.

**Casanovas, R. y J. MacLean** (1995), *Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero en Bolivia. Situación Actual y Perspectivas*, CEPAL-PNUD Santiago de Chile.

**Centre for Strategy and Evaluation Services** (Dic. 2011), Final Evaluation of the Entrepreneurship and Innovation Programme, Reino Unido.

**Chou, Y.** (1995), "Support Policies to the Small and Medium Enterprise in Taiwan", mimeo, International Economic Cooperation Fund, (sin editorial / sin lugar de edición)

**Chudnovsky, D., López, A., Rossi, M. y Ubfal, D.** (2006) Evaluating a Programa of Public Funding of Private Innovation Activities. An Econometric Study of FONTAR in Argentina. Working paper: OVE/WP-16/06.

**Cochran, William G.** (1998), *Técnicas de Muestreo*. Compañía Editorial Continental, México.

**CONEVAL**, Evaluación integral de los programas federales dirigidos a microempresarios 2010-2011, p.10:

[http://web.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/Integrales/Integrales%202010-2011/EI\\_10-11\\_Microempresarios.pdf](http://web.coneval.gob.mx/Informes/Evaluacion/Integrales/Integrales%202010-2011/EI_10-11_Microempresarios.pdf)

**CONEVAL**, Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2010-2011, Valoración de la Información contenida en el Sistema de Evaluación del Desempeño (SED)

**De Negri, J. A., Borges-Lemos, M. y De Negri, F.** (2006) Impact of R&D Incentive Programa on the Performance and Technological Efforts of Brazilian Industrial Firms. Working Paper: OVE/WP-14/06.

**Decreto** por el que se establecen el Programa y el Fondo de Apoyo a las Empresas de Solidaridad, Diario Oficial de la Federación, 04 de diciembre de 1991.

**Drummond Michael F., Greg L. Stoddard y Georg W. Torrance**, (1989), *Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes*. Oxford Medical Publication, Oxford University Press.

**Di Tommaso, Marco R. y Sabrina Dubbini** (2000) *Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications*, ONU-CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 87, Santiago de Chile.

**Diario Oficial de la Federación** (2009), *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*, Secretaría de Economía, 30 de junio de 2009, México.

**Diario Oficial de la Federación**, Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de

Operación del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad, **Secretaría de Economía**, 29 de diciembre de 2008, México.

**Dini Marco, Carlo Ferraro y Carolina Gasaly** (2007) *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina*, ONU-CEPAL-Cooperación Técnica Alemana (GTZ), Serie Desarrollo Productivo No. 180, Santiago de Chile.

**Elbers y Gunning** (2009) *Evaluation of Development Policy: Treatment versus Program Effects*, Tinbergen Institute Discussion Paper.

**Encuesta Nacional de Micronegocios 2008** (2009), INEGI-STPS, México. También ver en:  
[http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/establecimientos/enamin/2008/ENAMIN\\_2008.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/establecimientos/enamin/2008/ENAMIN_2008.pdf)

**Ezell, Anddr y Robert Atkinson** (Sep. 2011), International Benchmarking of Countries' Policies and Programs Supporting SME Manufacturers, The Information Technology & Innovation Foundation.

**Ferraro, Carlo y Giovanni Stumpo**, Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales, OCDE, 2010)

**Flores y Mitnik** (2009) *Evaluating Nonexperimental Estimators for Multiple Treatments: Evidence from Experimental Data*, working paper University of Miami and IZA.

**FONAES**, *Informe Anual 2009*.

**FONAES**, *Términos de referencia, Evaluación Específica de Costo-Beneficio* (2011).

**Fundación IDEA-USAID** (2009), *Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas*, (sin editorial / sin lugar de edición).

**Gabrielsson, J.** (2003), Board and governance in SMEs: An inquiry into boards' contribution to firm performance. Lund: Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship.

**Gadene, D.** (1998), Critical success factors for small business: An inter-industry comparison. *International Small Business Journal*, 17, 36-57.

**Galindo, L. (2005)**, El tamaño empresarial como factor de diversidad. Edición electrónica. <http://www.eumed.net/libros/2005/agl3/>.

**Garber, Alan M. y Charles Phelps** (1997), “*Economic Foundations of Cost-effectiveness Analysis*”, *Journal of Health Economics*, No. 16.

**Grant, R.M. (1996)**, Toward a knowledge-based theory of the firm, *Strategic Management Journal*, 17, Winter Special Issue, 109-122.

**Greene, W.** (1998) *Análisis Económico*, Prentice Hall, Tercera edición.

**Hallberg, Kristin**, (2000) *A Market-Oriented Strategy for Small and Medium Scale Enterprises*, Discussion Paper No. 40, World Bank-International Finance Corporation, Washington D.C.

**Hamermesh, R.G./Anderson, M.J./Harris, and J.E.** (1978): Strategies for low market share business, *Harvard Business Review*, 56, 3, 95-102.

**Hansen, G.S./Wernerfelt, B.** (1989): Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors, *Strategic Management Journal*, 10, 399-411.

**Heieck, Stephan**, (Coord.) (2009) *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*, Cooperación Técnica Alemana (GTZ), San Salvador.

**Held, Günther** (1995) *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina*, ONU-CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 34, Santiago de Chile.

**Heckman y Vytlacil** (2007a), *Econometric Evaluation of social programs, part I: Causal models, structural models and econometric policy evaluation*, en *Handbook of Econometrics*, Volume 6B capítulo 70.

**Heckman y Vytlacil (2007b)**, *Econometric Evaluation of social programs, part II: using the marginal treatment effect to organize alternative econometric estimators to evaluate social programs, and forecast their effects in new environments*, en Handbook of Econometrics, Volume 6B capítulo 71.

**Holguin Quiñones, Fernando, y Laureano Hayashi Martínez (1993)**, *Estadística: elementos de muestreo y correlación*, Editorial Diana, México.

**Huselid, M. (1995)**: The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance, *Academy of Management Journal*, 38, 3, 635-672.

**ITAM (Junio, 2008)**, Evaluación de impacto de los programas orientados a la innovación de las empresas, Conacyt.

**Jarret, Q. (1998)**. Measuring return on training at Merck & Co. Perspectives on business innovation, 2, Ernst & Young Center for Business Innovation.

**Jenkins, G., and Harberger, A.C. (1995)**. *Cost-Benefit Analysis of Investment Decisions*. Harvard Institute for International Development, Harvard University, Cambridge, MA, USA.

**Kantis, Hugo (2003)**, “Creación de empresas. Cómo ampliar, renovar y dinamizar la base empresarial” en *Aportes para una estrategia PyME en Argentina, Grupo de Políticas PyMe-CEPAL*, Santiago de Chile.

**Lecuona Valenzuela Ramón (2009)**, *El financiamiento a las Pymes en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo*, ONU-CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 207, Santiago de Chile.

**Lee, D. & Tsang, E. (2001)**. The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of Management Studies*, 38, 583-603.

**Leitner, H.K. (2001)** Intangible resources and firm performance: Empirical Evidence from Austrian SMEs Paper prepared for the 16th Nordic Academy of Management Meeting

Uppsala 16th – 18th August.

**Leonard-Barton, D.** (1995): *Wellsprings of Knowledge*, Harvard Business School Press, Boston.

**Levy, Brian, Albert Berry y Jeffrey Nugent** (eds.) (1994). *Fulfilling the Export Potential of Small and Medium-sized Firms: The Evidence from Four Countries* Kluwer Academic Publishers, Boston, and Ms.

**Lohr, Sharon L.** (2000) *Muestreo: Diseño y Análisis*. International Thomson Editores, México.

**López-Acevedo Gladys y Hong W. Tan** (eds., 2010) *Evaluación de Impacto de los Programas Pyme para Latinoamérica y el Caribe*, Banco Mundial, Washington, D.C.

**López-Acevedo Gladys y Mónica Tinajero** (2010), México. *Impact Evaluation of SME Programs Using Panel Firm Data*. Policy Research Working Paper 5186, World Bank (sin lugar de edición).

**López, M.** (1994), *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina. Propuestas de acción a partir de la experiencia en México*. CEPAL-PNUD, Santiago de Chile.

**Marimuthu, Maran et.al.** (2009), *The Journal of International Social Research*.

**Mason, E.S.** (1957), *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

**Meyer-Stamer, J.** (1999), *Estrategias de desarrollo local/regional: Cluster, políticas de ubicación y competitividad sistémica*, Instituto para Desarrollo y Paz, Universidad Duisburg y Fundación Empreder, Joinville, Brasil.

**Minguez-Vera Antonio y Raquel López** (2010) *Female directors and SMES: an empirical analysis*. *Journal of Global Strategic Management*, 08, 2010, December.

**Mitra, R. & Pingali, V.** (1999). *Analysis of Growth Stages in Small Firms: A Case*



Study of Automobile Ancillaries in India. *Journal of Small Business Management*, 37, 62-74.

**Mohammad Ali Feizpour and Reza Jamali** (2009), SMEs Employees Gender Composition and Firm Growth: Evidence from Manufacturing Industry in Cooperative Sector during the Second Development Plan in Iran from 1995 to 1999, *International Review of Business Research Papers* Vol. 5 No. 3 April 2009 Pp.311-332.

**Monserrat, E.** (2000), The impact of the alignment of strategy and managerial characteristics on Spanish SMEs. *Journal of Small Business Management*, 40, 260- 270.

**Mosakowski, E.** (1993), A resource-based perspective on the dynamic strategy-performance relationship: an empirical examination of the focus and differentiation strategies in entrepreneurial firms, *Journal of Management*, 19, 819-839.

**Murray, C. y Michaud, C.** (1994). "*Using Cost-Effectiveness and Global Burden of Disease to Define National Control Priorities and Essential Packages of Care*". Volume 1, 2 and 3. Harvard Center for Population and Development Studies, Workshop, Kennebunkport, Maine.

**Nafinsa (2004)**, *Fundamentos de negocio. La Pyme y los empresarios*: [www.nafin.com/portalnf](http://www.nafin.com/portalnf).

**Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico** (2001) *Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship*, OCDE-Local Economic and Employment Development (LEED) Programme, Paris.

**Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico** (2007) *SMEs in Mexico: Issues and Policies*, OCDE, Paris.

**Ozcelik, E., y Taymaz, E.** (2008) R&D Support Programas in Developing Countries: The Turkish Experience. *Research Policy*, 37, 2008, pp. 258-275.

**Pavón, Lilianne**, (2010) *Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México (2000-2009)*, ONU-CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226, Santiago de Chile.

**Peacock, R.** (1985). "The Small Business Finance Function". *The Australian*

*Accountant*, 55, 42-48.

**Penrose, E.T.** (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley, New York.

**Pérez López, César** (2006), *Muestreo estadístico: Conceptos y problemas resueltos*. Pearson – Prentice Hall, España.

**Peres y Stumpo**, (2001), “Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe” en Enrique Dussel (Coord.), *Claroscuros: Integración exitosa de pequeñas y medianas empresas en México*, Editorial JUS, México.

**Piore, M. y Sable, C.** (1984). *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. Basic Books, Nueva York.

**Porter, M. E.** (1980): *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York.

**Porter, M.E.** (1991): Towards a dynamic theory of strategy, *Strategic Management Journal*, 12, 95-117.

**Prahalad, C. K. /Hamel, G.** (1990): The Core Competence of the Corporation, *Harvard Business Review*, May-June, 79-91.

**Realizing the Benefits of Globalization and the Knowledge-Based Economy**, OECD Proceedings.

**Sassone, P.G.** (1978), *Cost-Benefit Analysis - A Handbook*. Academic Press, New York, USA.

**Safavian, Mehnaz y Joshua Wimpey** (2007), *When Do Enterprises Prefer Informal Credit?* Policy Research Working Paper 4435, World Bank (sin lugar de edición).

**Sandberg, W. & Hofer, C.** (1987), “Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur” *Journal of Business Venturin*, 2. 5-28.

**Sarder, J., Dipak, G. y Rosa, P.** (1997) The Importance of Support Services to Small

Enterprises in Bangladesh. *Journal of Small Business Management*. April 1997. Vol. 37, no. 2. Pp. 26-36.

**Segal, T.** (1996), *Corporate directors: The female effect*, Executive Female, November/December, pp.46-49.

**Shepherd, W.G.** (1975): *The Treatment of Market Power*, Columbia University Press, New York.

**Stallings, Barbara y Wilson Peres** (2000), *Crecimiento, empleo y equidad. El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, FCE-CEPAL, Santiago de Chile.

