

Navegar los
desafíos:
**Una valoración de
la resiliencia de
las MYPES en México**



strive

BFA GLOBAL

Índice

Índice	3
Prefacio	3
Agradecimientos	4
Resumen ejecutivo	5
Introducción	7
1 Definir y medir la resiliencia de las MYPES	9
Definición de la resiliencia de las MYPES	9
Propuesta de valor para las entidades involucradas	9
Marcos existentes para medir la salud financiera y la resiliencia de las MYPES	10
2 Marco para medir la resiliencia de las MyPEs	12
Las cuatro dimensiones de un marco de medición de resiliencia de las MYPES	12
3 Resiliencia de las MYPES	15
Encuesta para MYPES	15
Emergencias y mecanismos de supervivencia	16
Características de los negocios y cuestiones de género	21
4 Exploraciones sobre estrategias para superar las crisis	22
5 El camino a seguir	25
Anexo 1: Encuesta para medir la resiliencia de las MYPES	26
Referencias	30



Prefacio

Después de la pandemia, cuando nos propusimos lanzar Strive México, nos dimos cuenta de la necesidad de contar con un marco de análisis integral que impulsara la resiliencia entre las micro y pequeñas empresas (MYPES). Estaba claro que necesitábamos un enfoque basado en datos para fundamentar cualquier recomendación o estrategia. Como dice el famoso refrán: “Si no se puede medir, no se puede gestionar”; y reconocimos la importancia de consultar a un conjunto diverso de partes interesadas en el desarrollo de dicho marco.

A partir de ello, hemos trabajado estrechamente con organizaciones que prestan servicios a las MYPES en todo México para desarrollar un marco que reflejara sus comentarios. Nuestro objetivo es que este marco sirva como punto de partida para comprender mejor la resiliencia de las MYPES, en particular aquellas que son propiedad de mujeres. Tras el análisis, se hizo evidente que existe una importante brecha de género: las MYPES propiedad de mujeres tienen menos probabilidades de acceder a servicios financieros durante una emergencia. Sólo el 18% tendría acceso, en comparación con el 28% de las MYPES propiedad de hombres, lo que las hace más vulnerables a las crisis.

Ahora que contamos con un marco, nuestro enfoque está en catalizar la acción y construir caminos para una mayor resiliencia. Esto requerirá intervenciones específicas y soluciones especializadas para fortalecer las MYPES de México. Creemos que existe un argumento comercial claro para este trabajo: una empresa más resiliente es un mejor cliente. Quizás no tengamos todas las respuestas, pero los invitamos a unirse con nosotros para comprender mejor cómo reconstruir con más resiliencia. Los invitamos a trabajar juntos para crear un ecosistema empresarial mexicano más resiliente.

Luz Gomez

Vicepresidente de Impacto Social - LAC

Centro Mastercard para el crecimiento inclusivo

Agradecimientos

Deseamos agradecerle al autor principal, Marco del Río, y a los integrantes del equipo de Strive, Ashirul Amin, Ben Mazzotta, Gabriela Zapata, y Jane del Ser, por sus contribuciones para desarrollar este marco de medición y redactor el informe. También queremos agradecerles a Luz Gomez y a Valerie de la Fuente, del Mastercard Center for Inclusive Growth (MCIG) y a Mastercard por su apoyo continuo para la realización de esta investigación. Quienes participaron en el taller de cocreación compartieron con generosidad su conocimiento y experiencia en el trabajo con MYPES: Edgar Cortés (Banco de México), Viridiana Saldívar (Nacional Financiera), Gustavo del Ángel (Centro de Investigación y Docencia Económica), Pablo Pérez (FAIR-ITESM), Giovanna Hernández (Fundes Capital), Alejandra García (Fundes), Elfid Torres (Fundes), Jorge Martínez (Fundes), Blanca Aldasoro (Fundación Capital), Brenda Zayola (Fundación Capital), Juan Navarrete (Fundación Capital), Laura Palancares (Fundación Monte de Piedad), Anna Cristina Báez (Mercado Libre), Valerie de la Fuente (Mastercard Center for Inclusive Growth), Guadalupe Ramírez (Mastercard), Tatiana Petrone (MicroMentor), Claudette Martínez (Noahui Soluciones), Patricia Larios (Fundación ProEmpleo), Francisco de Hoyos (Solliv Soluciones), Ursula Heimann (Solliv Soluciones) y Jorge Burgos (Consultor independiente). El autor desea agradecer también al equipo de BFA Global que contribuyó a la realización de este taller: Aline Schleich, Jorge Hernández, Juan Jaramillo, Coleman Rogers, Gabriela Zapata y Jane del Ser. Asimismo, agradecemos a Grace Akinyi y Mohammed Valiullah Hashmi por su trabajo de edición y diseño editorial.

Resumen ejecutivo

Este informe enfatiza la necesidad creciente de enfocarnos en la resiliencia de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de cara a múltiples desafíos, como recesiones económicas, inflación y enfermedades. El objetivo principal de este documento es presentar un marco para valorar la resiliencia de las MYPES, en particular en el contexto mexicano, y presentar los hallazgos de la encuesta realizada para entender qué impulsa los niveles de resiliencia y validar la precisión del marco de análisis.

Esta iniciativa es parte del programa Strive México, financiado por el Mastercard Center for Inclusive Growth. El presente informe define la resiliencia como **la capacidad de las MYPES para soportar y recuperarse de emergencias como recesiones económicas y crisis sanitarias**, y subraya la naturaleza multidimensional de la resiliencia y lo importante que es medirla para las múltiples entidades involucradas, ya sean del sector privado o de organizaciones promotoras del desarrollo.

La resiliencia es un constructo complejo y multidimensional que es difícil de medir. Por ende, enfatizamos la necesidad de utilizar enfoques integrales y provenientes de múltiples fuentes para realizar una valoración precisa. Llevamos a cabo una revisión bibliográfica para examinar los distintos marcos para valorar la resiliencia y la salud financiera, tomando en cuenta la diferencia entre los marcos orientados a individuos y los orientados a MYPES. Resaltamos la diversidad de metodologías y sugerimos que, para hacer una valoración más integral, se tome en cuenta una combinación de comportamientos y resultados del desarrollo en múltiples dimensiones.

Es imperativo adoptar un enfoque escalonado hacia la resiliencia que involucre estratos personales, sociales, mercantiles, nacionales e internacionales. Las estrategias van desde los rudimentarios “ahorros bajo el colchón” hechos en el hogar hasta sofisticados programas de seguros públicos a nivel nacional. Las MYPES en México adoptan diversos mecanismos que van desde diversificar su oferta de productos hasta comprar seguros para mitigar los riesgos. Aunque algunas de estas estrategias cumplen múltiples propósitos, otras son específicas para los momentos de emergencia. El acceso a los servicios financieros y digitales son vitales para sobrepasar una emergencia. Además, las redes sociales también funcionan como mecanismos de supervivencia esenciales.

El marco propuesto para la medición de la resiliencia de las MYPES se enfoca en medir sus capacidades financieras, operativas, digitales, empresariales y psicosociales. Las capacidades financieras se miden a través de la inclusión financiera y el comportamiento de ahorro; las capacidades digitales y operativas se analizan con base en la adopción de herramientas digitales y el uso de reglas de dedo o heurísticas para gestionar los negocios; y las capacidades psicosociales se evalúan a partir del acceso a redes empresariales, de la determinación y de la agencia. En última instancia, este marco tiene el objetivo de ser un catalizador de acciones entre las múltiples entidades involucradas, así como impulsar intervenciones enfocadas y soluciones especializadas que refuercen la resiliencia de las micro y pequeñas empresas mexicanas.

En colaboración con Plaza Noahui, llevamos a cabo 400 encuestas en persona para calibrar este marco en diferentes municipios del estado de Hidalgo, en México. Además, obtuvimos una muestra que nos permite llevar a cabo un análisis desagregado por género. Encuestamos a ocho tipos distintos de MYPES —venta minorista, salones de belleza, artesanos, restaurantes, preparación de alimentos, farmacias, tiendas de ropa y tlapalerías—, pues estos sectores concentran la gran mayoría de MYPES en el país.

