



# **COLEGIO DE POSTGRADUADOS**

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS PUEBLA

POSTGRADO DE

ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA REGIONAL

MICROFINANCIAMIENTO, CAPITAL SOCIAL Y  
BIENESTAR ECONÓMICO FAMILIAR EN LA  
CAJA DE AHORRO TOSEPANTOMIN, PUEBLA,  
MÉXICO

MIGUEL ANGEL MICHEL ALCARAZ

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO

PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE:

**DOCTOR EN CIENCIAS**

Puebla, Puebla

2009

La presente tesis, titulada: **Microfinanciamiento, capital social y bienestar económico familiar en la caja de ahorro Tosepantomin, Puebla, México**, realizada por el alumno: **Miguel Angel Michel Alcaraz**, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

**DOCTOR EN CIENCIAS**  
**ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA REGIONAL**

**CONSEJO PARTICULAR**

CONSEJERO: \_\_\_\_\_

DR. MIGUEL SÁNCHEZ HERNÁNDEZ

ASESOR: \_\_\_\_\_

DR. JAVIER RAMÍREZ JUÁREZ

ASESOR: \_\_\_\_\_

DR. BENJAMÍN PEÑA OLVERA

ASESOR: \_\_\_\_\_

DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

Puebla, Pue., 23 de noviembre de 2009

**Dedico esta tesis a:**

A Dios por sobre todas las cosas

A mi esposa Malú por su amor y apoyo incondicional, por su comprensión y respeto a mi sueño, por el sacrificio económico que implicó cumplir mi sueño y por los innumerables días ausentes de convivencia debido al trabajo de tesis. Dios me permita compensarla en todo lo que merece.

A mis hijos Paola y Christian por ser la fuerza que ha impulsado mi andar en esta vida, por ser el impulso para levantarme cuando he caído, por ser la energía para continuar luchando a pesar de mis miedos.

A mis padres Sebastián y María por darme la vida y el primer impulso para volar.

## **AGRADECIMIENTOS**

Al pueblo de México que, a través de una beca de CONACYT, me apoyó económicamente para lograr uno de mis múltiples sueños.

Al Colegio de Postgraduados Campus Puebla y a todos los profesores que contribuyeron en mi formación teórica-práctica para comprender la complejidad de la problemática rural mexicana y la forma de concebir estrategias pertinentes para ayudar en la construcción de una mejor sociedad rural.

A los directivos de la Tosepan Titataniske y de la Tosepantomin por la oportunidad que me brindaron para realizar el trabajo de campo. Al Ing. Alvaro Aguilar Ayon, Presidente del Consejo de Administración de la Tosepantomin, por su valioso apoyo en el diseño de la logística que facilitó enormemente el trabajo de campo. A los promotores de la Tosepantomin por su amabilidad y generosa disponibilidad para acompañarme a las numerosas comunidades sin importar horarios, estado del tiempo, ni días festivos.

A los doctores Miguel Sánchez Hernández y Javier Ramírez Juárez por sus valiosos comentarios y aportaciones que me permitieron visualizar con claridad el objetivo de la investigación, entre otras numerosas y también productivas contribuciones.

Al Dr. Benjamín Peña Olvera por su permanente amabilidad, disposición y presteza para apoyarme en el uso de herramientas estadísticas que resultaron fundamentales para la presentación de los resultados de la investigación y la demostración de mi tesis.

Al Dr. Oliverio Hernández Romero por su acuciosa revisión del documento de la tesis y por sus valiosas recomendaciones producto de su gran experiencia en microfinanzas.

## CONTENIDO

	Página
ÍNDICE DE CUADROS	.. vii
ÍNDICE DE FIGURAS	. xix
LISTA DE SIGLAS	... xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	... xiv
1. INTRODUCCIÓN	1
2. LA TOSEPANTOMIN	. 4
3. MARCO DE REFERENCIA	.. 16
3.1 La Cumbre del Microcrédito	16
3.2 Historia de las cajas de ahorro en el mundo	19
3.3 El movimiento cajista en México	21
3.4 La Ley de Ahorro y Crédito Popular	.. 25
3.5 El Sistema Nacional de Financiamiento Rural	27
3.6 El Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural...	28
3.7 La región de estudio	30
4. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	41
4.1 Concepto y perspectiva teórica del microfinanciamiento	.. 41
4.1.1 El concepto de microfinanciamiento	. 41
4.1.2 Perspectiva teórica del microfinanciamiento	... 43
La teoría financiera basada en la oferta	.. 43
La importancia del microfinanciamiento	.. 46
Sistemas financieros y de préstamos a la pobreza	50
La teoría de la información imperfecta	. 51
El paradigma del microfinanciamiento comercial sostenible	54
El concepto de ahorro	..... 65
El ahorro y las nuevas microfinanzas	. 65

4.2 Concepto y perspectiva teórica del capital social	...	69
4.2.1 El concepto de capital social	.	69
4.2.2 Perspectiva teórica del capital social		79
Confianza, reciprocidad y cooperación		82
Precusores de capital social	.	83
Tipos de capital social	.	84
Grupos solidarios e información asimétrica		91
Medición del capital social	..	93
4.3 Bienestar económico	...	94
4.4 Concepto de eficiencia financiera	..	96
4.5 Análisis financiero basado en indicadores	...	97
4.6 Conclusión general y modelo de análisis teórico		99
5. EL PROBLEMA, OBJETIVOS E HIPÓTESIS	...	102
6. METODOLOGÍA		108
7. RESULTADOS	.	125
7.1 Características generales de los socios [as] de los G.S. ....		125
7.2 Cantidad y calidad del capital social	.	136
7.3 Antigüedad, No. de préstamos y bienestar económico familiar	...	138
7.4 Contribución del microfinanciamiento	...	147
7.5 Grupos solidarios y eficiencia financiera de la Tosepantomín	..	151
8. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	..	155
9. CONCLUSIONES	...	176
10. RECOMENDACIONES OPERATIVAS	.	179
11. ELEMENTOS PARA UN DESARROLLO DURADERO	.	184
12. BIBLIOGRAFÍA	.	188

## ÍNDICE DE CUADROS

		Página
Cuadro 1	Localización geográfica de los municipios de la región de estudio ... ..	33
Cuadro 2	Población, extensión territorial y densidad poblacional de la región de estudio	34
Cuadro 3	Grado de marginación de los municipios de la región de estudio	35
Cuadro 4	Población hablante de lengua indígena de la región de estudio	36
Cuadro 5	Población de 15 años y más, alfabeta y analfabeta en el 2000 ...	37
Cuadro 6	Actividades económicas de los municipios de la región de estudio ...	38
Cuadro 7	Escala de medición del Índice de Cantidad de Capital Social en la Tosepantomin .	111
Cuadro 8	Ponderación de la Calidad del Capital Social en los Grupos Solidarios de la Tosepantomin ..	112
Cuadro 9	Escala de medición del índice de Calidad de Capital Social en los Grupos Solidarios de la Tosepantomin .	113
Cuadro 10	Fuentes del ingreso neto anual familiar de los grupos solidarios de la Tosepantomin .	115
Cuadro 11	Escala de medición del subíndice de ingreso neto anual familiar ..	116
Cuadro 12	Ponderación de los componentes de la calidad de vivienda ...	116
Cuadro 13	Escala de medición del subíndice de calidad de vivienda ...	118
Cuadro 14	Ponderación de los activos del hogar en los grupos solidarios de la Tosepantomin	119

Cuadro 15	Escala de medición del subíndice de activos del hogar	119
Cuadro 16	Ponderación de los componentes de la tenencia de seguro de vida	120
Cuadro 17	Escala de medición del subíndice de tenencia de seguro de vida	120
Cuadro 18	Escala de medición del Índice de Bienestar Económico Familiar [IBEF]	121
Cuadro 19	Ponderación de la percepción de la contribución a la economía familiar	122
Cuadro 20	Escala de medición de la percepción de la contribución a la economía familiar	123
Cuadro 21	Indicadores y parámetros de eficiencia financiera	124
Cuadro 22	Fórmulas de los indicadores financieros relevantes	125
Cuadro 23	Motivos de afiliación de las personas a los grupos solidarios de la Tosepantomin	129
Cuadro 24	Subíndice de calidad de la vivienda [SCV]	143
Cuadro 25	Subíndice de activos en los hogares [SAH]	143
Cuadro 26	Frecuencias de los activos en los hogares	144
Cuadro 27	Indicadores financieros de la Tosepantomin segundo trimestre de 2008	154



## ÍNDICE DE FIGURAS

		Página
Figura 1	Estructura organizacional de la Tosepantomin	6
Figura 2	Área de influencia de la Tosepantomin	31
Figura 3	Modelo teórico del microfinanciamiento formal con enfoque de capital social	103
Figura 4	Grupos étnicos participantes en la Tosepantomin	128
Figura 5	Microfinanciamiento de la Tosepantomin por sexo	130
Figura 6	Edad de los socios [as] de los grupos solidarios de la Tosepantomin	131
Figura 7	Escolaridad general de los socios [as] de la Tosepantomin	131
Figura 8	Escolaridad de los indígenas nahuatl en la Tosepantomin	132
Figura 9	Escolaridad de los indígenas totonacos en la Tosepantomin	133
Figura 10	Escolaridad de los mestizos en la Tosepantomin	133
Figura 11	Destino general de los préstamos de la Tosepantomin	134
Figura 12	Destino de los préstamos de los indígenas nahuatl	134
Figura 13	Destino de los préstamos de los indígenas totonacos	135
Figura 14	Destino de los préstamos de los mestizos	135
Figura 15	Fuentes de ingreso familiar general de los socios [as] de la Tosepantomin	136
Figura 16	Fuentes de ingreso familiar de los indígenas náhuatl	136
Figura 17	Fuentes de ingreso familiar de los indígenas totonacos	137
Figura 18	Fuentes de ingreso familiar de los mestizos	138

Figura 19	Tipología de socios [as] según ingreso neto familiar anual	.	138
Figura 20	Calidad del capital social en los grupos solidarios		140
Figura 21	Subíndice de ingreso neto anual familiar [SINAF]		142
Figura 22	Subíndice de tenencia de seguro de vida [STSV]	.	145
Figura 23	Índice de Bienestar Económico Familiar [IBEF]		146
Figura 24	Índice de bienestar económico y antigüedad	.	146
Figura 25	Gráfica de dispersión bienestar económico y antigüedad		147
Figura 26	Índice de bienestar económico y número de préstamos	..	148
Figura 27	Gráfica de dispersión bienestar económico y número de préstamos	.	149
Figura 28	Contribución del microfinanciamiento a la economía familiar: percepción	.	150
Figura 29	Índice de morosidad de laTosepantomín	.....	157

## LISTA DE SIGLAS

<b>AMUCSS</b>	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social
<b>BM</b>	Banco Mundial
<b>CAC</b>	Cajas de Ahorro Comunitario
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CNBV</b>	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
<b>CURP</b>	Clave Única de Registro de Población
<b>EACP</b>	Entidades de Ahorro y Crédito Popular
<b>ENIGH</b>	Encuesta Nacional de Ingresos y Egresos de los Hogares
<b>FAC</b>	Fondo de Ahorro Comunitario
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organization
<b>FIRA</b>	Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura
<b>FONAES</b>	Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales
<b>FP</b>	Fondo de Protección
<b>GAA</b>	Grupos de Autoayuda
<b>GS</b>	Grupos Solidarios
<b>IBEF</b>	Índice de Bienestar Económico Familiar
<b>ICCS</b>	Índice de Cantidad de Capital Social
<b>ICCSGRUSO</b>	Índice de Calidad de Capital Social en Grupos Solidarios
<b>ICMEF</b>	Índice de Contribución del Microfinanciamiento a la Economía Familiar
<b>IFR</b>	Intermediarios Financieros Rurales
<b>IMF</b>	Instituciones Microfinancieras
<b>LACP</b>	Ley de Ahorro y Crédito Popular
<b>LDRS</b>	Ley de Desarrollo Rural Sustentable
<b>NAFIN</b>	Nacional Financiera, S.N.C.
<b>ONG</b>	Organización No Gubernamental
<b>PATMIR</b>	Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural
<b>PIB</b>	Producto Interno Bruto
<b>PNUD</b>	Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo

<b>PPA</b>	Paridad del Poder Adquisitivo
<b>SAGARPA</b>	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
<b>SAH</b>	Subíndice de Activos en el Hogar
<b>SAP</b>	Sociedades de Ahorro y Préstamo
<b>SCAP</b>	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo
<b>SCV</b>	Subíndice de Calidad de Vivienda
<b>SE</b>	Secretaría de Economía
<b>SEDESOL</b>	Secretaría de Desarrollo Social
<b>SINAF</b>	Subíndice de Ingreso Neto Anual Familiar
<b>SOFIPO</b>	Sociedad Financiera Popular
<b>STSV</b>	Subíndice de Tenencia de Seguro de Vida
<b>UMV</b>	Universidad Metropolitana de Venezuela

**MICROFINANCIAMIENTO, CAPITAL SOCIAL Y BIENESTAR ECONÓMICO  
FAMILIAR EN LA CAJA DE AHORRO TOSEPANTOMIN, PUEBLA, MÉXICO**

**Miguel Angel Michel Alcaraz, Dr.**

**Colegio de Postgraduados, 2009**

**RESUMEN**

La literatura no reporta correlaciones directas entre el microfinanciamiento y el bienestar económico de los usuarios. El objetivo de la investigación fue indagar, desde la perspectiva del capital social, sobre la relación del microfinanciamiento y el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro formal Tosepantomin localizada en una región rural de alta marginación en la Sierra Nororiental del Estado de Puebla, México, así como el impacto de los grupos solidarios en el desempeño de la caja de ahorro. Se utilizó el muestreo aleatorio simple bietápico; se construyó un Índice de Bienestar Económico Familiar que se contrastó con la antigüedad y número de préstamos de los usuarios y se diseñó un modelo para medir la calidad del capital social de los grupos solidarios. Los resultados revelaron que no existe correlación significativa entre el microfinanciamiento y el bienestar económico familiar de los usuarios; en cambio, los grupos solidarios ayudan a evitar o disminuir notablemente el problema de la información asimétrica y en la preservación de un bajo índice de morosidad. Se encontró una alta calidad de capital social en los grupos solidarios. Se concluyó que el microfinanciamiento es útil para la sobrevivencia de los usuarios pero no para incrementar su nivel de bienestar económico. El microfinanciamiento apoya la pluriactividad campesina, ayuda a estabilizar sus flujos de efectivo y resolver eventos de emergencia, entre otros beneficios.

**Palabras clave:** Microfinanzas, grupos solidarios, información asimétrica, sobrevivencia.

**MICROFINANCE, SOCIAL CAPITAL AND FAMILY ECONOMIC WELFARE  
IN THE SAVINGS BANK TOSEPANTOMIN, PUEBLA, MÉXICO**

**Miguel Angel Michel Alcaraz, Dr.**

**Colegio de Postgraduados, 2009**

**ABSTRACT**

Literature does not report direct correlations between microfinance and economic welfare of users. The aim of this research was inquire into, from the perspective of social capital, the relationship of microfinance and family economic well-being of members of solidarity groups of the small savings bank named Tosepantomin, wich is located in a rural area of high marginalization in the Northeastern Sierra of the state of Puebla, México, and also how solidarity groups would be impacting the performance of the above savings bank. It was used simple two-stage random sampling; constructed an index of family economic well-being that was contrasted with seniority and numbers of loans of users, and designed a model to measuring the quality of social capital of the solidarity groups. The results revealed there is no significant correlation between microfinance and family economic welfare of users; instead, solidarity groups are helping to preventing or reducing significantly the problem of asymeric information and the preservation of a low nonpayment rate. It was concluded that microfinance is useful for survival of users but not to increase their level of economic welfare. Microfinance supports diversity activities of peasants, helps to stabilize cash flow and resolve emergency events, among others benefits.

**Key words:** Microfinance, social capital, solidarity groups, asymeric information, survival.

## INTRODUCCIÓN

En el presente estudio se indaga sobre la relación del microfinanciamiento formal y el bienestar económico familiar de los usuarios desde la perspectiva del capital social, así como de este último con el desempeño de las instituciones microfinancieras formales.

La investigación se realizó en la caja de ahorro y préstamo Tosepantomin constituida en 1998. Se localiza en la Sierra Nororiental del estado de Puebla, México. Profesa una filosofía indigenista y de ayuda a los que menos tienen y oferta el microfinanciamiento en un entorno rural de alta y muy alta marginación, a través de pequeños grupos solidarios. Se encuentra en prórroga condicionada para obtener la certificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar en el marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular como una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo.

La motivación para realizar la investigación obedece a que, en la literatura relativa al tema, concurren posturas encontradas acerca del impacto del microfinanciamiento. Algunos autores o instituciones afirman que es una importante herramienta para erradicar la pobreza; otros sostienen que es una estrategia que brinda oportunidades de capitalización y acumulación patrimonial; y hay quien asevera que permite la sobrevivencia pero no mejora el bienestar económico.

La tesis que se asume en el presente trabajo es que el microfinanciamiento es útil para la sobrevivencia de los usuarios pero no para acrecentar su bienestar económico familiar; por su parte, el capital social - materializado en los grupos solidarios- ejerce influencia en el desempeño financiero de las instituciones microfinancieras formales.

Esto se derivó de la construcción de un marco teórico que involucra elementos para comprender el proceso relacional del microfinanciamiento, el capital social de “unión” [grupos solidarios], el bienestar económico de los integrantes de los grupos solidarios y el impacto de estos grupos en el desempeño financiero de la Institución Microfinanciera Formal Tosepantomin. Los elementos detallados en el marco teórico para soportar la tesis asumida fueron esquematizados en un modelo que refleja no sólo los elementos teóricos sino también sus relaciones y trascendencias.

En la investigación se utilizaron los métodos cuantitativo y cualitativo. Se aplicó un muestreo aleatorio simple. Se construyó un modelo para medir la cantidad y calidad de capital social construido por la Tosepantomin, así como otro para determinar el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios. También se aplicaron entrevistas semiestructuradas y abiertas a informantes clave así como cuestionarios a los grupos solidarios seleccionados. Se realizaron análisis estadísticos y de contenido.

Los resultados de la investigación revelan que no existe relación entre el microfinanciamiento y el incremento del bienestar económico familiar de los usuarios. También indican que el capital social “de unión” [los grupos solidarios] influye en el desempeño financiero de la Tosepantomin. La investigación también arrojó otros hallazgos interesantes.

El trabajo se encuentra estructurado en 12 capítulos: el capítulo II se refiere a la descripción de la caja de ahorro y préstamo Tosepantomin. En el capítulo III se plantea el marco de referencia para contextualizar el entorno en el que se desarrolla la Tosepantomin. El capítulo IV constituye el marco teórico conceptual que dio la pauta para la realización de esta investigación. En el capítulo V se plantean el problema de investigación, los objetivos y las hipótesis. En el capítulo VI se detalla la metodología adoptada para la investigación. El capítulo VII muestra los resultados obtenidos de la



investigación. En el capítulo VIII se discuten los resultados de la investigación de acuerdo con el marco teórico, objetivos de la investigación e interpretación del autor. En el capítulo IX se presentan las conclusiones de la investigación. En el capítulo X se proponen algunas recomendaciones prácticas de carácter operativo, con la intención de contribuir a la optimización del control interno de la Tosepantomín. En el capítulo XI se proponen algunos elementos alternativos que tienen como propósito contribuir a la construcción de una estrategia que permita un desarrollo duradero de la Tosepantomín. Finalmente, en el capítulo XII se hace una relación de la bibliografía consultada para el presente trabajo.

## **LA TOSEPANTOMIN**

El presente apartado tiene por objeto realizar una descripción de la caja de ahorro y préstamo Tosepantomin, locución náhuatl que significa “dinero de todos para beneficio de todos”.

### **Antecedentes**

La Cooperativa Agropecuaria Regional Tosepan Titataniske [del náhuatl, “Unidos venceremos”] creada en 1977 y localizada en la Sierra Nororiental del estado de Puebla, México, es la fundadora de la Tosepantomin. Uno de los principales programas de desarrollo de la Tosepan Titataniske es el acopio, beneficio y exportación del café que producen sus socios [as], mayoritariamente indígenas náhuatl.

Desde sus inicios hasta 1998, la Tosepan Titataniske realizaba sus actividades con recursos propios; pero las operaciones crecieron, la demanda de recursos financieros también creció, y recurrieron al financiamiento de los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura [FIRA] vía bancos de primer piso. En 1989 se registró la primera caída importante de los precios del café en el mercado internacional. La Tosepan Titataniske tenía aproximadamente quince mil quintales en bodega y las tasas de interés de los créditos obtenidos oscilaban entre 88% y 110%. Antes del desplome de los precios, el café en bodega lo habían acopiado a un determinado precio; después de la caída lo vendieron a mitad de precio, transacción ineludible que les generó una deuda con los bancos de más o menos un millón de pesos, ante lo cual decidieron no pedir más créditos; pero la venta del café apenas alcanzaba para pagar los intereses de la deuda por lo que determinaron poner un alto a esa situación entregando un inmueble a los bancos acreedores y así la deuda quedó saldada.

Como una alternativa de financiamiento, en 1998 los directivos de la Tosepan Titataniske eligieron constituir una Caja Solidaria con la metodología y asesoría del Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales [FONAES] con un capital inicial de 636 mil pesos aportado por 1,264 socios [as] de 41 comunidades pertenecientes a cinco municipios. No se utilizaron recursos del programa “Crédito a la Palabra” como era el caso de todas las demás cajas solidarias facilitadas por FONAES.

Era necesario contar con la figura legal de Sociedad Civil, por lo que en el mes de junio de 1998 se realizó el acta constitutiva, iniciando operaciones de inmediato. Sin embargo, el acta constitutiva concluyó su formalización legal hasta 1999 debido a los tiempos que los trámites implicaron, quedando como “Tosepantomin, S.C.” hasta la fecha.

### La metodología de los grupos solidarios

La Tosepantomin inició operaciones de préstamos y ahorros recurriendo a los promotores de la Tosepan Titataniske, sin suficientes conocimientos en la materia y sin una metodología definida. Al término del primer año de operaciones realizaron una evaluación que arrojó resultados desfavorables.

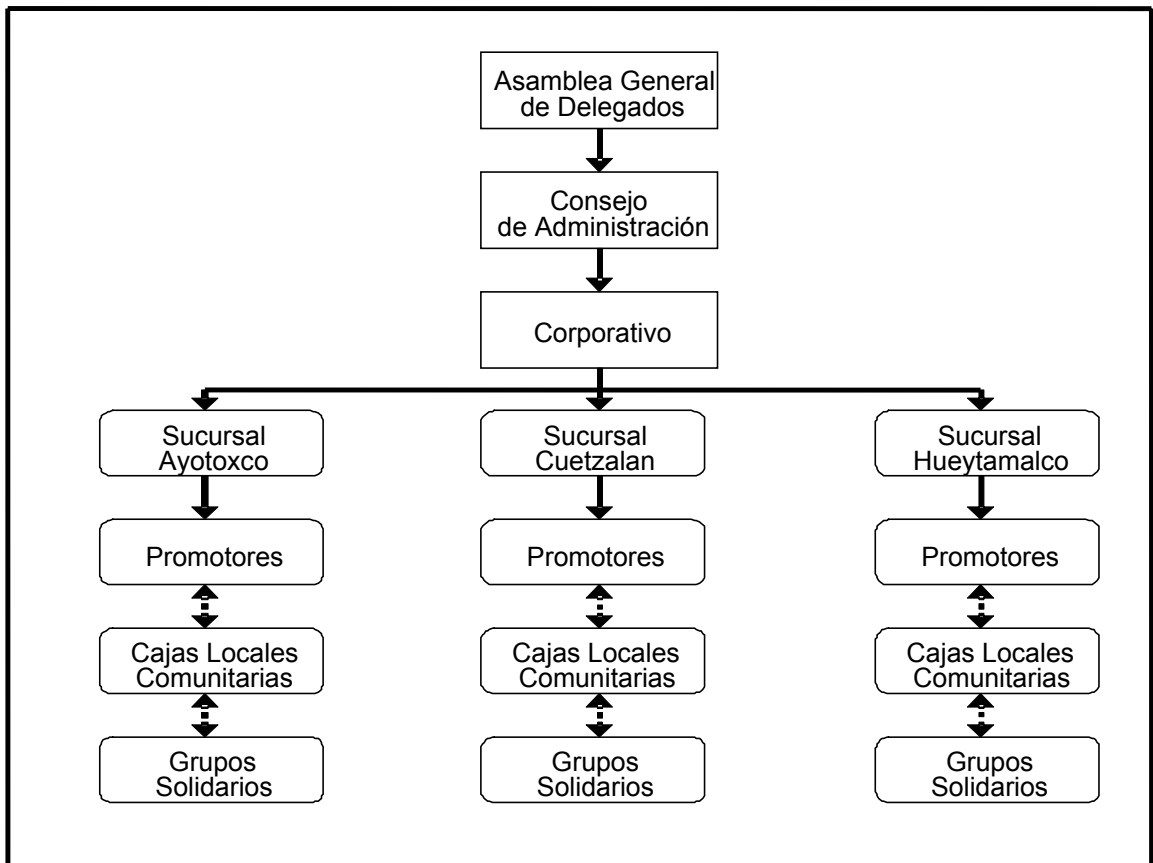
Con el apoyo de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social [AMUCSS] diseñaron una metodología que contempla experiencias de Centroamérica. Incluso visitaron varios países para tal propósito. Concluyeron que la metodología de grupos solidarios era el mejor camino y la aplicaron de inmediato. Los resultados no se hicieron esperar, observando una notable mejoría.

Hoy día, el solicitante de un préstamo debe formar un grupo solidario integrado de 5 a 7 personas: ni más ni menos. Es una norma que, de no cumplirse, no se otorga el préstamo. El préstamo se otorga de manera individual, pero el resto de los integrantes del grupo deben firmar la solicitud de préstamo con carácter

de avales solidarios. No se les exige garantías reales. En caso de incumplimiento en el pago por parte de algún integrante, los avales solidarios deben liquidar a la Tosepantomin el capital y los intereses en mora. Mientras esto ocurre, ningún miembro del grupo solidario tiene derecho a recibir préstamos. La metodología de grupos solidarios no es aplicable para aquellas personas que sólo desean ahorrar en los diversos instrumentos que para este fin ofrece la Tosepantomin.

La metodología de grupos solidarios de la Tosepantomin está incluida en una estructura organizacional con la finalidad de propiciar la participación, control y transparencia en la rendición de cuentas.

Figura 1 Estructura organizacional de la Tosepantomin



Fuente: Elaboración propia con datos de las entrevistas

La Asamblea General de Delegados es la máxima autoridad de la Tosepantomin. Sesiona anualmente en la ciudad de Cuetzalan, Puebla, con la participación de los integrantes de todas las cajas locales comunitarias [Se les llama también “el comité” y existe uno por cada comunidad donde prevalezca al menos un grupo solidario]. Participan también los miembros del Consejo de Administración de la Tosepantomin, los funcionarios [as] del Corporativo y todos los promotores [as]. La agenda del día es propuesta por el Consejo de Administración quien da a conocer los estados financieros de la Tosepantomin, del año fiscal recién concluido; se informan y debaten aspectos administrativos-operativos; se dan a conocer los excedentes obtenidos y la manera y montos en que éstos se distribuirán a las cajas locales para que sus asambleas decidan su destino; se abordan otros asuntos de interés general o particular. Al final de la asamblea se ofrece una comida para todos.

El Consejo de Administración está integrado por un Presidente, un Secretario, un Tesorero y un Consejo de Vigilancia. Su gestión es por tres años pero pueden ser reelegidos todos o sólo algunos de sus miembros durante la Asamblea General. Sus funciones sustantivas son la elaboración de un plan de negocios anual y evaluar periódica y sistemáticamente su cumplimiento. El Presidente tiene la representación legal de la Tosepantomin. El Consejo de Administración tiene la obligación de informar anualmente a la Asamblea General el estado que guarda la administración de la Tosepantomin.

El Corporativo está integrado por una Gerencia General, un área administrativa-contable y una Caja Principal. Sus funciones consisten en coadyuvar con el Consejo de Administración para la elaboración del plan de negocios anual; tomar las medidas necesarias para su cumplimiento; apoyar y controlar las actividades y operaciones de las sucursales. El Corporativo desempeña sus funciones en el mismo edificio donde se ubica la sucursal Cuetzalan y se responsabiliza directamente de las operaciones de esta sucursal.

La Tosepantomín cuenta con tres sucursales y seis centros de atención llamados “Kaltomineualoyan”, palabra de origen náhuatl que significa “casa donde se guarda el dinero”. Los Kaltomineualoyan son micro-oficinas que dependen de las sucursales y son atendidas por el promotor [a] de la zona otorgando servicios de captación de ahorro, retiros y cobro de préstamos. Para los retiros y cobro de préstamos, el promotor [a] se comunica telefónicamente a la sucursal para verificar saldos. Ofrecen servicio sólo dos días a la semana.

En cada comunidad que cuente con uno o más grupos solidarios se organiza una caja local integrada por un Presidente [a], un Secretario [a] y un Tesorero [a], llamados Comité. Sesionan mensualmente con la participación de todos los miembros de los grupos solidarios radicados en la comunidad, participando también el promotor [a] de la Tosepantomín. Por lo general la caja local no tiene oficina propia y sesionan en locales públicos; los integrantes del comité no perciben ninguna remuneración por su trabajo; cuentan con un reglamento interno.