**Steiner, M. & Solem, O.** (1988). Factors for success in small manufacturing firms. *Journal of Small Business Management*, 26, 51-56.

**Stevenson, William J.** (1981) *Estadística para administración y economía*, Editorial Harla, México.

**Storey, D.** (Ed.) (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.

**Sugden, R., and Williams, A.** (1985), *The Principles of Practical Cost-Benefit Analysis*, Oxford University Press, Oxford, UK.

**Teece, D. /Pisano, G.** (1994): The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction, *Industrial and Corporate Change*, 3, 3, 537-556.

**Treasury Board of Canada Secretariat** (2007) *Canadian Cost-Benefit Analysis Guide: Regulatory Proposals*, Canada.

**Urata, S. y H. Kawai** (1998): "Technological Progress by Small and Medium Enterprises in Japan", documento presentado en el Taller del Banco Mundial sobre la pequeña y mediana empresa (11 y 12 de junio de 1998), Washington, D.C

**Volume 2 / 8 summer 2009**

**Van Pelt, M., and Timmer, R.** (1992), *Cost-Benefit Analysis for Non-Economists*,

---

Netherlands Economic Institute, Amsterdam, Netherlands.

**Watson, John** (2002) SME performance: does gender matter. A paper for the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand 16th Annual Conference, Ballarat, 28 Sept-1 Oct, 2003.

**Weeks, J.R.** (2001) The Face of Women Entrepreneurs: What We Know Today. Second OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs.

**Watson, K.** (1997), *Cost-Benefit Analysis in the nineties*, Canadian Journal of Program Evaluation, Special issue.

**Wernerfelt, B.** (1984): A Resource-based view of the Firm, Strategic Management Journal, 5, 171- 180.

**Wernerfelt, B. /Montgomery, C.** (1988): Tobin's q and the Importance of Focus in Firm Performance, in: American Economic Review, 78, 246-250.

**World Bank, (1994)**, *Can Intervention Work? The Role of Government in SME Success*. Washington DC, USA.

**World Bank** (1996), *Economic Analysis of Investment Operations*. World Bank, Washington, DC, USA.

**World Bank and Economic Development Institute** (1991), *The Economics of Project Analysis: A Practitioner's Guide*. World Bank, Washington, DC, USA.

## ANEXOS

### Anexo I: Análisis de Costos del Programa (Capítulo II)

#### Costeo de Transporte y Alternativa:

El anexo responde a la descripción del procedimiento para determinar los costos de transporte en que incurrieron los beneficiarios en sus visitas a las oficinas de FONAES en 2009, mismos que se relacionan con los trámites de acceso a los apoyos del programa.

Si bien el procedimiento de cálculo cuando se consideran el 100% de las 812 observaciones de la ENECB-, no demanda más allá de la utilización de los reactivos q88 –“En 2009, cuando solicitó a FONAES el apoyo a su negocio, ¿aproximadamente cuántas veces acudió usted o el representante del negocio a las oficinas del Programa para realizar sus trámites?”- y q91 –“¿A cuánto ascendieron los gastos en transporte y otros que haya hecho, en cada ocasión que visitaba las oficinas del FONAES?”- FONAES ha estimado pertinente realizar un ejercicio de sensibilidad del costo de transportación erogado por el beneficiario, con base en los valores atípicos de ambos reactivos. El procedimiento para llevar a cabo dicho ejercicio, es materia de este anexo.

#### Costos de transporte con base en 812 observaciones (100%).

El costeo de la transportación de los beneficiarios a las oficinas de FONAES en 2009, se lleva a cabo con los reactivos q88 y q91, de cuya multiplicación se obtienen los resultados que se muestran en la tabla II.1, en donde el primer valor, en cada celda, corresponde al número de observaciones (beneficiarios); el segundo valor, hacia abajo, es el total erogado – pesos corrientes- en transporte de los beneficiarios y el tercer valor, corresponde al costo de transportación promedio por beneficiario.

Tabla II.1

## Costos de transportación de los beneficiarios en 2009 (Pesos corrientes)

AAAN	AFNE		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	
Abrir	1,969	372	2,341
	11,041,674	993,980	12,035,654
	5,608	2,672	5,141
Ampliar	2,680	579	3,259
	11,557,804	2,899,349	14,457,152
	4,313	5,008	4,436
Total	4,649	951	5,600
	22,599,478	3,893,329	26,492,807
	4,861	4,094	4,731

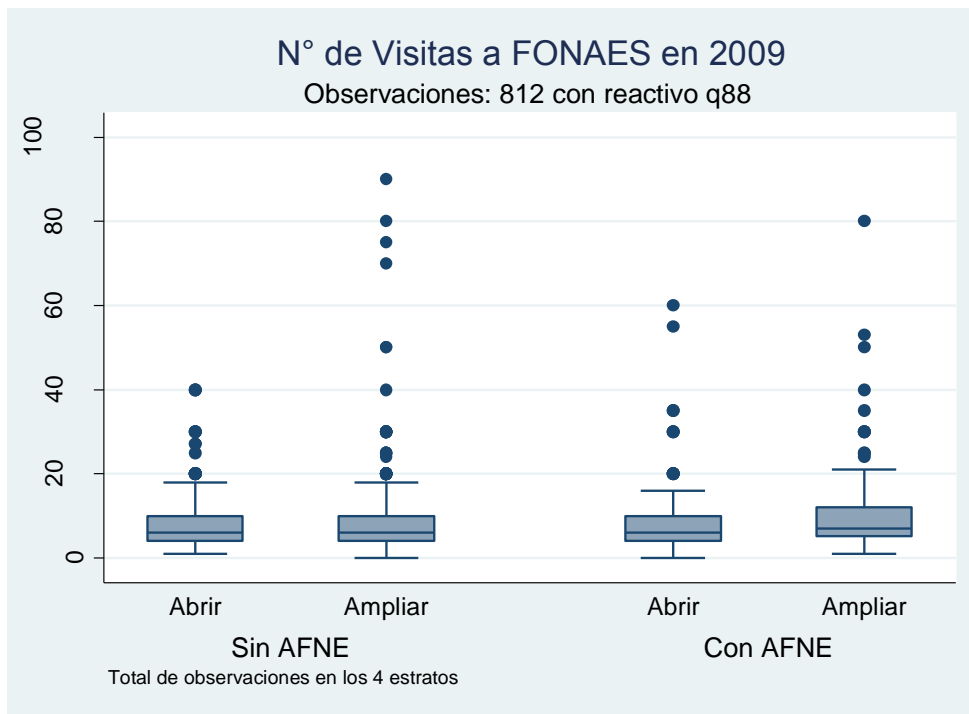
Fuente: Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

Cabe destacar que de las 812 observaciones, estas se llevan al padrón de 5,600 beneficiarios, mediante los factores de expansión; por otra parte, el gran total, se ha desagregado para los apoyos tipo AAAN (abrir o ampliar) con o sin el apoyo AFNE, ello permite observar que el costo promedio más alto corresponde a los beneficiarios del AAAN para abrir y que no cuenta con el AFNE, seguido de los beneficiarios del AAAN para ampliar y que cuentan con el apoyo AFNE.

**Procedimiento alternativo de costeo de transporte.**

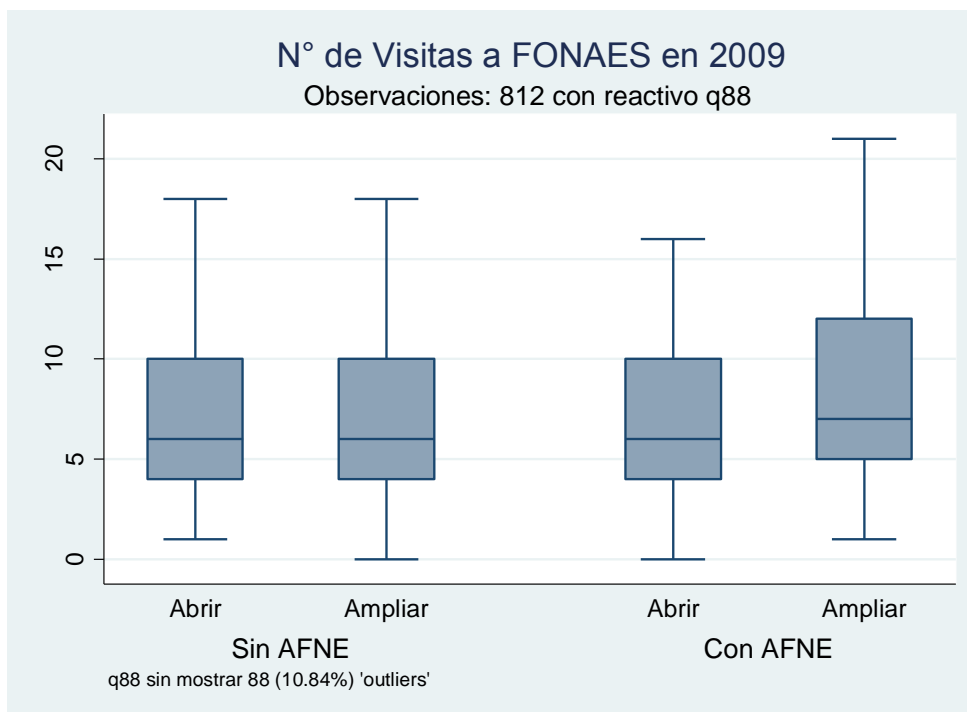
Un análisis adicional, realizado al costeo mostrado en la tabla II.1, es el relativo al análisis de distribución que siguen el número de visitas hechas por los beneficiarios a las oficinas de FONAES durante la tramitación de acceso a los apoyos en 2009, así como el costo de transportación declarado por los beneficiarios.

**Figura II.1 a**  
**Distribución de frecuencia del número de visitas por beneficiario a FONAES en 2009.**  
 Mostrando Valores Atípicos



**Figura II.1 b**  
**Distribución de frecuencia del número de visitas**  
**por beneficiario a FONAES en 2009.**

Valores Atípicos Ocultos



Para el primero –número de visitas-, se muestran los gráficos de caja en la figura II.1; en donde el gráfico de la izquierda corresponde a los gráficos desagregados para los apoyos tipo AAAN (abrir o ampliar) con o sin el apoyo AFNE mostrando los valores que, de acuerdo al procedimiento usual de lectura de un gráfico de caja, resultan valores atípicos (V. A.) en su respectivo conjunto.

De este gráfico –izquierdo-, es posible identificar que un beneficiario del AAAN para abrir y sin apoyo AFNE, declaró haber asistido 90 veces a las oficinas de FONAES, lo que implicaría un promedio de casi 2 visitas por semana las 52 semanas del año. Este dato, sugiere una declaración sesgada por parte del beneficiario. Con base en lo anterior, FONAES propone hacer el ejercicio de costeo sin considerar los valores atípicos, para contrastar su efecto en el

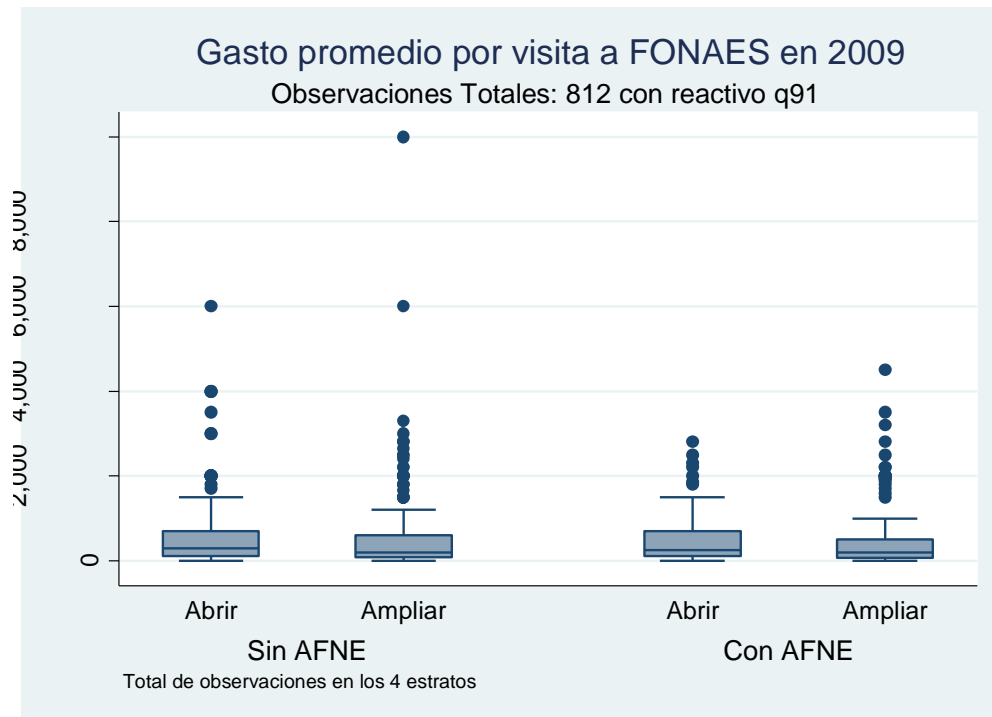


resultado de costeo.