Observamos que las MYPES encuestadas obtuvieron mejores resultados en el rubro de capacidades psicosociales que en los de capacidades financieras, digitales, operativas y empresariales. Enfrentar las crisis y las emergencias, que suelen ser graves, es algo cotidiano; de hecho, todas las MYPES encuestadas respondieron que habían pasado al menos por un momento de reducción de ganancias en los últimos 12 meses. Para la mayoría de las MYPES, los gastos inesperados y las emergencias son agudos. El mecanismo más común para lidiar con los gastos inesperados o las emergencias de distintas magnitudes es el ahorro. Según estimaciones econométricas, el acceso a ahorros en caso de emergencias se asocia con una mayor resiliencia en las MYPES.

Ser joven, tener un mayor nivel de educación formal, administrar MYPES de mayor tamaño y tener mayores ganancias se asocia de forma positiva con una mayor resiliencia. Según estimaciones econométricas, las MYPES que usan al menos tres herramientas digitales exhibieron una mayor resiliencia, medida en función de qué tan rápido se recuperaron de una crisis. La agencia también se asocia de forma positiva con la capacidad de sobreponerse más rápido a los gastos inesperados o las emergencias. No obstante, cuatro de cada 10 dijeron tener poco o ningún control sobre el destino de su negocio.



Introducción

En una época que se caracteriza por desafíos inesperados y complejidades económicas crecientes, no se puede enfatizar lo suficiente la importancia que tiene la resiliencia de las MYPES. La pandemia de covid-19, que afectó la economía mundial con una fuerza sin precedentes, dejó al descubierto las vulnerabilidades inherentes en varios sectores, en especial entre las MYPES. Las lecciones aprendidas durante esta crisis han acentuado la necesidad de fortalecer la capacidad de resiliencia y adaptación de estas empresas. Ya sea frente a una pandemia mundial, fluctuaciones económicas, aumento en los precios de los alimentos o dinámicas de mercado cambiantes, favorecer la resiliencia de las MYPES no sólo permite amortiguar las emergencias inmediatas, sino que también promueve la sustentabilidad a largo plazo y contribuye al desarrollo económico en general.

En ese contexto, el presente informe aborda el concepto de la medición de la resiliencia de las MYPES y propone un marco para valorarla. Para alcanzar ese objetivo, se divide en cinco secciones. La primera sección define la resiliencia de las MYPES, ahonda en la propuesta de valor que conlleva la medición de la resiliencia y realiza una revisión de algunos de los más influyentes marcos de análisis para valorar la resiliencia y la salud financiera entre individuos y MYPES. La segunda sección propone un marco para medir la resiliencia de las MYPES y resalta sus componentes y las preguntas con las que se evalúan. En la tercera sección se brinda un análisis de los resultados obtenidos de la encuesta realizada en Hidalgo. Por último, brindamos un resumen del taller práctico que se llevó a cabo en la Ciudad de México, en el que participaron personas académicas, practicantes y diseñadoras de políticas públicas; en este taller se esbozaron vías para la resiliencia para cuatro diferentes MYPES que suelen estar encabezadas por mujeres.

El presente informe es parte del plan de aprendizaje del programa Strive México, lanzado en noviembre de 2022. Strive México es un programa apoyado financieramente por el Mastercard

Center for Inclusive Growth, con BFA Global y Fundación Capital como socios implementadores. Este programa busca apoyar a 400,000 pequeños negocios y mujeres microemprendedoras en México durante los siguientes tres años para reforzar su resiliencia a través de la implementación de herramientas digitales adecuadas y fortalecer su ecosistema de apoyo. A través de Strive México, BFA Global opera la Strive México Learning Network, mientras que Fundación Capital se encuentra aumentando la escala de las herramientas digitales que ha desarrollado.

Los resultados de la encuesta intentan explicar varias de las cuestiones que BFA Global ha planteado como parte del plan de aprendizaje del programa, por ejemplo:

- ¿Qué nivel de resiliencia tiene una MYPE mexicana?
- ¿Cómo varía la resiliencia de una MYPE según la demografía de quien la encabeza?
- ¿Cuáles son las crisis que predominantemente enfrentan las MYPES?
- ¿Cuáles son los mecanismos de supervivencia más comunes que emplean las MYPES al enfrentar una crisis?
- ¿Qué tan eficaz es el ahorro para promover una rápida recuperación, en comparación con otros mecanismos?
- ¿En qué medida los mecanismos de supervivencia del hogar se correlacionan con las estrategias de supervivencia del negocio?
- ¿Qué diferencias clave hay en términos de resiliencia entre MYPES encabezadas por hombres y MYPES encabezadas por mujeres?
- ¿Qué atributos de una institución que da servicio a MYPES hacen que su oferta sea más conducente a la resiliencia de las MYPES?
- ¿Cómo podría la medición de la resiliencia de las MYPES convertirse en parte de un ciclo continuo de retroalimentación que genere valor a una institución y sus clientes?
- ¿Cuál sería la mejor manera en la que la medición de la resiliencia podría contribuir al diseño de producto?



1.

Definir y medir la resiliencia de las MYPES

Definición de la resiliencia de las MYPES

Definimos la resiliencia de las MYPES como **la capacidad de las micro y pequeñas empresas para soportar las emergencias y los estresores externos —ya sean recesiones económicas, desastres naturales, problemas de salud—, recuperarse de ellos, mantener la operación del negocio y generar medios de subsistencia para sus dueños y empleados.**

Elegimos esta definición porque hace eco de similitudes entre las definiciones más prominentes de resiliencia propuestas por la OCDE, UKAID y USAID.¹ Estas definiciones describen la resiliencia como la habilidad o capacidad para asimilar las emergencias, prepararse para ellas y recuperarse de ellas. Ya sea de forma explícita o implícita, reconocen que se necesitan medidas de gestión de riesgos que permitan mitigar o prevenir alteraciones. Asimismo, comprenden la vulnerabilidad o la naturaleza multidimensional y dinámica de la resiliencia, y se enfocan en el desarrollo de capacidades o recursos que permitan lidiar con estas alteraciones.

Propuesta de valor para entidades involucradas

La capacidad de medir la resiliencia conlleva un valor sustancial para múltiples sectores, incluyendo la industria privada, las agencias gubernamentales, las organizaciones promotoras

¹ OCDE: “La capacidad de los individuos, las comunidades y los Estados y sus instituciones para asimilar los impactos y recuperarse de ellos, al tiempo que se adapta y se transforma de forma positiva su estructura y medios de vida de cara a cambios e incertidumbres a largo plazo.”

USAID: “La capacidad de las comunidades, hogares y sistemas para mitigar, adaptarse y recuperarse de impactos y estresores, de manera que se reduzca la vulnerabilidad crónica y se favorezca el crecimiento inclusivo”.

UKAID (antes DFID): “La capacidad diacrónica de las personas, hogares u otras unidades agregadas para evitar la pobreza de cara a diversos estresores y como resultado de diversos impactos. Si y solo si dicha capacidad es y permanece alta a lo largo del tiempo, la unidad se considera resiliente.”

del desarrollo y las instituciones académicas. Para el sector privado, la medición de la resiliencia brinda una perspectiva detallada que ayuda a entender las necesidades únicas de sus clientes microempresarios. Este conocimiento trae consigo ventajas tanto comerciales como sociales, ya que facilita el diseño de servicios que empoderen a los clientes y los impulsen a consumir más productos, ahorrar de forma responsable y gestionar los riesgos de forma más eficaz. Las agencias gubernamentales también pueden beneficiarse de la incorporación de métricas de resiliencia en sus estrategias de desarrollo económico, ya que estas métricas pueden ser una guía invaluable para la toma de decisiones, en especial al diseñar programas de desarrollo de capacidades enfocados en la planeación de la continuidad empresarial, el manejo de riesgos y el acceso a financiamientos.