En las asambleas mensuales de las cajas locales se tratan asuntos como: [i] admisión de nuevos socios [as] y/o grupos solidarios, [ii] llamadas públicas de cobranza a socios [as] morosos, [iii] el promotor [a] de la Tosepantomín recibe depósitos para ahorro y/o pago de préstamos, otorgando un recibo provisional que posteriormente es canjeado por el recibo oficial, [iv] el promotor [a] de la Tosepantomín recibe solicitudes de préstamos individuales con las firmas de todos los miembros del grupo solidario en su carácter de avales solidarios y además con las firmas de los integrantes del comité con carácter de pre-aprobación, [v] se cobran multas a los socios que llegan tarde o no llegan; el dinero de las multas se le entregan al promotor [a] de la Tosepantomín y se deposita en una cuenta especial en la sucursal; este dinero se devuelve a la caja local en la fecha que decida la asamblea y la misma asamblea decide qué hacer con él, [vi] el promotor [a] de la Tosepantomín proporciona información relevante o nueva, cuando es el caso, [vii] otros asuntos de interés general.

Entre una asamblea y otra, los promotores [as] de la Tosepantomin realizan visitas a los grupos solidarios en sus comunidades para recoger depósitos para ahorro y/o abonos a los préstamos, expidiendo un recibo provisional. Los depósitos para ahorro en realidad son abonos a los préstamos que se ingresan a la cuenta de ahorro a nombre del socio, generando intereses a su favor. En la fecha de vencimiento del préstamo, el saldo de la cuenta de ahorros es tomado para liquidar el préstamo. Cada grupo solidario propone la frecuencia de los abonos, la cual puede ser semanal, quincenal, mensual o incluso hasta la fecha de vencimiento del préstamo.

Las visitas de los promotores [as] también son para recibir solicitudes de préstamos. Es una norma de la Tosepantomin que las solicitudes de préstamos sean analizadas, discutidas y firmadas por todos los integrantes del grupo solidario, en presencia del promotor [a] y con el visto bueno de los miembros del comité de caja local. El análisis y discusión de la solicitud de préstamo se genera a partir de un estudio socioeconómico que realiza el promotor [a] al solicitante y se toma además en cuenta su historial crediticio.

Los promotores [as] se trasladan a las comunidades rurales utilizando el transporte público disponible como taxis y camionetas pasajeras. No cuentan con vehículos propios o de la Tosepantomin. En no pocos casos es necesario, además, recorrer grandes distancias a pie. En total, la Tosepantomin dispone de catorce promotores [as].

Existe otra modalidad adicional de asambleas de caja local en la cual la única diferencia, pero muy importante, es la participación del Consejo de Administración de la Tosepantomin. En las cajas locales que dependen de la sucursal Cuetzalan, por su cercanía, se realizan cada mes; de hecho, es la asamblea mensual normal. En las sucursales Ayotoxco y Hueytamalco se efectúan cada dos meses, por su lejanía.

## Los empleados

En general, los empleados [as] deben ser socios [as] o hijos [as] de socios [as] de la Tosepantomin. Para suplir una vacante, se informa a todos los socios [as] el perfil requerido, se reciben las solicitudes de empleo, se entrevista a los aspirantes y se selecciona al que se consideró más apto para el puesto vacante. Uno de los requisitos es que el aspirante domine el español y el náhuatl, particularmente cuando se va a trabajar en la región que atiende la sucursal Cuetzalan, debido a que su población es mayoritariamente náhuatl. En las sucursales Ayotoxco y Hueytamalco no es obligatorio ser bilingüe ya que la población es predominantemente mestiza.

Los funcionarios [as] y empleados [as] de oficina tienen un salario fijo, obviamente diferenciado de acuerdo al puesto. Los promotores [as] tienen un salario fijo mensual igual para todos, más un bono mensual que varía de acuerdo a su desempeño; el bono tiene una cantidad tope. El desempeño de los promotores [as] es medido de acuerdo con factores como: [i] ingreso de nuevos socios, [ii] índice de cartera vencida, [iii] colocación de préstamos, [iv] colocación de seguros de vida.

## Requisitos para la obtención de préstamos

Las normas de la Tosepantomin para otorgar préstamos son las siguientes:

1. Pertenecer a un grupo solidario autorizado por el comité de caja local.
2. Que ninguno de los socios [as] del grupo solidario tenga cartera vencida.
3. Solicitud de crédito debidamente requisitada, incluyendo las firmas de todos los socios [as] del grupo solidario, con carácter de avales solidarios, y las firmas de visto bueno de los miembros del comité de la caja local.
4. Estudio socioeconómico del solicitante realizado por el promotor [a].
5. Identificación con fotografía [generalmente la credencial para votar del IFE].
6. Comprobante reciente de domicilio [recibo de luz, teléfono, agua].
7. Acta de nacimiento.



8. La CURP, en caso de tenerla.
9. Designar a un beneficiario [a], aportando identificación, comprobante de domicilio, acta de nacimiento y CURP.
10. Aportación social por la cantidad de \$300.00 cuando se trate de socio [a] de nuevo ingreso, para tener derecho a tener el estatus de socio [a].
11. Adicionalmente a la aportación social, apertura de una cuenta de ahorro por la cantidad de \$300.00 cuando se trate de socio [a] de nuevo ingreso.
12. Adquirir en la Tosepantomin un seguro de vida con una suma asegurada igual o mayor al monto del crédito solicitado más los intereses.
13. Firmar el contrato de crédito de manera individual.
14. Firmar un pagaré de manera individual.

En la sucursal Cuetzalan existe un comité de crédito integrado por funcionarios [as] del corporativo y/o del Consejo de Administración. Sesiona semanalmente. El promotor [a] integra el expediente de crédito con la documentación descrita del punto 1 al 9 y lo presenta al comité de crédito. En caso de aprobación de la solicitud de crédito, se procede a cumplir con los puntos del 10 al 14 y se le notifica al socio [a] la fecha en que recibirá su préstamo, mismo que se entrega en la sucursal o en el Kaltomineualoyan correspondiente.

En las sucursales Ayotoxco y Hueytamalco el promotor [a] y el cajero [a] de manera conjunta desempeñan el papel del comité de crédito. Sesionan a paso y medida en que reciben solicitudes de préstamos.

Las tres sucursales de la Tosepantomin disponen de sistemas computarizados para el registro de las operaciones. El programa o software que utilizan es el llamado SAF 2000. No están en red y solamente la sucursal Cuetzalan cuenta con Internet.

## Los servicios financieros

La Tosepantomin ha logrado el desarrollo de múltiples y diversos productos o servicios financieros.

### Portafolio de préstamos

#### 1. Comercial

Tasa de interés de 34% anual con plazos variables de acuerdo con la frecuencia de los ingresos pero máximo un año. Los montos de los préstamos se otorgan gradualmente; el primer préstamo puede ser autorizado hasta por \$3, 000.00 y, posteriormente, de acuerdo con el cumplimiento y capacidad de endeudamiento del socio [a], se puede autorizar hasta \$25,000.00. El destino del préstamo es abierto.

#### 2. Credimujer

Exclusivo para mujeres con una tasa anual de 24%. Los plazos son variables de acuerdo con la frecuencia de los ingresos y capacidad de endeudamiento y máximo por un año. El monto del préstamo es de \$5, 000.00 y el destino del préstamo es abierto.

#### 3. Vivienda

Sólo para socios [as] con mínimo un año de historial crediticio o de ahorro. Se destina para autoconstrucción o remodelación de vivienda. La tasa de interés es de 18% anual y el plazo de un año, pero se pueden realizar abonos. Los montos máximos de los préstamos son de \$17,000.00 para mejoramiento de vivienda y \$20,000.00 para autoconstrucción. Se exigen las escrituras del terreno, [o minuta de compra-venta] pero no se hipotecan. Se exige también una aportación de \$3,000.00 si el préstamo es para mejoramiento de la vivienda y \$8,000.00 si es para autoconstrucción. Se adiciona un subsidio del Fondo Nacional para la Vivienda [CONAVI] por \$36,000.00 para autoconstrucción y de \$11,800.00 para mejoramiento. El subsidio es gestionado por la Tosepantomin. El préstamo es supervisado y se solicitan facturas de los materiales adquiridos.

#### 4. De emergencia

Sólo para socios [as] con inversiones a plazo fijo; se presta hasta 80% de la inversión con una tasa de interés de 34% anual. El plazo del préstamo debe coincidir con el vencimiento de la inversión y el destino del préstamo es abierto.

### Portafolio de cuentas de ahorro

#### 1. Cuenta corriente

Se apertura con \$100.00 y se paga una tasa de interés de 8% anual; disponibilidad permanente.

#### 2. Jubilación

Se apertura con \$100.00 y se paga una tasa de interés de 13% anual. Se tiene especial cuidado de que el socio [a] no realice retiros ya que se supone que retirará todo cuando considere tenga la edad para jubilarse o cuando algún accidente o enfermedad le impida continuar trabajando.

#### 3. Eventos especiales

Se apertura con \$100.00 y se paga una tasa de interés de 9% anual. Su destino es para gastos futuros como bodas, bautismos, clausuras escolares, fiestas patronales, mayordomías, etc.

#### 4. Infantil

Se apertura con tan sólo \$10.00 y se paga una tasa de interés de 9% anual. El niño [a] sólo puede hacer retiros en compañía de su padre, madre o tutor.

#### 5. Inversión a plazo fijo

Se apertura desde \$1,000.00 en adelante. Se paga una tasa de interés que varía del 10% al 12% anual, dependiendo del monto y del plazo; los únicos plazos son a 28, 90 y 180 días.

### Otros servicios

#### 1. Pago de remesas

No se cobra comisión y el servicio se proporciona a socios [as] y no socios [as] de la Tosepantomin. El beneficiario [a] sólo presenta el folio de la compañía remitente y una identificación con fotografía. El programa “La red de la gente” del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros [BANSEFI], a través de Internet, hace posible este servicio. BANSEFI reembolsa diariamente las remesas liquidadas así como una comisión por el servicio.

#### 2. Cambio de cheques

Se cobra una comisión del 10 al millar y no necesariamente tiene que ser socio [a]. Generalmente se pagan cheques que son del gobierno, como los de los maestros [as], y de personas conocidas.

#### 3. Seguro de vida

Sólo para socios [as] y se trata de un seguro temporal anual. Por una suma asegurada de \$10,000.00 se les cobra una prima de \$50.00; por \$15,000.00 se les cobra \$75.00; por \$20,000.00 son \$100.00; por \$25,000.00 son \$125.00; por \$50,000.00 son \$250.00 y por \$100,000.00 se les cobra \$500.00. El requisito es que tengan una edad máxima de 65 años. Este seguro se contrata con la aseguradora Zurich con intermediación de AMUCSS. Para socios [as] mayores de 65 años de edad, se les otorga un seguro de vida que maneja directamente la Tosepantomin; el riesgo lo respaldan con un fondo que se constituye con las primas cobradas a este segmento de socios [as].

### Estatus legal actual

La Tosepantomin se encuentra en prórroga condicionada para obtener la certificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y operar en el marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular con la figura legal de Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo. Se encuentra incorporada a la Federación Centro Sur y ésta a su vez está adherida a una Confederación.

Desde el año 2003 la Tosepantomin cuenta con el apoyo del Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural [PATMIR] cuyo objetivo principal es facilitar el acceso de poblaciones rurales marginadas a servicios financieros viables y adaptados a sus necesidades.

### Cobertura al 1 de mayo de 2008

Tiene una cartera de 7414 socios [as], de los cuales 3,147 están integrados en 550 grupos solidarios para la obtención de préstamos y el resto son socios [as] exclusivamente ahorradores. Tiene presencia en 9 municipios, de alta y muy alta marginación, localizados en la Sierra Nororiental del estado de Puebla: Acateno, Ayotoxco de Guerrero, Cuetzalan del Progreso, Hueytamalco, Ixtepec, Jonotla, Tuzamapan de Galeana, Zapotitlán de Méndez y Zoquiapan.

### Conclusión

La Ley de Ahorro y Crédito Popular [LACP] decretada por el Gobierno Federal Mexicano en el mes de junio de 2001, y las regulaciones prudenciales de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], obligaron a la Tosepantomin a transformar su modo tradicional de operación, orientado sólo a sus 1,264 socios [as] de origen náhuatl. A partir de 2003, y hasta la fecha, han recibido apoyo financiero y asesoría técnica del Programa de Asistencia Técnica para el Microfinanciamiento Rural [PATMIR] con el propósito de que la Tosepantomin cumpla con las exigencias gubernamentales y logre la autorización de la CNBV para operar en el marco de la LACP.

Así, la Tosepantomin se ha visto obligada a tener una operación de escala de manera apresurada, abrir sucursales modernas y estéticas, sistematizar su contabilidad, contratar más personal, cumplir con estrictos indicadores de eficiencia financiera, adherirse a una Federación de Entidades de Ahorro y Crédito Popular [EACP], pagar por los servicios que solicite a la Federación y aportar una cuota mensual al Fondo de Protección [FP] que administra una Confederación.

## MARCO DE REFERENCIA

A partir de la década de 1990 se ha producido una verdadera revolución microfinanciera en el mundo. En el presente capítulo se hace referencia a la campaña que ha venido impulsando esta revolución. También se describe el origen de las cajas de ahorro en el mundo, en América y en México; se aborda el marco legal que las rige actualmente en México; se comenta de un programa de apoyo al microfinanciamiento rural y se finaliza con una descripción de la región en la que oferta sus servicios microfinancieros la caja de ahorro Tosepantomin.

### 3.1 La Cumbre del Microcrédito

La importancia del microfinanciamiento se comprende de mejor manera en el contexto de los niveles de población y de ingreso de los países en vías de desarrollo, así como de las estimaciones de la demanda global no cubierta de servicios financieros comerciales del sector formal.

Robinson [2004] señala que en 1998 cerca de 1,200 millones de personas [24% de la población de las economías en vías de desarrollo y en transición] sobrevivían con menos de 1 dólar al día. En 1999, 4,500 millones de personas, o el 75% de la población mundial, vivía en economías de ingresos bajos o medio-bajos con un PIB per cápita de 410 dólares, mientras que 297 millones vivían en economías de ingreso medio bajo con un PIB per cápita de 1,200 dólares.

La autora señala además que aproximadamente el 80% de los 4,500 millones de personas que viven en economías de ingresos bajos o medio-bajos no tienen acceso a los servicios del sector financiero formal. Entre estos 3,600 millones de personas [el hogar promedio consta de cinco personas: 720 millones de hogares] la mitad representan la demanda insatisfecha de servicios comerciales de ahorro y crédito por parte de instituciones financieras.

Con estos datos, es entendible que en 1997 *Results Educational Fund*, una institución sin fines de lucro con sede en los Estados Unidos, organizara la Cumbre del Microcrédito. Esta Cumbre se enfocó en catalizar a la comunidad internacional del desarrollo para que reconociera que aumentar la escala de las microfinanzas era esencial para lograr las Metas de Desarrollo del Milenio y crear un mundo más justo.

La Cumbre de 1997 proporcionó algo que hizo falta en las cumbres anteriores: una meta convincente en el área de las microfinanzas. Durante la Cumbre, los delegados lanzaron una campaña para llevar crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocios a 100 millones de las familias más pobres<sup>1</sup> del mundo, especialmente a las mujeres de esas familias, para fines del año 2005.

En su declaración, la asamblea de la Cumbre del Microcrédito señala que ha tomado este enfoque para la acción porque la experiencia enseña que las personas más pobres, especialmente las mujeres, son las más propensas a quedar al margen de cualquier programa de erradicación de la pobreza. El acceso de la mujer a los servicios financieros suele ser aún más difícil como consecuencia de la discriminación por motivos de género, a pesar de que las mujeres han demostrado ser muy ahorrativas y unas empresarias de gran creatividad que, además, procuran en todo momento que las ganancias se utilicen directamente para satisfacer las necesidades familiares.

Para lograr el cumplimiento de la campaña mundial a favor del microcrédito para erradicar la pobreza, los integrantes de la Cumbre del Microcrédito 1997 establecieron las siguientes estrategias como un compromiso:

---

<sup>1</sup> El comité encargado de organizar la Cumbre del Microcrédito ha adoptado las definiciones de "pobre" y "más pobre" establecidas por el Grupo Asesor sobre políticas del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre. El Grupo Asesor sobre políticas define a los "pobres" como las personas que viven por debajo del umbral de pobreza establecido por cada país, y a los "más pobres" como las personas pertenecientes al 50% inferior de ese grupo.

- Desarrollar la capacidad institucional a fin de llegar a las personas muy pobres de países en desarrollo mediante: 1] el fortalecimiento de las instituciones existentes en la esfera del microcrédito, el ahorro y el desarrollo empresarial mediante el establecimiento de redes y el intercambio de experiencias; 2] la preparación de nuevos agentes mediante programas de capacitación para empresarios sociales y administradores de microcrédito, y 3] la promoción de cambios adecuados en la política; las leyes y el marco regulador.
- Formular, anunciar, aplicar y actualizar un plan de acción institucional en que se esboce la forma en que las instituciones contribuirán a lograr el objetivo de la Cumbre sobre el Microcrédito.
- Lograr la participación en la campaña de otros agentes a fin de lograr el objetivo de la Cumbre, promover un programa de aprendizaje y el intercambio de mejores prácticas y alentar la elaboración y el cumplimiento de planes de acción institucional.
- Trabajar la campaña en medios de información para que aumente la conciencia pública, propiciar la marcha de la campaña y allegar nuevos participantes a ella.

En el informe del estado de la campaña de la Cumbre del Microcrédito 2006 se da cuenta del grado de cumplimiento de la meta de acercar los servicios microfinancieros a 100 millones de personas más pobres, acordada en la Cumbre de 1997. Para el 31 de diciembre de 2005, 3,133 instituciones de microcrédito atendieron a 113.3 millones de clientes, de los cuales 81.9 millones se encontraban entre la gente más pobre [el 84.2 % eran mujeres]. La meta de llegar a 100 millones de personas más pobres no se logró; no obstante, es un logro impresionante.



La Cumbre del Microcrédito continúa avanzando. En el 2006 se ha propuesto nuevas metas:

1. Trabajar para asegurar que 175 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente las mujeres de esas familias, estén recibiendo crédito para autoempleo y otros servicios financieros y empresariales para fines de 2015.
2. Trabajar para asegurar que partiendo de 1990, 100 millones de las familias más pobres del mundo hayan avanzado de tener ingresos de 1 dólar al día, ajustado a la paridad del poder adquisitivo [PPA], a ingresos mayores de 1 dólar ajustado a la PPA para fines del año 2015. Con un promedio de cinco personas por familia esto significaría que 500 millones de personas habrán superado la pobreza extrema, casi completando la Meta de Desarrollo del Milenio de reducir a la mitad la pobreza absoluta.

### **Conclusión**

Salvo error de interpretación, las metas de la Cumbre del Microcrédito para el año 2015 parecen increíblemente poco profundas. Proponerse que las familias más pobres del mundo crucen solamente el umbral de ingresos de 1 dólar al día es mezquino en cualquier parte del mundo. ¿Acaso tener ingresos de 2 dólares al día para una familia promedio de 5 miembros significa no ser pobre? Es claro que sólo se pretende, en el mejor de los casos, paliar la pobreza extrema [alimentaria]. El objetivo no es erradicar la pobreza, cualquiera que sea su forma de medirla.

### **3.2 Historia de las cajas de ahorro en el mundo**

La CNBV [2008] refiere que las cajas de ahorro tuvieron como antecedente los Montes de Piedad, instituciones de origen filantrópico que otorgaban pequeños préstamos y cuyo propósito principal era evitar que los pobres recurrieran a los usureros para solventar sus necesidades monetarias urgentes. Estas

instituciones surgen en Italia a mediados del siglo XV y se enmarcan en la corriente humanista del Renacimiento.

Las cajas de ahorro surgieron en Europa durante la segunda mitad del siglo XVIII, derivadas de los Montes de Piedad; el propósito de incorporar el ahorro en esas instituciones fue darles la posibilidad de ampliar sus operaciones de préstamo con apoyo de los recursos de los depositantes y no depender sólo del reciclaje de los fondos aportados por fundadores y donadores.

La primera caja fue fundada en la ciudad de Hamburgo, Alemania. En los últimos años del siglo XVIII y primeros del siglo XIX, las cajas se expandieron por toda Europa, y se estima que para 1820 había aproximadamente 500 cajas, establecidas en su mayoría en Alemania, Suiza, Francia, Inglaterra e Italia.

En 1864 Federico Guillermo Raiffeissen fundó la primera de sus cooperativas rurales de ahorro y crédito, la cual tenía por objeto apoyar financieramente a los campesinos más pobres de la región con recursos que obtenía de donaciones. Al fallecimiento de Raiffeissen en 1888, existían en Alemania 425 cooperativas rurales de ahorro y crédito que operaban conforme al modelo que lleva su nombre.

Las cooperativas de ahorro y crédito fueron introducidas en América del Norte por Alfonso Desjardin's, quien tuvo el proyecto de combatir la usura en su comunidad y proveer una forma de organización económica. El 6 de diciembre de 1900 fue fundada la *Caisse Populaire de Lévis*, semilla del actual sistema de cajas populares Desjardin's.

En AL, el cooperativismo financiero se desarrolló a partir de la década de 1950 con características distintas en los diversos países de la región. Su importancia en la actualidad, medida en términos de su participación en el mercado financiero, es baja; pero su impacto económico-social es importante.

### 3.3 El movimiento cajista en México

Las cajas de ahorro en México también tuvieron su antecedente en los Montes de Piedad, como el Sacro y Real Monte de Piedad y Ánimas fundado en la ciudad de México en 1775, y el Monte de Piedad privado fundado en 1902 por la Sra. Luz Saviñón.

A finales del siglo XIX Don José Barbier, de origen español, convenció a varios personajes de la época, entre ellos al General Vicente Riva Palacio, para introducir las cajas de ahorro en México. En 1903, Don Miguel Palomar y Vizcarra promovió las cooperativas de ahorro y crédito del modelo Raiffesissen.

Un nuevo intento para crear un sistema de ahorro y crédito cooperativo en nuestro país corrió a cargo del Ing. Alberto García Granados en 1921, quien patrocinó una caja de crédito rural en su hacienda ubicada en el Estado de México, también bajo el modelo Raiffeissen. [CNBV, 2008].

Todos estos esfuerzos para impulsar un movimiento de cajas de ahorro populares perecieron como consecuencia de la persecución religiosa de 1926 [Caja Hipódromo, 2008].

El sacerdote Pedro Velásquez, Director del Secretariado Social Mexicano, gestionó becas para que dos jóvenes sacerdotes viajaran a Canadá y estudiaran los métodos de la educación popular y el funcionamiento de las cooperativas de ahorro y crédito. Llegaron a la conclusión que el éxito del movimiento cajista en Canadá se había fundado en principios de solidaridad, organización y la toma de conciencia por parte de sus miembros de que la educación y el esfuerzo son los mejores medios para alcanzar la superación personal. Iniciaron lo que posteriormente sería el *movimiento cajista mexicano*.

Para 1951 ya habían organizado varios centros sociales para trabajadores. De estos grupos surgieron varias cajas de ahorro, inicialmente dirigidas por

sacerdotes, quienes de manera paulatina dejaban la administración para que tuvieran una existencia autónoma y desligada de la iglesia. La primera caja en surgir fue León XIII, creada en octubre de 1951. [CNBV 2008].

### **Sociedades de Ahorro y Préstamo [SAP]**

En febrero de 1989 un estudio realizado por la desaparecida Comisión Nacional Bancaria y de Seguros [CNBS] provocó que las autoridades financieras tomaran conciencia de la necesidad de crear un marco regulatorio para las cajas de ahorro abiertas, a fin de que se pudieran incorporar al sistema financiero formal. Con este propósito se publicó un decreto que reformó y adicionó a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito la figura de la *Sociedad de Ahorro y Préstamo* [SAP] como organización auxiliar del crédito. [CNBV, 2008].

La mayoría de estas Sociedades de Ahorro y Préstamo se agruparon en la llamada *Caja Popular Mexicana*.

### **Las Cajas Solidarias**

Surgieron en 1991 derivadas del Programa de Solidaridad, creadas con aportaciones originadas en las recuperaciones logradas del programa "Crédito a la Palabra". La promoción y organización estuvieron a cargo de la Secretaría de Desarrollo Social [SEDESOL] a través del Fondo Nacional para Empresas Sociales [FONAES], labor en la que han contado con la asesoría y apoyo técnico de la Organización de Desarrollo Internacional Desjardin's, de Quebec, Canadá. Actualmente el sistema de cajas solidarias se encuentra dentro del ámbito de la Secretaría de Economía [SE].

El desarrollo y la situación de las cajas solidarias no han sido homogéneos, ya que no todas comparten la misma fortaleza estructural ni operativa. En el año 1999, el índice de morosidad fue de aproximadamente 23%, porcentaje que se logró mantener durante el año 2000 [CNBV, 2008].

## **Otras Entidades de Ahorro y Crédito Popular**

Según la CNBV [2008], otro segmento dentro del sector del ahorro y crédito popular en México está constituido por las organizaciones no gubernamentales con actividades financieras [ONG]. Están organizadas como instituciones de asistencia privadas, cuyo ámbito de operación son las operaciones de microfinanzas, cuyas técnicas se están utilizando mundialmente para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de los sectores marginados. Una de las técnicas más utilizadas en el otorgamiento y administración de los microcréditos es la organización de grupos solidarios, integrados usualmente por un número que va de 3 a 15 usuarios a quienes, según la experiencia tenida, se dosifican los financiamientos de menos a más. El crédito siempre va asociado al ahorro y en algunos casos éste le precede durante algún tiempo; las tasas de interés generalmente son altas, pero cuidando que puedan ser absorbidas íntegramente por las actividades productivas o comerciales de los acreditados.

Existen también los grupos de ahorro y préstamo informales donde los integrantes son dueños y usuarios al mismo tiempo. Zapata y Flores [2003] señalan que en gran parte del sector rural, en México, existen las llamadas cajas de ahorro; son grupos informales ya que no se rigen por la regulación vigente. Por lo regular el ahorro es semanal y las socias fijan el ciclo de éste. Durante el proceso las socias aprenden los procedimientos para ahorrar y manejar el proceso. Hay un aprendizaje en la forma de cooperar en grupo como de apoyarse entre ellas. También hay posibilidades de discutir problemas de interés para los grupos domésticos, para las familias, la comunidad o el país. Los grupos ponen las reglas para el trabajo, el que generalmente depende de las costumbres, del tiempo disponible, del número de integrantes y de la etapa en la que se desarrolla el grupo.

Johnson y Rogaly [1997] los denominan Grupos de Autoayuda [GAA] y son intentos dirigidos por ONG para promover clubes de ahorro o formas sencillas

de uniones de crédito. Se forman grupos de entre 12 y 15 mujeres y se les guía hacia soluciones que implican ahorros pequeños, que son entregados de inmediato en pequeños préstamos. Todas las mujeres se involucran en la formulación de las reglas como: frecuencia de las reuniones, intereses a cobrar sobre los préstamos y las reglas para su pago. Se le pide al grupo que elija líderes capacitadas para manejar los asuntos del grupo. Cuando existen bajos niveles de escolaridad, deliberadamente se establecen reglas muy sencillas como: ahorros iguales y fijos, y dividendos anuales, por ejemplo. Con estas acciones se intenta capacitar al grupo para su sobrevivencia independiente, después de que el personal de la ONG deje de asistirles. Sin embargo, los mismos autores cuestionan la permanencia a largo plazo de este tipo de cajas de ahorro sin el acompañamiento de una institución externa; cuestionan también la capacidad de ahorrar lo suficiente para satisfacer su propia demanda de préstamos y la posibilidad de aportar fondos externos sin destruir su independencia.

Matizando, estas cajas de ahorro rurales o grupos de autoayuda también suelen estar integradas sólo por hombres o de manera mixta. También se les llama Fondos de Ahorro Comunitario [FAC] y Cajas de Ahorro Comunitario [CAC] y son auspiciadas no sólo por ONG sino también por instituciones gubernamentales como la SAGARPA, las Secretarías de Desarrollo Rural o Social de algunas entidades federativas y Centros Públicos de Investigación como el Colegio de Postgraduados, entre otros.

### **Conclusión**

Las cajas de ahorro tuvieron su origen en el ámbito rural para ayudar a las familias más pobres. Esta tendencia se ha revertido dramáticamente con el paso de los años. Hoy día, González-Vega [S/F] afirma que las áreas rurales están prácticamente desatendidas y que, en contraste, en las áreas urbanas se está concentrando la revolución microfinanciera.

Las áreas urbanas son la zona de confort de las Entidades Microfinancieras, empujadas por la expectativa de mayores ganancias y menores costos de transacción que en lo rural. Parece ser que el marco legal mexicano está influyendo en esta tendencia.

### 3.4 La Ley de Ahorro y Crédito Popular

La Ley de Ahorro y Crédito Popular [LACP] fue creada por el Gobierno Federal Mexicano, mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 4 de junio del 2001; le han realizado múltiples adiciones y modificaciones posteriores. Esta Ley se originó como consecuencia de los fraudes y quiebras registrados en las llamadas cajas populares, en contextos urbanos, durante los años 1995 a 2000. La intencionalidad de la ley es evitar otro desastre financiero en el sistema de ahorro y crédito popular.

La LACP tiene por objeto: a] regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular; la organización y funcionamiento de las Federaciones y Confederaciones en que aquéllas voluntariamente se agrupen; b] regular las actividades y operaciones que las entidades de ahorro y crédito popular podrán realizar con el propósito de lograr su sano y equilibrado desarrollo; c] proteger los intereses de quienes celebren operaciones con dichas entidades, y d] establecer los términos en que las autoridades financieras ejercerán la supervisión del Sistema de Ahorro y Crédito Popular [Artículo No.1].