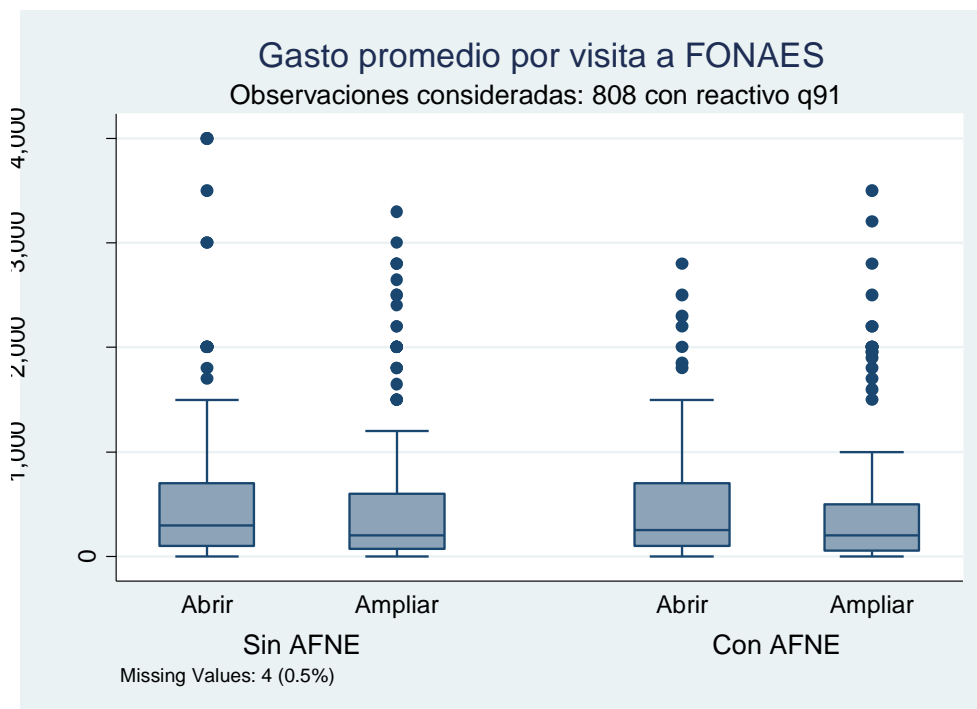
Para ello, lo primero es identificar los valores máximos que adquiere el número de visitas para cada estrato (agregado AAAN con AFNE). Esto se logra ocultando la representación de los V. A., tal que la escala permita leer el valor máximo que adquiere el número de visitas, antes de ser considerado V. A., lo que se muestra en el gráfico derecho de la figura IV.1. Los valores máximos se leen en el extremo superior del cuarto cuartil que, de izquierda a derecha son: 18, 18, 16 y 21 visitas. Los V. A. que quedan por arriba de cada uno de estos máximos son: 20, 44, 12 y 12 respectivamente para sumar un total de 88 V. A. ( $88/812 * 100 = 10.84\%$  de V. A.).

El ejercicio anterior se complementa con el correspondiente al costo de transporte por visita, para lo cual se recurre a la misma herramienta analítica: los gráficos de caja que se muestran en la figura II.2. El gráfico de la izquierda corresponde a los gráficos desagregados para los apoyos tipo AAAN (abrir o ampliar) con o sin el apoyo AFNE mostrando los V. A. para cada estrato, cuyo análisis parte del hecho de que la denominación de valor atípico, no necesariamente descalifica la validez del dato capturado en campo, mismo que responde a la declaración hecha por el encuestado; sin embargo, también cabe la pertinencia de un análisis cuidadoso de los V. A. tal que permita identificar valores cuestionables que pudieren generar sesgos en los cálculos por realizar. De una inspección detallada del gráfico izquierdo, es posible observar la presencia de cuatro valores que pudieren conducir a un sesgo. Dichos valores se encuentran sobre la cota de \$4,000 por viaje: uno en el primer estrato (Abrir sin AFNE), dos en el segundo estrato (Ampliar sin AFNE) y uno en el cuarto estrato (Ampliar con AFNE). Lo anterior, sugiere un ejercicio diferente al realizado para el número de visitas; es decir, para el caso de transporte es sostenible la pertinencia de excluir solo cuatro V. A. del procedimiento de costeo, con lo que la redistribución de cuartiles para los cuatro estratos, se muestra en el gráfico derecho de la figura II.2, con cambio prácticamente imperceptible.

**Figura II.2 a**  
**Distribución de frecuencia del costo por visita por beneficiario –FONAES en 2009.**  
Se muestran Valores Atípicos



**Figura II.2 b**  
**Distribución de frecuencia del costo por visita**  
**por beneficiario –FONAES en 2009.**  
 Con 4 Valores Atípicos eliminados

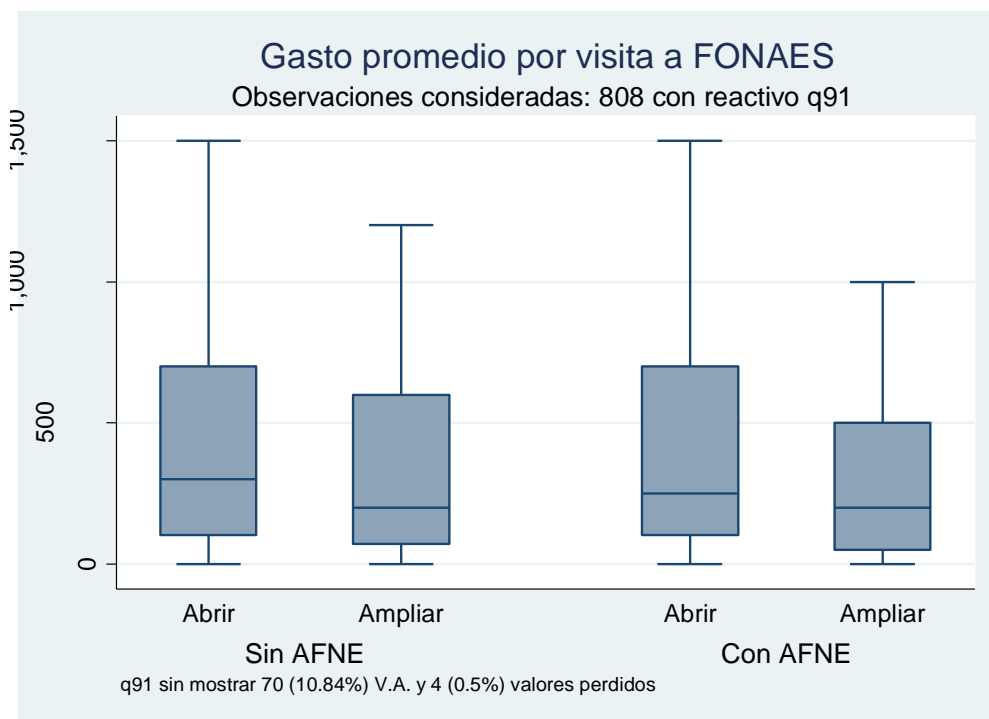


Así el gráfico –derecho-, muestra los V.A. que se mantienen para efecto de análisis y costeo, que de izquierda a derecha suman: 16, 29, 7 y 18 V.A. identificados por encima de los máximos observados: 1,500, 1,200, 1500 y 1,000, mismos que, con base en la propuesta analítica antes descrita, son considerados en el procedimiento de costeo, *i.e.* 70 registros de 812 (8.6%) que son susceptibles de generar incertidumbre en el cálculo de costeo. Lo anterior se visualiza con mayor claridad en la figura II.3, en la que se ocultan los V.A. a efecto de observar la cota de los valores máximos del cuarto cuartil.

**Figura II.3**

**Distribución de frecuencia del costo por visita por beneficiario –FONAES en 2009.**

Con 4 V.A. eliminados y 70 V.A. ocultos



Fuente: Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

Expuesto el análisis de la distribución de frecuencias de los reactivos q88 y q91, lo que procede es establecer las cotas con las que se determinan las observaciones por considerar en el proceso de costeo.

En lo que al reactivo q88 (N° de visitas) respecta, el gráfico derecho mostrado en la figura II.1, sugiere como cota máxima, 21 visitas, es decir, el máximo de máximo. Ello lleva a rescatar para el cálculo, los V.A. que se encuentran entre 21 y el valor máximo de los tres primeros estratos, que resultan en (10+22+5) 37 observaciones. En consecuencia los V.A. que no se consideran para el costeo se reducen a (88 – 37) 51 observaciones (51/812 = 6.3%).

Por lo que toca al reactivo r91 (costo de transporte por visita), el análisis expuesto, conduce a solamente excluir 4 observaciones con lo que las observaciones útiles se establecen en (808/812) 99.5%.

No obstante, las definiciones antes hechas, es necesario contemplar el efecto combinado de ambas condicionantes:  $q88 \leq 21$  y  $q91 \leq 4,000$ . Ello resulta en 759 observaciones útiles ( $759/812 = 93.5\%$ ).

Los resultados del costeo bajo las condicionantes antes descritas ( $q88 \leq 21$  y  $q91 \leq 4,000$ ) se muestran en la tabla II.2 formulada en equivalencia con la tabla IV.1. Del análisis de la tabla II.2, se destacan las siguientes conclusiones del procedimiento alternativo de costeo antes descrito:

- 1) Toda vez expandida la muestra de observaciones establecidas como útiles (759 observaciones, 93.5%), las observaciones útiles son 5,304 que corresponden al (5,304/5,600) 94.7%.
- 2) El costo promedio de transporte por visita al considerar el 94.7% del padrón disminuye en 16.8%.
- 3) Para determinar el costo de transporte total, se estima pertinente (antes de llegar a una metodología robusta), imputar al 5.3% de observaciones no consideradas, el costo promedio de transporte por visita, es decir:  $\$ 3,935.30 \times 5,600 = \$ 22,037,680$  resultado que comparado con el mostrado en la tabla II.1, es 16.8% menor.

**Tabla II.2**  
**Costos de transportación de los beneficiarios en 2009.**  
**Condicionado por: q88 <= 21 y q91 <= 4,000 (Pesos corrientes)**

AAAN	AFNE		Total
	Sin AFNE	Con AFNE	
Abrir	1,900	349	2,249
	10,491,279	853,548	11,344,827
	5,523	2,443	5,045
Ampliar	2,510	546	3,055
	7,296,980	2,231,039	9,528,019
	2,908	4,087	3,118
Total	4,409	895	5,304
	17,788,259	3,084,587	20,872,846
	4,034	3,446	3,935

Fuente: Elaboración propia con base en la ENECB – FONAES 2011.

---

## Anexo II: Resultados del Programa (Capítulo III)

### Análisis Econométrico

#### Factores determinantes del desempeño de las empresas objetivo de FONAES

El presente anexo tiene por objetivo explicar las diferentes variables provenientes de la ENECB que definirán a los factores determinantes (perfil, estratégicos, externos) del desempeño de las empresas apoyadas por FONAES, además se brinda una caracterización de dichas empresas con base en las variables definidas.

El cuadro III.1 muestra el número de variables y la descripción de cada una de ellas, que componen al perfil, factores estratégicos y factores externos de las empresas objetivos de las intervenciones AAAN y AFNE. Las variables propuestas ayudan a dar estructura a la estimación de los modelos econométricos. En este sentido, dichas variables estructurales provenientes de la teoría, determinarán el desempeño de las empresas. Antes de proceder a estimar los efectos de los factores, es conveniente revisar la distribución de las empresas provenientes de la ENECB para caracterizarlas, con base en las variables propuestas.