Las organizaciones promotoras del desarrollo deben aspirar a hacer más que sólo crear conocimiento o promover productos digitales; deben valorar el impacto de estas iniciativas en el mundo real. Para lograrlo, pueden implementar programas de apoyo integrales que incluyan iniciativas para el desarrollo de capacidades, tutorías y acceso a recursos esenciales, como capacitación empresarial, adopción de tecnologías e inteligencia comercial. De igual modo, las instituciones académicas y de investigación son cruciales para estudiar y comprender mejor la resiliencia de las microempresas. Las investigaciones empíricas pueden revelar impulsores clave de la resiliencia y, por ende, influir en el desarrollo de políticas y programas de apoyo especializados.

En términos de implementación, las medidas de resiliencia cumplen tres funciones críticas: diagnóstico, evaluación y planeación. La valoración diagnóstica permite identificar el nivel de resiliencia actual y sus componentes subyacentes. La evaluación se enfoca en la efectividad de iniciativas orientadas a la resiliencia y brinda detalles útiles sobre su impacto. Por último, la planeación se aprovecha de estas medidas para articular los resultados deseados y garantizar que las intervenciones propuestas se alineen de forma eficaz con los contextos específicos en los que serán implementadas.

Marcos existentes para medir la salud financiera y la resiliencia de las MYPES

En los siguientes párrafos brindamos un repaso de los marcos diseñados por diversas organizaciones, cada uno con su propio enfoque de investigación sobre resiliencia financiera, así como de ciertos conceptos asociados: salud financiera, bienestar financiero y educación financiera. Organizaciones importantes como Financial Health Network, BFA Global y CFPB se enfocan principalmente en la salud y el bienestar financieros a nivel individual. Por su parte, entidades como CFI-PACT y 60 Decibels han también desarrollado marcos complementarios orientados a MYPES.

Por ende, la unidad de análisis difiere y divide los marcos en aquellos diseñados para individuos y aquellos ideados para MYPES. Esta distinción es esencial, pues determina las métricas y dimensiones de cada uno de los marcos, y es indispensable reconocerla porque los límites que distinguen el estado financiero del individuo del de su empresa son endeble o inexistentes.

Los marcos son similares en cuanto al número de componentes, y en su mayoría comprenden entre tres y cuatro dimensiones. Estas dimensiones encapsulan la naturaleza multifacética de la salud o resiliencia financiera, lo que favorece una comprensión detallada del tema. La mayoría de los marcos incorpora hasta cuatro dimensiones de resiliencia. Los criterios para medir los resultados y comportamientos del desarrollo le añaden otra capa de complejidad. La mayoría de

los marcos, salvo aquellos desarrollados por la OCDE, miden los resultados del desarrollo, lo que implica un profundo interés por comprender los impactos tangibles en la unidad de análisis. No obstante, medir los comportamientos sólo se realiza en algunas ocasiones. Los marcos de BFA Global, la OCDE y CFI-MSE toman en cuenta los comportamientos, lo que refleja un interés por comprender las acciones que contribuyen al bienestar financiero o lo perjudican. Por otro lado, muchos de los marcos orientados a MYPES no comprenden métricas de comportamiento, lo que quizá es indicativo de la focalización en resultados más inmediatos y cuantificables.

Por último, el uso de cuestionarios y la provisión de puntajes o resultados varía entre los distintos marcos. Los que están orientados a individuos —como los de Financial Health Network, BFA Global y CFPB— por lo regular incluyen un cuestionario y proveen puntajes, lo que refleja su intento por obtener detalles más individualizados. Los marcos orientados a MYPES suelen evitar este enfoque, de modo que no incorporan cuestionarios ni proveen puntajes, quizá debido a las complejidades operativas de su implementación. En términos generales, la siguiente tabla ilustra un panorama con gran diversidad metodológica, diseñado para cumplir con metas de investigación específicas y abordar a la población objetivo en materia de salud y resiliencia financieras.

Organización	Tema de investigación	Unidad de análisis	Cantidad de dimensiones	Mide los resultados	Mide el comportamiento	Incluye cuestionario	Provee evaluación
Financial Health Network	Salud financiera	Individuos	4	●		●	●
BFA Global	Salud financiera	Individuos	4	●	●	●	●
CFPB	Bienestar financiero	Individuos	4	●		●	●
UNSGSA	Salud financiera	Individuos	4	●			
OECD	Educación financiera	Individuos	3		●	●	●
OECD	Educación financiera	MYPYMES	3		●	●	●
CFI-PACT	Resiliencia financiera	MYPES (Fintech)	4	●			
CFI-MSE	Resiliencia financiera	MYPYMES	3	●	●		
60 Decibels	Resiliencia climática	MYPES	3	●	●		
COSA	Resiliencia y ESG	MYPES	3	●	●		



2.

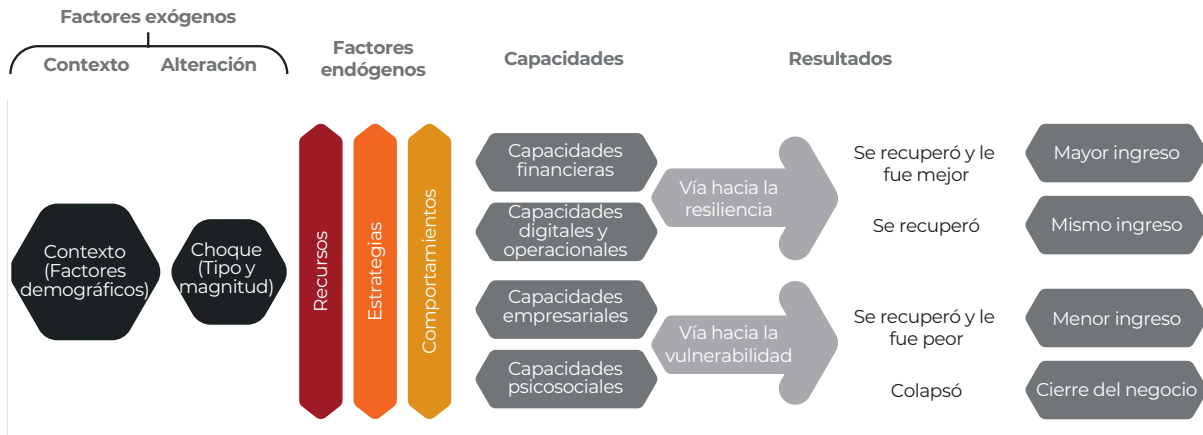
Marco para medir la resiliencia de las MYPES

Las cuatro dimensiones de un marco de resiliencia de las MYPES

La resiliencia es un concepto complejo que no es fácil de categorizar, pues no es un simple resultado, sino más bien la capacidad de influir de forma activa en los resultados. Tampoco es sencillo cuantificar esta capacidad, pues es multidimensional y no se puede observar directamente. Además, la resiliencia no forma parte de un binario, sino que existe en una continuidad y puede requerir un periodo extenso de tiempo para manifestarse plenamente. Por ende, las y los investigadores y administradores de proyectos deben tomar en cuenta estados subjetivos y experiencias personales al momento de evaluarla. Por esta razón, proponemos un marco que aborda dicha complejidad al sustentarse en un enfoque multidimensional que mide la resiliencia de forma indirecta a partir de los recursos, los comportamientos y las estrategias de las MYPES; es decir, sus capacidades. Nuestro marco adopta una visión práctica que encapsula la resiliencia dentro de cuatro dimensiones.

La teoría de cambio de la resiliencia comienza con el contexto en el que operan las MYPES (véase Diagrama 1) y contempla factores exógenos que dependen, por un lado, del tipo de industria, el tamaño de la empresa y el contexto económico general; y, por otro, de los factores sociodemográficos de quien encabeza el negocio, como su edad, género y escolaridad. Dos elementos adicionales que contribuyen a entender la vía hacia la resiliencia son las emergencias —en términos de su magnitud y naturaleza— y los riesgos a los que se expone una empresa en particular. Los factores endógenos, por su parte, son más bien intrínsecos a las empresas mismas e incluyen sus recursos financieros, recursos físicos y capital humano.

Diagrama 1. Teoría de cambio del marco de medición de la resiliencia



El marco propuesto se enfoca en hacer una valoración de las capacidades habilitadoras (véase Diagrama 2), las cuales agrupamos en cuatro rubros: (1) financieras, (2) digitales y operativas, (3) empresariales y (4) psicosociales. Estas cuatro capacidades son determinantes críticos de la capacidad de cada empresa para atravesar los desafíos de forma eficaz y mantener el crecimiento. Las MYPES con estas capacidades están mejor posicionadas para seguir alguna vía hacia la resiliencia y recuperarse mejor si enfrentan una emergencia. El resultado esperado es que sigan operando con las mismas ganancias o hasta más, después de una emergencia.