El artículo 2<sup>o</sup> establece que el Sistema de Ahorro y Crédito Popular [SACP] estará integrado por las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo [SCAP] y las Sociedades Financieras Populares [SFP] que sean dictaminadas favorablemente por una Federación y autorizadas para operar como entidades de ahorro y crédito popular, en los términos de esta Ley; por las Federaciones que estén autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] para ejercer las funciones de supervisión auxiliar de las entidades referidas, así

como por las Confederaciones autorizadas por la propia Comisión para que administren sus respectivos Fondos de Protección. Queda derogada la figura de Sociedad de Ahorro y Préstamo [SAP].

Además, la LACP establece exigencias administrativas, financieras y regulaciones prudenciales estrictas como: mínimo 100 integrantes para una SCAP, planes, programas, presupuestos, contabilidad formal, estados financieros formales y auditados, sistemas informáticos, una estructura organizacional amplia; manuales de control interno, de organización, de crédito, de ahorro; un sistema integral de administración de riesgos, experiencia y profesionalización de los directivos; fondos de obra social, de reserva, de educación cooperativa y un fondo de protección; un control financiero con base en indicadores, aportación de un capital social; acreditar solvencia económica y moral de sus directivos y realizar provisionamientos de cartera.

La LACP contempla cuatro niveles de operación: Nivel I con activos totales netos inferiores al equivalente en pesos de 2'750,000 UDIS; nivel II con activos totales netos entre 2'750,000 y 50'000,000 de UDIS; nivel III con activos totales netos superiores a 50'000,000 y hasta 280'000,000 de UDIS y el nivel IV con activos totales netos superiores a 280'000,000 de UDIS. A mayor nivel de operaciones, mayor rigor en la regulación prudencial.

Por otra parte, la LACP contempla también disposiciones para aquellas entidades que no quieran pertenecer al sistema, pero deben cumplir ciertos requisitos: **Entidades no sujetas a la LACP:** Asociaciones, sociedades civiles y grupos de personas físicas cuyos ahorros se colocan solamente entre sus miembros, debiendo cumplir: máximo 250 personas, activos no mayores a 350,000 unidades de inversión [UDIS], no informar de sus operaciones por ningún medio, registrarse ante una Federación, informar semestralmente a la Federación el número de sus integrantes, sus activos, lugar de operaciones; en toda la documentación que utilicen deberán destacar que no son Entidades de



Ahorro y Crédito Popular [EACP], que no están sujetas a la autorización de la CNBV ni a la inspección y vigilancia de ninguna Federación y que no cuentan con un Fondo de Protección. [Artículo 4 Bis].

### **Conclusión**

Es una decisión correcta que el Estado regule las operaciones de las Entidades Microfinancieras para proteger los ahorros de los usuarios. Las quiebras y fraudes registrados en México en las cajas de ahorro populares durante la segunda mitad de la década de 1990 demuestran que el libre mercado es incapaz de autorregularse.

La regulación del mercado por parte del Estado es necesaria, pero debe ser una regulación congruente. En el caso de la LACP todo indica que se trata de una regulación de corte bancario y con destino a las IMF urbanas. Se les olvidó que existe lo rural, particularmente las regiones con muy alta y alta marginación. Desde nuestro punto de vista, es muy complicado [por no decir imposible] que una IMF que se desempeñe o quiera desempeñarse en ámbitos rurales marginados pueda cumplir con las exigencias regulatorias de la LACP. Las asimetrías socioeconómicas, productivas y de densidad poblacional- entre lo urbano y la marginación rural- son muy grandes como para pensar que la LACP tenga pertinencia para ambos sectores.

### **3.5 El Sistema Nacional de Financiamiento Rural**

La Ley de Desarrollo Rural Sustentable [LDRS] en su artículo 116 establece que "La Comisión Intersecretarial, con la participación del Consejo Mexicano, promoverá la integración del Sistema Nacional de Financiamiento Rural con la banca de desarrollo y la banca privada y social, las cuales desarrollarán sus actividades de manera concertada y coordinada".

En el artículo 118, la LDRS estipula que "En la medida en que el Estado desarrolle y consolide el Sistema Nacional de Financiamiento Rural, limitará su

participación en la prestación de servicios financieros directos al público, concentrándose en actividades de fomento y prestación de servicios financieros a las instituciones del Sistema Nacional de Financiamiento Rural, evitando crear competencia a dichas instituciones".

### **Conclusión**

Está marcada la tendencia del retiro del Estado en el financiamiento rural, dejando esta función a los Intermediarios Financieros Rurales [IFR] los cuales, en su mayoría, deberán ser regidos por la LACP; es decir, aquellos que incorporen el elemento ahorro en sus operaciones. La tendencia de que sean los IFR el eje central del financiamiento rural se confirma: el artículo 121 de la LDRS dice:

"El Gobierno Federal a través de la Comisión Intersecretarial mediante mecanismos de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas, impulsará el desarrollo de esquemas locales de financiamiento rural, que amplíen la cobertura institucional, promoviendo y apoyando con recursos financieros el surgimiento y consolidación de iniciativas locales que respondan a las características socioeconómicas y de organización de la población rural, con base en criterios de viabilidad y autosuficiencia y favorecerá su conexión con los programas gubernamentales y las bancas de desarrollo privada y social".

### **3.6 El Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural**

La SAGARPA [S/F] afirma que la mayoría de las iniciativas en las microfinanzas han tenido un enfoque hacia el microcrédito, discriminando los servicios financieros integrales adaptados a una población de escasos recursos en el medio rural. Ante esta situación, esta institución mexicana decidió implementar el Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural [PATMIR] a partir del año 2001, seleccionando siete regiones del país con alta marginación y escasa o nula penetración bancaria.

“El objetivo del PATMIR es fomentar el acceso a servicios financieros integrales, adaptados a la población rural en condiciones de marginación, basados en la captación de ahorro y apegados a la Ley de Ahorro y Crédito Popular. El acceso a servicios de ahorro, inversión, crédito, remesas y seguros de vida, entre otros, permite un mejor aprovechamiento y administración de los recursos propios, **brinda oportunidades de capitalización y acumulación patrimonial** y da mayor seguridad a los hogares” [SAGARPA S/F].

Según SAGARPA [S/F] el PATMIR es un programa orientado a la asistencia técnica especializada, dirigida a diversos intermediarios financieros que han demostrado interés y capacidad en acercar servicios financieros a zonas rurales marginadas, así como de cumplir con las exigencias de la Ley de Ahorro y Crédito Popular para garantizar seguridad a los depositantes. Opera a través de estrategias regionales integrales, implementadas por firmas consultoras altamente especializadas en el ámbito de los servicios financieros. Los contratos han tenido una visión de mediano y largo plazo, dando a las firmas consultoras de 3 a 5 años para poner en marcha y consolidar las iniciativas apoyadas con un claro enfoque en resultados.

El PATMIR ha establecido para la región Puebla-Tlaxcala dos estrategias para apoyar a tres cajas de ahorro: Arturo Márquez Aguilar, Depac Poblana y la Tosepantomín:

1. *Estrategia de fortalecimiento*: Está enfocada a conseguir la acreditación ante la CNBV asesorando en el diseño de productos; implantación del sistema de automatización financiera; el diseño de una red de distribución; el desarrollo de los planes de negocios ventas y publicidad; el diseño organizacional del corporativo y áreas operativas; la selección, reclutamiento, contratación y formación del personal; el diseño y elaboración de los manuales, políticas e instrumentos que permitan desarrollar las mejores prácticas de la industria según las normas prudenciales emitidas por la CNBV.

2. *Estrategia de expansión:* Se orienta a profundizar los servicios financieros en las poblaciones rurales marginadas, partiendo de un espacio geográfico denominado micro-región que debe ser cubierto a partir de un centro de servicio [sucursal], e implementando varios mecanismos para acercar la institución a la población. Uno de ellos es la fuerza de ventas [promotores] que ofrecen los servicios directamente en el domicilio de los prospectos. Cuando se tienen volúmenes considerables de negocios en una localidad, se formaliza la instalación de un sitio de convergencia donde acude la población a realizar sus operaciones de ahorro, solicitud de créditos y pagos o abonos a los créditos otorgados, trasladándose hasta ese sitio un vehículo equipado y personal capacitado para ofrecer los mismos servicios que una sucursal a través de una oficina móvil.

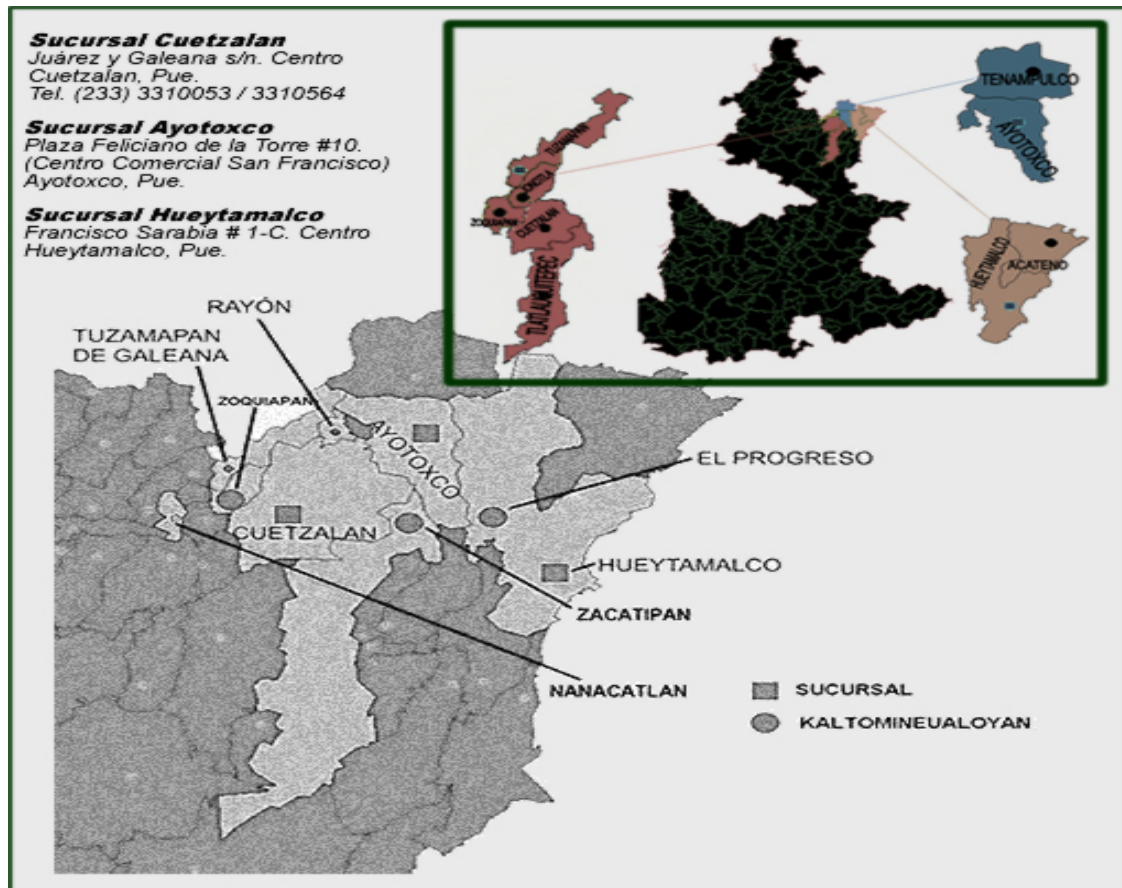
### **Conclusión**

Al parecer la tarea no está siendo fácil. Al mes de mayo de 2008 ninguna de las tres cajas de ahorro apoyadas por PATMIR Puebla-Tlaxcala ha logrado aún la certificación de la CNBV para operar como Entidad de Ahorro y Crédito Popular en el marco de la LACP. Es posible que la tardanza esté relacionada con las asimetrías urbano-rural que la LACP no distingue.

### **3.7 La región de estudio**

El área de influencia de la Tosepantomín se localiza en la Sierra Nororiental del estado de Puebla, México. Cuenta con tres sucursales y seis centros de atención o Kaltomineualoyan [Figura 2]. Sus servicios financieros se extienden a nueve municipios: Acateno, Ayotoxco, Cuetzalan del Progreso, Hueytamalco, Ixtepec, Jonotla, Tuzamapan, Zapotitlán de Méndez y Zoquiapan.

Figura 2 Área de influencia de la Tosepantomin



Fuente: Tosepantomin

## Orografía

La región de estudio se localiza en la Sierra Norte del estado de Puebla, la cual está formada por un conjunto de sierras más o menos individuales, paralelas, comprimidas las unas con las otras, que suelen formar grandes o pequeñas altiplanicies intermontañas; en tanto que el declive del Golfo es el septentrional de la Sierra Norte hacia la llanura costera del Golfo de México, caracterizado por numerosas chimeneas volcánicas y lomas aisladas. La principal característica es la larga y baja sierra que atraviesa de oeste a este la parte sur; la sierra se levanta a 1,000 metros sobre el nivel del mar, presenta una serie de picos más o menos alineados y se prolonga hasta Tlatlauquitepec. De la sierra hacia el sur se presenta un brusco declive de más de 600 metros en sólo dos kilómetros hacia el río Apulco. De la sierra hacia el norte, se

observa un continuo pero irregular declive con gran cantidad de cerros aislados como el Totolixipil, Caxaltepec y Cuamomo y con algunas sierras cortas y bajas, destacando la que corre hacia el oriente y que es continuación de la sierra meridional ya mencionada, de la cual el cerro Nectepec es el más representativo. El descenso sur-norte no es tan marcado como el de la sierra hacia el sur, pues llega a ser de 1,200 metros en sólo 9 kilómetros. [Enciclopedia de los municipios de México, 2005].

### **Clima**

La región de estudio se localiza en la transición de los climas templados de la Sierra Norte a los cálidos del declive hacia el Golfo de México. Así, se encuentran climas como: semicálido subhúmedo con lluvias todo el año, cálido húmedo con lluvias todo el año, cálido húmedo con lluvias en verano, semifrío subhúmedo con lluvias en verano, templado subhúmedo con lluvias en verano, templado húmedo con abundantes lluvias en verano y templado húmedo con lluvias todo el año. [Enciclopedia de los municipios de México, 2005].

### **Hidrografía**

La región se sitúa en la vertiente del Golfo de México. Los ríos se caracterizan por ser jóvenes e impetuosos con una gran cantidad de caídas. Los principales ríos que atraviesan la región son: Apulco, Zempoala, Tecolutla, Tozan, Tahica, Xoloatl, Pahuapam, Mazolapa y Margaritas. Existe una infinidad de arroyos y afluentes. [Enciclopedia de los municipios de México, 2005].

### **Localización**

Se localiza entre los paralelos 19° 56' y 20° 08' de latitud norte y los meridianos 97° 12' y 97° 42' de longitud oeste del meridiano de Greenwich. La región de estudio tiene un amplio rango de altitud que va desde los 140 msnm hasta los 1,060 msnm, predominando una topografía accidentada.

Cuadro 1 Localización geográfica de los municipios de la región de estudio

Municipio	Latitud norte		Longitud oeste		Altitud [msnm] <sup>2</sup>
	Grados	Minutos	Grados	Minutos	
Acateno	20	08	97	12	140
Ayotoxco de G.	20	06	97	25	300
Cuetzalan del P.	20	01	97	31	1,000
Hueytamalco	19	56	97	17	700
Ixtepec	20	02	97	39	1,060
Jonotla	20	02	97	34	1,000
Tuzamapan de G.	20	04	97	35	540
Zapotitlán de M.	20	00	97	42	640
Zoquiapan	20	00	97	36	1,040

Fuente: Enciclopedia de los municipios de México, 2005

### Geo-Demografía

Por su población total destacan los municipios de Cuetzalan del Progreso y Hueytamalco representando 63.47% de la región de estudio. Por su extensión territorial, los municipios de Hueytamalco y Acateno representan 50.83%. Ixtepec y Cuetzalan del Progreso son los municipios más densamente poblados [cuadro 2].

<sup>2</sup> Centro de la cabecera municipal.

Cuadro 2 Población, extensión territorial y densidad poblacional de la región de estudio

<b>Municipio</b>	<b>Población total</b>	<b>Superficie (km<sup>2</sup>)</b>	<b>Densidad Poblacional</b>
Acateno	8,419	227.07	37
Ayotoxco de G.	7,883	130.12	61
Cuetzalan del P.	45,781	135.22	339
Hueytamalco	26,115	242.38	108
Ixtepec	6,745	10.22	660
Jonotla	4,678	73.99	63
Tuzamapan de G.	5,857	45.92	128
Zapotitlán de M.	5,178	35.72	145
Zoquiapan	2,625	22.96	114
<b>Totales</b>	<b>113,281</b>	<b>923.6</b>	<b>123</b>

Fuente: Enciclopedia de los municipios de México, 2005

### **Grado de marginación**

En general, los nueve municipios de la región de estudio están clasificados como marginados [cuadro 3], destacando desventuradamente los municipios de Ixtepec y Zoquiapan con un grado de marginación muy alto, ocupando los lugares 17 y 26 respectivamente a nivel del estado de Puebla, seguidos del municipio de Cuetzalan del Progreso con el lugar número 36 a nivel estatal.



Cuadro 3 Grado de marginación de los municipios de la región de estudio

Municipio	Índice de marginación	Grado de marginación	Lugar a nivel estatal	Lugar a nivel nacional
Acateno	0.70093051	Alto	60	585
Ayotoxco	0.6619192	Alto	65	604
Cuetzalan	0.96133406	Alto	36	432
Hueytamalco	0.67379041	Alto	62	597
Ixtepec	1.40781815	Muy alto	17	233
Jonotla	0.937013	Alto	38	450
Tuzamapan	0.47126692	Alto	81	757
Zapotitlán	0.30681017	Alto	107	899
Zoquiapan	1.19211652	Muy alto	26	307

Fuente: Enciclopedia de los municipios de México 2005

### **Población hablante de lengua indígena en el 2000**

Sobresalen por su alto porcentaje los municipios de Zoquiapan, Zapotitlán de Méndez, Tuzamapan de Galeana y Jonotla.[Cuadro 4].

Sorprende el bajísimo porcentaje de población monolingüe de habla indígena existente en el municipio de Cuetzalan del Progreso, sede de la Tosepantomín, no obstante la existencia predominante de la etnia náhuatl.

Cuadro 4 Población hablante de lengua indígena en la región de estudio, año 2,000

<b>Municipio</b>	<b>Población de 5 años y más</b>	<b>Hablante de lengua indígena</b>	<b>Porcentaje</b>
Acateno	7,878	271	3.3
Ayotoxco de G.	983	14	1.4
Cuetzalan del P.	1,603	5	0.3
Hueytamalco	5,733	171	2.9
Ixtepec	5,946	47	0.8
Jonotla	11,153	1,420	11.3
Tuzamapan de G.	5,423	3,030	35.8
Zapotitlán de M.	4,529	3,521	43.7
Zoquiapan	2,507	2,036	44.8
<b>Totales:</b>	<b>45,755</b>	<b>10,515</b>	<b>22.98</b>

Fuente: Enciclopedia de los municipios de México, 2005

### **Población alfabeta y analfabeta**

Con datos del año 2000, el municipio de Ixtepec refleja el menor porcentaje de analfabetismo con 6.77%, Zoquiapan con el mayor porcentaje de 18.85% y una media de los nueve municipios de la región de estudio de 10.53% de analfabetismo. [Cuadro 5].

Aparentemente los porcentajes de analfabetismo no corresponden a las cifras nominales mostradas. El documento consultado no indica la metodología utilizada para determinar el porcentaje, por lo que se respetan y se muestran tal cual.

Cuadro 5 Población de 15 años y más, alfabeto y analfabeto en el 2000

Municipio	Población de 15 años y más	Alfabeto	Analfabeto	No especificada	% de analfabetismo
Acateno	5,591	4,423	1,168	0	10.45
Ayotoxco	769	539	230	0	14.95
Cuetzalan	1,139	882	257	0	11.28
Hueytamalco	3,861	2,769	1,075	17	13.95
Ixtepec	4,211	3,640	570	1	6.77
Jonotla	7,442	5,559	1,875	8	12.60
Tuzamapan	3,828	3,011	814	3	10.64
Zapotitlán	3,255	2,334	919	2	14.12
Zoquiapan	1,647	1,026	621	0	18.85
<b>Totales:</b>	<b>31,743</b>	<b>24,183</b>	<b>7,529</b>	<b>31</b>	<b>10.53</b>

Fuente: Enciclopedia de los municipios de México 2005

### Actividades económicas

Las actividades primarias predominan en la economía de la región de estudio, seguidas por los servicios o sector terciario y en último lugar el sector secundario o de transformación. [Cuadro 6].

Los servicios han logrado colocarse en segundo lugar gracias al turismo atraído por la belleza de los paisajes naturales y pueblos mágicos, como Cuetzalan del Progreso, entre otros.

El sector secundario o de transformación se ubica en último lugar de aportación a la economía regional; recae básicamente en los beneficios de café y pimienta.

Cuadro 6 Actividades económicas de los municipios de la región de estudio

<b>Municipio</b>	<b>Sector primario</b>	<b>Sector secundario</b>	<b>Sector terciario</b>
<b>Acateno</b>	Maíz, café, frijol, plátano, naranja, limón, bovinos, porcinos, equinos, caprinos, asnos, mulas y aves de corral. <b>79.2% de la actividad económica.</b>	Molinos de nixtamal, maquila de ropa y una empacadora de limón. <b>5.3% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, carnicerías, zapaterías, materiales de construcción, veterinarias, talleres mecánicos, salones de belleza, peluquerías, talacherías, restaurante, hotel, reparación de aparatos electrónicos, caja de ahorro. <b>13.8% de la actividad económica.</b>
<b>Ayotoxco de Guerrero</b>	Maíz, café, naranja, limón, vainilla planifolia, bovinos, porcinos, caprinos, asnos, mulas, conejos y aves de corral. <b>77.6% de la actividad económica.</b>	Panadería, molinos de nixtamal, confección de ropa, carpinterías, fábrica de piloncillo y microindustria de hilados y tejidos. <b>6.2% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, carnicerías, papelerías, farmacias, zapaterías, veterinaria, taller mecánico, un hotel, una casa de huéspedes, restaurantes, fondas, reparación de calzado, reparación de aparatos electrónicos, ferretería y materiales de construcción, cajas de ahorro. 11.8% de la actividad económica.
<b>Cuetzalan del Progreso</b>	Maíz, café, mamey, plátano, naranja, maracuyá, macadamia, pimienta, bovinos, porcinos, equinos, y aves de traspatio. <b>74.4% de la actividad económica.</b>	Panaderías, carpinterías, materiales para construcción, explotación de madera para la construcción, beneficios de café, industria artesanal del vestido, rescate de artesanías y del vestido por cooperativas como la Masehual Sihame y la Masehual Chicahuani. <b>9.8% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, tiendas de ropa, calzado, artículos para el hogar y el campo, farmacias, jarcierías, mueblerías, papelerías, tiendas de artesanías. Hoteles, hostales, restaurantes, fondas, una discoteca, un sucursal bancaria y cajas de ahorro, central de autobuses, refaccionarias, bares, industrias del turismo y artesanías. <b>13.1% de la actividad económica.</b>
<b>Hueytamalco</b>	Café, naranja, plátano, bovinos, porcinos, equinos, y aves de corral. <b>82.6% de la actividad económica.</b>	Minería no metálica, fabricación de aguardiente, beneficios de café, maquiladoras de ropa, productos cálcicos, empacadora de plátano, carpinterías y la industria de la tortilla. <b>5.9% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, carnicerías, mercerías, farmacias, talleres de calzado, salones de belleza, talleres de reparación electrónicos, talleres mecánicos, talacherías, central de autobuses, hoteles, fondas, cajas de ahorro. <b>9.7% de la actividad económica.</b>

<b>Ixtepec</b>	Café, maíz, bovinos, porcinos, ovinos, asnos, mulas. <b>1.7% de la actividad económica.</b>	Explotación de los bosques de madera para la construcción. <b>0.2% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, materiales para construcción, tiendas de ropa y calzado, un mercado municipal. <b>0.5% de la actividad económica.</b>
<b>Jonotla</b>	Maíz, frijol, café, bovinos, porcinos, caprinos, asnos, mulas y conejos, bagre, langostino, mojarra, bobo, robalo, acamayaz y burritos de río. <b>82.9% de la actividad económica.</b>	Molinos de nixtamal, fabricación de muebles de madera, yacimientos de caliza. <b>5.1% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, farmacias, fondas, loncherías y un hotel. <b>11.6% de la actividad económica.</b>
<b>Tuzamapan de Galeana</b>	Maíz, frijol, café, mamey, naranja, mango, lima real, plátano, chininas, guayaba, pimienta, papaya, zapote estrella, zapote negro, piñón, camote, cabeza de negro, calabaza, bovinos, equinos y porcinos de traspatio, y aves de corral. 83.1% de la actividad económica.	Panaderías, fabricación de hielo, helados y paletas, fabricación de muebles, zonas boscosas susceptibles de explotación. <b>7.1% de la actividad económica.</b>	Abarrotes, venta de granos y semillas, carnicerías, puestos de frutas y legumbres, salones de belleza y peluquerías, reparación de calzado, ropa, bicicletas, talleres mecánicos, algunas fondas y loncherías. <b>8.8% de la actividad económica.</b>
<b>Zapotitlán de Méndez</b>	Maíz, café, chile, bovinos, ovinos, porcinos, caprinos, conejos, asnos, mulas y aves de corral. <b>79.8% de la actividad económica.</b>	Panaderías, tortillerías (el municipio se beneficia con la producción de café). <b>5.6% de la actividad económica.</b>	Tendajones, misceláneas, reparación de calzado, de aparatos eléctricos, fondas y expendios de bebidas. <b>10.1% de la actividad económica.</b>
<b>Zoquiapan</b>	Maíz, café, ganado de traspatio como aves y ganado vacuno. <b>91.4% de la actividad económica.</b>	Moliendas de nixtamal y tortilladoras. <b>2.1% de la actividad económica.</b>	Ecoturismo, abarrotes, puestos de frutas y legumbres, carnicerías, pollerías, fondas, loncherías, taxis, expendios de bebidas. <b>6.5% de la actividad económica.</b>

Fuente: Enciclopedia de los municipios de México, 2005

Es pertinente destacar que en la región de estudio existe solamente una sucursal bancaria ubicada en la ciudad de Cuetzalan del Progreso y un cajero automático localizado en el Palacio Municipal. Empiezan a aparecer algunas cajas de ahorro locales ubicadas en las cabeceras municipales de Cuetzalan del Progreso, Ayotoxco, y Hueytamalco. El banco “Compartamos” especializado en microcréditos está penetrando en la región a través de promotores que reportan a la sucursal ubicada en la ciudad de Zacapoaxtla, Puebla.

En la región de Huehuetla, zona Totonaca en la Sierra Norte de Puebla, están incursionando los llamados microbancos rurales de AMUCSS. La Tosepantomin tiene poca penetración en esa región.

### **Conclusión**

La región de estudio es claramente rural y está considerada como de muy alta y alta marginación. La Tosepantomin ha expandido sus operaciones hacia municipios en los cuales la población es mestiza, a pesar de que su filosofía es indigenista. Vale la pena analizar las razones, aunque parecen estar relacionadas con las exigencias de la LACP.

## MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

### 4.1 Conceptos y perspectiva teórica del microfinanciamiento

La provisión de servicios microfinancieros no es reciente; sin embargo, a partir de la década de 1990 se ha desarrollado una verdadera revolución de las microfinanzas en el mundo, como una alternativa importante para ayudar a combatir la pobreza y mejorar el bienestar económico familiar de los que menos tienen.

El estudio del microfinanciamiento puede abordarse desde múltiples y diversas perspectivas, privilegiando en la presente investigación el enfoque de capital social debido a que la Tosepantomin utiliza la metodología de grupos solidarios para proporcionar sus servicios microfinancieros. Los grupos solidarios son considerados como un tipo de capital social. Así, en la revisión de literatura presentada en este capítulo se desarrolla una mirada a lo más relevante de la teoría del microfinanciamiento, así como conceptos y elementos teóricos del capital social y del bienestar económico que se atribuye al microfinanciamiento. Al final se presenta una conclusión de la cual se deriva la tesis que se asume y que se representa en un modelo teórico del fenómeno en cuestión.

#### 4.1.1 El concepto de microfinanciamiento

Es frecuente encontrar que la literatura sobre el tema no distingue entre los términos microfinanzas, microfinanciamiento y microcrédito.

Para Mena [2003:1] “La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos”.

Según Jaramillo *et al* [2004:14] la base de datos SINFONED del Perú define a las microfinanzas como “un programa de fortalecimiento institucional, cuyo

propósito es incrementar la oferta sostenible de servicios de crédito y ahorros para microempresarios y sectores de bajos ingresos, además de prestar servicios de asistencia técnica que estén orientados al fortalecimiento de la gestión de la IMF con la finalidad de mejorar en temas administrativos, financieros y de cartera”.

Robinson [2004:9] define las microfinanzas como:

“los servicios financieros en pequeña escala [principalmente crédito y ahorro] proporcionados a quienes se dedican a la agricultura o a la pesca o a la ganadería, que manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; personas que proporcionan servicios, que trabajan por un sueldo o a comisión; que obtienen sus ingresos rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de labranza o maquinaria y herramientas a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural o urbano, en los países en vías de desarrollo. Muchos de estos hogares poseen múltiples fuentes de ingreso.”

Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen de Bangladesh y creador del sistema de microcréditos, define las Microfinanzas como “pequeños préstamos que se conceden a las personas más desfavorecidas a muy bajas tasas de interés y sin ningún tipo de garantía o aval”. [*op.cit.* Jaramillo *et al* 2004:13].