Cuadro III.1

## Factores Determinantes del Desempeño de las Empresas Objetivo

Factor	Variable	Descripción
Perfil	Antigüedad de la empresa	Meses desde que inició operaciones la empresa
	Tipo de Constitución	Constitución de la empresa (Persona Física, Empresa Social o Grupo Social)
	Formalización del negocio	Cuenta con RFC y expide facturas, Cuenta con RFC pero no expide facturas
	Tipo de Gestión	Decisiones tomadas de manera individual o grupal
	Nivel de educación	Nivel de estudios del líder
	Experiencia previa	Experiencia en el tipo de negocio
	Líder Mujer	El líder de la empresa es mujer
Factores extratégicos	Pertenencia a red de empresas	Participación en red con otras empresas
	Otro tipo de capacitación	Otro tipo de capacitación diferente a la ofrecida por FONAES o alguna otra entidad gubernamental
	Estrategia administrativa	Cuentan con registros de ingresos y gastos
	Estrategia de iniciativa de negocio	Factores que determinaron la puesta en marcha del negocio
	Estrategia de ubicación de negocio	Factores que determinaron la ubicación del negocio
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	Estrategia de incrementar su inclusión en su respectiva cadena productiva
	Estrategia de rotación de personal	Nivel de rotación del personal de la empresa
	Estrategia de diversificación de ventas	Incremento de número de productos ofrecidos
	Estrategia de bancarización	Cuenta con chequera, cuenta de ahorro o de inversión
	Estrategia de utilización de crédito bancario	Utilización de crédito proveído por el sector bancario
	Estrategia de utilización de crédito no bancario	Utilización de crédito proveído por el sector no bancario
	AFNE (FONAES)	Estrategia de entrar en el programa AFNE de FONAES
AAAN FONAES	Estrategia de entrar en el programa AAAN de FONAES (Abrir o ampliar)	
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	Participación de la producción del sector al que pertenece la empresa en el total nacional
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	Participación del empleo del sector al que pertenece la empresa en el total nacional
	Tamaño de los competidores	Número de los competidores a nivel estatal dividido en MIPyMEs y Grandes empresas

## Perfil de las empresas apoyadas

La tabla III.1 muestra la antigüedad de las empresas medidas por los meses que lleva operando. Lo que se observa es que las empresas que tienen apoyo para ampliar, llevan más meses operando, mientras que las empresas que son apoyadas con AAAN para abrir, tienen, obviamente, menos tiempo operando.



**Tabla III.1**  
**Antigüedad de la Empresa**  
**en meses**

<b>Abrir</b>	41
<b>Ampliar</b>	111

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La tabla III.2 muestra el tipo de constitución de las empresas, es decir, si las empresas están constituidas como persona física, empresa social o grupo social. Los datos señalan que las empresas apoyadas con AAAN ya sea en su modalidad ampliar o abrir están mayormente constituidas como grupos sociales.

**Tabla III.2**  
**Tipo de Constitución**

<b>AAAN</b>	<b>Persona física</b>	<b>Empresa social</b>	<b>Grupo social</b>	<b>Total</b>
<b>Abrir</b>	728	466	1,147	2,341
<b>Ampliar</b>	885	845	1,529	3,259
<b>Total</b>	<b>1,613</b>	<b>1,311</b>	<b>2,676</b>	<b>5,600</b>

Fuente: Base de datos de AAAN 2009 proporcionada por FONAES.

La tabla III.3 muestra la distribución de las empresas en los apoyos de FONAES abrir y ampliar, distinguidas por la formalización de los negocios. La formalización de los negocios es establecida con base en la emisión de facturas. En éste sentido, se observa que las empresas en cualquiera de los apoyos en su mayoría no emiten facturas.

**Tabla III.3**  
**Formalización del Negocio**

<b>AAAN</b>	<b>Número de negocios que no emiten facturas</b>	<b>Número de negocios que si emiten facturas</b>	<b>Total</b>
<b>Abrir</b>	1832	509	2341
<b>Ampliar</b>	2419	840	3259
<b>Total</b>	<b>4250</b>	<b>1350</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La toma de decisiones puede ser realizada de manera individual o colectiva, como muestra la tabla III.4 a través de la distribución de las empresas por tipo de gestión. En éste sentido, se observar que en las empresas AAAN de las modalidades abrir o ampliar, las decisiones son tomadas principalmente por una persona.

**Tabla III.4**  
**Tipo de Gestión**

<b>AAAN</b>	<b>Número de negocios con gestión Individual</b>	<b>Número de negocios con gestión Grupal</b>	<b>Total</b>
<b>Abrir</b>	1422	919	2341
<b>Ampliar</b>	2042	1217	3259
<b>Total</b>	<b>3465</b>	<b>2135</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La tabla III.5 muestra la distribución de las empresas por nivel de educación. La información permite sugerir que la mayoría de los líderes de las empresas, tanto para AAAN abrir como ampliar de FONAES tiene un nivel de educación media plus. La educación plus se establece como el bachillerato finalizado. El segundo mayor número de empresas tiene un nivel de educación medio (entre secundaria y bachillerato trunco) y el tercero, únicamente con

educación básica, Lo anterior sugiere que la mayoría de las empresas apoyadas tienen un bajo nivel de escolaridad por parte de sus líderes.

**Tabla III.5**  
**Nivel de Educación**

AAAN	Sin escuela	Lee y escribe	Básica	Media	Media plus	Superior	Posgrado	Total
<b>Abrir</b>	32	209	333	626	747	381	15	2341
<b>Ampliar</b>	11	351	620	842	911	502	21	3259
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>560</b>	<b>953</b>	<b>1468</b>	<b>1657</b>	<b>882</b>	<b>36</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La tabla III.6 muestra el nivel de experiencia de las empresas apoyadas por FONAES con información obtenida de la ENECB. En general, se puede observar que en su mayoría los empresarios no cuentan con experiencia previa en el giro del negocio que están atendiendo actualmente

**Tabla III.6**  
**Experiencia Previa**

AAAN	Sin experiencia	Experiencia previa	Total
<b>Abrir</b>	1398	943	2341
<b>Ampliar</b>	2032	1227	3259
<b>Total</b>	<b>3429</b>	<b>2171</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La tabla III.7 muestra la participación de género de los empresarios que han sido apoyados por FONAES. La información señala que la mayor proporción de empresas son organizadas y dirigidas exclusiva o mayoritariamente por mujeres.

**Tabla III.7**  
**Participación de Genero**

<b>AAAN</b>	<b>Número de Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Mujeres</b>	<b>Número de Negocios Exclusiva o Mayoritariamente de Hombres</b>	<b>Total</b>
<b>Abrir</b>	1475	866	2341
<b>Ampliar</b>	1661	1598	3259
<b>Total</b>	<b>3136</b>	<b>2464</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

### Factores estratégicos

La pertenencia de las empresas objetivo a redes empresariales se puede observar con base en la tabla III.8 La información señala que la mayoría de las empresas apoyadas por FONAES no participan en redes empresariales.

**Tabla III.8**  
**Pertenencia a red de empresas**

<b>AAAN</b>	<b>No participa</b>	<b>Si participa</b>	<b>Total</b>
<b>Abrir</b>	2299	42	2341
<b>Ampliar</b>	3051	208	3259
<b>Total</b>	<b>5350</b>	<b>250</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La implementación de estrategia administrativa por parte de las empresas se puede medir a través de saber si llevan algún registro escrito de sus ingresos y gastos. La tabla III.9 muestra dicha estrategia administrativa. La mayoría de las empresas llevan un registro escrito de sus ingresos y gastos.

**Tabla III.9**  
**Estrategia Administrativa**

AAAN	No lleva registro escrito de ingresos y gastos	Lleva registro escrito de ingresos y gastos	Total
<b>Abrir</b>	877	1464	2341
<b>Ampliar</b>	946	2313	3259
<b>Total</b>	<b>1822</b>	<b>3778</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

El desempeño de las empresas puede estar determinado por la iniciativa emprendedora de los empresarios, por lo que es conveniente analizar qué factores determinan el inicio de operaciones de un negocio. La tabla III.10 muestra la información acerca de la estrategia de iniciativa de negocio por parte de los empresarios. En éste sentido, la tabla muestra que la iniciativa propia es el mayor determinante de las empresas objetivo de FONAES para iniciar operaciones, lo que sugiere que los empresarios son emprendedores. En segundo lugar, el inicio de operación de un negocio intervenido por FONAES es motivado por la necesidad (de empleo y/o ingreso), mientras que en tercer lugar se encuentra por el conocimiento del mercado.

**Tabla III.10**  
**Estrategia de Iniciativa de Negocio**

AAAN	Otra iniciativa	Necesidad	Incentivo de la Existencia de FONAES	Iniciativa de conocimiento de mercado	Iniciativa propia	Total
<b>Abrir</b>	30	488	385	392	1046	2341
<b>Ampliar</b>	76	560	297	520	1807	3259
<b>Total</b>	<b>105</b>	<b>1048</b>	<b>682</b>	<b>912</b>	<b>2853</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENECB 2011

La tabla III.11 muestra la estrategia de ubicación de negocio, es decir, cuáles fueron los principales motivos para situar a la empresa en donde se encuentra ubicada actualmente. En éste sentido, se puede sugerir que las empresas se sitúan principalmente por cuestiones de

geografía e infraestructura de los sitios. En segundo lugar por tener bajos costos de ubicación (no le cobran por situarse en ese lugar, y en tercer lugar por el mercado.

**Tabla III.11**  
**Estrategia de ubicación de negocio**

AAAN	Otro factor	Cero costo de ubicación	Geografía e infraestructura	Mano de obra	Mercado	Total
<b>Abrir</b>	52	397	1612	103	178	2341
<b>Ampliar</b>	100	695	1951	186	327	3259
<b>Total</b>	<b>151</b>	<b>1092</b>	<b>3563</b>	<b>288</b>	<b>505</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

Una estrategia que mejora el desempeño de las empresas es la búsqueda de nuevos clientes y proveedores, lo cual redundaría en una mayor inclusión a la cadena productiva a la que pertenece. Lo anterior se muestra en la tabla III.12, a través de la distribución de las empresas dentro de los apoyos AAAN (abrir/ampliar) de FONAES. Las empresas apoyadas por las dos modalidades de AAAN mayormente se han incluido a su cadena productiva, en segundo lugar, ha existido desencadenamiento y en tercer lugar mayor encadenamiento hacia adelante (mayores clientes).

**Tabla III.12**  
**Estrategia de Inclusión a la Cadena Productiva**

AAAN	Desencadenamiento	Encadenamiento hacia atrás	Encadenamiento hacia adelante	Mayor inclusión a la cadena productiva	Total
<b>Abrir</b>	304	53	374	1610	2341
<b>Ampliar</b>	897	113	798	1450	3259
<b>Total</b>	<b>1200</b>	<b>167</b>	<b>1173</b>	<b>3060</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La tabla III.13 muestra el nivel de rotación del personal de las empresas beneficiadas por FONAES. El mayor número de empresas objetivo de FONAES en con apoyos abrir y ampliar tienen una nula rotación de personal.

Tabla III.13

## Estrategia de Rotación de Personal

AAAN	Nula rotación	Baja rotación	Mediana rotación	Alta rotación	Total
<b>Abrir</b>	2078	73	121	68	2341
<b>Ampliar</b>	2769	123	199	168	3259
<b>Total</b>	4848	195	320	237	5600

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La tabla III.14 muestra la estrategia de diversificación de ventas de los negocios apoyados por FONAES. La estrategia de diversificación se muestra a través del incremento en el número de productos ofrecidos, es decir, a menor número de productos ofrecidos se sugiere especialización en las ventas, mientras que a mayor número de productos ofrecidos, una mayor diversificación. En este sentido, se observa que los negocios con los dos tipos de intervención AAAN han tenido una baja diversificación, seguidos por una especialización de las ventas y en tercer lugar una diversificación mediana. Pocas son las empresas que tienen altos niveles de diversificación.

Tabla III.14

## Estrategia de Diversificación de Ventas

AAAN	Disminución de productos o nullos (especialización)	Baja diversificación	Mediana diversificación	Alta diversificación	Total
<b>Abrir</b>	701	1477	93	69	2341
<b>Ampliar</b>	1757	1364	102	36	3259
<b>Total</b>	2458	2841	196	106	5600

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La tabla III.15 muestra la estrategia de bancarización de las empresas, es decir, la utilización de chequera, cuentas de ahorro y/o inversión para sus operaciones. En éste sentido, se puede señalar que la mayoría de las empresas en las dos modalidades de apoyo de FONAES no tienen una estrategia de bancarización.

**Tabla III.15**  
**Estrategia de Bancarización**

AAAN	No bancarizado	Si bancarizado	Total
<b>Abrir</b>	1674	667	2341
<b>Ampliar</b>	2247	1012	3259
<b>Total</b>	<b>3921</b>	<b>1679</b>	<b>5600</b>

Fuente: \*Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La tabla III.16 muestra la utilización del crédito por parte de instituciones bancarias y no bancarias. En éste sentido, se puede decir, que las empresas que tienen cualquiera de las dos modalidades de intervención de FONAES (Abrir y ampliar) no solicitaron ningún crédito, seguidas por empresas que solicitaron crédito y lo obtuvieron.