Macro de medición de la resiliencia

Capacidades financieras	Capacidades operativas y digitales	Capacidades psicosociales	Capacidades empresariales
<ol style="list-style-type: none"> Ahorra frecuentemente Puede acceder a crédito de emergencia 	<ol style="list-style-type: none"> Usa herramientas digitales para su negocio Sería capaz de reestablecer provisión de insumos 	<ol style="list-style-type: none"> Tiene una actitud de persistencia Siente control sobre su negocio Puede acceder a redes empresariales 	<ol style="list-style-type: none"> Mantiene un registro escrito de asuntos de su negocio Sigue reglas heurísticas en su negocio

Las **capacidades financieras** se definen como competencias y prácticas que permiten a las MYPES crear un colchón de ahorro y tener acceso a servicios financieros en caso de enfrentar emergencias. Se integran en dos componentes clave: inclusión financiera y ahorro.

- Inclusión financiera:** se enfoca en la capacidad del negocio para obtener fondos con rapidez en caso de emergencias. Este concepto busca comprender qué tan bien integrado está el negocio dentro del sector financiero en general y si es capaz de obtener recursos financieros de varias fuentes en caso de ser necesario.
- Ahorro:** busca identificar qué tan proactivo es el negocio para hacer un colchón financiero que le permita lidiar con sucesos inesperados. Estas respuestas son indicativas de la

resiliencia financiera del negocio a largo plazo y de su nivel de preparación para enfrentar recesiones o emergencias.

Las **capacidades digitales y operativas** son una amalgama de competencias digitales y logísticas que contribuyen al funcionamiento eficaz y la resiliencia de las MYPES. Estos componentes se bifurcan en dos conceptos clave: adopción digital y gestión de la cadena de suministro.

- **Adopción digital:** mide el nivel de adopción de herramientas digitales para la operación del negocio, como aceptar pagos digitales, usar redes sociales para marketing y ventas, usar apps para gestionar el inventario y emitir facturas, brindar servicio al cliente a través de redes sociales, pagar a los proveedores, entre otras. Puede ser indicativo de la adaptabilidad del negocio a las prácticas modernas, de su eficacia y de su nivel de preparación para enfrentar futuros cambios en el mercado.
- **Gestión de la cadena de suministros:** evalúa la vulnerabilidad del negocio ante las interrupciones en la cadena de suministros y valora con cuánta facilidad es capaz de reemplazar a sus principales proveedores, lo cual puede ser un factor de resiliencia crítico al enfrentar emergencias externas.

Las **capacidades empresariales** comprenden las habilidades duales de una administración operativa sólida (a través del mantenimiento de registros) y agilidad estratégica (a través de la aplicación de los conocimientos financieros).

- **Mantenimiento de registros:** permite evaluar la diligencia del negocio para llevar registros precisos e inmediatos de sus transacciones financieras. Llevar registros adecuados es esencial para la planeación del negocio, la evaluación de riesgos y el cumplimiento de las regulaciones.
- **Aplicación de los conocimientos financieros ante la incertidumbre:** permite entender el proceso de toma de decisiones cuando el negocio enfrenta dificultades. Ya sea que el dueño o la dueña se apoye en sus instintos, siga reglas comprobadas o busque consejos externos, su decisión brinda detalles sobre sus habilidades de planeación estratégica.

Las **capacidades psicosociales**, en el contexto de las MYPES, agrupan los atributos cognitivos, emocionales y sociales que, en conjunto, influyen en la resiliencia. Comprenden tres componentes: capital social, determinación y agencia.

- **Capital social de la empresa:** tiene el objetivo de calibrar qué tan amplia es la red de negocios similares con la que cuenta el dueño o la dueña del negocio. Una red más amplia puede traducirse en mejor apoyo y recursos para resolver los problemas, y es indicativa de un capital social al que se puede recurrir en caso de enfrentar una crisis.
- **Determinación:** evalúa cómo reacciona el dueño o la dueña del negocio al enfrentar obstáculos significativos y brinda detalles sobre su capacidad de resiliencia y adaptabilidad.
- **Agencia:** evalúa la percepción que tiene el dueño o la dueña de la empresa de su capacidad para controlar el estado y el futuro de su emprendimiento. Un fuerte sentido de la agencia suele correlacionarse con mayor motivación, mejor toma de decisiones y resiliencia global. Los dueños y las dueñas que sienten que tienen un mayor control suelen ser más proactivos para atajar desafíos, y este enfoque proactivo podría ser un factor crucial en el nivel global de resiliencia de su negocio.



3.

Resiliencia de las MYPES

Encuesta para MYPES

Como parte de un estudio que se realizó en varios municipios del estado de Hidalgo, en México, colaboramos con Plaza Noahui para llevar a cabo 400 encuestas en persona. La muestra se diseñó de forma meticulosa para permitirnos realizar un análisis desagregado por género. Nos enfocamos en ocho categorías principales de micro y pequeñas empresas (MYPES), incluyendo venta al menudeo, salones de belleza, artesanos, restaurantes, preparación de alimentos, farmacias, tiendas de ropa y tlapalerías. En estos sectores se insertan casi todas las MYPES existentes en el panorama nacional.

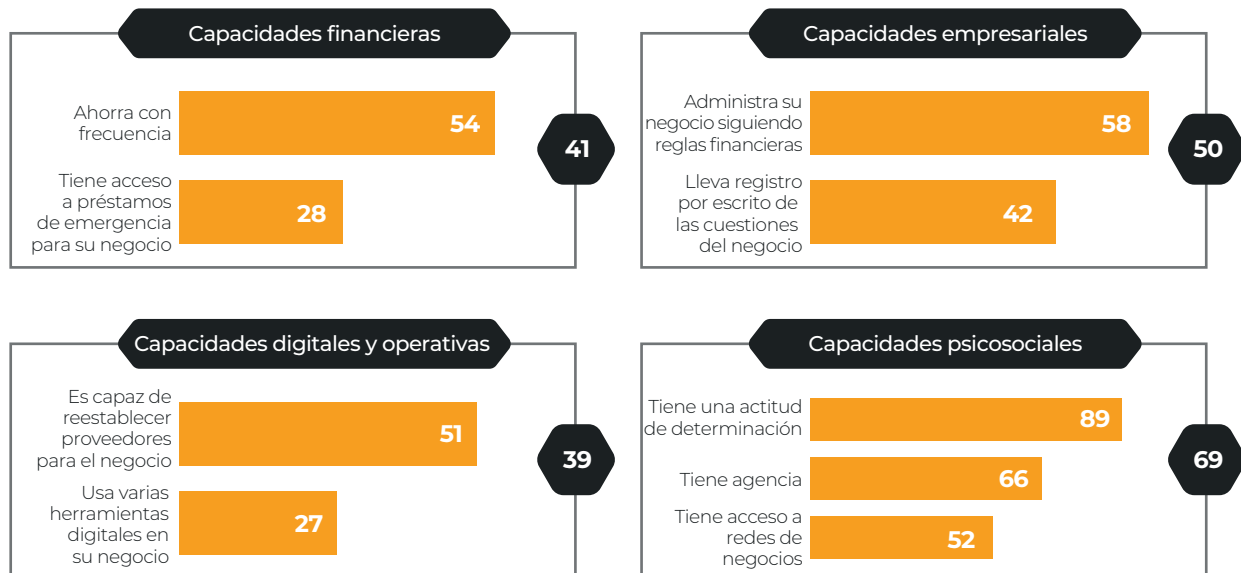
Usamos un índice de evaluación que iba de cero a cien para valorar múltiples pilares y componentes que reflejan las capacidades de resiliencia de las MYPES encuestadas. Los hallazgos indican una fortaleza notable en términos de capacidades psicosociales que contrasta con su vulnerabilidad en las dimensiones financiera, operativa, digital y empresarial (véase el Diagrama 2). Este hallazgo es congruente con la resiliencia que demostró la mayoría de las MYPES durante la pandemia de covid-10. En el pilar de capacidades financieras, los dueños y las dueñas de MYPES exhibieron mayores aptitudes para ahorrar, con un puntaje de 54, en comparación con el bajo puntaje de 28 en la capacidad para acceder, en menos de una semana, a fondos de emergencia otorgados por proveedores de servicios financieros.