En cuanto al término microfinanciamiento tenemos que Rogaly [1999:8] lo define como “la provisión de pequeños préstamos, de servicios de ahorro sin requisito mínimo [o muy bajo] y de otros servicios financieros como seguros, transferencias de dinero o pagos de cuentas, diseñada para gente de bajos ingresos o excluida del acceso a los productos comerciales de las instituciones financieras convencionales”.

El microcrédito, según la Reunión Cumbre del Microcrédito de 1997, debe entenderse como una referencia a los programas que otorgan crédito y otros servicios financieros y comerciales [incluso ahorros y asistencia técnica] para las personas sin recursos.



Se podría decir que en el contexto de la industria microfinanciera se ha tomado como válido referirse a las microfinanzas, microfinanciamiento y microcrédito prácticamente como sinónimos, pero no hay que perder de vista que en estricto sentido gramatical existen diferencias y matices. Veámoslas a continuación:

Hidalgo *et al* [2005:352] entienden, acertadamente desde mí punto de vista, las microfinanzas como “el conjunto de servicios financieros en pequeña escala tales como crédito, ahorro, seguros y remesas, entre otros, ofrecidos a las personas excluidas de los servicios financieros bancarios”.

Por otro lado, el microfinanciamiento debe entenderse como el acceso [u oferta] a recursos financieros también en pequeña escala como crédito, ahorro, seguros y empeños, entre otros. En otras palabras, allegarse [u ofertar] recursos financieros [micro].

El microcrédito es tan sólo un elemento del microfinanciamiento; se refiere a pequeños préstamos otorgados a personas excluidas del sistema financiero convencional.

#### 4.1.2 Perspectiva teórica del microfinanciamiento

La elaboración teórica acerca del microfinanciamiento es abundante, por lo que se presentan sólo los aspectos más relevantes que permiten entender el acelerado impulso que ha tomado desde la década de 1990; su importancia; los modelos existentes y el paradigma dominante; la problemática de la información asimétrica y por último, pero no por ello menos importante, el papel del ahorro.

##### 4.1.2.1 La teoría financiera basada en la oferta

Robinson [2004] señala que la teoría financiera basada en la oferta [ofrecer el financiamiento antes de que surja la demanda] nació en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial en los últimos años de la década de 1940 y principios

de la década de 1950. La teoría se originó de la combinación básicamente de tres ideas: [1] que los gobiernos de las naciones con economías emergentes eran responsables de su propio desarrollo económico, [2] que resultaba decisivo para el crecimiento económico que las tecnologías agrícolas de alto rendimiento se adoptaran rápida y extensamente y, [3] que la mayoría de los agricultores no podrían asumir la totalidad de los costos del crédito que requerirían para comprar insumos para las nuevas tecnologías. En ese contexto, se establecieron programas masivos de crédito rural subsidiado a lo largo de gran parte de los países en vías de desarrollo. Los agricultores pobres tendrían que recibir crédito por debajo del precio de mercado y, se creía, con ello producirían cosechas más abundantes e incrementarían sus ingresos.

Según la misma autora, los resultados contrastaron con la realidad. Los subsidios al crédito, que están restringidos en cuanto a capital, representan una amenaza triple para el desarrollo de instituciones financieras viables de amplio alcance. A menudo, éstas enfrentan los siguientes problemas:

- Financian, a un alto costo, a las elites locales influyentes que capturan los subsidios.
- Limitan severamente el volumen de microcrédito disponible para los pobres.
- Deprimen tanto la movilización del ahorro como la sostenibilidad institucional porque las tasas de interés sobre los préstamos son demasiado bajas como para cubrir los costos de operación requeridos para la efectiva operación combinada de programas de ahorro y crédito, así como demasiado bajas para permitir la rentabilidad institucional. El bajo nivel de microfinanciamiento institucional disponible en países en vías de desarrollo hoy en día se puede atribuir, en muchos casos, a la teoría financiera basada en la oferta y a los subsidios al crédito que ésta ha originado.

Johnson y Rogaly [1997:10] expresan que “Aún más, los deudores potenciales enfrentan costos de transacción elevados cuando recurren a instituciones financieras del sector formal. Estos costos incluyen tiempo, viajes y trámites relacionados con el otorgamiento de créditos y son muchas veces prohibitivos para los clientes pobres, especialmente para los más aislados geográficamente”.

Como alternativa a los efectos no deseados de ofrecer el financiamiento antes de la demanda, Robinson [2004] señala que a finales de los años 1960 y en los años 1970 surgió una nueva idea acerca de los mercados financieros rurales, basada en las obras de Dale W. Adams, F.J.A. Bouman, Gordon Donald, Claudio González-Vega, Douglas H. Graham, David H. Penny, Robert C. Vogel, J.D. Von Pischke y otros. Inspirándose en las experiencias de un cierto número de países en vías de desarrollo, estos autores demostraron las distorsiones y fallas que se producen a partir de los programas subsidiados de crédito rural.

Zapata y Flores [2003] señalan que la nueva idea surgida de los autores que cita Robinson se convirtió rápidamente en la corriente llamada “Escuela de Ohio” [en referencia a esos autores que le dieron sustento intelectual y que provenían de la Universidad estatal de Ohio, EUA] que se difundió rápidamente en los países en desarrollo. La escuela de Ohio ha sido la principal corriente teórica que plantea las desventajas e inconvenientes de la banca social. Con estos argumentos, los organismos internacionales como el Banco Mundial [BM] y otros círculos financieros no consideraron prioritario financiar los aspectos sociales. Critican severamente la intervención del Estado y proponen una serie de argumentos en contra de la llamada banca de desarrollo en el ámbito rural.

“Con base en este análisis, [...] Dale Adams y J.D. Von Pischke plantearon la idea de que proveer créditos es tarea que debe dejarse enteramente en manos del sector privado” [Johnson y Rogaly, 1997:10].

En este orden de ideas, la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social [AMUCSS, 2000:4] apunta que:

“Bajo los efectos del ajuste estructural y la reducción de ingresos para los gobiernos, las Bancas de Desarrollo agrícola desaparecieron o fueron reducidas a su mínima expresión; con la liberación de los mercados financieros, nuevas fórmulas de intervención privadas, comercial, semipública o de mercado, emergieron. En el fondo de estos cambios está el reconocimiento al fracaso de los modelos tradicionales de crédito agrícola basados en el subsidio a tasas de interés y énfasis en el crédito y no en el ahorro, por su alto costo para los países y sobre todo porque nunca llegaron a tener cobertura a los pobres rurales”.

Contra el trasfondo descrito arriba, Johnson y Rogaly [1997] comentan que recientemente se han desarrollado diversos programas de microfinanciamiento que, comprensiblemente, generan mucho entusiasmo. Esto se debe a que las innovaciones de diseño han reducido tanto los costos como los riesgos de dar préstamos a las personas más pobres y aisladas, y han generado servicios financieros disponibles para gente que previamente estaba excluida.

#### **4.1.2.2 La importancia del microfinanciamiento**

Es posible colegir que la llamada corriente de la “Escuela de Ohio” haya influido en la desaparición o reforma de los bancos de desarrollo agrícola en los países en desarrollo, al encontrar un ambiente favorable engendrado por el modelo económico neoliberal iniciado a mediados de la década de 1980. Las reformas estructurales instrumentadas en el marco del modelo neoliberal condujeron además a dismantelar casi en su totalidad la infraestructura institucional gubernamental de apoyo al campo, generando una profunda pauperización.

Lógicamente, se produjo una enorme depresión en la provisión de servicios financieros en el campo que habría de resolverse de alguna manera: el microfinanciamiento de gran escala proporcionado por IMF formales fue la solución alterna planteada por los que toman las grandes decisiones, quizás influidos también por la “Escuela de Ohio”.

Hoy día, el microfinanciamiento es considerado una vigorosa herramienta para ayudar en el combate a la pobreza mundial. Resulta impresionante la cantidad de instituciones gubernamentales y no gubernamentales así como científicos sociales estudiosos de la materia, involucrados en la articulación de este nuevo paradigma. La Cumbre del Microcrédito, con escala mundial, representa el espacio para las aportaciones teóricas, conceptuales y metodológicas del paradigma y a la vez simboliza la importancia adjudicada al microfinanciamiento como estrategia para mejorar el bienestar económico de millones de familias pobres.

Para Robinson [2004:40] el microfinanciamiento es importante:

“[...] porque incrementa las opciones y la confianza en sí mismos de los pobres al ayudarlos a expandir sus empresas y añadir otras, a disminuir los riesgos, a facilitar el consumo, a obtener ganancias mayores sobre la inversión, a mejorar el proceso de administración e incrementar su productividad e ingresos, a guardar la liquidez sobrante y obtener rendimientos de sus ahorros, a librarse de la explotación de los poderosos de la localidad y a llevar adelante sus negocios con dignidad. La calidad de sus vidas mejora. Los niños van a la escuela y disminuye el trabajo infantil. Mejoran también la vivienda y la salud. Además, los pobres económicamente activos que tienen la posibilidad de expandir sus actividades económicas a menudo crean empleos para otros. Entre los que obtienen empleo de esta manera están los pobres extremos”.

En la declaración de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, se establece que las microfinanzas crean riqueza y estimulan la autosuficiencia financiera de las personas de bajos ingresos. Las microfinanzas brindan directamente a las personas pobres las herramientas para proteger, diversificar e incrementar sus fuentes de ingreso.

Mena [2003] expresa que los préstamos pequeños permiten a las personas que no poseen las garantías reales exigidas por la banca convencional iniciar o ampliar su propio emprendimiento y aumentar sus ingresos.

Conde [2002] también sostiene que el microfinanciamiento ayuda a combatir la pobreza. Señala que los proyectos microfinancieros en el mundo han generado

una clara mejoría en las condiciones de vida y trabajo de los usuarios de estos servicios, como es el incremento de los ingresos, el autoempleo, la creación de micronegocios, la adquisición o remodelación de viviendas y la compra de electrodomésticos, entre otros. Matiza el impacto del microfinanciamiento cuando señala que éste ayuda también a homogenizar el consumo en los períodos en que los usuarios no tienen ingresos; protege los recursos de la pérdida de poder adquisitivo mediante el ahorro en las IMF; evita el riesgo de robo o pérdida de los recursos; aumenta la autoestima; evita los tratos asistencialistas, paternalistas y clientelistas y que el ahorro es un poderoso aliciente para el pago de los préstamos.

La SAGARPA [S/F] sostiene que el microfinanciamiento brinda oportunidades de capitalización y acumulación patrimonial y da mayor seguridad a los hogares.

Sin embargo, es importante destacar algunos aspectos que condicionan el desarrollo de las microfinanzas. Mena [2003] señala que el microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán. Además, los programas de microcrédito pueden verse limitados por algunas circunstancias como la falta de capital social; que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales; poblaciones dispersas que tornan dificultoso alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica [por ejemplo una sola cosecha]; utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de crisis futura [hiperinflación, violencia civil]; inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera.

Al parecer existe un amplio consenso acerca de que el microfinanciamiento es una herramienta para ayudar a mejorar el bienestar económico de las familias

pobres. Sin embargo, la mayoría de los estudios en la materia se enfocan en indagar sobre el éxito, o fracaso, de las IMF en términos de la sustentabilidad financiera, su cobertura y los factores que se relacionan con ello. Pareciera que se da por hecho que las IMF sustentables estarían impactando positivamente en los usuarios. Muy pocos estudios se enfocan en indagar sobre el impacto del microfinanciamiento en el bienestar de las familias pobres, lo cual resulta paradójico dado el propósito central que se le ha atribuido a esta estrategia.

Si se da por hecho que el microfinanciamiento es una importante estrategia para combatir la pobreza, entonces éste tendría que escalarse ampliamente en el sector rural de México, ya que de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Egresos de los Hogares [ENIGH] al 2005 se tenían 23.8 millones de personas en pobreza patrimonial, 15.3 millones en pobreza de capacidades y 12.5 millones en pobreza alimentaria.

Lo grave de la situación es que “a pesar de la liberación de las tasas de interés, los bancos privados comerciales y otros intermediarios financieros no se han apresurado a llenar el vacío dejado en las áreas rurales por la desaparición de los programas de créditos estatales. En contraste, en las áreas urbanas se está produciendo una revolución en las microfinanzas” [González-Vega S/F:1].

Como consecuencia tenemos que “sólo 13 por ciento de los hogares rurales reportan acceso a instrumentos de depósitos de ahorro o crédito. A su vez, sólo 2.5 por ciento de los hogares rurales reportan tener acceso al crédito, el cual proviene mayoritariamente [99 %] de empleadores u otras personas, en lugar de entidades financieras [bancarias o no bancarias]. Este bajo nivel de acceso al crédito aumenta la vulnerabilidad de las familias rurales, dada la mayor volatilidad de sus ya de por sí escasos ingresos” (González-Vega y Gómez 2006:13).

El vacío de servicios microfinancieros en las áreas rurales es un problema que no debe soslayarse. El nuevo paradigma de microfinanciamiento comercial autosostenible, llamado también enfoque de sistemas financieros y del cual se habla en los apartados siguientes, ha sido adoptado por el Gobierno Federal Mexicano. Su aplicación en las áreas rurales, particularmente las marginadas, está en proceso y provocando profundas dudas sobre su viabilidad dada la estricta regulación establecida en la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

#### **4.1.2.3 Sistemas financieros y de préstamos a la pobreza.**

Robinson [2004] apunta que el microfinanciamiento en la década de 1990 se caracterizó por un gran debate entre dos visiones principales: el enfoque de sistemas financieros y el enfoque de préstamos a la pobreza.

El enfoque de sistemas financieros hace un gran énfasis en la cobertura a gran escala de los pobres económicamente activos<sup>3</sup>. Sostiene que este enfoque se centra en la autosuficiencia institucional porque, dada la escala de la demanda de microfinanciamiento en el mundo entero, este es el único medio posible de satisfacer la extensa demanda por parte de los clientes de servicios financieros convenientes y apropiados.

Por otra parte, según esta misma autora, el enfoque de préstamos a la pobreza se orienta en reducir la pobreza a través del crédito, mismo que frecuentemente se proporciona junto con servicios complementarios de capacitación, alfabetización, enseñanza numérica, salud, nutrición, planificación familiar y

---

<sup>3</sup> El término *pobres económicamente activos* se utiliza en sentido general para referirse a aquellos pobres que tienen alguna forma de empleo y que no sufren un déficit severo en su alimentación o que no son indigentes. El contraste que se establece aquí entre los pobres económicamente activos y los pobres extremos es similar, pero no idéntico, a las distinciones que se han hecho entre pobres y pobres extremos. Así pues, Hulme y Mosley (1996, vol. 1, p.132) definen el umbral económico mínimo que separa a los pobres de los pobres extremos como “la presencia [entre los pobres] de un ingreso confiable, liberados de deudas apremiantes, con salud suficiente para evitar enfermedades que produzcan incapacidad, libres de imprevistos inminentes y con recursos suficientes [como serían ahorros, bienes no esenciales vendibles y derechos sociales] para enfrentar los problemas cuando éstos surjan.” [Robinson 2004:18].



otros. De acuerdo con este enfoque, el crédito fondeado por donantes o por el gobierno se otorga a los prestatarios pobres, generalmente a tasas de interés inferiores a las del mercado. Su objetivo es el de llegar a los pobres, especialmente a los más pobres de los pobres, con créditos para ayudar a combatir la pobreza y adquirir empoderamiento. Implícitamente, la autora descarta que en este enfoque pueda darse la autosuficiencia institucional y que inevitablemente se requieran donaciones y/o subsidios gubernamentales. Agrega que, con la excepción de los ahorros obligatorios como condición para recibir un préstamo, la movilización de ahorros locales normalmente no constituye una parte significativa del enfoque microfinanciero de préstamos a la pobreza.

El Banco Grameen de Bangladesh y algunas instituciones similares en otros países representan ejemplos elocuentes del enfoque de préstamos a la pobreza. Por su parte, la división de microbanca del Bank Rakyat Indonesia [BRI], el BancoSol de Bolivia y la Asociación para el Avance Social [ASA] de Bangladesh se encuentran a la vanguardia del enfoque de sistemas financieros.

Sin embargo, ambos sistemas o modelos enfrentaron y resolvieron problemas de orden metodológico en cuanto a cómo seleccionar adecuadamente a los usuarios y evitar el riesgo moral, dada la presencia de una información imperfecta acerca de los prospectos.

#### **4.1.2.4 La teoría de la Información Imperfecta**

La teoría de la información imperfecta, tal y como se aplican a los mercados de crédito, incluyen *información asimétrica*, *selección adversa*, *riesgo moral* y *racionamiento del crédito*. Estos conceptos clave de la información imperfecta también son aplicables a la industria o programas de microfinanciamiento.

“La *información asimétrica*<sup>4</sup> se refiere a situaciones en las que una de las partes involucradas en una transacción tiene más información acerca de ésta que la otra parte; esta información desigual puede llevar a una selección adversa” [Robinson, 2004:154].

Robinson [2004] señala que los bancos pueden cobrar tasas de interés más altas para tratar de neutralizar los riesgos causados por la información asimétrica [donde el prestatario sabe más sobre el uso que dará al préstamo y sus intenciones de pagar que el banco]. Mientras que las altas tasas de interés aumentan las utilidades sobre préstamos exitosos, el riesgo promedio de los solicitantes de préstamo puede aumentar, ya que los prestatarios de bajo riesgo pueden decidir no pedir prestado a tasas de interés tan altas [el llamado *efecto de selección adversa de las tasas de interés*].

La misma autora explica que el problema del riesgo moral también se da en los mercados de crédito [y por lo tanto también en los programas de microfinanciamiento]. El riesgo limitado de los prestatarios puede traer como consecuencia inversiones de alto riesgo por parte de los prestatarios con responsabilidad limitada y que pudieran considerar no pagar sus préstamos si su inversión falla [riesgo moral].

“Otros modelos [...] extienden el análisis a situaciones en las que existen grupos aparentemente distinguibles en el mercado de crédito. Stiglitz y Weiss (1987, p.229) comentan, sin embargo, que “en los mercados reales, los prestamistas nunca tienen información perfecta de las características de sus prestatarios y nunca pueden monitorear perfectamente sus acciones. Nuestros trabajos han mostrado que, bajo estas circunstancias, el racionamiento del crédito tenderá a persistir, independientemente del número de grupos operacionalmente distintos.” [Robinson, 2004:156]

---

<sup>4</sup> La idea fue desarrollada por George Akerlof (1970) en su conocido artículo “The Market for Lemons,” [El mercado de limones] que analiza un mercado estilizado de automóviles usados” [Robinson 2004:154].

Robinson también apunta que la aplicación de Stiglitz y Weiss [1981] de la teoría de la información imperfecta a los mercados de crédito insinúa que aumentar las garantías puede acrecentar el riesgo de los préstamos y tener efectos de selección adversos. Sin embargo, utilizando la idea de señalamientos de mercado desarrollada por Spence [1973, 1974], Bester [1985] desarrolló una visión diferente. Bester [1985] sugirió que las garantías pueden señalar capacidad de crédito y que los prestamistas podrían utilizar requerimientos de garantías mayores en combinación con menores tasas de interés para atraer a los prestatarios de bajo riesgo. Así pues, el racionamiento del crédito podría no ser necesario en los bancos que ofrecen contratos con diferentes requerimientos de garantías y tasas de interés. Stiglitz y Weiss [1986] respondieron que la posibilidad de racionamiento del crédito se conserva bajo algunas condiciones en los mercados de crédito reales, incluyendo la selección adversa y el riesgo moral. Braverman y Guasch [1986] argumentaron específicamente que el racionamiento del crédito persistiría en los mercados reales de crédito rural.

Así, existe una creencia casi generalizada de que los bancos no pueden distinguir entre los solicitantes de préstamos de bajo riesgo y los de alto riesgo, en virtud del problema de la información imperfecta. Sin embargo, Robinson [2004] contradice esta creencia respaldándose en las experiencias del BRI de Indonesia y el Bancosol de Bolivia. Según la autora, ambos bancos han aprendido a reducir el problema de la asimetría y sostienen altas tasas de recuperación y utilidades.

Superado el problema del riesgo moral, y con la liberación de las tasas de interés entre otros aspectos, surge un paradigma dominante en las microfinanzas.

#### **4.1.2.5 El paradigma del microfinanciamiento comercial sostenible**

Robinson [2004:73] señala que “El nuevo paradigma enfatiza la idea de que, dada la existencia de condiciones macroeconómicas, políticas, legales, regulatorias y demográficas favorables, las instituciones comerciales pueden desarrollarse para proporcionar intermediación financiera para los pobres económicamente activos y pueden proporcionar servicios a nivel local de manera rentable, sostenible, sin subsidios y con una amplia cobertura”.

La autora señala que existen diversas rutas para lograr que las instituciones comerciales de microfinanciamiento sean sostenibles; identifica cinco elementos que son comunes en su conjunto a las instituciones microfinancieras que operan en gran escala:

1. *Conocimiento del negocio de microfinanciamiento comercial y de sus clientes.* Las instituciones microfinancieras autosuficientes con un alcance a gran escala conocen el negocio de ofrecer servicios financieros a personas de bajos ingresos. Sus dueños, mesas directivas, gerentes y personal tienen conocimientos y habilidades empresariales vastas, que incluyen:
  - Conocimiento de las estructuras y prácticas económicas, políticas, legales y sociales, así como de los ambientes naturales de las áreas atendidas.
  - Familiaridad con las políticas y reglamentaciones de los gobiernos y, cuando es posible, canales bien desarrollados de comunicación con los diseñadores de políticas correspondientes.
  - Comprensión de las operaciones y dinámicas de los mercados locales, tanto formales como informales, en una variedad de sectores que incluyen la agricultura, la pequeña industria, el comercio, los servicios y

las finanzas, así como de las actividades de estos mercados en redes más amplias.

- Profunda comprensión de la amplitud y los tipos de demanda de microfinanciamiento, incluyendo cuentas de ahorro, préstamos, transferencias, facilidades de pago, etc.
  - Conocimiento de los clientes de la institución y sus hogares y de sus negocios y tasas de utilidades.
  - Experiencia financiera, incluyendo la capacidad de manejar los riesgos de cartera y la liquidez; proporcionar supervisión y control internos de manera frecuente, regular y efectiva; y establecer y mantener sistemas de contabilidad, reportes e información gerencial que sean simples y transparentes y que proporcionen a los gerentes información oportuna y bien seleccionada.
  - Habilidad para valorar y respetar de manera consistente a los clientes pobres.
  - Conciencia de las formas locales de actuar y experiencia efectiva en su manejo para evitar las presiones que pretenden dirigir la concesión de créditos a individuos y empresas seleccionados con criterios políticos.
  - Manejo de las relaciones públicas y habilidad para vender productos y servicios de manera apropiada y atractiva en la localidad.
2. *Propiedad institucional.* Los propietarios de instituciones microfinancieras autosuficientes son una curiosa mezcla de gobiernos, donantes y fundaciones, inversionistas sociales, banqueros, bancos, empresarios, directores actuales o anteriores de ONG y una variedad de otros

participantes. La mezcla cambiará probablemente a medida que la industria se desarrolle. Los propietarios actuales, sin embargo, proporcionan a la nueva industria una larga experiencia de diferentes tipos. A pesar de sus diferentes antecedentes, comparten ciertas características:

- Entienden las oportunidades comerciales del microfinanciamiento.
  - Han definido la misión de su organización, establecido una estructura de gobierno eficiente y nombrado una mesa directiva cuyos miembros se han comprometido con el microfinanciamiento rentable de amplio alcance y que colaboran juntos con una cooperación mutua razonable.
  - Actúan como accionistas comerciales.
  - Determinan las tasas de interés y cuotas que cubran totalmente [sin subsidios] todos los costos financieros, los costos de operación y riesgos, y que procuren la rentabilidad de la institución.
  - Son activos, comprometidos y responsables de la salud financiera de la organización.
  - Tienen capacidad para acceder a capital adicional cuando éste es requerido.
  - Ayudan a la institución a superar obstáculos burocráticos y políticos.
3. *Organización y administración.* Aún cuando sus estructuras organizativas puedan ser muy diferentes, las organizaciones microfinancieras comerciales rentables que operan a gran escala comparten ciertas características. Por ejemplo, sus sucursales y

agencias de menor nivel se consideran centros rentables, todos los que están relacionados con la institución rinden cuentas de su propio desempeño y la responsabilidad está descentralizada. Se pone énfasis en la supervisión efectiva, los controles internos y las auditorías internas. La capacitación del personal, incentivos a éste con base en su desempeño y desarrollo de los recursos humanos reciben alta prioridad. Asimismo, existe un sistema de gestión de la información que es apropiado, efectivo, bien entendido y operante.

- Los gerentes de instituciones microfinancieras sostenibles están comprometidos a proporcionar, de manera rentable, servicios microfinancieros a un gran número de clientes de bajos ingresos. Sin embargo, sus instituciones también son conscientes del hecho de que el microfinanciamiento regulado es una nueva industria con los riesgos sustanciales propios de una nueva industria y que sus estándares se encuentran en una etapa inicial de desarrollo. Los administradores de tales instituciones deben aprender a navegar en aguas difíciles.
- El microfinanciamiento es diferente del negocio bancario estándar. El director de la división microfinanciera de un banco comercial puede estar en un departamento en el que ni el ejecutivo en jefe ni otros entre los directores saben del negocio del microfinanciamiento. La mesa directiva puede no estar de acuerdo en proveer recursos necesarios para el microfinanciamiento o en hacer excepciones a las reglas bancarias, como aceptar los costos de operación relativamente altos que se requieren para operar el microfinanciamiento rentable, no solicitar requisitos de garantía en el caso de pequeños préstamos o aceptar formas no tradicionales de garantías, o el permitir el uso de un sistema de registro con base en el efectivo en vez del método contable.

- Dirigir la división microfinanciera de un banco comercial de servicios completos puede ser una tarea difícil; la mayoría de los bancos no consideran aún que el microfinanciamiento constituya finanzas “reales.” Los gerentes y el personal en general consideran que son castigados cuando los mandan a una división de microfinanciamiento.
- Por otra parte, el microfinanciamiento formal también es diferente del microfinanciamiento no regulado. En el caso de una institución microfinanciera regulada, creada por una ONG no regulada y propiedad, en parte o sustancialmente, de la misma, los propietarios pueden conocer bien el mercado microfinanciero. Sin embargo, podrían no ser competentes financieramente para supervisar a un intermediario financiero ni estar calificados para contratar o supervisar a sus funcionarios. Pueden existir también conflictos de interés entre los intereses de la ONG y los de la institución microfinanciera regulada de la que es propietaria.
- Los gerentes de instituciones microfinancieras comerciales deben desarrollar una buena relación de trabajo con las autoridades reguladoras y supervisoras, que podrían no entender las metas y los métodos del microfinanciamiento comercial. Además, los administradores microfinancieros frecuentemente tienen que explicarles a los políticos, periodistas y otros por qué sus instituciones no están involucradas en actividades caritativas.
- Las instituciones microfinancieras que han alcanzado la autosuficiencia y cobertura amplia lo han hecho sobreponiéndose a éstas y otras dificultades. Especialmente en esta etapa transitoria y temprana de la industria, los administradores exitosos de las instituciones microfinancieras rentables son algo así como



equilibradas. Además de los factores ya mencionados, los buenos administradores se aseguran de que sus instituciones tengan: [i] Una administración efectiva de activos y pasivos, [ii] Productos y servicios demandados entre los hogares y empresas de bajos ingresos a precios que permitan la sostenibilidad de la institución y de acuerdo a las posibilidades de los clientes, [iii] Altas tasas de recuperación de créditos, [iv] Estados de cuenta y hojas de balance que muestren las utilidades y pérdidas mensuales por ventanilla en la que se proporcionen servicios financieros, [v] Administración adecuada del efectivo, [vi] Sistemas bien diseñados y bien implementados para reclutamiento de personal, Agencias de servicio y horas de atención al público convenientes para los clientes, [vii] Supervisión, control interno y auditoría interna de alta calidad, [viii] Sistemas de gestión de la información adecuados y personal que sepa utilizarlos y [ix] Sistemas de seguridad apropiados.

- Esta no es una simple lista de deseos institucionales; constituye lo que hacen los gerentes de las organizaciones microfinancieras sostenibles. Por esta razón, las instituciones que desean entrar en el mercado microfinanciero deben decidir desde el principio que van a comprometer recursos administrativos de alto nivel a esta tarea, sobre una base de largo plazo.
- Desarrollo de recursos humanos. El microfinanciamiento es un negocio que necesariamente es intensivo en mano de obra, por lo que las instituciones comerciales rentables otorgan una alta prioridad al desarrollo de recursos humanos. En particular, las instituciones microfinancieras exitosas se han ocupado de: [i] Desarrollar una carrera en el ámbito administrativo en la que las plazas sean consideradas como deseables dentro de la institución, [ii] Establecer métodos de reclutamiento efectivos para las plazas de nivel inicial

que traigan como resultado la contratación de personal que sea respetuoso y complaciente con los clientes de bajos ingresos y eficiente en su trabajo, [iii] Implementar mecanismos de promoción, caminos para hacer carrera y paquetes compensatorios apropiados para el personal a todos los niveles de la organización, [iv] Desarrollar programas de capacitación para la gerencia y el personal especialmente diseñados para el campo de las microfinanzas. Los programas incluyen capacitación para verificar si diferentes tipos de microempresas son dignas de crédito, para reconocer a grupos de prestatarios dignos de crédito, para estimar la tasa de utilidades esperada en las empresas de los clientes, para hablar con los clientes pobres haciéndolos sentir cómodos, para localizar ahorradores potenciales y movilizar sus ahorros, para preparar estados de resultados para las sucursales individuales y para supervisar agencias y sucursales, [v] Poner en marcha una cultura de rendición de cuentas, [vi] Proporcionar incentivos atractivos al personal basados en indicadores de desempeño, como podrían ser la rentabilidad y el alcance de cobertura de cada sucursal o agencia,

4. *Filosofía corporativa.* Las instituciones microfinancieras sostenibles poseen culturas corporativas que varían entre sí dependiendo del país y de la cultura, del tipo de institución, etc. Sin embargo, la filosofía básica es muy parecida en todas estas instituciones. El éxito en el microfinanciamiento comercial se basa en la confianza, incentivos, compromiso, sencillez y estandarización, así como en servicios, transparencia, flexibilidad, rendición de cuentas, rentabilidad, capacitación del personal y conocimiento del mercado local.
5. *Principios básicos de operación:* La recuperación de créditos es muy alta en los programas de microfinanciamiento sostenibles, pero este es un fenómeno relativamente nuevo en el microfinanciamiento institucional.