**Tabla III.16**  
**Estrategia de Utilización de Crédito**

Estrategia de utilización de crédito bancario					Estrategia de utilización de crédito no bancario				
AAAN	No solicitó ningún crédito	Solicitó crédito pero no lo obtuvo	Solicitó crédito y lo obtuvo	Total	AAAN	No solicitó ningún crédito	Solicitó crédito pero no lo obtuvo	Solicitó crédito y lo obtuvo	Total
<b>Abrir</b>	2175	127	39	2341	Abrir	2034	72	235	2341
<b>Ampliar</b>	2757	239	264	3259	Ampliar	2756	69	434	3259
<b>Total</b>	<b>4932</b>	<b>366</b>	<b>302</b>	<b>5600</b>	<b>Total</b>	<b>4791</b>	<b>141</b>	<b>669</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.



Para finalizar con los factores estratégicos, se incluye la variable de otra capacitación, es decir, cualquier otra capacitación que hayan recibido los empresarios en diversos ámbitos, excluyendo a las capacitaciones brindadas por FONAES o alguna otra entidad gubernamental. La tabla III.17 (que tiene un orden diferente a las anteriores tablas) muestra la distribución de las empresas que recibieron ese tipo de capacitación. En éste sentido se puede decir que la mayoría de las empresas no aplican otro tipo de capacitación, es decir, una mínima parte de las empresas dentro de las cuatro modalidades de apoyos han recibido otra capacitación

**Tabla III.17**  
**Otro tipo de Capacitación**

AAAN	Abrir	Ampliar	Total
No aplica	2000	2712	4712
Si aplica	341	547	888
<b>Total</b>	<b>2341</b>	<b>3259</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

## Factores Externos

Finalmente, se tienen 3 factores externos que explicarían el desempeño de las empresas, los cuales son la influencia de la producción sectorial, la influencia de la participación del empleo y el tamaño de los competidores. La tabla III.18 muestra la influencia del tamaño del sector medido por su producto, en el total nacional. Lo que sugiere el cuadro, es que en promedio, las empresas con AAAN en modalidad ampliar, tienen una mayor influencia de la producción sectorial en promedio.

**Tabla III.18**  
**Influencia de la producción sectorial en la nacional**

<b>Abrir</b>	0.05
<b>Ampliar</b>	0.06

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

La tabla III.19 muestra la influencia de la participación del empleo sectorial en el total nacional. Este factor externo, muestra el mismo comportamiento que el anterior con el caso de la producción. Las empresas con AAAN Ampliar, se encuentran en sectores que tienen una influencia del empleo mayor, respecto a las empresas con AAAN abrir.

**Tabla III.19**  
**Influencia de la población ocupada**  
**sectorial en la nacional**

<b>Abrir</b>	0.10
<b>Ampliar</b>	0.11

Fuentes: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

Finalmente, como factor externo se tiene al tamaño de los competidores en el sector y entidad federativa al que pertenecen. La tabla III.20 muestra la distribución de las empresas en las modalidades de apoyo abrir y ampliar, separadas por tamaño de los competidores. Lo que se muestra, es que las empresas de cualquiera de las dos modalidades de intervención de FONAES, mayormente se encuentran en estados y sectores en donde existen pocas MiPyMEs y grandes empresas. El segundo gran número de empresas se encuentra en sectores y estados muy competidos (numerosas MiPyMEs y grandes) y en tercer lugar con mucha competencia de empresas MiPyMEs.

**Tabla III.20**  
**Tamaño de los Competidores**

<b>AAAN</b>	<b>Pocas Pymes y Gdes</b>	<b>Muchas Pymes y Pocas Gdes</b>	<b>Pocas Pymes y Muchas Gdes</b>	<b>Muchas Pymes y Muchas Gdes</b>	<b>Total</b>
<b>Abrir</b>	1270	281	213	578	2341
<b>Ampliar</b>	1651	526	272	811	3259
<b>Total</b>	<b>2919</b>	<b>807</b>	<b>485</b>	<b>1388</b>	<b>5600</b>

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

## Resultados del desempeño de las empresas

El análisis se realizó con base en la estimación de modelos econométricos estructurales de línea base, es decir, se mide el desempeño de las empresas a lo largo del periodo analizado (2009 a 2011) explicado por variables estructurales. La característica principal del presente análisis de los apoyos AAAN y AFNE de FONAES es la carencia de una población control para realizar un contraste con la población tratada, por lo anterior se precisa de utilizar un método reflexivo. El método reflexivo evalúa el efecto del programa a través de la comparación de la población tratada antes y después de la obtención del apoyo.

El desempeño de las empresas se mide a través del crecimiento a lo largo del periodo de las variables de ingreso (y ventas), (empleo y) ocupaciones y la razón ingreso/costo. La estrategia de estimación es realizar dos tipos de modelos que incluyen variables de perfil, factores estratégicos y factores externos como se mostraron en el apartado anterior. Los dos tipos de modelos se diferencian por el tipo de apoyo AAAN (abrir y ampliar), en consecuencia el número de observaciones también cambia. La descripción de cada estimación es la siguiente:

- 1) Incluye únicamente la variable dicotómica del AFNE y se realiza solo para las empresas que están en los esquemas AAAN en la modalidad abrir. El número de observaciones es de 2,341 empresas.
- 2) Incluye únicamente la variable dicotómica del AFNE y se realiza solo para las empresas que están en los esquemas AAAN en la modalidad ampliar. El número de observaciones es de 3,259 empresas.

La estimación de toda la muestra (5,600 observaciones) que incluiría dos variables; una de estrategia AAAN que es dicotómica para abrir o ampliar y otra dicotómica de estrategia AFNE, se excluye. Dicha exclusión se realiza debido a que la estimación de este tipo de modelo estaría sobre estimando los efectos porque la inclusión de todas las observaciones que incluyen empresas con AAAN en modalidad abrir tendrían valores mayores ya que en el año de 2009 no estaban en operaciones. Por lo que se realizan únicamente los dos tipos de estimaciones ya mencionadas.

La estimación de los dos modelos (para AAAN en modalidad abrir o ampliar) parte de una especificación general que incluye todas las variables propuestas, el proceso de adecuación de los modelos conlleva a obtener los modelos finales en donde los parámetros de las variables incluidas son estadísticamente significativas<sup>14</sup>.

Por último, previo a la revisión de los tabulares resultado del modelo, a continuación se muestran la población beneficiaria desagregada por los dos tipos de apoyo: AAAN y AFNE. Así, en la tabla III.21, se muestran dos tabulares en donde el primero –III.21.a- corresponde a la población beneficiaria en la línea base (2009), cuya distribución corresponde a la empleada en la primera serie de resultados (tablas III.22 a III.26). Por otra parte, el segundo tabular –III.21.b-, muestra la desagregación de la población beneficiaria, considerando el total de los apoyos AFNE en el período 2009-2010, cuya distribución ha sido empleada en la segunda serie de resultados (tablas III.27 a III.31).

---

<sup>14</sup> Cabe anotar que los ejercicios presentados, abordan dos enfoques. Por una parte, la primera serie de tabulares incorpora como variable estratégica, en el modelo estructural, la intervención AFNE, acotada por los beneficiarios que recibieron el apoyo en 2009 (951 en la línea basal). En la segunda serie de tabulares, se incorpora como variable estratégica, en el modelo estructural, el total de beneficiarios AFNE en el período 2009-2010 (1,658 en el período). Por último, se resalta el hecho de haber dejado en ambas series la variable AFNE, aún en aquellos casos en que el coeficiente de regresión no es estadísticamente significativo; ello, en el ánimo de dejar registro del efecto AFNE en el modelo longitudinal estructural.

**Tabla III.21**  
**Distribución de los apoyos AAAN y AFNE**

III.21.a : Distribución de los apoyos en la línea basal				III.21.b : Distribución con AFNE 2009-2010			
AAAN	AFNE 2009		Total	AAAN	AFNE 09-10		Total
	Sin Afne	Con Afne			Sin Afne	Con Afne	
Abrir	1,969	372	2,341	Abrir	1,692	649	2,341
Ampliar	2,680	579	3,259	Ampliar	2,250	1,009	3,259
Total	4,649	951	5,600	Total	3,942	1,658	5,600

Fuente: Elaboración propia con base en ENECB – FONAES 2011.

### Desempeño de las ocupaciones

La tabla III.22 muestra las estimaciones de los modelos para las empresas apoyadas por AAAN en su modalidad abrir y en su modalidad ampliar. En éste caso, el desempeño de las empresas se mide a través de las ocupaciones generadas y preservadas de acuerdo a la metodología de FONAES. En éste sentido, el desempeño de las ocupaciones de las empresas en la modalidad AAAN-abrir tiene efectos positivos de la antigüedad de la empresa, el tipo de constitución, la formalización del negocio y el tipo de gestión, mientras que tienen efectos negativos del nivel de educación, la experiencia previa y el liderazgo femenino, todas variables que caracterizan a la empresa. En tanto que los factores estratégicos todos tienen efectos positivos a excepción de la diversificación de ventas y la utilización de crédito bancario. Los factores externos (influencias de la producción y empleo sectorial, además del tamaño de competidores) tienen efectos positivos en las ocupaciones. Finalmente, el fortalecimiento a través del AFNE, tiene efecto positivo en las ocupaciones como variable de desempeño de las empresas apoyadas.

La segunda estimación en la tabla III.22 muestra los resultados de los factores que determinan el desempeño de las empresas apoyados por FONAES con AAAN en la modalidad ampliar. Las ocupaciones tienen efectos positivos por características de la

empresa como formalización del negocio, tipo de gestión y la experiencia previa, mientras que los efectos negativos se deben a la antigüedad de la empresa, el tipo de constitución y el nivel de educación. Los efectos positivos por parte de los factores estratégicos se atribuyen a inclusión a la cadena productiva, bancarización y utilización de crédito no bancario. En contraste, otro tipo de capacitación, estrategia administrativa, estrategia de iniciativa de negocio, estrategia de bancarización y de utilización de crédito bancario tienen efectos negativos en las ocupaciones. Finalmente, tanto el fortalecimiento dado por FONAES y la influencia de la población ocupada sectorial (factor externo) tienen impacto negativo en las ocupaciones.

**Tabla III.22**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Ocupaciones\* de las empresas beneficiarias**  
 (Empresas beneficiarias FONAES 2009)

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.107	6.060	-0.196	-12.280
	Tipo de constitución	0.227	10.240	-0.047	-2.370
	Formalización del negocio	0.170	9.360	0.050	2.950
	Tipo de Gestión	0.119	5.040	0.120	6.110
	Nivel de Educación	-0.039	-2.270	-0.072	-4.400
	Experiencia previa	-0.067	-3.870	0.099	6.130
	Líder mujer	-0.026	-1.550	-	-
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.064	3.590	-	-
	Otro tipo de capacitación	0.167	9.300	-0.064	-3.880
	Estrategia administrativa	0.057	3.110	-0.088	-5.310
	Estrategia de iniciativa de negocio	0.059	3.570	-0.036	-2.250
	Estrategia de ubicación de negocio	0.036	2.280	-	-
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.219	12.820	0.317	19.600
	Estrategia de rotación de personal	0.129	7.430	-0.110	-6.770
	Estrategia de diversificación de ventas	-0.075	-4.250	-	-
	Estrategia de bancarización	0.189	9.840	0.126	7.360
	Estrategia de crédito bancario	-0.049	-2.790	-0.118	-7.300
	Estrategia de crédito no bancario	0.054	3.020	0.054	3.290
AFNE (FONAES)	0.059	3.460	-0.056	-3.480	
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.046	2.590	-	-
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.045	2.250	-0.116	-7.020
	Tamaño de los competidores	0.080	4.580	-	-
Constante		-	-	.	10.950

La variable ocupaciones es calculada de acuerdo al algoritmo de FONAES

## Desempeño del ingreso

La tabla III.23 muestra los resultados de los dos tipos de modelos estimados finales que evalúan el desempeño de las empresas apoyadas por FONAES, medido a través de sus ingresos. La estimación de las empresas apoyadas con AAAN en su modalidad abrir, muestra que se tienen efectos positivos en el desempeño de la empresa medido por su ingreso causado por los tres factores. Los efectos positivos del perfil de la empresa están determinados por su antigüedad, tipo de constitución, formalidad del negocio, tipo de gestión y el nivel de educación, mientras que por parte de los factores estratégicos está determinado por; la pertenencia a redes de empresas, la estrategia administrativa, la ubicación del negocio, la inclusión a la cadena productiva, la rotación de personal y la bancarización. En tanto que los tres factores externos tienen efecto positivo en el desempeño de los ingresos. Finalmente, los impactos negativos se dan por la experiencia previa y el liderazgo femenino, además de la iniciativa de negocio. El fortalecimiento de FONAES, tiene impacto negativo en el ingreso de las empresas objetivas insertadas en el esquema AAAN abrir.