Para valorar las capacidades operativa y digital, incorporamos dos elementos clave. En primer lugar, examinamos el grado de adopción de herramientas digitales, que iban desde el uso de redes sociales para marketing hasta la implementación de herramientas para la gestión del inventario y la aceptación de pagos. Este ámbito recibió el puntaje más bajo, que fue de 27. En segundo lugar, para conocer la vulnerabilidad de los negocios ante las interrupciones en la cadena de suministros, indagamos en la dificultad para reestablecer los materiales y el inventario en caso de haber perdido a sus proveedores principales; el puntaje global en este ámbito fue de 39.

Las capacidades empresariales se midieron usando un marco que evalúa el apego a conocimientos financieros demostrados. Queríamos conocer hasta qué grado las MYPES emplean prácticas empresariales prudentes, como el mantenimiento de registros meticulosos en libros contables o cuadernos que incluyeran aspectos como ventas, deudas, pagos de facturas y ganancias netas llevadas a casa. El puntaje global en este ámbito fue de 50, lo que se considera moderado.

Por último, para evaluar las capacidades psicosociales usamos tres métricas —determinación, agencia y capital social del negocio—, las cuales obtuvieron un puntaje global de 69. Al examinar la determinación, las personas participantes indicaron una alta propensión a persistir y adoptar diversos enfoques para superar los desafíos, incluso de cara a un potencial fracaso, por lo que este rubro obtuvo el puntaje más alto: 8. La agencia se valoró por medio de una afirmación que evaluaba la percepción del dueño o la dueña de su propia capacidad para tener control sobre el presente y el futuro de su negocio; este rubro obtuvo el puntaje de 66. Con respecto a la solidez del capital humano y las redes sociales al interior de la comunidad empresarial, las cuales pueden tener un impacto significativo en la transmisión de conocimiento, la colaboración y el apoyo entre pares, las MYPES obtuvieron un puntaje bajo (52) en comparación con el de los rubros anteriores.

Diagrama 2. Framework score

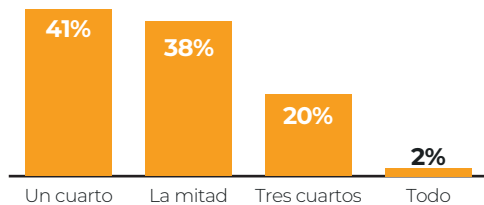


Emergencias y mecanismos de supervivencia

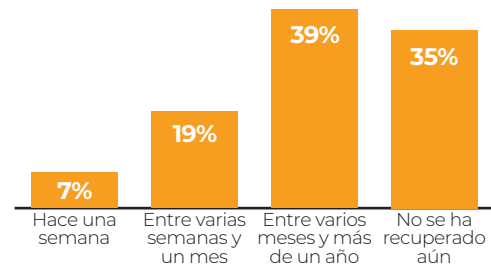
Detectamos cuatro aspectos asociados a las emergencias. En primer lugar, se observó que enfrentar las emergencias y los gastos inesperados es algo endémico a la gestión de las MYPES, pues todas las personas participantes en la encuesta dijeron haber experimentado al menos un episodio de reducción de ganancias en los últimos 12 meses. Conforme la pandemia fue acabándose, las principales emergencias empezaron a ser de origen económico o por problemas

de salud. Las tres principales razones por las cuales se redujeron las ganancias fueron: disminución de la demanda, enfermedad y aumento de precios. Se observó que estas emergencias tienden a ser agudas para la mayoría de las MYPES, pues el 60% reportó una reducción de al menos la mitad de sus ganancias (más de una quinta parte experimentó una reducción de $\frac{3}{4}$ partes o más). También se observó que recuperarse de estas crisis es complicado, pues una tercera parte de las MYPES dijo no haberse recuperado de ellas. Otra tercera parte reportó que la recuperación tomó meses (entre 1 y 6).

Gráfica 1. Impacto de la emergencia en la reducción de ganancias



Gráfica 2. Tiempo para recuperarse de la emergencia

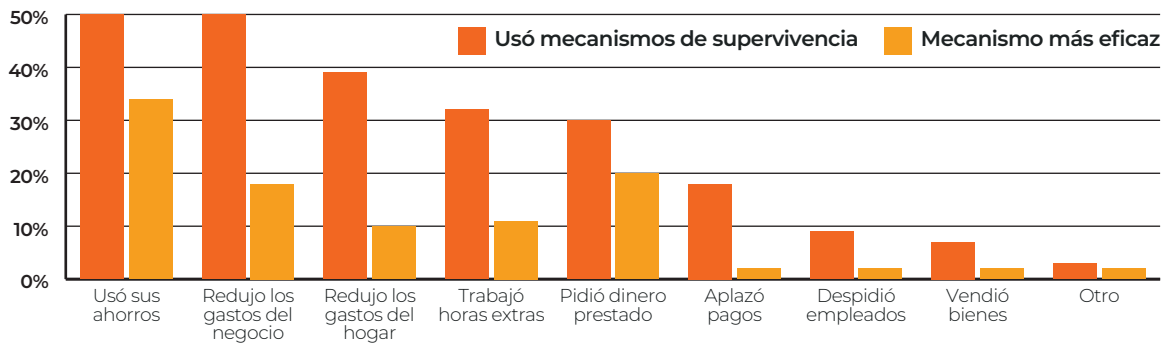


Con respecto a los mecanismos de supervivencia, nuestros hallazgos revelan que las micro y pequeñas empresas (MYPES) suelen emplear estrategias escalonadas para mitigar los riesgos. En promedio, las MYPES usan alrededor de 2.4 estrategias de supervivencia para sobrellevar las emergencias económicas. Cabe resaltar que la cantidad de mecanismos empleados es contingente a la gravedad de la emergencia. El magro 20% de las MYPES que tardaron una semana en recuperarse recurrió a más de dos estrategias de supervivencia, en comparación con el 60% que tardó meses en recuperarse. Las cinco estrategias predominantes que identificamos fueron: usar los ahorros, reducir los gastos del negocio, reducir los gastos del hogar, extender las horas de trabajo y recurrir a préstamos.

Es importante resaltar que ciertos mecanismos de supervivencia tienen una eficacia superior en comparación con otros y, por ende, se usan para enfrentar emergencias con distintos grados de impacto. Nuestro análisis arrojó que recurrir a los ahorros constituye el mecanismo de supervivencia más generalizado, independientemente de la magnitud de la emergencia.

Los datos reflejan patrones divergentes entre el uso y la eficacia de varios de los mecanismos de supervivencia mencionados por las personas participantes en la encuesta. El uso de ahorros y la reducción de gastos del negocio están entre las estrategias más empleadas; el índice de uso de cada una es del 50%, mientras que su eficacia varía considerablemente, pues es del 34% y del 18%, respectivamente. Mecanismos como reducir los gastos del hogar y trabajar horas extra se usan de forma moderada, con una eficacia baja (está por debajo del 12%). Pedir un préstamo sobresale por su eficacia relativamente alta del 20%, a pesar de que su índice de uso es de apenas el 30%. Estrategias con bajo índice de uso, como el aplazamiento de pagos, el despido de empleados y la venta de bienes, también tienen una baja eficacia, por debajo del 5%.