Antes de que se desarrollaran nuevos métodos para el microcrédito en las décadas de 1970 y 1980, la recuperación de préstamos a menudo era escasa en las instituciones de microcrédito, como lo sigue siendo en muchas instituciones que continúan ofreciendo crédito subsidiado a prestatarios selectos.

- Las instituciones microfinancieras rentables han aprendido mucho de los prestamistas informales acerca de las técnicas de préstamo [Christen 1989, 1997<sup>a</sup>]. Han adaptado para su propia utilización muchas de las técnicas de los prestamistas, especialmente los métodos basados en la personalidad de los solicitantes de préstamos que dependen más de la voluntad demostrada para pagar el préstamo que en garantías o en la verificación de capacidad de pago. Los nuevos prestatarios empiezan con pequeños créditos y se van graduando hasta obtener préstamos mayores a medida que demuestran su capacidad de pago y su voluntad de hacerlo.
- Por una parte, las instituciones comerciales de microfinanciamiento han aprendido de los métodos utilizados por los prestamistas, de cómo prestar a pequeños prestatarios y de cómo recuperar sus créditos. Por la otra, han utilizado sus propias ventajas: escala, movilización de ahorro, intermediación financiera, neutralidad política, profesionalismo institucional, y enfoque financiero [a diferencia de los prestamistas, las instituciones comerciales de microfinanciamiento no se involucran en múltiples transacciones interrelacionadas con sus prestatarios] para ofrecer tasas de interés más bajas que los prestamistas por un amplio margen.
- En los programas microfinancieros exitosos, los prestatarios pagan sus préstamos, en parte, debido a la metodología crediticia que usa la institución y, en parte, por la presión que ejerce sobre ellos el

grupo de sus pares, así como otras presiones sociales. También pagan por los incentivos al pago puntual y por la eficiencia en la cobranza realizada por el personal de la institución; pero, principalmente, pagan para conservar abiertas sus opciones de volver a recibir un préstamo en lo que ellos consideran condiciones ventajosas. Dado que las instituciones comerciales rentables generalmente pueden movilizar ahorros locales o apalancar capital cuando se necesita, los prestatarios entienden que su capacidad de volver a recibir un préstamo depende de su propio desempeño y no de factores externos. Esto contribuye sustancialmente a la tasa de recuperación de créditos de la institución.

- En lo que se refiere a los depósitos, si suponemos que la regulación y la supervisión pública son apropiadas, que no hay hiperinflación ni agitación política constantes y que la zona no está escasamente poblada ni desposeída, probablemente se pueda movilizar ahorro voluntario con costos favorables a nivel local. La movilización del ahorro puede funcionar bien cuando el personal trata a sus clientes con espíritu de ayuda; cuando se ofrecen productos para el ahorro que satisfacen las necesidades de los clientes de seguridad, conveniencia, liquidez, confidencialidad y utilidades; y cuando las instituciones tienen una buena supervisión interna e información administrativa efectiva, así como sistemas de manejo del efectivo.
- Las agencias microfinancieras que tienen exceso de liquidez depositan los fondos con su institución y reciben intereses; las agencias con fondos insuficientes para financiar sus carteras piden prestado a la institución y pagan intereses. La intermediación financiera, con dicho mecanismo de transferencia de precios, permite que la demanda se satisfaga a través de un gran número de ahorradores y prestatarios dignos de crédito.

- Los conceptos de confianza y ventaja mutua subyacen a ambos tipos de esfuerzo. En la parte de crédito, la institución debe tener confianza en los prestatarios. En la de depósitos, los clientes deben confiar en la institución. Se pueden ofrecer incentivos a los prestatarios por el pago puntual. Aquellos que tienen buenos antecedentes de pago mantienen una opción abierta para volver a recibir préstamos en el futuro. A los ahorradores se les ofrece un lugar seguro y conveniente para acumular su exceso de liquidez, tienen la opción de retirar sus ahorros cuando lo deseen y reciben utilidades sobre sus ahorros por montos que estén por encima de un pequeño mínimo.
- En los mejores programas de microfinanciamiento, los clientes ganan mediante ingresos mayores y autoestima, y pagan con lealtad a la institución. La institución se beneficia con utilidades, reputación y viabilidad a largo plazo.

Robinson [2004] también aclara que el hecho de proporcionar servicios de microfinanciamiento en muchas localidades pequeñas y dispersas es considerablemente más caro que proporcionar servicios de préstamo y depósito de gran tamaño a los clientes en bancos urbanos localizados centralmente. Aún así, las tasas de interés sobre los microcréditos que cobran las instituciones financieras lucrativas [aún cuando son más altas que las de los bancos convencionales] son muy atractivas para los prestatarios de bajos ingresos en muchos países en vías de desarrollo porque son sensiblemente menores de las tasas que normalmente les cobran los prestamistas locales [usureros o agiotistas].

“A los políticos, periodistas, trabajadores sociales y al público en general regularmente les cuesta entender porqué las tasas de interés en los microcréditos tienen que ser más altas que aquellas de créditos mayores. Frecuentemente malinterpretado como discriminación contra los pobres, el tema de las tasas de interés de los microcréditos comerciales puede ser muy controvertido. Las instituciones y gobiernos que quieren introducir el microfinanciamiento comercial en el sector financiero formal deben estar bien informados sobre las razones por las cuales las tasas de interés que permitan la recuperación total de los costos son importantes para los clientes, la institución y la economía, y deben afilar sus habilidades políticas consecuentemente” [Robinson, 2004:30].

Por su parte, Navajas, Schreiner, Meyer, González-Vega y Rodríguez-Meza [*op cit Vera et al.*, 2002:238] señalan que “las organizaciones de microcrédito exitosas atienden no a los más pobres sino a aquellos que están justo en el estrato superior de la pobreza. Los menos pobres dentro de los pobres suelen ser los individuos con mayor capacidad emprendedora y mayor disponibilidad de activos acumulados”.

Esta es la nueva tendencia del microfinanciamiento en el mundo: instituciones microfinancieras [IMF] formales, comerciales, de gran escala, profesionalizadas, sin subsidios, rentables y autosuficientes, con sistemas informáticos adecuados y con la aplicación de la administración moderna en su máxima expresión. Su enfoque es evidentemente comercial, empresarial.

En el nuevo paradigma microfinanciero se entiende que la población objetivo son los menos pobres, pero que además no tengan necesidad de recibir acompañamiento. Las instituciones microfinancieras comerciales no están dispuestas a proporcionar capacitación, asesoría, asistencia técnica u otros servicios, por los altos costos que representan y que pondrían en riesgo su salud financiera.

Pero, no hay que perder de vista que el nuevo paradigma puede ser usado para lucrar con los pobres dejando de lado el sentido altruista, de autoayuda y de cooperativismo de las antiguas cajas de ahorro.

#### **4.1.2.6 El concepto de ahorro**

**Ahorro:** “Acción de ahorrar”. “Lo que se ahorra”. Sinónimo de economía y reserva. [Diccionario Larousse]. Esta es una definición redundante y poco aporta a la comprensión del término o concepto. Por lo tanto, es pertinente definir con precisión lo que el término “ahorro” significa.

Según la teoría económica neoclásica, el ahorro es la parte del ingreso que no se consume. En el nivel microeconómico, el ahorro es un excedente de los ingresos corrientes con respecto a los gastos corrientes.

Se puede decir también que el ahorro es el dinero que “sobra” después de sufragar todos los gastos inherentes a las actividades individuales y familiares, acordes al estatus social en el que se desenvuelve el individuo. Pero también se puede definir el ahorro como el sacrificio [eliminación] de gastos considerados como superfluos o no esenciales para la sobrevivencia de los individuos.

Otra manera de definir el ahorro podría ser el convertir la eficacia en eficiencia; es decir, hacer más con menos. También se le puede definir como “consumo a futuro”.

También se dice que el ahorro es una manera que tienen los individuos para protegerse de la incertidumbre y que éste no necesariamente es monetario; puede ser a través de adquisiciones de bienes que conservan su valor monetario a través del tiempo –en mayor o menor medida- y que pueden disponer de ellos, vendiéndolos o empeñándolos, para resolver algún evento contingente o programado.

#### **4.1.2.7 El ahorro y las nuevas microfinanzas**

El ahorro es un elemento por demás importante en el manejo de las microfinanzas, aunque en algunos casos tiende a ser marginado por diversas

causas. Según Robinson [2004] en la movilización de los microahorros se identifican cinco patrones:

*Patrón 1: Instituciones microfinancieras que no están autorizadas para movilizar ahorro voluntario:* La mayoría de las ONG y algunas otras instituciones no bancarias [dependiendo de cada país] no están autorizadas para captar ahorro voluntario del público. Se limitan a movilizar ahorro obligatorio, que se les solicitan a los prestatarios para acceder a los préstamos. En algunos casos, estas instituciones pueden movilizar ahorro voluntario de los prestatarios miembros de un grupo. Aún cuando en ocasión existan algunas excepciones en países con sistemas bancarios extremadamente débiles, el razonamiento detrás de esta prohibición general tiene sentido. Tales instituciones no están reguladas ni supervisadas públicamente y, si movilizaran depósitos voluntarios, el ahorro de los pobres estaría sujeto a riesgo. Recientemente, en algunos países, y especialmente en América Latina, se han desarrollado nuevos tipos de instituciones financieras reguladas con autorización para captar algunos tipos de ahorro del público y pueden satisfacer algunas formas de demanda de ahorro y lograr una mayor cobertura en cuanto al otorgamiento de microcrédito.

*Patrón 2: El ahorro como la mitad olvidada del microfinanciamiento:* En muchas partes del mundo en vías de desarrollo, los encargados de la planeación de políticas y los banqueros tienen la idea de que los pobres no ahorran, no pueden ahorrar, no confían en las instituciones financieras y prefieren formas de ahorro no financieras.

Los bancos tienden a no movilizar microahorros porque suponen falta de demanda, porque piensan que captar ahorros en pequeñas cuentas sería poco rentable y porque muchos bancos propiedad del Estado reciben continuamente fondos subsidiados por el gobierno. Una revisión del crédito rural en los países en vías de desarrollo informa: “Los bancos comerciales y las instituciones fondeados por el estado no han movilizado mucho del ahorro



rural. Se estima que el porcentaje de fondos prestables a partir de fuentes rurales ha oscilado entre 5% y 40%, con un término medio más cercano a la primera que a la segunda cifra” [Braverman y Guasch 1986, p.1256; *op. cit.* Robinson 2004:228-234].

Conde [2002:75] contradice este enfoque y es muy enfática: “Los pobres tienen mucha más necesidad de servicios de ahorro que de crédito no sólo porque estos últimos existen desde hace tiempo o porque hay diversas formas sucedáneas de éste, sino porque ellos mismos quieren, pueden y necesitan ahorrar, y lo hacen siempre que tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades”.

*Patrón 3: Ahorros altos, con el crédito como la mitad olvidada del Microfinanciamiento:* Las instituciones captan el ahorro de los hogares rurales, pero no prestan con efectividad. En Asia y en partes de África se encuentran instituciones financieras propiedad del estado que canalizan crédito subsidiado a los prestatarios rurales. Contando con miles de millones de dólares en depósitos movilizados localmente, dichas instituciones muestran que los bancos pueden movilizar grandes cantidades de ahorro rural, gran parte de ellos en pequeñas cuentas. Sin embargo, el margen de intermediación entre las tasas de interés sobre los préstamos subsidiados y las tasas sobre los depósitos es demasiado pequeño como para cubrir los costos para que una institución pueda ofrecer servicios tanto de crédito como de ahorro de manera efectiva. Estos bancos tienden a invertir el ahorro que captan en títulos o depositarlos en el mercado interbancario. Estos ahorros no se utilizan para prestarles a muchos prestatarios rurales, y especialmente no a los de bajos ingresos. En términos generales, las instituciones movilizan grandes sumas del ahorro de los hogares rurales, algunos de ellos de personas de bajos ingresos. Pero existen severos problemas con el enfoque del patrón 3. La mayoría de las familias y empresas de bajos ingresos no tienen acceso al crédito institucional, las instituciones que realizan la movilización no son viables

financieramente, la inversión rural sigue siendo escasa y las pérdidas que se producen en el otorgamiento de préstamos ponen en riesgo los ahorros movilizados.

*Patrón 4: Fracaso, tanto en los ahorros como en los préstamos:* Con el microcrédito subsidiado es posible tener instituciones que son buenas en los préstamos y malas en los ahorros, que son malas en los préstamos y buenas en los ahorros o que fracasan en ambas actividades, de las cuales existen muchas. La literatura está llena de historias de estos fracasos, especialmente en los bancos agrícolas propiedad del estado y en la banca de desarrollo en general. *Undermining Rural Development with Cheap Credit* [Socavando el desarrollo rural con crédito barato] y otras publicaciones de la Universidad Estatal de Ohio documentan y analizan numerosos fracasos del crédito subsidiado. Muchas de las instituciones liquidadas han fracasado tanto en sus esfuerzos microcrediticios, como también en la movilización del ahorro. Infortunadamente, el Banco para los Pobres de Vietnam es un excelente ejemplo.

*Patrón 5: Intermediación financiera rentable:* En las instituciones microfinancieras sostenibles, la intermediación financiera a gran escala entre prestatarios y ahorradores es incompatible con el crédito subsidiado. Los programas exitosos de préstamo y ahorro para clientes de bajos ingresos sólo se pueden encontrar juntos en instituciones comerciales. Si la intermediación financiera ha de ser rentable, el margen de intermediación entre las tasas de interés sobre préstamos y ahorros debe cubrir todos los costos de ambos servicios [y los costos de operación son relativamente altos en el microfinanciamiento]. Como se ha hecho notar, las instituciones con préstamos esencialmente subsidiados no imponen un margen de intermediación lo suficientemente amplio como para llevar a cabo ambos servicios de manera efectiva. En contraste, las instituciones microfinancieras rentables diseñan instrumentos de crédito y depósito paralelamente para satisfacer la demanda

de microfinanciamiento y asignarles precios que permitan la rentabilidad de la institución.

## 4.2 Concepto y perspectiva teórica del capital social

En los últimos años se ha generado un amplio debate acerca del capital social y sus potencialidades para instrumentar acciones orientadas a apoyar las políticas sociales, particularmente las destinadas a enfrentar los problemas de la pobreza. El debate involucra desde los fundamentos teóricos del concepto en las distintas disciplinas de las ciencias sociales, hasta los aspectos prácticos relacionados con su medición. En el presente apartado se presentan los diversos conceptos de capital social de distinguidos estudiosos en la materia así como los principales elementos teóricos que se desprenden del mismo.

### 4.2.1 El concepto de capital social

Es frecuente encontrar en la literatura que el concepto de capital social difiere de un autor a otro, debido a las dimensiones o contextos en que se aplica pero también a la perspectiva de cada autor. No obstante, en el fondo existen elementos afines que pueden ayudar a generalizar su entendimiento.

La Universidad Metropolitana de Venezuela [2006] ha elaborado una espléndida antología del concepto de capital social que tienen algunos de los más connotados teóricos en la materia:

1. **Pierre Bourdieu** puede considerarse como el primero del destacado grupo de estudiosos del tema de capital social. Para Bourdieu el capital social puede ser considerado como “el agregado de recursos actuales y potenciales que están vinculados a la posesión o acceso a una red permanente de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua aceptación y reconocimiento, o, en otras palabras, que están establecidas en función de la membresía en un grupo”.

2. **Albert Hirschman** empleó el término de “energía social” y de “recursos morales” para identificar la capacidad de acción colectiva que representa el capital social, indicando que éste es un recurso que, a diferencia del capital físico y del capital natural, se incrementa con su uso, y también puede decrecer sustancialmente cuando no se usa, pero no desaparece, ya que constituye una memoria histórico cultural que engendra nuevos brotes y desarrollos de capital social cuando se dan las circunstancias. Hirschman advierte igualmente que el capital social puede ser severamente afectado por la violencia, la agresión y la delincuencia que pueden transformar el ambiente social en una situación en que el hombre se torne el lobo del hombre.
  
3. **James Coleman** identifica el capital social con la capacidad de las personas para trabajar en grupos, en base a un conjunto de normas y valores compartidos. Para Coleman los valores del capital social se presentan en el plano individual, fortaleciendo la capacidad personal para relacionarse mediante redes de contactos sociales que se fundamentan en expectativas de reciprocidad y comportamiento confiable que, en conjunto, mejoran la eficiencia individual.
  
4. **Robert Putnam**, profesor de Harvard y quizás el científico social más reconocido en la actualidad, demostró en la década de los ochenta [en su estudio pionero sobre el capital social, realizado en base a las diferencias culturales de las diversas regiones de Italia] que éste se expresa a través de la confianza presente en los diversos actores sociales, el grado de asociatividad prevaleciente entre los mismos y el respeto a las normas de comportamiento cívico, tales como la cultura tributaria, el cuidado de bienes y servicios públicos, todo lo cual contribuye a la promoción y mantenimiento del bienestar colectivo. En una sociedad en donde prevalecen los valores del capital social, según Putnam, se estimula la confiabilidad en las relaciones

sociales y se agilizan los flujos de información internos y externos, favoreciéndose el desarrollo y funcionamiento de normas y sanciones consensuales y resaltándose el interés público colectivo por encima del individualismo que se estimula en la formación del capital humano; estos valores repercuten favorablemente en la cohesión de la familia, de la comunidad y de la sociedad. Para Putnam una sociedad con un alto activo de capital social se fundamenta en la tradición cívica que genera un eficiente desempeño en los gobiernos locales debido a que existen organizaciones comunitarias activas, un alto interés por los asuntos públicos, respeto por la ley, redes sociales y políticas horizontales, poco clientelismo y una alta valoración por la solidaridad. Es decir el capital social puede considerarse como valores característicos de ciertas comunidades o sociedades.

5. **Francis Fukuyama** define el capital social como normas y valores compartidos que promueven la confianza y la cooperación social. Parte de la premisa de que no todas las culturas son proclives a fomentar el crecimiento económico. Sólo las culturas en las que prevalece un alto activo de capital social están presentes en las sociedades desarrolladas; mientras que en América Latina, en donde la reserva de capital social es de los más bajos del mundo, persiste una cultura del subdesarrollo y del realismo mágico que actúa como pesado lastre para la superación de la región frente al reto de la revolución tecnológica y la globalización. Fukuyama describe el déficit de capital social en América Latina, en términos de la desconfianza, la pobreza de valores, la corrupción, la poca solidaridad y la inmoral distribución de la riqueza. Para él, al igual que para los otros autores citados, el capital social supone la necesidad de incluir y revalorizar en el proceso de desarrollo, valores como la confianza interpersonal, la asociatividad, la conciencia cívica, la ética y los valores autóctonos predominantes en una sociedad.
6. **Nan Lin**, mediante un enfoque estructural, identifica al capital social como un activo colectivo que está implícito en las relaciones sociales y que puede ser

promovido o restringido por dichas relaciones, según los valores existentes en el colectivo social. Para Lin el capital social se fundamenta en la premisa que la inversión en capital social genera retornos en términos de un mercado que puede ser económico, político, laboral o comunitario, y que el concepto debe entenderse como un activo social o colectivo y como el capital que se genera a través de las relaciones sociales, por tanto es un activo social en virtud de las conexiones o inter-relaciones entre los actores sociales y el acceso a los recursos de la red o grupo del cual ellos son miembros. Por tanto no es un bien individual, sino un recurso accesible temporalmente sólo mediante nexos directos o indirectos en una red social, lo cual supone la obligación de reciprocidad o compensación.

El concepto de capital, para este autor, plantea una expansión de la nueva teoría del capital, ya que este concepto supone un activo social en virtud de que los activos se conectan y acceden a los recursos mediante redes o grupos sociales a los cuales pertenecen.

En relación a las nuevas realidades tecnológicas y el futuro del capital social, Lin plantea interesantes reflexiones criticando de prematuras las aseveraciones de Putnam sobre el posible declinar del capital social en los Estados Unidos, debido, según éste, entre otras razones al excesivo uso de la televisión. Lin afirma que la Internet está desplazando progresivamente a la televisión y ello puede generar un crecimiento revolucionario del capital social debido a la interactividad que este medio electrónico promueve, al contrario de lo que sucede con la Televisión. Sin embargo, Lin advierte sobre los peligros que un proceso excluyente de globalización y de marginalización de países subdesarrollados del uso de estas nuevas tecnologías de comunicación puede significar, en términos de una distribución inequitativa del capital social a nivel global o planetario, y propone profundizar en este tema para identificar estrategias que permitan entender las nuevas instituciones y culturas que están emergiendo y la interacción entre el capital

humano y el capital social para buscar estrategias que promuevan, frente a la revolución tecnológica y la globalización, el fortalecimiento y expansión de la sociedad civil para alcanzar la sociedad global.

7. **Bernardo Kliksberg** destaca los valores de la confianza interpersonal, de la capacidad de asociatividad, de la conciencia cívica y los valores de la ética, como los componentes claves del concepto de capital social, y critica duramente, como grave error de la economía tradicional, el que estos valores fundamentales hayan sido marginados en la formulación de estrategias para promover el desarrollo y la lucha contra el hambre y la marginalidad. Kliksberg destaca el componente de valores éticos en el capital social, indicando que si dichos valores son positivos en una sociedad ello hará más eficiente dicha sociedad, pero si son negativos minarán las bases de la misma e incrementarán el morbo de la corrupción que es una de las rémoras al desarrollo en América Latina.

El Estado debe desempeñar un papel fundamental en la creación de capital social, favoreciendo el clima de confianza social pues existe una significativa correlación entre el grado de confianza general y las normas de cooperación prevalecientes en la sociedad y los avances en el desarrollo de los países. Por otra parte la desigualdad en la distribución del ingreso y de las oportunidades; así como el desapego y las catástrofes naturales que generan migraciones y desarticulan las redes de relaciones sociales existentes, son factores adversos a la formación de capital social.

8. **Norman Uphoff** trata de despejar estas incógnitas advirtiendo que el capital social no necesariamente es identificable con el capital físico, a pesar de que los procesos de formación de los mismos puedan ser análogos. Este autor propone, para un mayor entendimiento del capital social, desglosar este concepto en lo que él llama las dos categorías inter relacionadas del mismo: 1] la estructural, y b] la cognitiva; tal como se puede igualmente categorizar

el capital físico en recursos renovables y recursos no renovables.

Lo que pudiéramos denominar el capital social estructural, Uphoff lo vincula con las diferentes formas de organizaciones sociales, especialmente los roles, normas, precedentes, y procedimientos, al igual que con la amplia variedad de redes sociales que contribuyen al fomento de la cooperación y especialmente a las acciones colectivas de beneficio mutuo que resultan precisamente del capital social. La categoría cognitiva de capital social deriva de los procesos mentales y de las ideas reforzadas por la cultura y la ideología, específicamente normas, valores y actitudes o posturas y creencias que contribuyen a configurar conductas cooperativas y acciones colectivas de beneficio mutuo.

Uphoff afirma que mientras que es posible, en abstracto, tener formas estructurales de capital social -sin la categoría cognitiva, o viceversa- en la práctica es difícil que pueda persistir en forma aislada cualquiera de estas categorías, ya que las mismas están intrínsecamente conectadas pues a pesar de que las redes sociales, conjuntamente con los roles, reglas, precedentes y procedimientos puedan tener existencia propia, al final todos estos valores del capital social se sustentan o derivan de procesos cognitivos. En forma simple se puede afirmar con Uphoff que las formas estructurales de capital social son observables y externalizadas, mientras que esto no sucede con el capital social cognitivo, cuyos componentes son invisibles pues residen en la mente, en lo interno del ser humano.

En cuanto a la inversión en capital social, Uphoff advierte que los valores, normas, actitudes y creencias que califican como capital social pueden construirse a través del tiempo, pero igualmente pueden deteriorarse e inclusive destruirse aceleradamente, cuando circunstancias adversas así lo determinan. Para él, el establecimiento de reglas y procedimientos constituye sólo la primera etapa en la construcción de capital social estructural, ya que



lo que hace que estas bases del capital social estructural sean eficientes es la completa aceptación de las mismas por parte de las personas. La inversión en capital social cognitivo es menos obvia e implica importantes costos, ya que principios tales como la solidaridad, la lealtad y la honestidad pueden tener poco apoyo en una comunidad si en la misma no hay suficiente confianza en que todos los miembros de la misma los acaten. Esta aseveración de Uphoff revela la importancia que tiene la educación como mecanismo de promoción del capital social, en todas sus facetas, ya que podemos ver cómo el capital social surge de la capacidad del ser humano para pensar y actuar generosamente y realizar acciones cooperativas, lo que supone una cultura y una disposición que puede ser promovida y desarrollada sólo mediante un proceso educativo.

9. **Anirudh Krishna** propone entender el capital social como una categoría de varios tipos de activos sociales que generan un flujo de beneficios. En base a estos criterios de activos de capital social y de flujo de beneficios este autor plantea serias críticas a lo que se supone como la tesis pesimista de Putnam y seguidores como Leonardi y Nanetti [1993], quienes a pesar de sostener la clara asociación entre capital social y alto desempeño institucional no consideran que la inversión en capital social necesariamente contribuya a mejorar el desempeño de una colectividad o de un país, pues a su juicio el capital social es la herencia cultural de un largo período de desarrollo histórico.

Krishna se plantea para su análisis, dos interrogantes críticos; primero si el capital social puede ser agregado o incrementado en corto plazo, y segundo si es posible variar los flujos de beneficios derivados de un determinado stock de capital social, lo que equivaldría en este último caso a analizar la diferencia entre stock y productividad del capital físico y cómo un importante stock puede ser usado con poca eficiencia productiva, mientras bajos stocks pueden ser utilizados con gran productividad.

Krishna rechaza la tesis estática y pesimista, afirmando que experiencias indican que sí es posible incrementar los beneficios o la productividad del capital social, aún en caso de un stock fijo del mismo. Ello es viable lograrlo, incluso en cortos períodos de tiempo, si se aplican acciones específicamente orientadas a que los miembros de una sociedad puedan mejorar las perspectivas sobre los beneficios mutuos que se puedan derivar de acciones colectivas; dichas acciones deben atender la dimensión cultural que Krishna vincula con lo que denomina capital social relacional, basado en normas y creencias, que es el capital cognitivo que menciona Uphoff; pero igualmente debemos atender la dimensión estructural, o capital social institucional representado en reglas y procedimientos claros para el actuar de un determinado conglomerado social [lo que Uphoff denomina capital social estructural].

10. **Siles, Robison y Schmid** proponen una definición simple de capital social, entendido como los sentimientos de solidaridad, admiración, consideración, respeto, sentido de obligación, o la confianza que una persona o un grupo siente por los demás, y los cuales se fundamentan en relaciones que pueden describirse mediante el uso de redes. Estos autores plantean un paradigma de capital social con el objeto de explicar “la influencia que ejercen las relaciones sobre las transacciones sociales, emocionales y económicas”, para lo cual incorporan, según ellos, conceptos extraídos de casi todas las ciencias sociales.

11. **José Ignacio Moreno León** considera que los valores y principios del capital social están presentes en las tesis de libertad en el mercado con equilibrio social propuestas en 1946, como fundamentos del modelo de Economía Social de Mercado, por el economista alemán Alfred Müller-Armack, para la reconstrucción de la economía de ese país, devastado por la segunda guerra mundial. El modelo de Economía Social de Mercado, fundamentado en los principios del estado social de derecho, la solidaridad, la subsidiaridad y la

justicia, no sólo fue la clave del llamado milagro económico alemán, sino igualmente impulsó el resurgimiento económico y social de la mayoría de los países de la Europa no comunista, especialmente en los países nórdicos. Asimismo podríamos identificar elementos característicos de la Economía Social de Mercado y del capital social en las exitosas estrategias de desarrollo que emprendieron en las décadas de los años cincuenta y sesenta, los llamados “Tigres del Asia” e Israel.

Igualmente Moreno León plantea que el capital social es un valioso instrumento para renovar la democracia y sus instituciones y para orientar políticas públicas hacia el fortalecimiento del sistema educativo, mediante la incorporación de la pedagogía de valores, la consolidación de la institución familiar, la lucha contra la delincuencia juvenil, la promoción de la eficiencia de los servicios públicos básicos; en síntesis, para construir e impulsar un nuevo paradigma de desarrollo con sentido humano. El autor propone que la enseñanza y práctica del capital social sea institucionalizada como política educativa a lo largo de todos los niveles del sistema de educación de un país.