La tabla III.23 muestra los efectos en el desempeño del ingreso de las empresas apoyadas por el programa AAAN en su modalidad ampliar. Los efectos positivos provienen de la variable de perfil de experiencia previa, de los factores estratégicos de inclusión a la cadena productiva, diversificación de ventas, bancarización, utilización de crédito bancario y del factor externo de tamaño de competidores. Mientras que los efectos negativos provienen de las características de las empresas como la antigüedad de la empresa, tipo de constitución, formalidad del negocio, nivel de educación y el liderazgo de las mujeres, además de factores estratégicos como otra capacitación, estrategia administrativa, ubicación del negocio y rotación del personal y de los factores externos de la influencia de la producción y empleo sectorial. En cuanto al AFNE, no se observa efecto positivo en el ingreso de las empresas apoyadas por el AAAN en sus dos modalidades.

**Tabla III.23**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Ingresos\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias FONAES 2009)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.218	12.660	-0.293	-21.050
	Tipo de constitución	0.082	3.690	-0.053	-3.730
	Formalización del negocio	0.045	2.530	-0.058	-3.970
	Tipo de Gestión	0.048	2.100	-	-
	Nivel de Educación	0.053	3.040	-0.094	-6.630
	Experiencia previa	-0.075	-4.470	0.057	4.010
	Líder mujer	-0.053	-3.220	-0.034	-2.370
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.031	1.840	-	-
	Otro tipo de capacitación	-	-	-0.050	-3.570
	Estrategia administrativa	0.090	5.080	-0.095	-6.580
	Estrategia de iniciativa de negocio	-0.064	-3.660	-	-
	Estrategia de ubicación de negocio	0.050	3.070	-0.063	-4.640
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.463	26.740	0.430	30.560
	Estrategia de rotación de personal	0.121	7.330	-0.145	-10.330
	Estrategia de diversificación de ventas	-	-	0.087	6.360
	Estrategia de bancarización	0.099	5.330	0.087	5.790
	Estrategia de crédito bancario	-	-	0.034	2.450
	Estrategia de crédito no bancario	-	-	-0.033	-2.310
	AFNE (FONAES)	-0.030	-1.820	-0.038	-2.680
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.139	8.090	-0.031	-2.130
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.089	4.890	-0.105	-7.050
	Tamaño de los competidores	0.078	4.530	0.145	10.530
Constante		.	9.320	.	11.720

La variable ingresos, suma todos los ingresos declarados por los beneficiarios

## Desempeño de las ventas

La tabla correspondiente a ingresos, se replica para ventas, tabla III.24, de donde es posible observar que el efecto de considerar el ingreso total, contra el correspondiente a considerar únicamente venta de mercancías y de servicios, no hace diferencia substantiva en el resultado analítico, a excepción hecha de las variables formalización del negocio estrategia de ubicación del negocio, que pasan de tener efecto positivo y significativo a ser variables no explicativas.



**Tabla III.24**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de las Ventas\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias FONAES 2009)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.235	13.770	-0.289	-20.730
	Tipo de constitución	0.052	2.340	-0.052	-3.680
	Formalización del negocio	-0.013	-0.760	-0.073	-4.950
	Tipo de Gestión	0.069	3.050	-	-
	Nivel de Educación	0.033	1.920	-0.083	-5.840
	Experiencia previa	-0.077	-4.610	0.053	3.730
	Líder mujer	-0.028	-1.730	-0.045	-3.150
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.033	2.020	-	-
	Otro tipo de capacitación	-	-	-0.044	-3.130
	Estrategia administrativa	0.105	5.980	-0.090	-6.190
	Estrategia de iniciativa de negocio	-0.069	-3.980	-	-
	Estrategia de ubicación de negocio	0.025	1.570	-0.071	-5.170
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.469	27.370	0.429	30.410
	Estrategia de rotación de personal	0.114	6.960	-0.136	-9.700
	Estrategia de diversificación de ventas	-	-	0.086	6.320
	Estrategia de bancarización	0.113	6.140	0.079	5.240
	Estrategia de crédito bancario	-	-	0.035	2.460
	Estrategia de crédito no bancario	-	-	-0.041	-2.820
	AFNE (FONAES)	-0.020	-1.200	-0.034	-2.410
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.160	9.390	-0.028	-1.930
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.091	5.050	-0.099	-6.630
	Tamaño de los competidores	0.092	5.430	0.146	10.580
Constante					
		.	8.950	.	11.380

La variable ventas, únicamente considera los ingresos por venta de mercancías y por prestación de servicios

### Desempeño de los beneficios de la empresa (ingreso/costo)

La tabla III.25 muestra la estimación de los modelos estructurales longitudinales de línea basal para evaluar el desempeño de las empresas apoyadas por FONAES, con base en su relación ingreso/costo. La relación ingreso/costo ofrece una medida en la cual se puede establecer las ganancias o pérdidas de las empresas. En el presente análisis un hecho importante debe mencionarse, él cual es que para las dos estimaciones (empresas con AAAN en las modalidades abrir y ampliar) los beneficios de las empresas no son impactados

---

de manera directa por la intervención AFNE.

La estimación para las empresas que se encuentran apoyadas por el AAAN en su modalidad abrir tienen efectos positivos en sus beneficios por características tales como la antigüedad de la empresa y el tipo de constitución, y por estrategias administrativas, de ubicación de negocios, de rotación del personal y utilización de crédito bancario. Únicamente la externalidad que proviene de la influencia de la producción sectorial tiene efectos positivos en los beneficios de las empresas. En tanto que los efectos negativos en los beneficios de las empresas que les fue otorgado el AAAN en su modalidad abrir provienen de características de la empresa como la formalidad del negocio, la experiencia previa y el liderazgo femenino. Los factores estratégicos que afectan negativamente a los beneficios de dichas empresas son: pertenencia a redes empresariales, otro tipo de capacitación y la iniciativa de negocio, mientras que el tamaño de competidores (factor externo) también merma los beneficios.

**Tabla III.25**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Rentabilidad\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias FONAES 2009)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.088	4.370	-	-
	Tipo de constitución	0.100	5.380	-	-
	Formalización del negocio	-0.109	-5.270	-	-
	Tipo de Gestión	-	-	-	-
	Nivel de Educación	-	-	-0.036	-2.110
	Experiencia previa	-0.075	-3.820	-0.147	-8.490
	Líder mujer	-0.035	-1.840	0.131	7.670
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	-0.040	-1.900	-	-
	Otro tipo de capacitación	-0.101	-5.100	-	-
	Estrategia administrativa	0.159	7.820	0.045	2.580
	Estrategia de iniciativa de negocio	-0.116	-6.430	0.067	3.920
	Estrategia de ubicación de negocio	0.077	4.370	0.044	2.610
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	-	-	0.146	8.420
	Estrategia de rotación de personal	0.110	5.450	-	-
	Estrategia de diversificación de ventas	-	-	-	-
	Estrategia de bancarización	-	-	0.050	2.790
	Estrategia de crédito bancario	0.098	4.730	-	-
	Estrategia de crédito no bancario	-	-	-0.115	-6.600
AFNE (FONAES)	-	-	-	-	
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.047	2.420	-	-
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	-	-	-	-
	Tamaño de los competidores	-0.134	-7.030	0.091	5.320
Constante		-	-	.	-5.820

La variable rentabilidad corresponde a la relación Ingresos entre Costos

Finalmente, el modelo estimado para las empresas apoyadas por AAAN en su modalidad de ampliar, tienen efectos positivos en sus beneficios si el líder es mujer. En tanto que los factores estratégicos que generan beneficios a las empresas son: la estrategia administrativa, la iniciativa de negocio, la ubicación de negocio, la inclusión a la cadena productiva y la bancarización. La externalidad que tiene efecto positivo en los beneficios, únicamente es el tamaño de los competidores. Los efectos negativos en los beneficios están determinados por características de las empresas como el nivel de educación y la experiencia previa, además por implementar una estrategia de utilización de crédito no bancario.

Con lo anterior, se concluye el análisis de los modelos estructurales para el análisis longitudinal de línea basal, considerando los apoyos estrictamente realizados en 2009, y cuyo resumen se muestra en la tabla III.26.

**Tabla III.26**  
**Resumen de variables explicativas y significativas de los modelos estructurales**  
**(Empresas beneficiarias FONAES 2009)**

Componente	Variable explicativa	Abrir					Ampliar				
		Ocu	Emp	Ing	Vta	RIC	Ocu	Emp	Ing	Vta	RIC
Perfil	Antigüedad de la empresa	✓	✓	✓	✓	✓					
	Tipo de constitución	✓	✓	✓	✓	✓		✓			
	Formalización del negocio	✓		✓			✓				
	Tipo de Gestión	✓	✓	✓	✓		✓	✓			
	Nivel de Educación			✓	✓						
	Experiencia previa						✓	✓	✓	✓	
	Líder mujer										✓
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	✓	✓	✓	✓						
	Otro tipo de capacitación	✓	✓								
	Estrategia administrativa	✓		✓	✓	✓					✓
	Estrategia de iniciativa de negocio	✓	✓								✓
	Estrategia de ubicación de negocio	✓		✓		✓					✓
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	Estrategia de rotación de personal	✓	✓	✓	✓	✓					
	Estrategia de diversificación de ventas								✓	✓	
	Estrategia de bancarización	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓	✓
	Estrategia de crédito bancario					✓		✓	✓	✓	
Estrategia de crédito no bancario	✓	✓				✓	✓				
AFNE (FONAES)	✓	✓									
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	✓	✓	✓	✓	✓					
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	✓	✓	✓	✓						
	Tamaño de los competidores	✓		✓	✓			✓	✓	✓	✓

- El símbolo en las celdas implica variable explicativa y significativa.

- Ocu = Ocupaciones, Emp = Empleo, Ing = Ingresos, Vta = Ventas y RIC = Relación Ingresos/Costos.

En una segunda aproximación analítica, a continuación se presenta una serie de tabulares equivalente a la anterior, en donde la variante consiste en la incorporación de todos los beneficiarios AFNE en el período 2009-2010. Al respecto, cabe destacar que el ejercicio no responde a la metodología instrumentada para la primera serie de tabulares; ello, en tanto que en 2009 (línea basal) solo fueron otorgados 951 apoyos contra 1,223 otorgados en 2010 de los que 707 correspondieron a nuevos beneficiarios y 516 a beneficiarios que ya habían recibido el apoyo en 2009. Lo anterior, lleva a concluir que la inserción de los apoyos 2010, genera un sesgo al análisis de línea basal. Hecha la precisión, el ejercicio que se muestra, replica al anterior en el sentido de que la variable estratégica AFNE, solo tiene efecto en ocupaciones y empleo sin mostrar carácter explicativo para el resto de las variables de desempeño de las empresas evaluadas. Por otra parte, con la observación hecha

previamente, cualitativamente se observa que al incorporar el total del padrón AFNE 2009-2010, la intensidad del efecto disminuye con relación al ejercicio AFNE 2009 (línea basal).