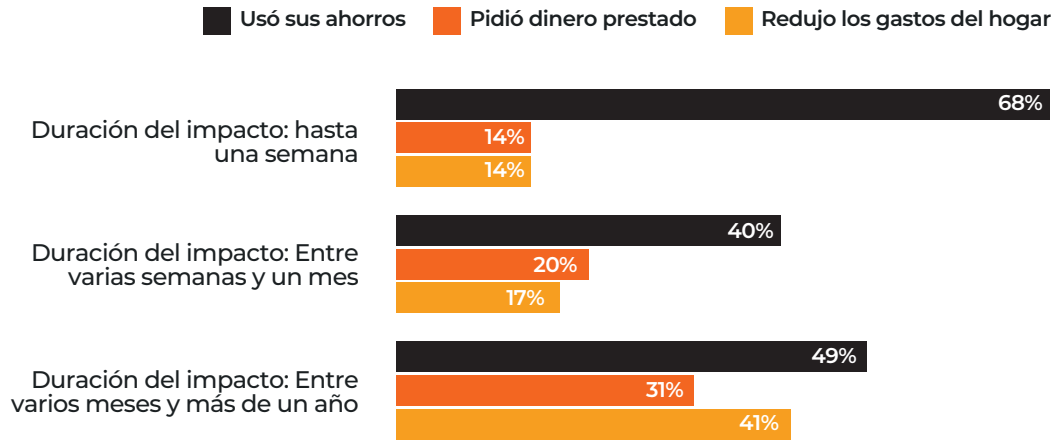
Gráfica 3. Uso y eficacia de los mecanismos de supervivencia



La importancia de los ahorros como mecanismo de defensa es especialmente pronunciada en el caso de emergencias que tienen un impacto transitorio en las ganancias. Por otro lado, mecanismos como pedir un préstamo o reducir los gastos del hogar se usan de forma más habitual en el caso de emergencias graves.

Además, observamos un traslape significativo entre las estrategias de supervivencia usadas en el hogar y las que se usan a nivel empresarial. Casi el 40% de las dueñas y los dueños de MYPES dijeron haber reducido los gastos del hogar como medida para mitigar la crisis, lo que resalta la interconectividad existente entre la gestión financiera del negocio y la del hogar al momento de lidiar con las crisis. Por último, la gravedad de la crisis es directamente proporcional al tiempo necesario para recuperarse de ella. La mayoría de las MYPES que experimentaron una reducción de sus ganancias mínima necesitaron una semana para recuperarse, mientras que aquellas con un afectación mayor necesitaron más tiempo para sólo una de cada tres MYPES que enfrenta una crisis similar necesita una semana para recuperarse.

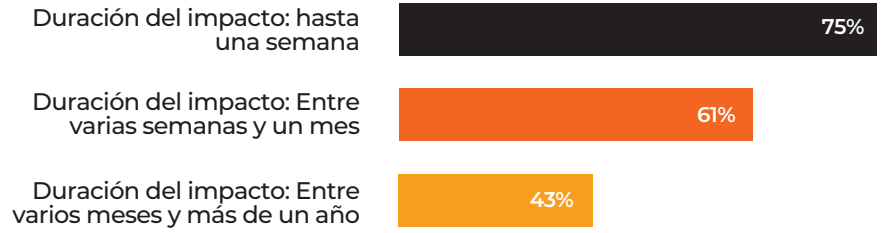
Gráfica 4. Mecanismos de supervivencia y recuperación



Capacidades financieras. Los ahorros y los préstamos son dos de las estrategias de supervivencia más eficaces, no obstante, es notorio que una cantidad limitada de MYPES puede acceder de forma inmediata a proveedores de servicios financieros institucionales en momentos de estrés financiero. Menos del 20% dijo poder obtener fondos de emergencia de parte de un banco, y sólo el 10% dijo poder obtenerlos de una institución microfinanciera. En promedio, las MYPES sólo pueden recurrir a 11 de 9 potenciales fuentes de financiamiento de emergencia en cuestión de una semana. Por si fuera poco, con respecto a los ahorros, la mayoría de las personas que encabezan MYPES ahorra sólo de forma esporádica, si acaso lo hace. Los estimaciones econométricas indican que hay una correlación positiva entre el acceso a ahorros de emergencia y mayor resiliencia de las MYPES.

Capacidades digitales y operativas. Nuestros hallazgos indican que la adopción de herramientas digitales varía de forma significativa, dependiendo de su utilidad específica, y se limita sobre todo al uso de plataformas de redes sociales. Al menos la mitad de las MYPES emplean herramientas digitales para marketing y comunicación con el cliente. No obstante, menos de una cuarta parte las usa para tareas como aceptar pagos, gestionar órdenes, administrar el inventario, emitir facturas o llevar la contabilidad. Es relevante que el análisis econométrico reveló que las MYPES que adoptan al menos tres herramientas digitales exhiben una mayor resiliencia. Por otra parte, el 50% de las MYPES encuestadas señaló que sería imposible o sumamente difícil encontrar proveedores alternativos en caso de perder a su proveedor principal. Este hallazgo es congruente con la observación de que las MYPES que sí son capaces de conseguir proveedores alternativos son también aquellas que se recuperan con más rapidez de las emergencias financieras.

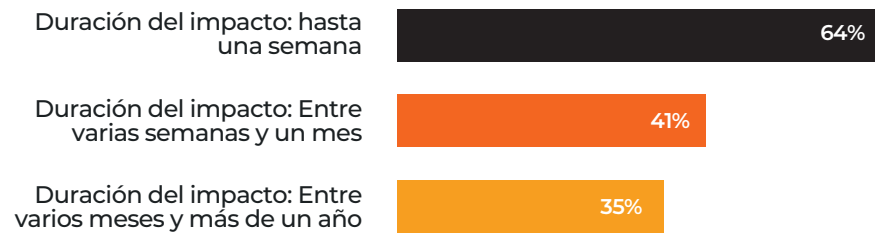
Gráfica 5. Facilidad para restablecer suministro y recuperación



Capacidades empresariales. Entre dueños y dueñas de MYPES, observamos que la adopción de prácticas de negocio que se considera que conducen a un mejor desempeño es heterogénea. Aproximadamente dos tercios llevan registro de sus volúmenes de ventas; no obstante, apenas un tercio lleva registro de las ganancias que se lleva a casa. Además, el 44% de las MYPES sigue una serie de reglas de negocios que se considera que son eficaces de forma sistemática.

Capacidades psicosociales. Nuestro estudio reveló tres aspectos centrales. En primer lugar, la agencia, o el nivel percibido de control sobre el negocio propio, se correlaciona de forma positiva con una recuperación más veloz después de una emergencia financiera. Esto podría indicar una mayor propensión a adaptarse con rapidez y a explorar nuevas fuentes de ingresos. No obstante, el 40% de las dueñas y los dueños de MYPES dijo tener poco o nulo control sobre las operaciones de sus negocios. En segundo lugar, una cantidad considerable de MYPES exhibió resiliencia, pues el 60% era operaba su negocio desde antes de la pandemia de covid-19. Como era de esperarse, un porcentaje elevado (el 75%) dijo reaccionar con “determinación” ante los desafíos. Por último, las oportunidades para aprender de sus pares parecen ser limitadas, pues la mitad de las personas participantes en la encuesta dijo tener muy poca o ninguna relación con sus pares que operan negocios similares.

Gráfica 6. Sentido de control del negocio y recuperación

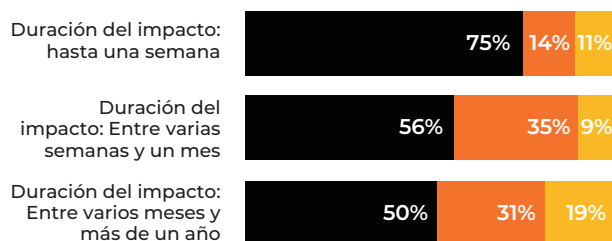


Características de los negocios y cuestiones de género

Ahondamos en las características sociodemográficas y empresariales que favorecen una recuperación más veloz, y observamos que la escolaridad del dueño o la dueña del negocio se asocia de forma positiva con una recuperación más rápida después de una crisis. Con respecto a los empleados, tener al menos un empleado remunerado se asocia de forma positiva con una recuperación más rápida después de una crisis. Asimismo, hay una correlación positiva entre edad e ingresos, y velocidad de recuperación. Llevamos a cabo un análisis desagregado por sexo para explorar inequidades de género y encontramos cuatro aspectos. En primer lugar, las MYPES encabezadas por mujeres son menos propensas a recurrir a proveedores de servicios financieros en caso de emergencias, pues sólo el 18% tendría acceso a ellos, en comparación con el 28% de las empresas encabezadas por hombres. En segundo lugar, los negocios dirigidos por mujeres tienen menos años de existencia; la media de años de operación es cuatro, en comparación con siete años de los negocios encabezados por hombres. En tercer lugar, las MYPES encabezadas por mujeres utilizan una menor cantidad de herramientas digitales, ya que en promedio usan dos, en comparación con tres herramientas utilizadas por los hombres. En cuarto lugar, las mujeres encabezan MYPES más pequeñas; el 42% tiene al menos una persona empleada remunerada, en comparación con el 57% de las MYPES encabezadas por hombres.