Todo el extenso inventario de conceptos sobre capital social citado pareciera conducirnos a la confusión. No obstante, Robison, Siles y Schmid [2003] afirman que estos conceptos son lo suficientemente similares como para permitir el diálogo acerca del paradigma del capital social y su aplicación, sobre la base de una interpretación común, y consideran que los principales conflictos que se plantean entre las diversas definiciones de capital social son los siguientes:

- Lo que algunos denominan capital social, es lo que otros consideran manifestaciones o productos del capital social.
- Hay quienes estiman que el capital social es un concepto micro. Otros piensan que se trata de un concepto macro.

- Algunos equiparan el capital social a conceptos como las instituciones, las normas y las redes, mientras que otros prefieren identificar estos conceptos en forma separada como elementos del paradigma del capital social.
- En sus definiciones del capital social, hay quienes lo ubican en unidades tales como la sociedad civil, las comunidades y las familias. Otros sostienen que no corresponde hacer referencia a esa ubicación en la definición del capital social.

Como consecuencia, los autores citados proponen otra definición del capital social: lo entienden como los sentimientos de solidaridad de una persona o un grupo por otra persona o grupo. Esos sentimientos pueden abarcar la admiración, el interés, la preocupación, la empatía, la consideración, el respeto, el sentido de obligación, o la confianza respecto de otra persona o grupo. Su definición equipara el capital social a la solidaridad porque ésta es el recurso principal imprescindible para las transacciones interpersonales y el poder social.

Por otra parte, Bebbington [2005] cita que el valor principal del concepto se encuentra en cómo facilita el acceso a otros recursos y que, de hecho, en algunos estudios se sugiere que el concepto sólo tiene valor cuando se utiliza de esta manera. Si no se incluye la noción de acceso dentro del concepto, éste no es sino otra palabra más para referirse a relaciones y redes sociales.

Durston [2000] plantea que las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación pueden contribuir a tres tipos de beneficios:

- Reducir los costos de transacción.
- Producir bienes públicos.
- Facilitar la constitución de organizaciones de gestión de base efectivas, de actores sociales y de sociedades civiles saludables.

Durston añade que el capital social es un recurso que puede contribuir al logro de estos efectos deseables, pero es un factor entre varios necesarios y su presencia no garantiza la realización de estas funciones. Además, tiene algunos efectos negativos para las personas y las colectividades: sus efectos restrictivos de la libertad, su carácter excluyente y la rivalidad entre líderes. No obstante, el capital social se distingue de otras institucionalidades [mafias, redes de corrupción, el clientelismo autoritario] que hacen uso de los mismos precursores que el capital social pero se basan en la amenaza de violencia más que en la confianza.

#### 4.2.2 Perspectiva teórica del capital social

Woolcock y Narayan<sup>5</sup> [S/F] afirman que tanto la “letra” como el “espíritu” del capital social tienen una larga historia intelectual en las ciencias sociales. No obstante, el sentido con el que se emplea en la actualidad se remonta a más de ochenta años y aparece en los escritos de Lyda J. Hanifan, entonces superintendente escolar de West Virginia, al explicar la importancia de la participación comunitaria en el mejoramiento de las instituciones escolares. Hanifan invoca el concepto de capital social y lo describe como:

“aquellos componentes tangibles [que] cuentan muchísimo en las vidas cotidianas de la gente, específicamente: la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social... Si [un individuo establece] contacto con sus vecinos y éstos con otros vecinos, se producirá una acumulación de capital social que, posiblemente, satisfaga al instante sus necesidades sociales y entrañe, a la vez, un poder social suficiente como para generar una mejora sustantiva de las condiciones de vida de toda la comunidad”.

Después de Hanifan, la idea de capital social desapareció durante varias décadas pero fue reinventada en los años cincuenta por un equipo canadiense

---

<sup>5</sup> Michael Woolcock es cientista social, miembro del Grupo de Investigación sobre Desarrollo del Banco Mundial y catedrático adjunto en políticas públicas de la Universidad de Harvard. Deepa Narayan es un importante especialista en desarrollo social de la Red para la Disminución de la Pobreza y la Gestión Económica del Banco Mundial.

de sociólogos urbanos [Seely, Sim y Loosely, 1956]; en los sesenta, lo retomó un teórico del intercambio [Homans, 1961] y un académico de temas urbanos [Jacobs, 1961] y, luego, en los años setenta, un economista [Loury, 1977].

Sin embargo, Bebbington<sup>6</sup> [2005] señala que el concepto es objeto de crítica debido a las instituciones y los intereses sociopolíticos relacionados con su origen en la academia estadounidense; la divulgación de un trabajo de investigación de Putnam que ha sido criticado por su débil lectura de la historia italiana; por la subvaloración de aspectos de economía política; así como por la apropiación tan enraizada que ha hecho del concepto el Banco Mundial. Todos estos factores inciden en que muchos desconfíen del concepto.

Bebbington añade que el autor Harriss sugiere que el concepto se presta para la continuación de los experimentos neoliberales ya que no enfatiza la política y las relaciones de poder y se soporta en las capacidades de la comunidad local, teniendo como base un lenguaje muy económico; y que además Fine estima que el concepto podría jugar un papel en la consolidación de un “Consenso post Washington”, consenso que concede un poco más de peso al Estado [en la rectificación de asimetrías de información] que el dado por el Consenso de Washington, pero que no cuestiona las reglas prevalecientes y apoya el predominio del mercado como rector de la sociedad. Puntualiza Bebbington que el concepto es cuestionado también debido a su falta de claridad, sus sentidos múltiples, su tendencia a desestimar la importancia de la economía política [aunque no siempre se usa este término] y las bases materiales de la vida y la sobrevivencia, así como a otros aspectos.

A pesar de la perspectiva crítica que Bebbington hace del concepto de capital social, éste reconoce [a manera de hipótesis] que su popularización obedecería

---

<sup>6</sup> Consultor de la CEPAL, Profesor de la Universidad de Manchester, Instituto para las Políticas y la Gestión del Desarrollo, [Institute for Development Policy and Management ].

a que el concepto se ha vuelto tan extensamente empleado en virtud de que pone en el debate un conjunto de temas vueltos invisibles por las políticas y teorías dominantes, y sugiere de una manera muy explícita que la dimensión social puede ser tan importante como la dimensión económica; que lo social subyace a cualquier otra acción económica o política [es decir, que todo está integrado]; y que lo social constituye una dimensión de la calidad de vida tan importante como la económica.

Moyano [S/F] manifiesta que el concepto de capital social aceptada por el Banco Mundial tiene sus antecedentes en los estudios de Swedder, 1991 y Swedder y Smelser, 1994 que consideraron que el capital físico [tierra y capital] y el capital humano [nivel de estudios] eran insuficientes para explicar las diferencias en los procesos de desarrollo entre comunidades. Consideraban que en estos procesos intervenían otros factores no económicos de gran importancia explicativa que no se tomaban en cuenta en los análisis. De allí que añadieran un tercer factor: *el capital social*. En este concepto incluían determinados tipos de normas, valores y creencias como la confianza entre vecinos, el respeto a la palabra dada o la credibilidad de las instituciones, así como redes sociales.

Sin embargo, Durston [2003] manifiesta que algunos economistas, tanto neoclásicos como neomarxistas, han argumentado que el “capital social” no es capital en sentido estricto. No obstante, expresa que hay autores que han refutado este argumento en contra del término y han desarrollado razonamientos para señalar múltiples puntos de coincidencia entre el marco conceptual del capital social y el del capital “económico”, particularmente el físico: la postergación del consumo en el esfuerzo de inversión, la desinversión, la capacidad de transformación, la convertibilidad, el deterioro, etc. De cualquier manera, señala Durston, el término es utilizado en una extensa bibliografía académica y de agencias internacionales de desarrollo, y es difícil ya que se imponga algún nombre alternativo

#### **4.2.2.1 Confianza, reciprocidad y cooperación**

Estos tres elementos son los contenidos de las relaciones e instituciones sociales de capital social. Durston [2003] define cada uno de ellos de la siguiente manera:

*Confianza:* La confianza individual es una actitud [no una emoción] basada en la expectativa del comportamiento de la otra persona que participa en una relación en el afecto que existe entre ambos. La confianza tiene un soporte cultural en el principio de reciprocidad, un soporte emocional en el afecto que se siente hacia personas que se muestran confiables y quienes muestran confianza en nosotros. Se expresa en conductas reiteradas y reforzadas de expresiones que comunican esa confianza en discursos y en acciones de entrega del control sobre bienes.

No obstante, Durston señala que, mientras mayor es el valor de los bienes cuyo control es cedido o compartido, mayor es la tentación a la traición, es decir, el costo de oportunidad de seguir siendo confiable. Todos los grupos sociales alimentan los sentimientos de obligación del parentesco y la internalización de normas de identidad comunitaria para evitar la traición. Cuando la traición ocurre, constituye un aprendizaje traumático, un refuerzo negativo contra la confianza.

*Reciprocidad:* Durston [2003] citando el “Ensayo sobre el Don”, escrito por Mauss [1966], identifica a la reciprocidad como principio rector de las relaciones institucionales formales e informales a nivel de comunidad. Tanto en las sociedades premercantiles como en las nuestras existe una lógica de intercambio ajena a la lógica del mercado [aunque opera también en el ámbito del mercado] que involucra el *intercambio basados en obsequios* [objetos, ayuda, favores]. Un obsequio es a la vez una señal de disposición a iniciar una relación social y una obligación culturalmente sancionada a retribuir. En esta “reciprocidad difusa”, la compensación por un favor, un préstamo o un “regalo”



es obligatoria, pero no en forma inmediata ni siempre de equivalencia precisa, a diferencia de las transacciones mercantiles.

*Cooperación:* La cooperación es la acción complementaria orientada al logro de los objetivos compartidos de un emprendimiento común. Se diferencia de la colaboración, que es el intercambio de aportes entre actores aliados que tienen emprendimientos y objetivos diferentes aunque compatibles. La cooperación emerge, en conjunto con la confianza y los vínculos de reciprocidad, como un resultado de la frecuente interacción de estrategias individuales.

Sin embargo, Uphoff [2003:116], con una perspectiva crítica, cita el criterio de la CEPAL y apunta que “cuando el capital social se equipara a la confianza, la reciprocidad y la cooperación, por ejemplo, se mezclan causas con consecuencias. Dado que la cooperación es un resultado del capital social, describirla como una forma de éste nos coloca en un círculo vicioso”. Esta aseveración parece conducirnos a una mayor confusión; conocer los factores precursores del capital social puede ayudar a desvanecerla.

#### **4.2.2.2 Precursores de capital social**

Durston [2003] sostiene que el capital social existe en potencia en todos los grupos humanos, porque sus precursores son elementos socioculturales prácticamente universales. Sin embargo, el capital social no se encuentra en la misma magnitud en todas las agrupaciones humanas, debido a que estos precursores no constituyen automáticamente y por sí, capital.

Para Durston [2001] existen ocho elementos precursores de capital social:

1. Memoria Social
2. Identidad [incluida la etnicidad]
3. Religión
4. Vecindad
5. Amistad

6. Parentesco
7. Principios de reciprocidad horizontal y vertical
8. Satisfactores socioemocionales: pertenencia, afecto, honra, prestigio, autoestima, altruismo.

El autor acota que, aunque todas las personas tienen una serie de amigos y parientes con los cuales comparte varios de estos elementos, sólo en ciertas situaciones requieren activar un proyecto personal [de vida o bajo otro objetivo]; entonces reclutan de esta reserva de posibles aliados, a algunas de estas personas. La amistad puede no ser instrumental [y ser un valor en sí] pero en momentos de oportunidad, necesidad o frente a un riesgo, se reclutan algunos amigos o parientes para iniciar un emprendimiento.

En cuanto a los satisfactores socioemocionales, Durston señala que se generan en la interacción interpersonal y en los grupos, aunque éstos no sean instrumentales. Corresponden a una necesidad humana de sociabilidad tan fundamental como las necesidades materiales y constituyen un estímulo a la inversión de tiempo y esfuerzo en la reciprocidad, en los grupos y las organizaciones porque conllevan una recompensa inmediata a esta conducta, independientemente del éxito o fracaso del emprendimiento compartido.

#### **4.2.2.3 Tipos de capital social**

Resulta útil distinguir las diversas formas identificadas de capital social. Según Bebbington [2005] es importante distinguirlos ya que los programas para la superación de la pobreza tienen varias opciones, dependiendo del tipo de capital social que procuran aumentar y fortalecer.

#### **Capital social individual**

Durston [2003] afirma que el capital social individual se expresa esencialmente en las relaciones sociales que tiene la persona con características de un contrato diádico [entre dos partes] informal, con contenido de confianza y

reciprocidad. Se extiende a través de redes egocentradas. Este recurso radica no en la persona misma sino en las relaciones entre personas. Los antropólogos hablan de una red egocentrada: cada uno tiene su propia y distinta red, que es un capital de cada individuo y cuyos beneficios y manejo le son propios.

Durston [2000] agrega que el capital social individual constituye el crédito que ha acumulado la persona en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad, a otras personas para las cuales ha realizado [en forma directa o indirecta] servicios o favores en algún momento de su vida.

### **Capital social de grupo o de unión**

Durston [2003] entiende el capital social de grupo como una extensión de las redes egocentradas del capital social individual; cuando se cruzan numerosos vínculos en un grupo cara a cara. Todos se conocen, todos son amigos, por lo que existe un alto grado de cierre, es decir, las relaciones se cruzan entre sí y se densifican [por ejemplo, entre 4 a 12 personas de diversos hogares] constituyendo un grupo competente para desempeñarse como equipo. Se trata de personas que tienen un alto grado de confianza entre sí, debido a múltiples experiencias pasadas de reciprocidad.

Bebbington [2005] lo define como capital social de unión y lo refiere como los lazos más íntimos y próximos [en términos sociales y muchas veces, aunque no siempre, espaciales]. Son los vínculos de familia, de amistad cercana y, quizás, de comunidad. Es un capital social restringido en dos sentidos: en términos sociales involucra nexos con pocas personas; y en términos geográficos tiende a implicar nexos con personas que viven muy cerca.

En cuanto a las estrategias de vida y la superación de la pobreza, Bebbington plantea, **en el nivel de hipótesis**, que el capital social de unión sirve para la

sobrevivencia, “para ir pasando”. Ofrece, potencialmente, acceso a formas de reciprocidad, apoyo en momentos de crisis, a posibilidades de compartir recursos [por ejemplo, en bancos comunales]. Pero es poco probable que este capital social habilite una acumulación significativa de otros activos, ya que las posibilidades de acumulación son limitadas por el patrimonio total de activos en una localidad. Por lo tanto, es un capital social que puede permitir un alivio de la pobreza, pero no su superación.

Sin embargo, añade Bebbington, sería un error colegir que no es útil fortalecer el capital social de unión en estrategias para la superación de la pobreza mediante el capital social; lo importante es tener en cuenta que este capital social de unión nunca va a ser suficiente para avanzar en la superación de la pobreza.

### **Capital social comunitario**

Woolcock y Narayan [S/F] identifican esta perspectiva del capital social con organizaciones locales como clubes, asociaciones y grupos cívicos. Sostienen que el capital social es inherentemente bueno, que mientras más mejor y que, en consecuencia, su presencia siempre tiene un efecto positivo en el bienestar de una comunidad. De este enfoque han surgido contribuciones significativas para el análisis de la pobreza, ya que ha sobresalido el apoyo decisivo que representan los lazos sociales para el pobre que intenta enfrentar al riesgo y la vulnerabilidad.

Implícitamente, añaden los autores citados, la visión comunitaria presume que las comunidades son entidades homogéneas que incluyen y benefician a todos sus miembros de manera automática. Sin embargo, la amplia bibliografía sobre inequidad de castas, exclusión étnica y discriminación de género indica lo contrario. Una gran solidaridad social o una cantidad importante de grupos sociales no es condición suficiente para el desarrollo económico: las externalidades negativas resultan un factor determinante.

Para Durston [2000] el capital social comunitario emerge de las acciones de agentes individuales por maximizar su capital social individual. Las instituciones complejas del capital social comunitario sirven de marco regulatorio del capital social individual, y se produce tanto debilitamiento como retroalimentación del capital social comunitario como resultado de las estrategias individuales de fortalecimiento de redes ego-centradas.

Durston agrega que es posible definir el capital social comunitario y diferenciarlo de otros fenómenos sociales, en parte en distinción del capital social individual. Si el capital social fuera sólo reciprocidad, redes y otros aspectos de un activo individual, no estaría claro en qué manera se distingue el capital social de las mafias, las relaciones de corrupción y el autoritarismo. El capital social comunitario tiene atributos y formas institucionales distinguibles de éstas, y su marco conceptual aporta algo nuevo en la forma de una teoría unificada que conecta e ilumina aspectos ambiguos.

### **Capital social de puente**

Bebbington [2005] conceptualiza el capital social de puente como aquellos nexos que vinculan a personas y grupos similares, pero en distintas ubicaciones geográficas. Los lazos son menos intensos que los de unión, pero van más allá de ser meramente puntuales puesto que persisten en el tiempo. Ejemplos de este tipo de capital social podrían incluir federaciones de juntas vecinales, de comunidades de campesinos, de madres solteras, y otros. De hecho, casi siempre que se usa, el concepto de capital social de puente refiere a formas federativas de organización. Durston [2003] puntualiza que el capital social de puente está constituido por los vínculos extensos que se dan en organizaciones asociativas de segundo nivel en el territorio y usualmente constituyen alianzas y coaliciones.

### **Capital social de escalera**

Bebbington [2005] se refiere al capital social de escalera como aquellos

vínculos relacionales entre grupos y personas de distinta identidad y distintos grados de poder sociopolítico. Existe en relaciones medianamente consolidadas entre personas/comunidades y agencias públicas o no gubernamentales externas. Son relaciones que facilitan acceder a esferas políticas, a los recursos operados por las agencias externas, al apoyo de estas agencias en momentos de crisis o amenaza, entre otros.

Para Durston [2003], cuando los vínculos relacionales cruzan estratos sociales, a menudo adquieren las características de una relación patrón-cliente. En un contexto democrático, este puente sirve para empoderar y desarrollar sinergias, en lo que se puede considerar como una escalera, más que como un puente, ya que conecta a un actor de bajo poder con uno de alto poder, el Estado.

Sin embargo, refiriéndonos a los capitales sociales de puente y escalera, Bebbington [2005] expresa que son tipos de capital social menos seguros; el actor no puede tener certeza de que el otro actor respetará el compromiso de la relación, y por lo tanto no puede tener seguridad de que estas formas de capital social darán acceso a otros recursos. En consecuencia, la decisión del actor de invertir en estas formas de capital social siempre es ambigua. Por lo tanto, los tipos de capital social citados siempre serán más frágiles. Esta fragilidad se evidencia en la debilidad de las federaciones y confederaciones populares; en la tendencia común hacia la desarticulación de los movimientos sociales; en las tendencias hacia la captura externa o interna de estas organizaciones; en los problemas de participación masiva en tales organizaciones; y en la propensión de la mayoría de las personas a identificarse mucho más con las organizaciones y los lazos locales y, por lo tanto, a privilegiar las inversiones en estos lazos más que con las federaciones.

A pesar de ello, Bebbington matiza que estas formas de capital social ofrecen acceso a tipos de activos y niveles de avance en la satisfacción de ciertos objetivos de vida que el capital social de unión nunca brinda. Es sólo por medio

de la organización federada o confederada [capital social de puente] que se puede presionar para producir cambios en las políticas y reglas que determinan la distribución de los activos; y sólo así es posible influir en las agencias que controlan la oferta de activos. De igual manera, únicamente por la vía del capital social de escalera se puede lograr acceso a ciertos tipos de recursos públicos y externos, nacionales o internacionales; y es sólo mediante el capital social de escalera o de puente que se puede obtener acceso a los espacios políticos administrativos donde se determina el diseño de las políticas sociales. Son un capital social que permite avanzar; son un capital social que se presta más a la superación de la pobreza.

### **Capital social societal**

Durston [2003] refiere que en las sociedades nacionales también existen prácticas ampliamente difundidas en el territorio que constituyen activos intangibles de todas las personas, aunque el estudio y la medición de estos capitales presentan mayores dificultades que las que se pueden observar a escala local. En la categoría de capital social societal interesa especialmente la difusión de las instituciones sociales y las prácticas de la participación democrática, tanto en el aprendizaje de los procesos electorales como en los procesos a través de los cuales emergen nuevos actores que son aceptados o tolerados en un sistema sociopolítico local o regional.

### **Capital social sinérgico**

Durston [2003], citando a Bourdieu, expresa que las diversas formas de capital social en asociación pueden contribuir a superar la pobreza y a mejorar el bienestar económico familiar y la calidad de vida. Para que esto sea posible, es ineludible que el capital social se combine con otros activos de manera complementaria y sinérgica, en una estrategia coherente y compartida, dentro de un contexto de oportunidades para cambiar las relaciones de control en la sociedad. Pero en la medida en que las comunidades y barrios excluidos se constituyan en actores sociales que movilizan sus capitales sociales internos y

externos, deberán competir con otros actores sociales más poderosos que utilizan su capital social para mantener control sobre sus entornos, incluidos en éstos los grupos sociales de menor poder.

Para Conde [S/F] la perspectiva sinérgica alude tres tareas medulares: [i] identificar la naturaleza y alcance de las relaciones sociales e instituciones formales de una comunidad así como la manera en que éstas interactúan entre sí; [ii] desarrollar estrategias institucionales basadas en relaciones sociales, en particular, la cantidad de capital social construido por lazos “de unión” y de aquel que “tiende puentes”; y, [iii] determinar de qué manera las manifestaciones positivas del capital social, como la cooperación, la confianza y la eficiencia institucional, puede compensar el sectarismo, el aislacionismo y la corrupción. Las principales conclusiones del capital social sinérgico son:

- Ni el estado ni las sociedades son inherentemente buenos ni malos; el impacto que producen los gobiernos, empresas y grupos cívicos en el cumplimiento de los objetivos colectivos es variable.
- Los estados, las empresas y las comunidades, por sí solas, no poseen los recursos necesarios para promover un desarrollo sostenible y de amplio alcance; se requieren complementariedades y asociaciones entre diferentes sectores y dentro de ellos. En consecuencia, identificar las condiciones en las cuales emergen estas sinergias es una tarea central de la investigación y práctica del desarrollo.
- De estos distintos sectores, el papel del Estado en cuanto a facilitar resultados positivos de desarrollo es el más importante y problemático. Ello se debe a que no sólo es el proveedor último de los bienes públicos y el árbitro final y responsable del estado de derecho sino que también es el actor en mejores condiciones de facilitar alianzas duraderas más allá de las divisiones de clase, etnicidad, raza, género, adhesiones políticas y religión.



#### **4.2.2.4 Grupos solidarios e información asimétrica**

Los grupos solidarios constituyen la metodología más ampliamente difundida y utilizada por la mayoría de las Instituciones Microfinancieras. Es uno de los métodos más eficaces para resolver el problema de la información asimétrica y reducir los riesgos de selección adversa y moral.

Conde [S/F] reseña que en la mayoría de los países, los pobres habitualmente no tienen acceso al crédito por carecer de las garantías que normalmente exige el sistema financiero convencional, y que además la falta de información acerca de la confiabilidad de los deudores potenciales contribuye a la virtual exclusión de éstos de los mercados formales de crédito. La mayoría de las IMF han resuelto este problema justamente con base en el capital social que representan los grupos solidarios al proporcionar el crédito sobre la base del “colateral social”; es decir, la reputación del solicitante o las redes sociales a las que pertenece sustituyen al colateral físico o financiero tradicional.

Los grupos solidarios, agrega Conde, generalmente están constituidos por cinco o más miembros y cada uno “garantiza” moralmente el préstamo de los demás, de manera que si un integrante no cumple con su pago o se retrasa debe enfrentar la presión social de sus compañeros para que pague ya que, mientras exista adeudo, el resto del grupo no tiene derecho a solicitar créditos.

La “Fundación Adelante” [S/F], de Honduras, afirma que el concepto de grupo solidario fue desarrollado hace treinta años por el Banco Grameen en Bangladesh. Enfatizan la importancia de que los miembros deben auto seleccionarse con mucho cuidado, ya que deben de confiar unos en otros; esto se conoce como crédito basado en carácter, a diferencia de los bancos tradicionales que utilizan el sistema crédito basado en garantía. Los montos de los préstamos van de menos a más. En la mayoría de las aldeas hay varios grupos solidarios. De cuatro a ocho grupos conforman una asamblea. La asamblea se reúne cada dos semanas. El propósito de las reuniones de las

asambleas es para que los clientes muestren que han pagado sus cuotas y para recibir educación en aspectos de negocios y salud. Las asambleas de “Adelante” son dirigidas por prestatarios que cumplen con las funciones de Presidente, Vicepresidente, Tesorero y Educador Comunitario. Los Asesores de crédito de “Adelante” asisten a las asambleas para apoyar.

Esta es la metodología de grupos solidarios que practica la Tosepantomín, con algunas pequeñas diferencias o matices. De sus características, es posible colegir que los grupos solidarios constituyen el llamado capital social de “unión”, con las ventajas y desventajas ya señaladas en el apartado correspondiente de este trabajo.

Así, con la metodología de los grupos solidarios es posible acceder a los servicios de las IMF formales al eliminar o disminuir el problema de la información asimétrica y por lo tanto la disminución de los riesgos de selección adversa y moral. Sin embargo, en literatura sobre el tema no se encontraron resultados de investigaciones empíricas que revelen, demuestren y documenten el impacto de estos grupos solidarios en el desempeño de las IMF. Hipotéticamente se podría deducir que los grupos solidarios influyen positivamente en el pago oportuno de los préstamos otorgados por las IMF.

A este respecto, Michel [2005:91] refiere haber encontrado cero cartera vencida en seis grupos de autoayuda y sólo uno caja con 16.02%. Almorín [2003:118] reporta siete grupos: tres con cero cartera vencida, dos con cartera vencida significativa y dos con cartera vencida insignificante.

Sin embargo, habrá que aclarar que se trata de grupos de autoayuda donde los socios son dueños y usuarios al mismo tiempo, son cajas de ahorro informales con ciclos de operación anual. Son cajas de ahorro rurales pertenecientes al “Proyecto de Desarrollo Rural Integral Autosostenido para los Valles Centrales de Puebla y Oaxaca” del Colegio de Postgraduados Campus Puebla.

#### **4.2.2.5 Medición del capital social**

Uphoff [2003] manifiesta que una de las impugnaciones que se hacen al planteamiento del capital social como una forma de capital es que no puede expresarse en términos corrientes [como el dinero] que permitan mostrar cifras absolutas o relativas, o tendencias a lo largo del tiempo; pero afirma que sí puede medirse y ofrece referentes empíricos de otras latitudes que, lamentablemente, no corresponden a la industria del microfinanciamiento, que es el tema que ocupa la presente investigación. No obstante, reconoce que el concepto de capital social y su funcionamiento siguen estando en las primeras etapas de su desarrollo.

Por su parte, Conde [S/F] señala que algunos estudiosos han intentado medir el capital social así como su contribución al desarrollo económico, pero lograr una medida única y veraz del capital social es una misión prácticamente imposible y muy poco conveniente. Esto se debe fundamentalmente a que las definiciones más completas del concepto son multidimensionales [incorporan diferentes niveles y unidades de análisis] y que además la naturaleza y las formas del capital social son dinámicas.

No obstante, añade Conde, es necesario avanzar en la construcción de indicadores que midan la intensidad del capital social existente en una comunidad y sus variaciones a partir de la entrada en funcionamiento de proyectos microfinancieros.

No cabe duda que la razón le asiste a Conde, puesto que no se encontraron resultados de investigaciones empíricas para medir la intensidad o calidad del capital social, específicamente en IMF formales. Generar indicadores para medir el grado de capital social en las IMF puede contribuir a su fortalecimiento, para bien de los usuarios de los servicios microfinancieros así como para las propias IMF formales.

### 4.3 Bienestar económico

La revolución de las microfinanzas se fundamenta principalmente en el potencial que se le atribuye para combatir la pobreza, medida ésta en términos económicos. En este sentido, siguiendo la misma línea, se puede decir que otorgar microfinanciamiento a las personas pobres ayudará a mejorar su bienestar económico familiar.

Sin embargo, disertar sobre el bienestar implica una inmersión profunda en la complejidad de la teoría del bienestar o también llamada economía del bienestar. Existen múltiples y diversos enfoques epistemológicos para definirlo y medirlo. Destacados estudiosos sobre el bienestar, por ejemplo Amartya Sen, sostienen que la medición del bienestar debe ser multidimensional considerando no sólo el aspecto económico sino también factores como las capacidades y la exclusión; otros consideran la cuestión subjetiva, la salud, la autoestima, la alimentación, la diversión, la longevidad, etc.

No tenemos duda de la relevancia de mirar el bienestar de manera multidimensional, aún cuando su medición depende de muchos factores y que no es una tarea sencilla, ya que su fin último es lograr la felicidad. Pero se tiene que adoptar un método ya que sería peor no tener ninguno.

En la presente investigación se adopta una dimensión del bienestar: el bienestar económico, a pesar del enfoque reduccionista que se le pueda atribuir. Esto se hace debido a que al microfinanciamiento se le ha atribuido la capacidad de mejorar el bienestar económico de las personas pobres. Guerra-Borges [2003] reseña que Pigou aceptó el postulado de que el bienestar está constituido por estados psíquicos y por sus relaciones -lo que resalta la visión individualista del neoclasicismo- así que el análisis de las causas de su incremento o disminución quedó demarcado “a aquella parte del bienestar social que puede ser relacionada, directa o indirectamente, con el metro del dinero”. A esta parte se le designó como bienestar económico.