Tabla III.27

**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Ocupaciones\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias de AAAN FONAES 2009 y AFNE FONAES 2009-2010)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.106	5.980	-0.195	-12.220
	Tipo de constitución	0.173	10.250	-0.050	-2.530
	Formalización del negocio	0.305	9.540	0.047	2.770
	Tipo de Gestión	0.170	4.820	0.118	6.000
	Nivel de Educación	-0.023	-2.280	-0.075	-4.540
	Experiencia previa	-0.105	-4.090	0.092	5.720
	Líder mujer	-0.032	-1.290	-	-
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.357	3.680	-	-
	Otro tipo de capacitación	0.343	9.230	-0.069	-4.180
	Estrategia administrativa	0.083	3.000	-0.090	-5.420
	Estrategia de iniciativa de negocio	0.035	3.640	-0.034	-2.140
	Estrategia de ubicación de negocio	0.034	2.310	-	-
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.153	12.680	0.320	19.750
	Estrategia de rotación de personal	0.142	7.580	-0.109	-6.710
	Estrategia de diversificación de ventas	-0.001	-4.170	-	-
	Estrategia de bancarización	0.303	9.800	0.121	7.040
	Estrategia de crédito bancario	-0.101	-2.680	-0.117	-7.220
	Estrategia de crédito no bancario	0.064	3.050	0.060	3.600
AFNE: FONAES 2009-2010	0.051	1.810	-0.007	-0.430	
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.578	2.570	-	-
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.316	2.050	-0.119	-7.170
	Tamaño de los competidores	0.047	4.620	-	-
Constante		-	-	-	10.960

La variable ocupaciones es calculada de acuerdo al algoritmo de FONAES

**Tabla III.28**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Empleo\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias de AAAN FONAES 2009 y AFNE FONAES 2009-2010)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.158	8.100	- 0.255	- 16.540
	Tipo de constitución	0.146	5.820	0.052	2.740
	Formalización del negocio	-	-	-	-
	Tipo de Gestión	0.120	4.750	0.083	4.320
	Nivel de Educación	-	-	- 0.030	- 1.920
	Experiencia previa	-0.179	-9.280	0.042	2.680
	Líder mujer	-0.079	-4.210	-	-
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.066	3.410	-	-
	Otro tipo de capacitación	0.074	3.840	-	-
	Estrategia administrativa	-	-	- 0.064	- 4.060
	Estrategia de iniciativa de negocio	0.050	2.560	-	-
	Estrategia de ubicación de negocio	-	-	- 0.053	- 3.460
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.123	6.330	0.349	21.950
	Estrategia de rotación de personal	0.168	8.920	- 0.060	- 3.890
	Estrategia de diversificación de ventas	-0.063	-3.290	-	-
	Estrategia de bancarización	0.122	6.040	-	-
	Estrategia de crédito bancario	-0.166	-8.700	0.052	3.300
Estrategia de crédito no bancario	0.146	7.520	0.061	3.860	
Factores externos	AFNE: FONAES 2009-2010	0.072	3.690	- 0.046	- 2.960
	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.055	2.810	-	-
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.084	3.910	- 0.145	- 9.190
	Tamaño de los competidores	-0.035	-1.790	0.065	4.160
Constante		7.170		7.430	

La variable empleo corresponde a los puestos de trabajo declarados por los beneficiarios

**Tabla III.29**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Ingresos\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias de AAAN FONAES 2009 y AFNE FONAES 2009-2010)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.219	12.700	-0.291	-20.970
	Tipo de constitución	0.083	3.690	-0.052	-3.650
	Formalización del negocio	0.043	2.420	-0.059	-4.040
	Tipo de Gestión	0.051	2.230	-	-
	Nivel de Educación	0.053	3.020	-0.090	-6.290
	Experiencia previa	-0.073	-4.360	0.050	3.560
	Líder mujer	-0.054	-3.280	-0.033	-2.350
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.030	1.780	-	-
	Otro tipo de capacitación	-	-	-0.048	-3.430
	Estrategia administrativa	0.091	5.130	-0.093	-6.480
	Estrategia de iniciativa de negocio	-0.065	-3.700	-	-
	Estrategia de ubicación de negocio	0.050	3.080	-0.068	-4.990
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.464	26.730	0.430	30.620
	Estrategia de rotación de personal	0.120	7.280	-0.144	-10.330
	Estrategia de diversificación de ventas	-	-	0.087	6.430
	Estrategia de bancarización	0.098	5.310	0.082	5.500
	Estrategia de crédito bancario	-	-	0.036	2.580
Factores externos	Estrategia de crédito no bancario	-	-	-0.034	-2.380
	AFNE: FONAES 2009-2010	-0.024	-1.430	-0.058	-4.130
	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.139	8.090	-0.027	-1.900
Factores externos	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.091	4.990	-0.107	-7.210
	Tamaño de los competidores	0.076	4.380	0.149	10.780
Constante			9.290		11.940

La variable ingresos, suma todos los ingresos declarados por los beneficiarios

**Tabla III.30**  
**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de las Ventas\* de las empresas beneficiarias**  
**(Empresas beneficiarias de AAAN FONAES 2009 y AFNE FONAES 2009-2010)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.237	13.870	-0.288	-20.650
	Tipo de constitución	0.057	2.550	-0.051	-3.590
	Formalización del negocio	-0.015	-0.840	-0.073	-5.010
	Tipo de Gestión	0.073	3.220	-	-
	Nivel de Educación	0.031	1.800	-0.079	-5.510
	Experiencia previa	-0.076	-4.550	0.047	3.330
	Líder mujer	-0.026	-1.610	-0.044	-3.120
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	0.033	2.010	-	-
	Otro tipo de capacitación	-	-	-0.042	-2.970
	Estrategia administrativa	0.105	6.000	-0.088	-6.090
	Estrategia de iniciativa de negocio	-0.072	-4.130	-	-
	Estrategia de ubicación de negocio	0.025	1.570	-0.075	-5.500
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	0.472	27.470	0.428	30.450
	Estrategia de rotación de personal	0.116	7.110	-0.136	-9.700
	Estrategia de diversificación de ventas	-	-	0.087	6.400
	Estrategia de bancarización	0.111	6.070	0.074	4.980
	Estrategia de crédito bancario	-	-	0.036	2.580
Estrategia de crédito no bancario	-	-	-0.042	-2.910	
	AFNE: FONAES 2009-2010	-0.039	-2.310	-0.055	-3.960
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.159	9.370	-0.024	-1.700
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	0.092	5.090	-0.101	-6.790
	Tamaño de los competidores	0.087	5.090	0.150	10.820
Constante		-	9.060	-	11.580

La variable ventas, únicamente considera los ingresos por venta de mercancías y por prestación de servicios



Tabla III.31

**Modelo Econométrico: Efectos en el desempeño de Rentabilidad\* de las empresas beneficiarias  
(Empresas beneficiarias de AAAN FONAES 2009 y AFNE FONAES 2009-2010)**

Componente	Variable explicativa	Abrir		Ampliar	
		Beta	Estadístico t	Beta	Estadístico t
Perfil	Antigüedad de la empresa	0.084	4.220	-	-
	Tipo de constitución	0.067	3.440	-	-
	Formalización del negocio	-0.106	-5.160	-	-
	Tipo de Gestión	-	-	-	-
	Nivel de Educación	-	-	-0.035	-2.000
	Experiencia previa	-0.076	-3.880	-0.147	-8.510
	Líder mujer	-0.051	-2.710	0.134	7.720
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	-0.042	-2.000	-	-
	Otro tipo de capacitación	-0.087	-4.410	-	-
	Estrategia administrativa	0.159	7.900	0.047	2.640
	Estrategia de iniciativa de negocio	-0.114	-6.350	0.066	3.890
	Estrategia de ubicación de negocio	0.073	4.130	0.044	2.570
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	-	-	0.146	8.370
	Estrategia de rotación de personal	0.096	4.740	-	-
	Estrategia de diversificación de ventas	-	-	-	-
	Estrategia de bancarización	-	-	0.050	2.800
	Estrategia de crédito bancario	0.094	4.570	-	-
	Estrategia de crédito no bancario	-	-	-0.116	-6.640
AFNE: FONAES 2009-2010	0.113	5.460	-0.016	-0.930	
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	0.050	2.560	-	-
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	-	-	-	-
	Tamaño de los competidores	-0.118	-6.150	0.093	5.380
Constante	-	-	-	-5.760	

La variable rentabilidad corresponde a la relación Ingresos entre Costos

**Tabla III.32**  
**Resumen de variables explicativas y significativas de los modelos estructurales**  
**(Empresas beneficiarias FONAES 2009 -AFNE 2009 y 2010-)**

Componente	Variable explicativa	Abrir					Ampliar				
		Ocu	Emp	Ing	Vta	RIC	Ocu	Emp	Ing	Vta	RIC
Perfil	Antigüedad de la empresa	✓	✓	✓	✓	✓					
	Tipo de constitución	✓	✓	✓	✓	✓		✓			
	Formalización del negocio	✓		✓			✓				
	Tipo de Gestión	✓	✓	✓	✓		✓	✓			
	Nivel de Educación			✓	✓						
	Experiencia previa						✓	✓	✓	✓	
	Líder mujer									✓	
Factores estratégicos	Pertenencia a red de empresas	✓	✓	✓	✓						
	Otro tipo de capacitación	✓	✓								
	Estrategia administrativa	✓		✓	✓	✓					✓
	Estrategia de iniciativa de negocio	✓	✓								✓
	Estrategia de ubicación de negocio	✓		✓		✓					✓
	Estrategia de inclusión a la cadena productiva	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	Estrategia de rotación de personal	✓	✓	✓	✓	✓					
	Estrategia de diversificación de ventas								✓	✓	
	Estrategia de bancarización	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓	✓
	Estrategia de crédito bancario					✓		✓	✓	✓	
	Estrategia de crédito no bancario	✓	✓				✓	✓			
	AFNE: FONAES 2009-2010	✓	✓			✓					
Factores externos	Influencia de la producción sectorial en la nacional	✓	✓	✓	✓	✓					
	Influencia de la población ocupada sectorial en la nacional	✓	✓	✓	✓						
	Tamaño de los competidores	✓		✓	✓			✓	✓	✓	✓

- El símbolo en las celdas implica variable explicativa y significativa.

- Ocu = Ocupaciones, Emp = Empleo, Ing = Ingresos, Vta = Ventas y RIC = Relación Ingresos/Costos.

El segundo ejercicio, concluye con la tabla resumen III.33, comparable con la tabla III.27, de donde se destacan dos puntos importantes de observar: el primero, se relaciona con la variable estratégica AFNE FONAES 2009 – 2010, que se incorpora como variable explicativa de la relación ingreso/costo, tomando un segundo lugar en importancia explicativa después la variable estrategia administrativa; el segundo punto por observar, es el relacionado con la estructura de ambas modelaciones que incorporan de forma diferente la variable estratégica AFNE: AFNE – 2009 y AFNE – 2009, 2010. Ambas estructuras resultan idénticas con lo que es posible inferir que las variables explicativas identificadas para cada una de las variables de desempeño, resultan de utilidad en la identificación de áreas de oportunidad para fortalecer la efectividad de los programas FONAES.

---

## Tabulares de apoyo a resumen de desempeño de las empresas, incluyendo análisis de AFNE 2009 - 2010

### 1. Ocupaciones

#### Notas aplicables a los siguientes tres incisos:

1. El término ocupaciones se refiere al cálculo de acuerdo al procedimiento de FONAES.
2. La cifra mostrada en el primer renglón de cada agrupamiento, hace referencia al número de observaciones: empresas beneficiarias.
3. La cifra mostrada en el segundo renglón de cada agrupamiento, hace referencia al número total de ocupaciones calculadas en la línea basal –2009-, para el número de empresas mostrado en el renglón anterior.
4. La cifra mostrada en el tercer renglón de cada agrupamiento, hace referencia al número total de ocupaciones calculadas en el año de evaluación –2011-, para el número de empresas mostrado en el primer renglón.
5. La cifra mostrada en el cuarto renglón de cada agrupamiento, hace referencia a la diferencia de ocupaciones en 2011 menos las ocupaciones en 2009, para el número de empresas mostrado en el primer renglón.
6. La diferencia en las sumas mostradas en columnas y/o renglones responden a efectos del redondeo de las rutinas empleadas en STATA.