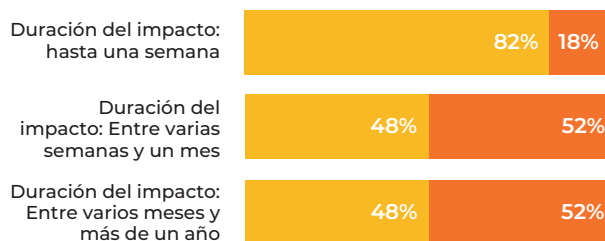
Gráfica 7. Escolaridad formal y recuperación

■ Educación universitaria ■ Bachillerato ■ Educación primaria



Gráfica 8. Empleados remunerados y recuperación

■ Al menos 1 empleado ■ Sin empleados





4.

Exploraciones sobre estrategias para superar las emergencias

El 13 de junio de 2023, BFA Global convocó a un grupo diversos de personas especialistas en el desarrollo de MYPES. Este grupo incluyó a representantes de empresas y practicantes (Mercado Libre, Solliv, Noahui Soluciones), funcionarios gubernamentales (Nafin y Banco de México), socios implementadores de Strive México (Fundación Capital) y otros beneficiarios de MCIG (Micromentor, FAIR Center, Fundes Catalyst, Common Cents Lab), personas de la academia (CIDE), y colaboradores de ONG y agencias filantrópicas (Nacional Monte de Piedad, Fundación ProEmpleo, Better Than Cash Alliance).

Las personas asistentes reflexionaron sobre la resiliencia de las MYPES. Las principales conclusiones incluyen:

1. Los riesgos y las estrategias de adaptación cambian a medida que las MYPES crecen (por ejemplo, comienzan a pagar impuestos, rotación de empleados, etc.)
2. Las habilidades empresariales son más importantes para las pequeñas y medianas empresas
3. Las MYPES implementan una variedad de respuestas para superar la adversidad
4. Se necesita una acción colectiva para apoyar mejor a las MYPE (por ejemplo, compras consolidadas y aprendizaje entre pares).
5. La delincuencia y la extorsión se han convertido en uno de los principales riesgos para las MYPES
6. El acceso a los servicios financieros sigue siendo una variable crucial para la resiliencia de las MYPESs;
7. La diversificación de ingresos, el marketing digital y la aceptación de pagos digitales son estrategias valiosas para las MYPES.

Esta sesión incluyó un ejercicio práctico para explorar algunas vías de resiliencia para cuatro segmentos distintos de MYPES dominados por mujeres microempresarias: comerciantes, salones de belleza, artesanas y dueñas de pequeños restaurantes. Los equipos desempeñaron diferentes roles de proveedores de servicios, abordando riesgos específicos y estrategias para sobrepasar las emergencias. En general, los riesgos abarcaron desde cuestiones fiscales y de delincuencia organizada hasta interrupciones de los insumos y problemas de mercado. Las estrategias de adaptación y mitigación variaron ampliamente, incluida la negociación de las deudas, la capacitación digital, la diversificación de proveedores de servicios y el acceso a diversas formas de apoyo financiero. El ejercicio destacó la necesidad de soluciones especializadas en diferentes segmentos de microempresas.

Escenario 1.

Rol: Proveedor de tecnología o digital

Segmento MYPE: Mujeres microempresarias propietarias de comercios (tiendas de abarrotes, papelerías, etc.)

1. Riesgos

- Exposición ante la autoridad fiscal
- Presencia del crimen organizado
- Falta de conectividad y digitalización

2. Estrategias de supervivencia

- Solicitar créditos o préstamos
- Evitar el crecimiento del negocio
- Aumentar los costos de los productos
- Emigrar a otro estado o país
- Negociar las deudas contraídas

3. Estrategias de mitigación

- Aumentar los canales de marketing
- Otorgar promociones
- Recibir capacitación

4. Servicios de apoyo

- Ofrecer un seguro contra robo comercial
- Dar soporte ante ataques de ciberseguridad
- Habilitar un fondo de emergencia
- Dar acceso a créditos
- Proporcionar servicios financieros

Escenario 2.

Rol: Plataforma de comercio electrónico

Segmento MYPE: Mujeres microempresarias que venden artesanías o artículos de belleza

1. Riesgos

- Interrupción del suministro de insumos
- Falta de estándares de calidad
- Lejanía con la demanda
- Bajo volumen de ventas
- Venta a precios altos
- Tiempo limitado
- Incumplimiento con la normatividad
- Informalidad del negocio

2. Estrategias de supervivencia

- Diversificar a los proveedores de insumos
- Formalizar el negocio
- Comenzar servicios de entrega

3. Estrategias de mitigación

- Acudir a redes de apoyo de mujeres
- Acudir a capacitación en temas digitales

4. Servicios de apoyo

- Distribuir los productos
- Promoción de la red de productoras
- Dar financiamiento
- Brindar capacitación continua
- Ofrecer herramientas administrativas

Escenario 3.

Rol: Proveedor de servicios financieros
Segmento MYPE: Mujeres microempresarias dirigiendo un restaurante

1. Riesgos

- Aumento de los costos de mano de obra y de insumos
- Incremento de la competencia
- Dependencia del liderazgo de una sola persona
- Informalidad del negocio
- Provisión intermitente de insumos
- Presencia del crimen organizado
- Estacionalidad de la demanda

2. Estrategias de supervivencia

- Usar cuentas de ahorro o el ahorro debajo del colchón
- Solicitar un préstamo a las redes de apoyo
- Buscar capacitación
- Solicitar ayuda a familiares y al gobierno

3. Estrategias de mitigación

- Diversificar los productos y los proveedores
- Diversificar los canales de venta
- Recurrir a los servicios financieros
- Incorporar los servicios de entrega
- Utilizar las redes sociales
- Tomar capacitación constante
- Generar nuevos liderazgos

4. Servicios de apoyo

- Ofrecer seguros contra robo
- Dar terminales punto de venta
- Dar acceso al microcrédito
- Emplear opciones de crédito rotativo
- Generar soluciones para la gestión del inventario
- Ofrecer servicios de Inversión
- Apoyar al manejo del efectivo

Escenario 4.

Rol: Gobierno u ONG
Segmento MYPE: Mujeres microempresarias con un salón de belleza

1. Riesgos

- Problemas en el flujo de caja
- Aumento de los precios de insumos
- Presencia de enfermedades
- Necesidad de cuidados en el hogar

2. Estrategias de supervivencia

- Comprar productos de menor precio
- Apoyarse en familiares
- Solicitar un préstamo familiar
- Solicitar anticipo a proveedores

3. Estrategias de mitigación

- Tomar cursos de administración de empresas
- Obtener líneas de crédito renovables
- Realizar compras consolidadas o mayoristas
- Aprovechar los ahorros

4. Servicios de apoyo

- Ofrecer un seguro colectivo
- Establecer clubes de mayoristas
- Generar un programa de financiamiento de capital de trabajo
- Dar préstamos en especie



5.


El camino a seguir

Con miras al futuro, para favorecer la resiliencia de las MYPES, debemos seguir puliendo nuestro marco de resiliencia de las MYPES. Dada la naturaleza del marco existente, la siguiente fase implicará desplegarlo en un formato más simplificado, en colaboración con las organizaciones asociadas. Par pulirlo será necesario reducir el número de preguntas de la encuesta, pero manteniendo el rigor y la cualidad multidimensional de la valoración. Este paso es crucial para facilitar su escalabilidad y mayor adopción, pues permitiría que las entidades involucradas pudieran implementar el marco de forma eficaz.