Por su parte, Duarte y Elías [2007] sostienen que el bienestar social se deriva del bienestar económico, el cual tiene que ver con la forma en que se han distribuido los recursos, la justicia en la remuneración del trabajo y la retribución a los riesgos que involucran a cualquier empresa económica. Así, continúan Duarte y Elías, el bienestar económico suple las necesidades patrimoniales de los individuos y debe garantizar la perpetuidad del confort en el ámbito de la herencia del mismo y las mejoras que implican los anhelos de estos. Este enfoque se basa en una visión de vida donde las capacidades de los individuos son determinantes para lograr resultados eficaces de sus acciones.

Tratando de interpretar, Guerra-Borges delinea la visión subjetiva o psicológica del bienestar; es decir, que los individuos perciben el bienestar a partir de sus niveles de ingresos económicos. Por su lado, Duarte y Elías coinciden con Guerra-Borges pero enfatizan en la economía política como un factor que debería garantizar una distribución más equitativa del ingreso entre los individuos, como un factor precursor del bienestar, pero donde las capacidades de las personas son fundamentales.

Así, el acceso al microfinanciamiento a través de los grupos solidarios es una muestra de las capacidades de acción [agencia] de las personas de bajos recursos económicos; agencia que se prolonga en las diversas estrategias de vida en que invierten los recursos obtenidos de las IMF formales, con la intención de mejorar [o preservar] su bienestar económico familiar.

En este orden de ideas, Hidalgo-Celarié *et al* [2005] en un estudio para evaluar los efectos económicos de los proyectos microfinancieros orientados mayoritariamente a mujeres rurales en Veracruz, México, concluyeron que existe un impacto medio en las variables económicas medidas, por lo que las microfinanzas son principalmente un instrumento para la provisión de servicios financieros, o parte de una estrategia de desarrollo más amplia, pero no única, para mejorar las condiciones materiales de los sectores de bajos recursos.

Las variables utilizadas en la investigación citada fueron: [1] uso de los créditos, [2] ahorros y ganancias de los negocios apoyados por el proyecto de microfinanzas, [3] mejora en la dieta familiar y en la vivienda, [4] grado de escolaridad de los niños y niñas y formación de las socias, [5] cambios en el ingreso del hogar y en el ingreso personal de la socia, [6] adquisición de activos, [7] uso del crédito para la creación de un negocio, [8] ocupación de la socia en un negocio apoyado por el proyecto, [9] mejora del negocio y [10] generación de empleo y autoempleo.

Por otra parte, los grupos objeto de la investigación están constituidos de 20 a 50 integrantes, cuentan con una junta directiva y reciben capacitación antes del primer crédito.

#### 4.4 Concepto de eficiencia financiera

Para comprender de mejor manera el término eficiencia, es necesario entender primero el término eficacia. Según Sander [1990:151-153] “eficacia es el criterio institucional que revela la capacidad administrativa para alcanzar las metas o resultados propuestos”. Es decir, en qué medida se está cumpliendo con los objetivos, sin considerar necesariamente los recursos asignados para ello.

Eficiencia es más que eficacia. “Eficiencia es el criterio económico que revela la capacidad administrativa de producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos, energía y tiempo” [Sander, 1990:151-153]. En otras palabras, en qué medida se logran los objetivos pero tomando en cuenta obligadamente los recursos involucrados.

De acuerdo con la FAO [S/F], “la eficiencia es la relación entre un ingreso y un egreso; entre una entrada y una salida; entre un recurso y un producto”. Sin embargo, frecuentemente el concepto de eficiencia es mal interpretado. Así una herramienta muy útil y poderosa, que puede ser empleada correctamente en

campos y ocupaciones diversas, puede convertirse en un instrumento que genera indicadores no pertinentes.

“La calificación del término eficiencia con las palabras "alta" y "baja" deben ser empleada con gran cuidado. Hay que tener muy presente que el concepto de "eficiencia" se refiere a una relación entre elementos y que las circunstancias en que se establece la relación tienen una alta especificidad; debido a esto el término "en sí" es muy relativo, y lo es aún más cualquier valor que se le pueda atribuir catalogándolo como "bueno" o "bajo". Hace 50 años si una gallina era capaz de producir 45 huevos/año se consideraba que demostraba una buena eficiencia, en cambio ahora cualquier gallina que da menos de 180 huevos por año se le cataloga como de "baja" eficiencia.

Un tractor de 300 caballos de fuerza se puede considerar muy eficiente en términos de hectárea cultivada/hora, pero muy ineficiente en términos de costo/ha, en comparación con otros métodos, como la tracción animal.

También se utiliza la expresión de eficiencia para hacer comparaciones entre sistemas, métodos de manejo, etc. Sin embargo, es necesario ser muy explícito en las condiciones que se aplican para calcular la eficiencia.

Las frases subjetivas como "esta finca tiene baja eficiencia" o "los tractores son más eficientes que los bueyes", no tienen ningún sentido, si no se explica a qué elementos y bajo que condiciones de funcionamiento, se refieren estos comentarios". [FAO S/F].

Así, se puede colegir que la eficiencia es el uso racional de los medios con que se cuenta para alcanzar un objetivo predeterminado; es el requisito para evitar o cancelar dispendios y errores. Capacidad de alcanzar los objetivos y metas programadas, con el mínimo de recursos disponibles y tiempo, logrando su optimización.

De este modo, eficiencia financiera es la productividad resultante del manejo racional y ordenado de los recursos financieros, de acuerdo con los objetivos y metas planeadas.

#### 4.5 Análisis financiero basado en indicadores

La caja de ahorro Tosepantomín es evaluada permanentemente por la Federación Centro-Sur que, por mandato de la CNBV, funge como Supervisora

Auxiliar. La dimensión financiera tiene un peso de 70% y es medida con el método de indicadores financieros.

Medir la eficiencia financiera recae en el ámbito del proceso administrativo de control. "La función administrativa de control es la medición y corrección del desempeño a fin de garantizar que se han cumplido los objetivos de la empresa y los planes ideales para alcanzarlos. Planeación y control están estrechamente relacionados" [Koontz y Wehrich 2004:640].

En el mismo orden de ideas, Reyes [2003:442] afirma que "el control es imposible si no existen "estándares" de alguna manera prefijados, y será tanto mejor cuanto más precisos y cuantitativos sean dichos estándares. Si el control es comparación de lo realizado con lo esperado, es lógico que, de alguna manera, suponga siempre una base de comparación previamente fijada. En ocasiones esta base son "realizaciones anteriores", meras estimaciones empíricas, etc. Pero no se podría decir que se controla algo si lo obtenido no se "valoriza", y para ello se compara con "algo"; de ahí la regla de definir y perfeccionar los estándares como un medio de preparar el control".

Para medir la eficiencia financiera se requieren Estados Financieros Básicos. Según Nacional Financiera [NAFIN] los principales estados financieros que ayudan a conocer la situación financiera de una empresa son los siguientes: 1] Balance General 2] Estado de Resultados 3] Estado de cambios en la situación financiera y 4] Estado de cambios en el capital contable.

A partir de los Estados Financieros se realiza el análisis, el cual tiene varios propósitos: podemos utilizarlo como una herramienta para medir el desempeño de la administración o diagnosticar problemas existentes en la empresa.

El análisis financiero se realiza a través del método de *razones financieras*. Este método, según NAFIN, consiste en determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros, para que mediante una



correcta interpretación, obtener información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano. Una razón expresa la relación matemática entre dos o más cantidades, de ahí que mediante éstas se calcule la relación existente entre algunos conceptos de los estados financieros.

Al realizar este tipo de análisis, es necesario tener un parámetro de comparación; podemos compararlas contra las razones financieras de años anteriores, las que resulten de la planeación o bien las razones financieras de otra empresa de la misma industria y de la misma rama de actividad económica. Es aquí donde las razones financieras se convierten en indicadores financieros.

De acuerdo con NAFIN, existen varias razones financieras. *Razones de solvencia*: Miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. *Razones de estabilidad*: Miden el grado en que una empresa ha sido financiada mediante deudas. *Razones de productividad*: Miden la eficiencia con que una empresa utiliza sus recursos. *Razones de rentabilidad*: Miden la eficacia de la administración de la empresa, la cual se ve reflejada en las utilidades de la empresa.

#### 4.6 Conclusión general y modelo de análisis teórico

A manera de conclusión, se elaboró un modelo de análisis teórico que muestra las relaciones y trascendencia entre una Institución Microfinanciera Formal [IMF] y los actores del capital social de “unión” o grupos solidarios [Figura 3].

Este modelo parte de considerar que la IMF opera en un entorno rural marginado que le genera altos costos de transacción –mucho mayores que los de una microfinanciera de “ciudad”– y que además debe cumplir con un marco legal regulatorio que no distingue lo rural de lo urbano. Este es el caso de la Tosepantomin y la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Para el otorgamiento de préstamos, la IMF aprovecha el capital social existente en las comunidades, induce la formación de pequeños grupos solidarios [capital social de “unión”] y la normatividad a la que deberán sujetarse. La normatividad implica, entre otras cosas, que si algún integrante del grupo no reembolsa el préstamo obtenido, el resto del grupo deberá hacerlo. La adopción de esta metodología tiene sus fundamentos: los directivos de la IMF han experimentado que los grupos solidarios integrados por personas que se tienen confianza entre sí, que son recíprocos, cooperadores y solidarios, son una garantía sin colateral pero con un alto grado de seguridad para el reembolso de los préstamos.

Los grupos solidarios le resuelven a la IMF el problema de la información asimétrica [donde sólo el solicitante del préstamo sabe si tendrá la voluntad o capacidad para pagarlo. Para la IMF es más complicado y costoso conocer esta información] y por lo tanto se asume que los grupos solidarios con las características descritas influyen positivamente en el desempeño financiero de la IMF, particularmente en la preservación de un índice de morosidad bajo.

Por otra parte, la IMF otorga los préstamos de manera individual a los actores del grupo solidario, donde todos se obligan solidariamente. Sin embargo, a partir de la aseveración de Bebbington [2005] se asume que estos préstamos hacen posible la sobrevivencia pero no acrecientan el nivel de bienestar económico de los beneficiarios.



## **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN, OBJETIVOS E HIPÓTESIS**

A partir de mediados de la década de 1980 se iniciaron en los países subdesarrollados los llamados ajustes estructurales o, lo que es lo mismo, la instrumentación del modelo económico neoliberal: la desregulación, retiros de apoyos y subsidios al mercado por parte del Estado. El campo no fue la excepción. La desmantelación de la mayor parte de la existente infraestructura institucional gubernamental incluyó la desaparición o reforma de los bancos de desarrollo agrícolas, resultado de la influencia de la “Escuela de Ohio” que argumentaron pérdidas recurrentes, corrupción, clientelismo y nulo alcance a los más pobres, por lo que el financiamiento rural debía dejarse en manos de particulares. El resultado fue un inmenso vacío de servicios financieros y una acelerada pauperización de los habitantes rurales.

Ante esta situación, había que hacer algo -al menos en el rubro de los servicios financieros rurales- para tratar de cubrir el enorme vacío dejado por la desaparición o reforma de los bancos de desarrollo agrícola. Los que toman las grandes decisiones, muy probablemente también influenciados por la “Escuela de Ohio”, plantearon la alternativa del microfinanciamiento.

Así, a partir de 1997, se organiza la “Cumbre del Microcrédito”<sup>7</sup>, con escala mundial, para impulsar el naciente paradigma. Esta organización postula que el microfinanciamiento es una eficaz herramienta para contribuir en la erradicación de la pobreza de millones de personas en el mundo.

La “Cumbre del Microcrédito” ha venido impulsando una verdadera revolución microfinanciera, particularmente en los países pobres o en vías de desarrollo. Sin embargo, el neoliberalismo imperante en estos países ha privilegiado de

---

<sup>7</sup> *Results Educational Fund*, una institución sin fines de lucro con sede en los Estados Unidos, organizó la Cumbre del Microcrédito. Esta Cumbre se enfocó en catalizar a la comunidad internacional del desarrollo para que reconociera que aumentar la escala de las microfinanzas era esencial para lograr las Metas de Desarrollo del Milenio y crear un mundo más justo.

manera predominante el modelo de microfinanciamiento formal, comercial, sustentable y de gran escala, bajo el supuesto de que es el único camino para llegar a tantos millones de pobres en el mundo.

México ha adoptado este modelo y lo institucionaliza como de observancia general –sin distinguir las diferencias socioeconómicas, productivas ni de dispersión poblacional entre lo rural y lo urbano- a través de la Ley de Ahorro y Crédito Popular decretada el 4 de junio de 2001. Desecha cualquier otro modelo de microfinanciamiento. La caja de ahorro Tosepantomin, operando en un entorno rural de alta y muy alta marginación, está obligada por la ley citada a reconvertirse, por lo que se encuentra en prórroga condicionada para obtener la certificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y operar en el marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular con la figura legal de Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo.

Por otro lado, la Tosepantomin ha abrazado la metodología de grupos solidarios para el otorgamiento de los microcréditos. El tamaño de estos grupos varía de 5 a 7 personas y, teóricamente, son considerados como una manifestación del capital social potencialmente existente en las comunidades rurales y a la vez catalogados como capital social de “unión”. Sin embargo, Bebbington [2005] plantea, **en el nivel de hipótesis**, que el capital social de unión es útil para la sobrevivencia; que ofrece, potencialmente, acceso a formas de reciprocidad, apoyo en momentos de crisis, a posibilidades de compartir recursos [por ejemplo, en bancos comunales], pero que es poco probable que este capital social habilite una acumulación significativa de otros activos, ya que las posibilidades de acumulación son limitadas por el patrimonio total de activos en una localidad. Por lo tanto, es un capital social que puede permitir un alivio de la pobreza, pero no su superación.

Aquí estamos frente a una contradicción. La Cumbre del Microcrédito afirma que el microfinanciamiento ayuda a erradicar la pobreza en el mundo y la

SAGARPA [S/F] en México proclama que el microfinanciamiento es una estrategia que brinda oportunidades de capitalización y acumulación patrimonial. En contra punto, Bebbington hipotéticamente asevera que el capital social de “unión” [en este caso manifestado en los grupos solidarios de la Tosepantomín] permite el acceso a recursos que permitirán la sobrevivencia, pero no para mejorar el bienestar económico familiar.

Además, no se encontraron estudios de IMF formales, comerciales, de gran escala -operando a través de grupos solidarios en ámbitos rurales de alta y muy alta marginación- que revelen el impacto del microfinanciamiento en el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios, ni de cómo estos últimos pudieran estar influyendo en el desempeño de las IMF citadas. Al menos no en México.

Así las cosas, es necesario tomar una postura. Recapitulando lo expresado en la revisión de literatura y la problemática descrita en este apartado, la tesis que se asume en el presente trabajo es que el microfinanciamiento es útil para la sobrevivencia de los usuarios pero no para acrecentar su bienestar económico familiar; por su parte, el capital social, constituido por los grupos solidarios, ejerce una influencia positiva en el desempeño financiero de las Instituciones Microfinancieras Formales.

En este orden de ideas, a continuación se plantea el núcleo de la investigación considerando las preguntas, los objetivos y las hipótesis que se consideraron pertinentes para iniciar la demostración de la tesis asumida.

### **Pregunta general**

¿Existe relación entre el microfinanciamiento y el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomín, y de éstos con el desempeño financiero de la caja?

### **Específicas**

1. ¿En qué medida existe capital social en la caja de ahorro Tosepantomin, considerando exclusivamente a los grupos solidarios asociados?
2. ¿La antigüedad y el número de préstamos influyen en el aumento del bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin?
3. ¿Cuál es la percepción de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin en cuanto a la contribución del microfinanciamiento en el bienestar económico familiar?
4. ¿Existe relación entre la eficiencia financiera de la caja de ahorro Tosepantomin y los grupos solidarios?

### **Objetivo General**

Indagar sobre el impacto del microfinanciamiento en el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin así como la posible influencia de éstos en la eficiencia financiera de la caja.

### **Específicos**

1. Caracterizar a los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin y las razones por las que ingresan a los grupos solidarios.
2. Medir la cantidad y calidad del capital social de los grupos solidarios contruidos por la caja de ahorro Tosepantomin.

3. Determinar el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin y compararlo con la antigüedad de su membresía y número de préstamos recibidos para conocer en qué medida se relacionan.
4. Conocer la percepción de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin acerca de la medida en que el microfinanciamiento ha contribuido a su bienestar económico familiar.
5. Conocer el estado de eficiencia financiera de la caja de ahorro Tosepantomin y su posible relación con los grupos solidarios.

### **Hipótesis general**

Es poco probable que el microfinanciamiento tenga trascendencia en el incremento del bienestar económico de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin; en cambio, los grupos solidarios contribuyen positivamente en el desempeño financiero de la caja.

### **Específicas**

- H<sub>1</sub>** El capital social construido por la caja de ahorro Tosepantomin es alto en calidad pero bajo en cantidad.
- H<sub>2</sub>** La antigüedad y el número de préstamos de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin no ejercen influencia en el incremento del bienestar económico familiar de los mismos.
- H<sub>3</sub>** Desde la percepción de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin, la contribución del microfinanciamiento a su bienestar económico familiar es baja.



**H<sub>4</sub>** Los grupos solidarios, como capital social, influyen en la eficiencia financiera de la caja de ahorro Tosepantomin.

## **METODOLOGÍA**

El objetivo del presente apartado es detallar la serie de pasos realizados para coleccionar, sistematizar y analizar la información de campo, con el propósito de contrastarla con las hipótesis planteadas, cumplir con los objetivos de la investigación y apoyar la tesis asumida.

### **6.1 Operacionalización de las hipótesis**

**H<sub>1</sub> El capital social construido por la caja de ahorro Tosepantomin es alto en calidad pero bajo en cantidad.**

#### **Variable 1 Capital Social**

**Definición teórica:** “El agregado de recursos actuales y potenciales que están vinculados a la posesión o acceso a una red permanente de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua aceptación y reconocimiento, o, en otras palabras, que están establecidas en función de la membresía en un grupo” [Bourdieu 1986 *op.cit.* UMV 2006:1]. El valor principal del concepto de capital social se encuentra en cómo facilita el acceso a otros recursos [Bebbington 2005]

**Definición real:** “En la mayoría de los países, los pobres usualmente no tienen acceso al crédito por carecer de garantías y colateral. Adicionalmente, la falta de información acerca de la confiabilidad de los deudores potenciales contribuye a la virtual exclusión de éstos de los mercados formales de crédito.

La mayoría de las IMF han resuelto este problema precisamente con base en el capital social existente en las comunidades [mediante los grupos solidarios] al proveer el crédito sobre la base del “colateral social”; es decir, la reputación del solicitante o las redes sociales a las que pertenece sustituyen al colateral físico o financiero tradicional” [Conde 2007:13].

**Definición operativa:** Para los objetivos de esta investigación, el capital social de la Tosepantomin está representado por la cantidad de grupos solidarios que ha logrado constituir, así como por la calidad de las interrelaciones y actividades características de los grupos.

Para su medición, se construyeron los índices de cantidad de capital social [ICCS] y de calidad de capital social en los grupos solidarios [ICCSGRUSO].

I. El índice de cantidad de capital social [ICCS] se obtuvo de manera simple utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{ICCS} = \frac{\text{No. integrantes de los grupos solidarios}}{\text{No. total de socios de la Tosepantomin}}$$

Cuadro 7 Escala de medición del índice de Cantidad de Capital Social en la Tosepantomin

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1.

II. El Índice de Calidad de Capital Social en Grupos Solidarios (**ICCSGRUSO**) se construyó de la siguiente manera:

Se aplicó un cuestionario de seis preguntas a los socios [as] de los grupos solidarios seleccionados mediante muestreo aleatorio simple. Para cada pregunta se asumió un peso específico igual.

1. ¿Cuántos de ustedes se conocen de mucho tiempo y se reconocen recíprocamente su calidad moral y responsabilidad?

2. ¿Cuántos de ustedes participan siempre o casi siempre en las asambleas de la caja local comunitaria?
3. ¿Cuántos de ustedes tienen relaciones armónicas con los promotores de la Tosepantomin?
4. ¿Cuántos de ustedes tienen confianza y/o mantienen relaciones armónicas con los integrantes de su comité de caja local comunitaria?
5. ¿Cuántos de ustedes saben quiénes son los dueños de la caja de ahorro y préstamo Tosepantomin?
6. ¿Cuántos de ustedes están de acuerdo con este sistema de grupos solidarios para poder obtener créditos de la “Tosepantomin”?

Cuadro 8 Ponderación de la calidad del Capital Social en los Grupos Solidarios de la Tosepantomin

	<b>%</b>	<b>Ponderador</b>
	80.1% a 100%	1.00
	60.1% a 80%	0.75
	40.1% a 60%	0.50
	20.1% a 40%	0.25
	0% a 20%	0.00

Cuadro 9 Escala de medición del índice de Calidad de Capital Social en los Grupos Solidarios de la Tosepantomin

Alta	$\geq 0.800$
Media	$0.500 < X < 0.799$
Baja	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1

Para obtener el Índice de Calidad de Capital Social en los Grupos Solidarios se aplicó la siguiente fórmula<sup>8</sup>:

$$\text{ICCSGRUSO} = \frac{\sum_{i=1}^6 X_i P_i}{6}$$

Donde:

$X_i$  = % de los socios de los grupos solidarios que respondieron a la pregunta  $i$ , donde  $i$  va del 1 a 6.

$P_i$  = Ponderador del porcentaje de la respuesta  $i$ , donde  $i$  va del 1 al 5

**H<sub>2</sub> La antigüedad y el número de préstamos de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomín no ejercen influencia en el incremento del bienestar económico familiar de los mismos.**

### **Variable 2 Bienestar Económico Familiar**

**Definición teórica:** “El bienestar económico tiene que ver con la forma en que se ha dado el reparto de los recursos en una comunidad, y la retribución o remuneración tanto al trabajo realizado, como a los riesgos que toda empresa económica involucra. Así, el bienestar económico suple las necesidades patrimoniales de los individuos y debe garantizar la perpetuidad del *confort* en el ámbito de la herencia del mismo, y las mejorías que implican los anhelos de estos” [Duarte, T. y Elías, J. R. 2007:305].

---

<sup>8</sup> Fórmula inspirada y adaptada a partir del índice del Entorno Empresarial Mexicano [IEEM] desarrollado por Jonathan Heath y Lorena Domínguez.

**Definición Real:** El bienestar económico familiar puede definirse de una manera práctica como la cantidad de bienes materiales y financieros existentes en los hogares de los socios [as] de los grupos solidarios de la Tosepantomin.

**Definición operativa:** Se asume que el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin está integrado por el ingreso neto anual, la calidad de la vivienda, el número de activos en el hogar y si cuentan o no con seguro de vida.

Para cada uno de los elementos que constituyen el bienestar económico familiar se construyó un subíndice. La media aritmética de los cuatro subíndices da como resultado el Índice de Bienestar Económico Familiar [IBEF].

### [1] Subíndice de Ingreso Neto Anual Familiar

Cuadro 10 Fuentes del **Ingreso Neto Anual Familiar (INAF)** de los grupos solidarios de la Tosepantomin

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>INGRESO NETO ANUAL FAMILIAR</b>	<b>%</b>
<b>Actividad agrícola:</b>		
Cultivo 1:		
Cultivo 2:		
Cultivo 3:		
Otros (especificar):		
<b>Actividad pecuaria:</b>		
Especie 1:		
Especie 2:		
Especie 3:		
<b>Actividad forestal</b>		
<b>Pequeño comercio/negocios</b>		

<b>Artesanías</b>		
<b>Remesas</b>		
<b>Jornales</b>		
<b>Empleo formal o semi-formal</b>		
<b>Empleo doméstico</b>		
<b>Subsidios (especificar)</b>		
<b>Maquila</b>		
<b>Otros (especificar)</b>		
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>100%</b>

Para obtener el Subíndice de Ingreso Neto Anual Familiar [SINAF] se recurrió al modelo utilizado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD]:

$$[\text{SINAF}] = \frac{\log(\text{valor real}) - \log(\text{valor mínimo})}{\log(\text{valor máximo}) - \log(\text{valor mínimo})}$$

Donde el valor máximo corresponde a 40,000 dólares americanos y el valor mínimo a 100 dólares americanos. Se tomó la paridad 10.31 pesos mexicanos por 1 dólar americano [paridad al 15 de julio de 2008]. El valor real corresponde al ingreso neto anual familiar de los socios de la Tosepantomin obtenido directamente de los datos de campo.

Cuadro 11 Escala de medición del Subíndice de Ingreso Neto Anual familiar

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1

## [2] Subíndice de Calidad de Vivienda

Cuadro 12 Ponderación de los componentes de la **Calidad de Vivienda**

COMPONENTE	SUBCOMPONENTE	PONDERADOR
Paredes	Madera rústica	0.00
	Adobe	0.25
	Bloque	0.50
	Piedra	0.75
	Tabique	1.00
Piso	Tierra	0.00
	Piedra	0.25
	Cemento	0.50
	Piso decorado sin marca	0.75
	Piso decorado de marca	1.00
Techo	Lámina de cartón	0.00
	Lámina galvanizada	0.25
	Lámina de asbesto	0.50
	Teja	0.75
	Loza colada	1.00
Luz eléctrica	Si	1.00
	No	0.00
Agua	Río	0.00
	Manantial	0.25
	Pozo comunitario	0.50
	Pozo propio	0.75
	Agua potable entubada	1.00
Baño y sanitario	Campo abierto	0
	Letrina	0.25
	Baño incompleto afuera	0.50
	Baño incompleto dentro	0.50
	Baño completo dentro	1.00
Tamaño o suficiencia	Muy insuficiente	0.00
	Insuficiente	0.25
	Medianamente suficiente	0.50
	Suficiente	0.75
	Muy suficiente	1.00



Comodidad	Muy incómoda	0.00
	Incómoda	0.25
	Medianamente cómoda	0.50
	Cómoda	0.75
	Muy cómoda	1.00
Seguridad	Muy insegura	0
	Insegura	0.25
	Medianamente segura	0.50
	Segura	0.75
	Muy segura	1.00

Cuadro 13 Escala de medición del Subíndice de Calidad de la vivienda

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1

Para obtener el Subíndice de Calidad de la Vivienda [SCV] se aplicó la siguiente fórmula:

$$SCV = \frac{\sum_{i=1}^9 X_i P_i}{9} \cdot 100\%$$

$X_i$  = Subcomponente respondido del componente  $i$ , donde  $i$  va del 1 al 9.

$P_i$  = Ponderador del subcomponente  $i$  donde  $i$  va del 1 al 5, con excepción del subcomponente "luz eléctrica" que va del 1 al 2.

Para obtener el SCV total:

$$SCV = \frac{\sum_{i=1}^{82} X_i P_i}{82} = \frac{\sum_{i=1}^9 X_i P_i}{9} \cdot 100\%$$

La ponderación que se presenta para los componentes paredes, piso y techo, se determinó de manera ínter subjetiva a partir de diez opiniones de igual número de personas habitantes de la región.

### [3] Subíndice de Activos del hogar

Cuadro 14 Ponderación de los **Activos del Hogar** de los grupos solidarios de la Tosepantomin

COMPONENTES	PONDERADOR
De 9 en adelante	1.00
De 6 a 8	0.75
De 3 a 5	0.50
De 1 a 2	0.25
Ninguno	0.00

1. Televisión 2. video 3. radio 4. estéreo 5. teléfono 6. computadora 7. refrigerador  
8. estufa de gas 9. lavadora eléctrica 10. licuadora 11. plancha eléctrica y otros.

Cuadro 15 Escala de medición del Subíndice de Activos del Hogar

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

Para obtener el Subíndice de Activos del Hogar [SAH] se aplicó la siguiente fórmula:

$$SAH = \sum_{i=1}^1 X_i P_i 100\%$$

$X_i$  = Número de activos  $i$  que posee el socio (a) donde  $i$  sólo puede corresponder a 1 número de activos específico.

$P_i$  = Ponderador  $i$  del número de activos  $i$  donde  $i$  va del 1 al 5.

Para obtener el SAH Total:

$$\frac{\sum_{i=1}^{82} \sum_{i=1}^1 X_i P_i 100\%}{82}$$

#### [4] Subíndice de Tenencia de Seguro de vida

Cuadro 16 Ponderación de los componentes de la Tenencia Seguro de Vida

COMPONENTES	PONDERADOR
Sí tiene seguro de vida	1.00
No tiene seguro de vida	0.00

Cuadro 17 Escala de medición del Subíndice de Tenencia Seguro de Vida

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1

Para obtener el Subíndice de Tenencia de Seguro de Vida [STSV] se aplicó la siguiente fórmula:

$$STSV = \sum_{i=1}^2 X_i P_i 100\%$$

$X_i$  = Respuesta  $i$  que dio el socio (a) donde  $i$  va de 1 a 2

$P_i$  = Ponderador de la respuesta  $i$  donde  $i$  va de 1 a 2.

Para obtener el STSV Total:

$$\frac{\sum_{i=1}^{82} \sum_{i=1}^2 X_i P_i 100\%}{82}$$

### [5] Índice de Bienestar Económico Familiar

Finalmente, para obtener el **Índice de Bienestar Económico Familiar [IBEF]** se aplicó la media aritmética simple:

$$IBEF = \frac{SINAF+SCV+SAH+STSV}{4}$$

Cuadro 18 Escala de medición del Índice de Bienestar Económico Familiar IBEF

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1

**H<sub>3</sub> Desde la percepción de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin, la contribución del microfinanciamiento a su bienestar económico familiar es baja.**

**Variable 3 Contribución del microfinanciamiento**

**Definición teórica:** Ayuda pecuniaria o no al logro de algún fin. Acción y resultado de dar o proporcionar algo. Acción de contribuir, dar o cooperar. Ayuda, cooperación, colaboración.