### 1.1 Ocupaciones desagregadas solo por la intervención de AAAN:

AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Abrir	427	587	1,014	439	888	1,327	866	1,475	2,341
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2,046	2,088	4,134	2,566	3,040	5,606	4,612	5,128	9,740
	2,046	2,088	4,134	2,566	3,040	5,606	4,612	5,128	9,740
Ampliar	845	650	1,495	753	1,011	1,764	1,598	1,661	3,259
	2,851	1,940	4,792	2,095	2,664	4,759	4,946	4,605	9,551
	4,654	3,108	7,762	3,581	4,299	7,879	8,235	7,406	15,642
	1,803	1,168	2,971	1,486	1,634	3,121	3,289	2,802	6,091
Total	1,272	1,237	2,509	1,192	1,899	3,091	2,464	3,136	5,600
	2,851	1,940	4,792	2,095	2,664	4,759	4,946	4,605	9,551
	6,700	5,196	11,896	6,147	7,338	13,485	12,847	12,534	25,381
	3,849	3,256	7,104	4,052	4,674	8,726	7,901	7,930	15,831

## 1.2 Ocupaciones desagregadas por las intervenciones de AAN y AFNE–2009:

AFNE_2009 and AAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1,793	1,766	3,559	1,938	2,329	4,268	3,731	4,096	7,827
	1,793	1,766	3,559	1,938	2,329	4,268	3,731	4,096	7,827
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
	2,355	1,591	3,946	1,687	1,821	3,508	4,043	3,412	7,455
	4,030	2,487	6,517	2,950	2,920	5,870	6,980	5,407	12,387
	1,675	896	2,571	1,262	1,099	2,362	2,938	1,995	4,933
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
	2,355	1,591	3,946	1,687	1,821	3,508	4,043	3,412	7,455
	5,823	4,254	10,076	4,888	5,249	10,137	10,711	9,503	20,214
	3,468	2,662	6,130	3,201	3,428	6,629	6,669	6,091	12,759
Con Afne									
Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	253	322	575	628	711	1,338	881	1,032	1,913
	253	322	575	628	711	1,338	881	1,032	1,913
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
	496	349	845	407	844	1,251	903	1,193	2,096
	624	621	1,245	631	1,378	2,010	1,255	1,999	3,254
	128	272	400	224	535	759	352	807	1,158
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
	496	349	845	407	844	1,251	903	1,193	2,096
	877	942	1,820	1,259	2,089	3,348	2,136	3,032	5,168
	381	593	974	851	1,246	2,097	1,233	1,839	3,072

### 1.3 Ocupaciones desagregadas por las intervenciones de AAAN y AFNE–2009/2010:

AFNE_09-1 0 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	338	448	786	358	549	906	695	997	1,692
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1,548	1,656	3,204	1,836	1,673	3,509	3,384	3,329	6,713
	1,548	1,656	3,204	1,836	1,673	3,509	3,384	3,329	6,713
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
	1,887	1,067	2,953	1,531	1,570	3,101	3,418	2,636	6,054
	3,148	1,877	5,025	2,516	2,533	5,048	5,664	4,410	10,074
	1,261	811	2,072	984	963	1,947	2,246	1,774	4,019
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
	1,887	1,067	2,953	1,531	1,570	3,101	3,418	2,636	6,054
	4,696	3,534	8,230	4,352	4,206	8,557	9,048	7,739	16,787
	2,809	2,467	5,276	2,820	2,636	5,456	5,630	5,103	10,732
Con Afne									
Abrir	89	139	228	81	339	421	171	478	649
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	498	432	930	730	1,367	2,097	1,228	1,799	3,027
	498	432	930	730	1,367	2,097	1,228	1,799	3,027
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
	965	874	1,838	563	1,094	1,658	1,528	1,968	3,496
	1,506	1,230	2,737	1,065	1,766	2,831	2,572	2,996	5,568
	542	357	899	502	671	1,173	1,044	1,028	2,072
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
	965	874	1,838	563	1,094	1,658	1,528	1,968	3,496
	2,004	1,662	3,667	1,795	3,133	4,928	3,800	4,795	8,595
	1,040	789	1,828	1,232	2,038	3,270	2,272	2,827	5,099

---

## 2. Ingresos

### Notas aplicables a los siguientes tres incisos:

1. El término Ingresos se refiere al total de los ingresos como promedio mensual declarados por las empresas beneficiarias en el reactivo q68.
2. La cifra mostrada en el primer renglón de cada agrupamiento, hace referencia al número de observaciones: empresas beneficiarias.
3. La cifra mostrada en el segundo renglón de cada agrupamiento, hace referencia al promedio de la diferencia de promedios de ingresos mensuales 2011 menos 2009. Se observa que para hacer la diferencia de valores monetarios (comparables), estos han sido llevados a pesos constantes base 2011 = 100.
4. La diferencia en las sumas mostradas en columnas y/o renglones responden a efectos del redondeo de las rutinas empleadas en STATA.

## 2.1 Ingresos desagregados solo por la intervención de AAAN:

AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Abrir	427	587	1,014	439	888	1,327	866	1,475	2,341
	20,828	16,111	18,097	77,038	24,657	41,986	49,322	21,256	31,638
Ampliar	845	650	1,495	753	1,011	1,764	1,598	1,661	3,259
	12,214	5,154	9,144	25,166	15,051	19,369	18,317	11,178	14,679
Total	1,272	1,237	2,509	1,192	1,899	3,091	2,464	3,136	5,600
	15,105	10,353	12,763	44,270	19,543	29,079	29,214	15,918	21,768

## 2.2 Ingresos desagregados por las intervenciones de AAAN y AFNE-2009:

AFNE_2009 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
	21,839	17,864	19,598	65,662	21,279	37,165	43,807	19,853	29,269
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
	14,293	2,909	9,602	25,014	12,219	18,354	19,304	8,273	14,138
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
	16,837	10,147	13,667	39,977	16,663	26,599	27,928	13,921	20,546
Con Afne Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
	11,303	6,173	7,803	163,583	36,903	63,490	95,719	27,245	44,180
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
	-6,136	15,275	6,248	26,334	22,161	23,129	10,193	20,159	17,181
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
	-506	11,386	6,851	77,057	28,058	38,999	39,885	23,051	27,742



## 2.3 Ingresos desagregados por las intervenciones de AAAN y AFNE–2009/2010:

AFNE_09-1 0 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	338	448	786	358	549	906	695	997	1,692
	21,745	17,881	19,542	50,587	21,387	32,915	36,586	19,811	26,706
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
	14,644	2,231	9,455	25,687	11,701	18,683	20,133	7,723	14,395
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
	17,178	10,153	13,783	34,978	16,315	24,794	26,139	13,637	19,679
Con Afne									
Abrir	89	139	228	81	339	421	171	478	649
	17,365	10,404	13,129	193,704	29,942	61,537	101,252	24,265	44,499
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
	5,963	11,152	8,421	23,102	20,006	20,846	12,660	16,968	15,310
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
	9,091	10,857	10,008	82,546	24,519	38,306	39,697	20,144	26,735

## 3. Ventas

### Notas aplicables a los siguientes tres incisos:

1. El término Ventas se refiere a la consideración de solo 2 partidas de las 7 contenidas en el reactivo q68: Ingresos por venta de mercancías y de servicios.
2. La cifra mostrada en el primer renglón de cada agrupamiento, hace referencia al número de observaciones: empresas beneficiarias.
3. La cifra mostrada en el segundo renglón de cada agrupamiento, hace referencia al promedio de la diferencia de promedios de ventas mensuales 2011 menos ventas mensuales 2009. Se observa que para hacer la diferencia de valores monetarios (comparables), estos han sido llevados a pesos constantes base 2011 = 100.

4. La diferencia en las sumas mostradas en columnas y/o renglones responden a efectos del redondeo de las rutinas empleadas en STATA.

### 3.1 Ventas desagregadas solo por la intervención de AAAN:

AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Abrir	427	587	1,014	439	888	1,327	866	1,475	2,341
	17,446	16,027	16,625	75,695	24,397	41,367	46,974	21,066	30,650
Ampliar	845	650	1,495	753	1,011	1,764	1,598	1,661	3,259
	12,221	3,682	8,509	24,818	14,310	18,796	18,157	10,151	14,077
Total	1,272	1,237	2,509	1,192	1,899	3,091	2,464	3,136	5,600
	13,975	9,540	11,789	43,556	19,027	28,486	28,285	15,285	21,005

### 3.2 Ventas desagregadas por las intervenciones de AAAN y AFNE–2009:

AFNE_2009 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
	18,110	17,810	17,940	64,289	20,947	36,460	41,259	19,637	28,136
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
	14,302	2,142	9,291	24,652	11,851	17,989	19,139	7,735	13,799
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
	15,585	9,725	12,809	39,243	16,312	26,085	26,925	13,540	19,871
Con Afne									
Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
	11,198	5,920	7,598	162,472	36,903	63,257	95,056	27,166	43,956
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
	-6,136	10,625	3,559	26,093	20,484	21,785	10,071	17,619	15,364
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
	-540	8,615	5,123	76,494	27,052	38,092	39,576	21,515	26,548

### 3.3 Ventas desagregadas por las intervenciones de AAAN y AFNE–2009/2010:

AFNE_09-1 0 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	338	448	786	358	549	906	695	997	1,692
	18,308	17,822	18,031	49,139	20,984	32,099	34,173	19,562	25,568
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
	14,655	1,295	9,070	25,299	11,320	18,298	19,945	7,108	14,010
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
	15,959	9,661	12,914	34,194	15,923	24,225	25,139	13,202	18,971
Con Afne									
Abrir	89	139	228	81	339	421	171	478	649
	14,192	10,244	11,790	192,825	29,913	61,344	99,170	24,198	43,902
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
	5,963	8,581	7,203	22,914	18,733	19,867	12,586	15,250	14,225
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
	8,220	9,238	8,749	82,118	23,811	37,665	39,011	19,145	25,841

#### 4. Relación Utilidades/Costos [RUC]

##### Notas aplicables a los siguientes tres incisos:

1. El término Relación Utilidades/Costos [RUC] se refiere al cálculo, para cada agrupamiento, del cociente correspondiente a la diferencia de la suma de ingresos menos la suma de costos entre la suma de costos.
2. La cifra mostrada en el primer renglón de cada agrupamiento, hace referencia al número de observaciones: empresas beneficiarias.
3. La cifra mostrada en el segundo renglón de cada agrupamiento, hace referencia al resultado de la relación utilidades/costos que –descrita en el punto 1- se multiplica por 100 para su expresión en porcentaje.
4. La diferencia en las sumas mostradas en columnas y/o renglones responden a efectos del redondeo de las rutinas empleadas en STATA.

#### 4.1 Relación Utilidades/Costos desagregada solo por la intervención de AAAN:

AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Abrir	427	587	1,014	439	888	1,327	866	1,475	2,341
	-19	18	2	283	89	153	134	61	88
Ampliar	845	650	1,495	753	1,011	1,764	1,598	1,661	3,259
	391	9	225	-13	365	204	201	226	213
Total	1,272	1,237	2,509	1,192	1,899	3,091	2,464	3,136	5,600
	254	13	135	96	236	182	177	148	161

## 4.2 Relación Utilidades/Costos desagregada por las intervenciones de AAAN y AFNE-2009:

AFNE_2009 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	386	499	885	388	696	1,084	774	1,195	1,969
	-21	16	-0	161	18	69	70	17	38
Ampliar	759	532	1,291	666	723	1,389	1,425	1,255	2,680
	-3	-77	-33	15	145	83	6	51	27
Total	1,145	1,031	2,176	1,054	1,419	2,473	2,199	2,450	4,649
	-9	-32	-20	69	83	77	28	35	32
Con Afne									
Abrir	41	88	129	51	192	243	92	280	372
	3	34	24	841	409	500	467	291	335
Ampliar	86	118	204	87	288	375	173	406	579
	-69	282	134	-42	1,178	895	-56	918	627
Total	127	206	333	138	480	618	265	686	951
	-46	176	91	284	871	740	126	662	513

### 4.3 Relación Utilidades/Costos desagregada por las intervenciones de AAAN y AFNE-2009/2010:

AFNE_09-1 0 and AAAN	rural_o_urbano and sexo_gen								
	R			U			Total		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
Sin Afne									
Abrir	338	448	786	358	549	906	695	997	1,692
	-8	10	2	122	14	57	59	12	31
Ampliar	608	437	1,045	601	603	1,204	1,210	1,040	2,250
	3	-84	-33	22	170	96	13	63	36
Total	946	885	1,831	959	1,152	2,111	1,905	2,037	3,942
	-1	-37	-18	59	96	79	29	38	34
Con Afne									
Abrir	89	139	228	81	339	421	171	478	649
	-44	68	24	847	288	396	380	224	265
Ampliar	237	213	450	152	408	560	388	621	1,009
	-102	276	77	-40	611	434	-77	496	275
Total	326	352	678	233	747	980	559	1,099	1,658
	-86	194	59	269	464	418	62	378	271

---

**Anexo III: Análisis cualitativo para Evaluar la Estrategia de Banca Social a través de Grupos de enfoque.**

Ver documento anexo

**Anexo IV: Resumen Ejecutivo**

Ver documento anexo

**Anexo V: Informe del Levantamiento en Campo**

Ver documento anexo

**Anexo VI: Informe Final del Diseño Metodológico Correspondiente a la Ejecución**

Ver documento anexo

**Anexo VII: Nota Técnica sobre los Factores de Expansión**

Ver documento anexo

**Anexo VIII: Tabuladores Básicos ENECEB**

Ver documento anexo