Aspiramos a que este marco no sirva únicamente como herramienta diagnóstica, sino también como una brújula que beneficie el ecosistema de las fortalezas y debilidades de las MYPES a las que va dirigido. Esperamos que este enfoque exhaustivo permita entender mejor los desafíos particulares y las oportunidades específicas que enfrenta cada empresa, y que a su vez permita que las entidades involucradas diseñen e implementen intervenciones focalizadas.

Asimismo, se espera que las enseñanzas obtenidas a través de este marco contribuyan a las iniciativas focalizadas en MYPES, impulsadas por entidades tanto del sector privado como de organizaciones promotoras del desarrollo y de organismos gubernamentales.

A lo largo de este camino, reafirmamos nuestro compromiso a configurar un ecosistema mejor equipado para identificar, medir y fortalecer la resiliencia de las MYPES, y entonces crear un panorama económico más incluyente y sustentable para todos.



Anexo 1
Encuesta
para medir la
resiliencia de las
MYPES

Sección 1. Emergencias

En los últimos 12 meses, ¿ha sufrido algún tipo de gasto inesperado o emergencia que haya reducido los ingresos de su negocio?

1. Sí
2. No

(En caso afirmativo) ¿En cuánto se redujeron los ingresos de su negocio durante ese tiempo?

1. Un cuarto
2. La mitad
3. Tres cuartos
4. Todo

¿Qué ocasionó ese gasto inesperado o emergencia?

1. Crimen o extorsión
2. Aumento de los precios de los insumos o servicios
3. Competencia en el mercado
4. Interrupción de los insumos o materiales
5. Enfermedad o muerte
6. Recesión económica
7. Rotación del personal empleado
8. Otro

¿Cuánto tiempo ese gasto inesperado o emergencia?

1. Un día o menos
2. Algunos días
3. Una semana
4. Algunas semanas
5. Un mes
6. Algunos meses
7. De medio año a un año
8. Más de un año

(Si respondió Sí a lo anterior). ¿Cuánto tiempo duró el impacto de ese gasto inesperado o emergencia?

1. Un día o menos
2. Algunos días
3. Una semana
4. Algunas semanas
5. Un mes

6. Algunos meses
7. De medio año a un año
8. Más de un año
9. Aún no se recupera

Sección 2. Mecanismos de supervivencia

[Mecanismos de supervivencia] ¿Qué medidas utilizó para sobrellevar ese gasto inesperado o emergencia?

1. Usé mis ahorros
2. Pedí dinero prestado
3. Negocié los pagos y los aplacé para una fecha posterior
4. Despedí empleadas o empleados
5. Reduje los gastos del negocio
6. Trabajé horas extra
7. Vendí bienes
8. Reduje los gastos del hogar
9. Otro

[Eficacia de los mecanismos de supervivencia] ¿Cuál le ayudó más a sobrellevar ese gasto inesperado o emergencia?

1. Usé mis ahorros
2. Pedí dinero prestado
3. Negocié los pagos y los aplacé para una fecha posterior
4. Despedí empleadas o empleados
5. Reduje los gastos del negocio
6. Trabajé horas extra
7. Vendí bienes
8. Reduje los gastos del hogar
9. Otro

(Si se eligió “Dinero prestado” arriba) ¿A quién le pidió dinero prestado?

1. Familiares y amigos
2. Banco
3. Microfinanciera o cooperativa
3. Prestamista de dinero
4. Casa de empeño
5. Proveedor
6. Otro

Sección 3. Capacidades financieras

[Inclusión financiera] En caso de que surja una necesidad económica urgente, ¿de cuál de estas fuentes podría obtener dinero para su negocio en un periodo de una semana?

1. Banco
2. Microfinanciera o cooperativa
3. Proveedor
4. Prestamista de dinero
5. Familiares y amigos
6. Ahorros
7. Venta de bienes
8. Otro

[Ahorro] ¿Con qué regularidad guarda dinero para hacer frente a gastos inesperados de su empresa?

- a) Con mucha frecuencia: casi todas las semanas
- b) Con frecuencia: varias veces al mes
- c) Ocasionalmente: una o dos veces al mes
- d) Rara vez: una vez cada pocos meses
- e) Nunca: nunca me queda dinero para apartar
- f) Nunca: los gastos inesperados o las recesiones son muy raros o nunca han ocurrido

Sección 4. Capacidades digitales y operativas

[Adopción digital] Por favor, indique si en su empresa se utiliza herramientas digitales para realizar lo siguiente:

1. Recibir pagos de clientes
2. Recibir pedidos de clientes
3. Pagar a proveedores
4. Enviar pedidos a proveedores
5. Redes sociales para marketing
6. Redes sociales para ventas
7. Gestión de inventario

8. Contabilidad
9. Facturación
10. WhatsApp para marketing
11. WhatsApp para recordatorios/cobranza
12. Proporcionar atención al cliente
13. Otro: _____

[Gestión de la cadena de suministro] Pensando en todos los principales proveedores de su negocio, por favor indique con qué facilidad podría restaurar el abastecimiento de sus insumos, en caso de perderlos.

1. Sin ninguna dificultad
2. Con alguna dificultad
3. Con grandes dificultades
4. Imposible de restaurar

Sección 5. Capacidades empresariales

[Mantenimiento de registros] Para su negocio, indique si usted da un seguimiento puntual de alguna de las siguientes cosas (por ejemplo, tener un libro contable o un cuaderno donde se anoten las transacciones poco después de que se lleven a cabo)

1. Quién le debe dinero a usted
2. A quién le debe dinero usted
3. Registro de compras a los proveedores
4. Registro de ventas a los clientes
5. Cantidad de dinero que se lleva a casa
6. Pago de facturas
7. Otro

[Conocimientos financieros]. Cuando su negocio enfrenta dificultades, ¿qué suele hacer?

1. Confiar en sus instintos
2. Usar reglas comprobadas que casi siempre funcionan
3. Pedir consejo a una persona de confianza

Sección 6. Capacidades psicosociales

[Capital social]. ¿Cuántas de las personas que conoce tienen un negocio similar al suyo?

1. Muchas de ellas
2. Algunas de ellas
3. Pocas de ellas
4. Ninguna de ellas

[Determinación]. ¿Con cuál de las siguientes afirmaciones se identifica más?: “Cuando encuentro un gran obstáculo mientras persigo una meta, usualmente...

1. Cambio a una meta que es más alcanzable porque el destino es más importante que el viaje.
2. Pruebo nuevos enfoques para alcanzar el mismo objetivo, pero, si no funcionan, tiendo a modificar el objetivo para hacerlo más alcanzable.
3. Persisto y pruebo varios enfoques hasta que supero el obstáculo para alcanzar mi objetivo original, incluso si existe la posibilidad de que no funcione.
4. Renuncio a la meta.

[Agencia]. ¿Qué tan de acuerdo está con la siguiente afirmación?: “Tengo un alto grado de control sobre el estado actual de mi negocio y creo que seguirá así en el futuro”.

1. Totalmente de acuerdo
2. Algo de acuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. Algo en desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

Sección 7. Datos sociodemográficos

¿En qué año nació?

¿Con qué género se identifica?

1. Mujer
2. Hombre
3. Otro
4. Prefiero no decir

¿Cuál es el nivel más alto de educación que ha completado?

1. Ninguno (primaria incomplete)
2. Primaria
3. Secundaria
3. Preparatoria o bachillerato
4. Universidad o posgrado

Sección 8. Detalles del negocio

¿Durante cuántos años ha operado continuamente su negocio?

¿Cuántas personas se encuentran recibiendo un pago de usted para apoyarlo a atender su negocio?

¿A qué giro pertenece su negocio?

1. Tienda de abarrotes
2. Farmacia
3. Venta de artículos personales o de vestir
4. Peluquería o salón de belleza
5. Electrónica y ferretería
6. Restaurante, cafetería o fonda
7. Producción de alimentos
8. Elaboración de artesanías
9. Otra

¿Cuántos días a la semana opera su negocio?

¿Cuál es el monto promedio de venta al día?

De ese monto, ¿cuánto es su ganancia o lo que le queda libre?

¿Cuánto dinero suele llevar a casa diariamente por parte de su negocio?



Referencias