**Definición real:** Impacto transubjetivo del microfinanciamiento sobre el bienestar económico familiar.

**Definición operativa:** Es la percepción que manifiestan los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin acerca de la medida en que el microfinanciamiento ha influido en el incremento de su bienestar económico familiar.

Cuadro 19 Ponderación de la percepción de la contribución a la economía familiar

	<b>Percepción</b>	<b>Ponderador</b>	
	Muchísima contribución	1.00	
	Mucha contribución	0.75	
	Moderada contribución	0.50	
	Muy poca contribución	0.25	
	Nula contribución	0.00	

Para obtener el índice de contribución del microfinanciamiento a la economía familiar [ICMEF], se utilizó la siguiente fórmula:

$$ICMEF = \sum_{i=1}^1 X_i 100\%$$

$X_i$  = Contribución  $i$  manifestada por el socio [a] donde  $i$  sólo puede corresponder a 1 categoría de contribución ya ponderada cuantitativamente.

Para obtener el ICPEF Total:

$$\frac{\sum_{i=1}^{82} \sum_{i=1}^1 X_i}{82} 100\%$$

Cuadro 20 Escala de medición de la percepción de la contribución a la economía familiar

Alto	$\geq 0.800$
Medio	$0.500 < X < 0.799$
Bajo	$\leq 0.499$

El valor de medición va de 0 a 1

**H<sub>4</sub> Los grupos solidarios, como capital social, influyen en la eficiencia financiera de la caja de ahorro Tosepantomin.**

**Variable 4 Eficiencia financiera**

**Definición teórica:** “Eficiencia es el criterio económico que revela la capacidad administrativa de producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos, energía y tiempo” [Sander, 1990:151-153].

**Definición real:** Eficiencia financiera es la productividad resultante del manejo racional y ordenado de los recursos financieros, de acuerdo con los objetivos y metas planeadas.

**Definición operativa:** Es el grado de calificación que se otorga a la caja de ahorro Tosepantomin por los resultados en el uso de los recursos financieros de acuerdo con el modelo que le exige la Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV], expresado en una serie de indicadores y parámetros.

Cuadro 21 Indicadores y parámetros de eficiencia financiera

INDICADOR	PARÁMETRO
1. Capitalización	100% mínimo
2. Cobertura de cartera vencida	90% mínimo
3. Morosidad	10% máximo
4. Solvencia	100% mínimo
5. liquidez	10% mínimo
6. Autosuficiencia operativa	100% mínimo
7. Crédito neto	70% < X < 80%
8. Gastos de administración y promoción	70% máximo
9. Fondeo de activos improductivos	100% máximo
10. Rendimiento sobre los activos [ROA]	0 % mínimo
11. Margen financiero	70 % mínimo
Diversificación de Activos	
Diversificación de Pasivos	

Fuente: Gerencia de la Tosepantomin

Cuadro 22 Fórmulas de los indicadores financieros relevantes

**I. Cobertura financiera**

Índice de capitalización	$\frac{\text{Capital Neto}}{\text{Requerimiento de capital por riesgos}}$	$\geq 100\%$
Cobertura de cartera vencida	$\frac{\text{Est. Prev. p/riesgos cred. (BG)}}{\text{Total cartera vencida}}$	$\geq 90\%$
Solvencia	$\frac{(a - b - c - d)}{(e + f)}$	$\geq 100\%$
<p>a = Activo Total                  b = Cartera de cartera vencida neta                  c = Bienes Adjudicados                  d = Activos intangibles y diferidos                  e = Depósitos                  f = Capital Contable</p>		
Coefficiente de Liquidez	$\frac{(a + b + c)}{d}$	$\geq 10\%$
<p>a = Cuentas de cheques                  b = Títulos bancarios con plazo menor a 30 días                  c = Valores gubernamentales con plazo menor a 30 días                  d = Pasivos de corto plazo (pasivos menores a 30 días y depósitos a la vista)</p>		

**II. Calidad de activos**

Índice de morosidad	$\frac{\text{Total de cartera de crédito en riesgo}}{\text{Cartera de crédito total}}$	$\leq 10\%$
Fondeo de activos improductivos	$\frac{(a - b + c + d + e)}{(f + g + h)}$	$\leq 100\%$
<p>a = Cartera de crédito vencida                  b = Est. Prev. p/riesgos cred. (BG)                  c = Bienes adjudicados                  d = Inmuebles, mobiliario y eqpo. (neto)                  e = Otros Activos                  f = Capital Social                  g = Capital Institucional                  h = Resultado de ejercicios anteriores</p>		
<b>Capital Institucional</b>	SOCAP	SOFIPO
Donativos	X	X
Fondo Reserva	X	X
Reserva Inst. Fundadora	X	

**III. Estructura financiera**

Crédito Neto	$\frac{\text{Cartera de crédito total neta}}{\text{Activo total}}$	70 y 80%
--------------	--	----------



#### IV. Rentabilidad

Autosuficiencia Operativa	$\frac{(a + b)}{(c + d + e + f)}$	$\geq 100\%$
a = Ingresos por intereses		
b = Comisiones cobradas	e = Est. Prev. p/riesgos cred. (ER)	
c = Gastos por intereses	f = Gts. De admón. Y promoción	
d = Comisiones pagadas		
Gastos de Administración y Promoción	$\frac{\text{Gtos. de Aadmón. y Prom.}}{\text{Margen Financiero}}$	$\leq 70\%$
Rendimiento sobre los activos (ROA)	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Promedio de activo total}}$	$\geq 0$
Margen Financiero	$\frac{\text{Margen Financiero}}{\text{Ingresos por intereses}}$	$\geq 70\%$

Fuente: Gerencia de la Tosepantomin

#### 6.2 Población y muestra

Se aplicó un muestreo aleatorio simple para elegir los grupos solidarios a encuestar y medir la calidad del capital social. En cada uno de los grupos elegidos se seleccionó al azar una persona para aplicar el cuestionario individual que posibilitó medir las demás variables. Se consideró el padrón de socios [as] de fecha 1 de mayo de 2008 proporcionado por la gerencia de la Tosepantomin.

El padrón hace un total de 7,414 socios [as], de los cuales 3,147 tienen préstamos y están integrados en 550 grupos solidarios. El resto [4,267] son socios que solamente ahorran y que no tienen préstamos, por lo que no están obligados a pertenecer a un grupo solidario.

Considerando el enfoque de capital social del presente trabajo, se tomó como población los 550 grupos solidarios existentes al 1 de mayo de 2008. Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2_{a/2} p_n q_n}{Nd^2 + Z^2_{a/2} p_n q_n} = 82 \text{ grupos solidarios}$$

Donde:

$n$  = Tamaño de la muestra

$N$  = Número de grupos solidarios de la Tosepantomin [550]

$d$  = Nivel de precisión [0.10]

$Z^2_{\alpha/2}$  = Nivel de confiabilidad fijada al 95% [ 3.84]

$p_n q_n$  =  $p$  [0.5]  $q$  [0.5]

La selección de los 82 grupos solidarios se realizó mediante números aleatorios de la función ALEATORIO.ENTRE del programa excel del sistema Windows XP Profesional versión 2002 Service Pack 2.

### 6.3 Informantes clave

Se realizaron 13 entrevistas semi-estructuradas a igual número de informantes clave para obtener información cualitativa que posibilitara entender el funcionamiento de la caja de ahorro Tosepantomin y la problemática general y particular de la misma, entre otros objetivos.

### 6.4 Revisión de documentos

Se revisaron 5 expedientes de crédito, seleccionados al azar, en cada una de las tres sucursales de la Tosepantomin, con el objeto de analizar cada uno de los documentos integrantes.

### 6.5 Período de colecta de la información de campo

La colecta de información de campo se realizó del 1 de mayo de 2008 al 14 de junio del mismo año. Estudio de naturaleza transversal.

### 6.6 Procesamiento y análisis de la información

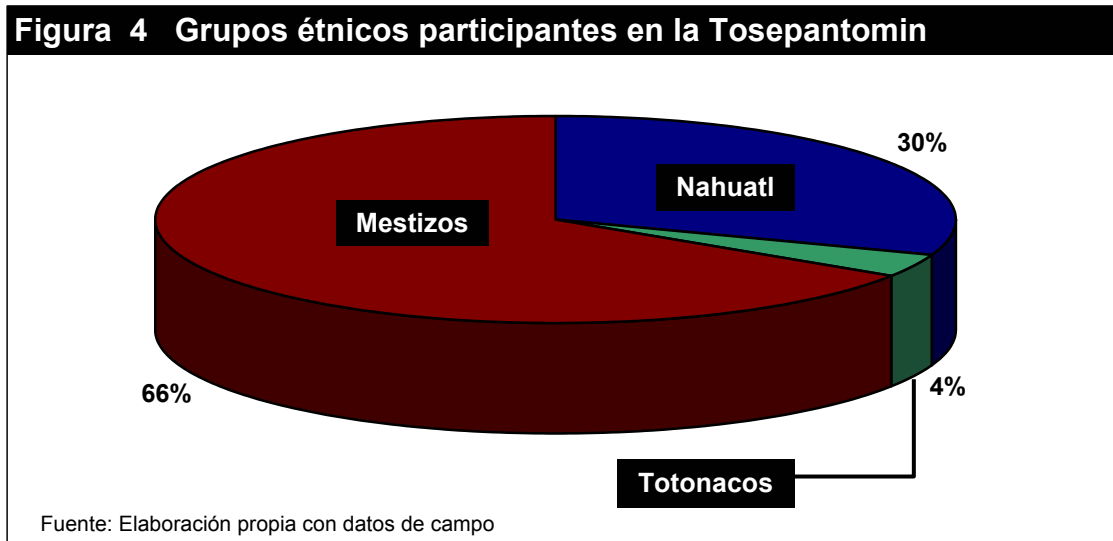
Se construyó una base de datos en el programa excel del sistema Windows XP Profesional versión 2002 Service Pack 2. Para el análisis estadístico se utilizó el programa SPSS [Statistical Package for the Social Sciences] versión 12.0 en español.

## RESULTADOS

Se presentan los resultados obtenidos a partir de los datos de campo y de acuerdo con la metodología diseñada, y se contrastan con las hipótesis planteadas. La didáctica es importante para una más rápida comprensión de la información, por lo que se hace uso de figuras y cuadros preferentemente.

### 7.1 Características generales de los socios [as] de los G.S.

#### 7.1.1 Grupos étnicos participantes



Desde su creación en 1998, la Tosepantomin trabajaba solamente con los socios de la Cooperativa Agrícola Regional Tosepan Titataniske, todos o la mayoría indígenas náhuatl, en congruencia con su filosofía [1,200 socios aproximadamente]. Sin embargo, los resultados revelan un viraje importante hacia los mestizos. [Figura 4].

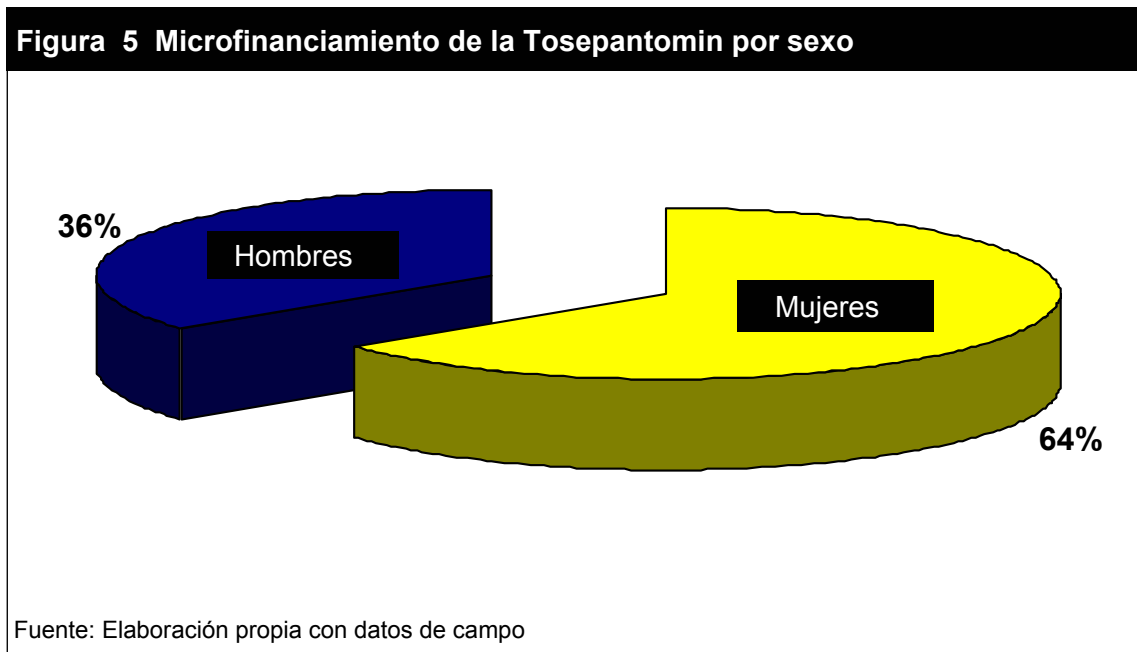
### 7.1.2 Motivos de afiliación

Cuadro 23 Motivos de afiliación de las personas a los grupos solidarios de la Tosepantomin

Motivos de afiliación	%
Necesidad de capital de trabajo para micronegocios y pequeña agricultura	48
Por pertenecer a la Tosepan Titataniske	4
Para sufragar gastos médicos	2
Mayores facilidades que otras cajas y prestamistas	6
Por interés de adquirir o remodelar vivienda	6
Por los bajos intereses	15
Por solidaridad para completar el grupo	2
Para sufragar gastos escolares	1
Sólo por socializar	2
Previsión y ahorro: sentir seguridad de obtener recursos para sufragar eventos contingentes	11
Por exclusión bancaria	2
Por cercanía de la sucursal	1
<b>Total:</b>	<b>100</b>

La necesidad de capital de trabajo para crear o sostener micronegocios como pequeñas tiendas de abarrotes, panaderías, artesanías, recauderías, queserías, etc., es el principal motivo de las personas para acceder al microfinanciamiento [Cuadro 23].

### 7.1.3 Sexo

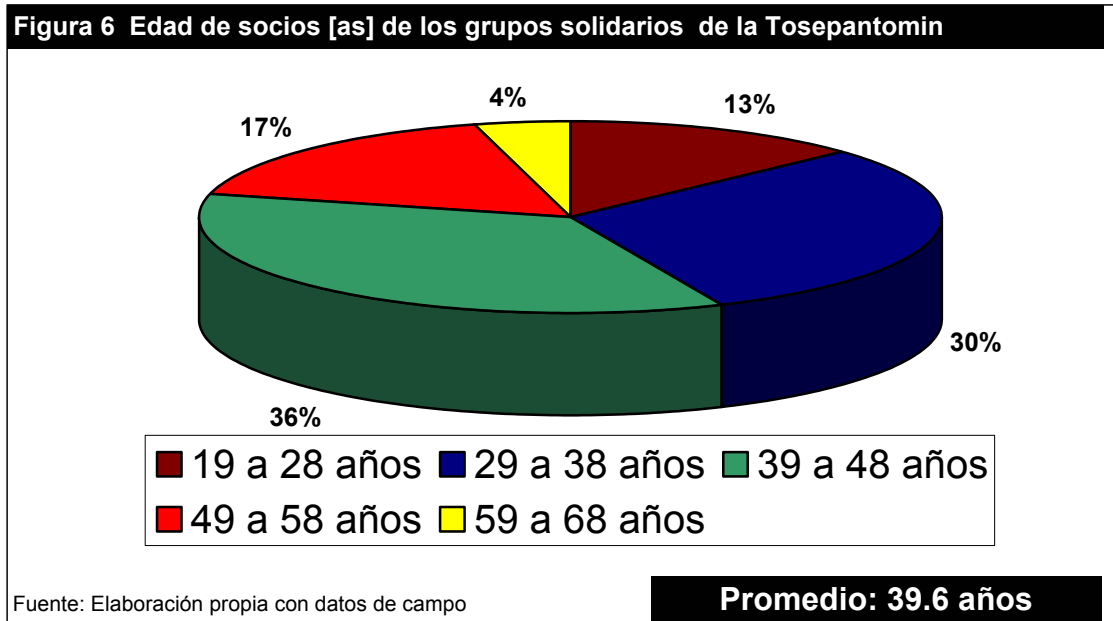


En el mundo de las microfinanzas se observa una tendencia orientada hacia la mujer. Por sólo nombrar dos casos de IMF significativas en la industria microfinanciera, en el Banco Grameen de Bangladesh 95% son mujeres [Rentería 2005]; en el banco COMPARTAMOS de México, las mujeres representan 98% de los usuarios/as [Sociedad Hipotecaria Federal 2008]. Hipotéticamente, parece ser que esta tendencia obedece a que la mujer es mejor pagadora que el hombre. De paso, esta tendencia estaría ayudando a combatir la feminización de la pobreza. Sin embargo, estas aseveraciones tendrían que ser motivo de otras investigaciones empíricas para conocer la verdad.

En el caso de la Tosepantomin, se observa una orientación gradual hacia la mujer. Al 31 de diciembre de 2003, 56% de los usuarios [as] eran mujeres.<sup>9</sup> A la fecha de la presente investigación, las mujeres representan 64% del total. [Figura 5].

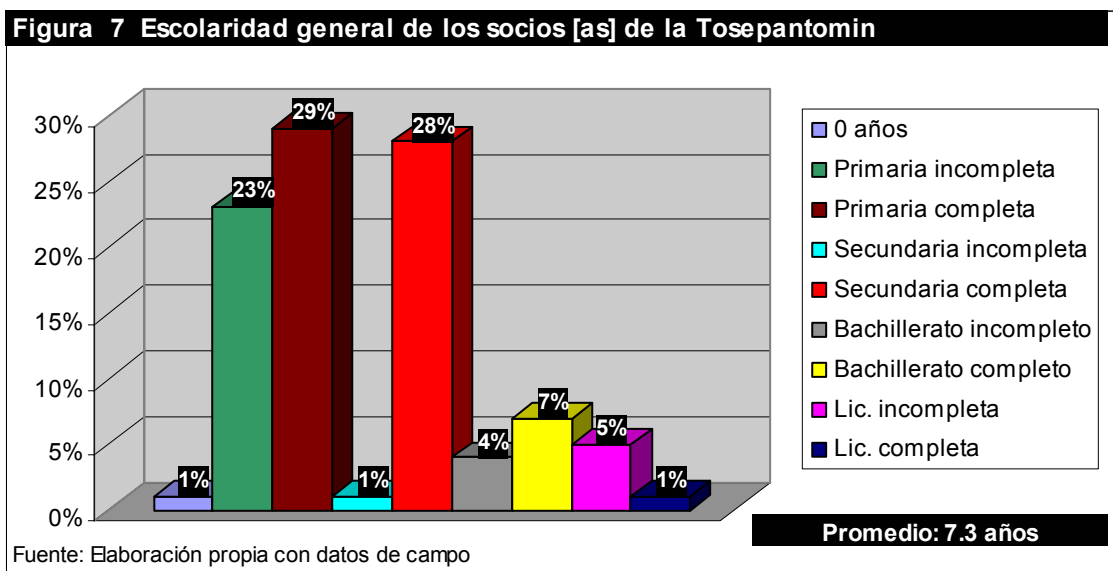
<sup>9</sup> SAGARPA. Proyecto Patmir Puebla-Tlaxcala. Entre Sierras, Valles y Volcanes. Boletín informativo, enero 2005.

### 7.1.4 Edad

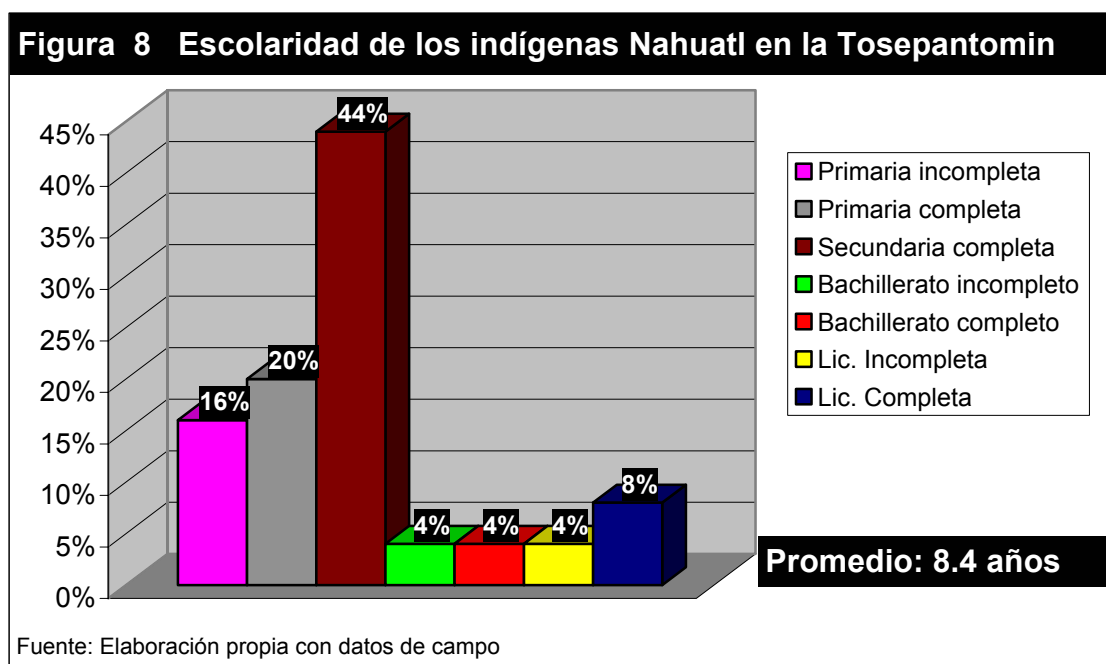


La media de edad es de 39.6 años, con una desviación estándar de 10.379 años, una edad mínima de 19 años y una máxima de 68 años. Los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin con mayor participación tienen una edad que va de los 29 a los 48 años de edad [66%] y los que menos participan son los adultos mayores. [Figura 6].

### 7.1.5 Escolaridad general y por étnia



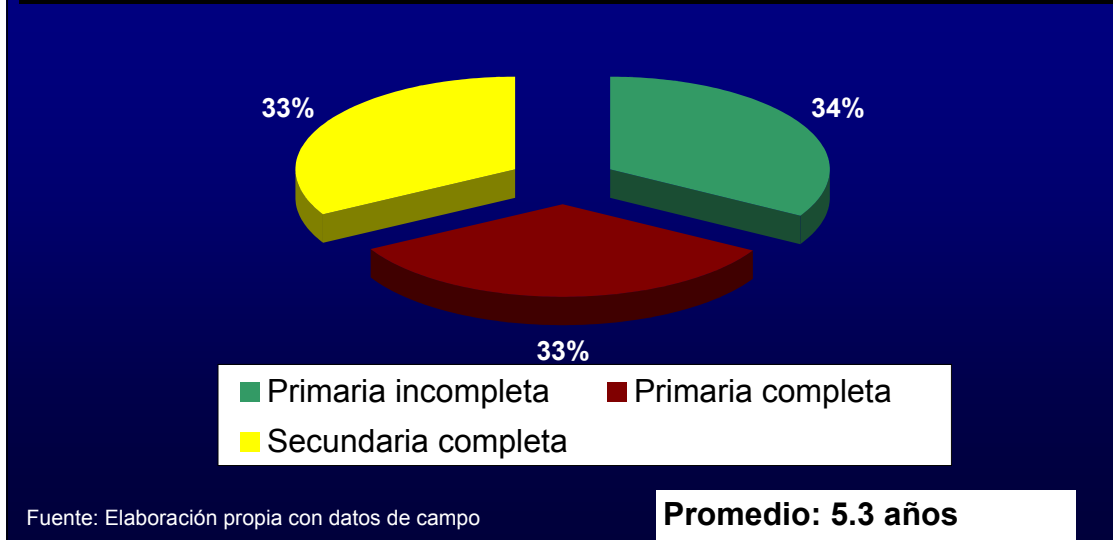
La media general de escolaridad es de 7.3 años, con una desviación estándar de 3.7 años, una mínima de cero años y una máxima de 17 años. [Figura 7]. La media de escolaridad en el estado de Puebla es de 7.5 años<sup>10</sup>. La diferencia es de tan sólo 0.2 grados, lo cual resulta notable y sobresaliente debido a que el presente estudio se realizó en municipios rurales con alto y muy alto grado de marginación.



La media de escolaridad de los indígenas Náhuatl es de 8.4 años [Figura 8] lo cual es sobresaliente ya que supera a la media general en 1.1 años; a la media del estado de Puebla en 0.9 años y a la media nacional [8.3 años] en 0.1 años. Por otro lado, es notable que 8% de los indígenas náhuatl encuestados cuenten con licenciatura completa; 4% con licenciatura incompleta; 4% con bachillerato completo y 44% con secundaria completa.

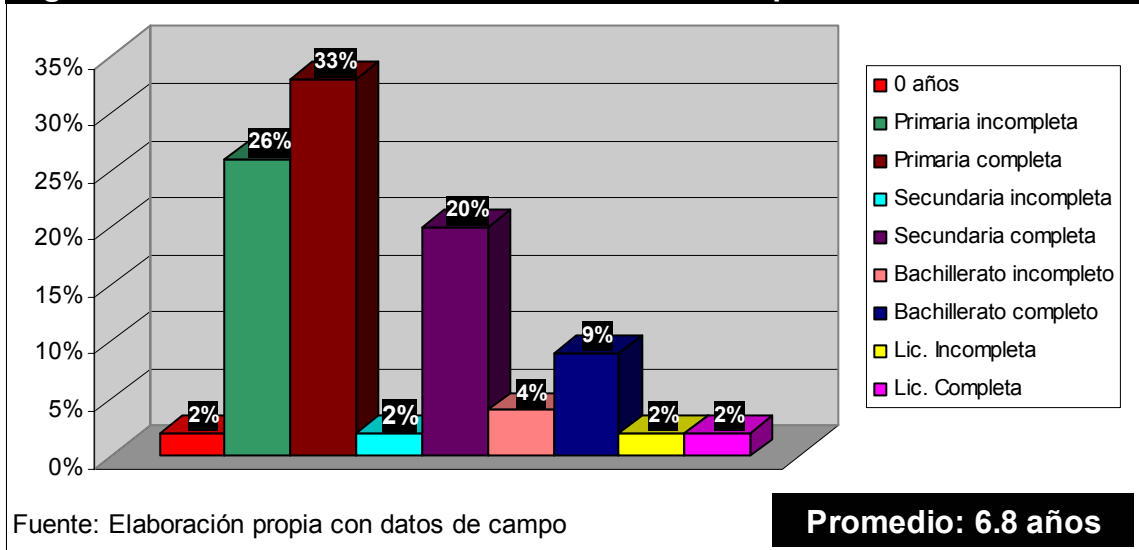
<sup>10</sup> Dato obtenido en el portal del Gobierno del Estado de Puebla [www.puebla.gob.mx](http://www.puebla.gob.mx) en las estadísticas que se incluyen en la sección de la Secretaría de Educación. Consulta realizada el 20 de junio de 2009.

**Figura 9 Escolaridad de los indígenas Totonacos en la Tosepantomin**



La media de escolaridad de los indígenas Totonacos es de 5.3 años [Figura 9] la cual resulta menor a la media general en 2.0 años; menor en 3.1 años a la escolaridad media de los indígenas Náhuatl; y menor en 3 años a la media del Estado de Puebla.

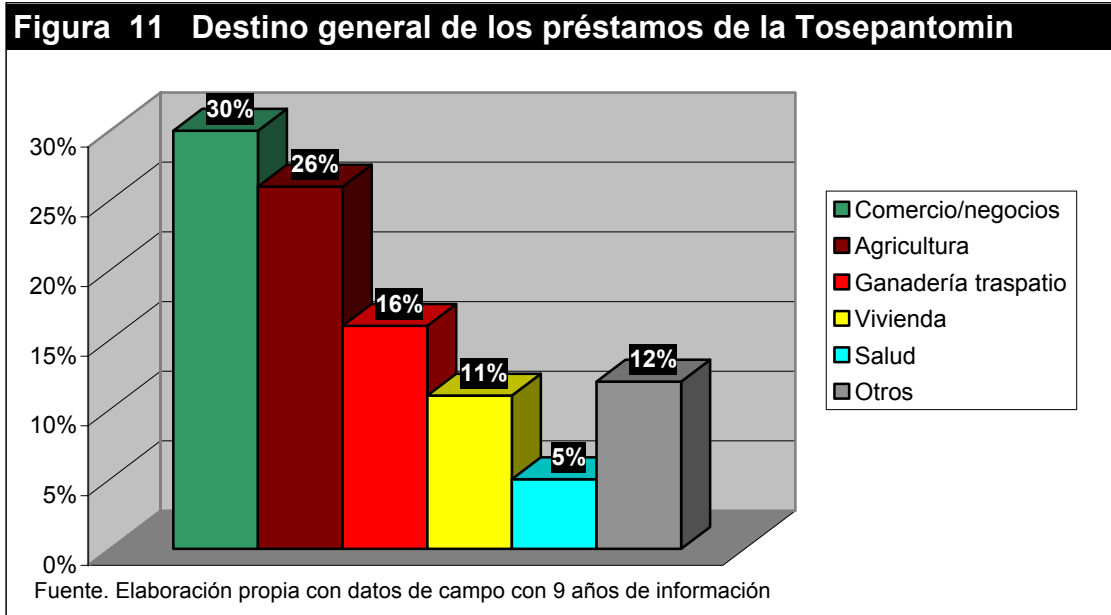
**Figura 10 Escolaridad de los mestizos en la Tosepantomin**



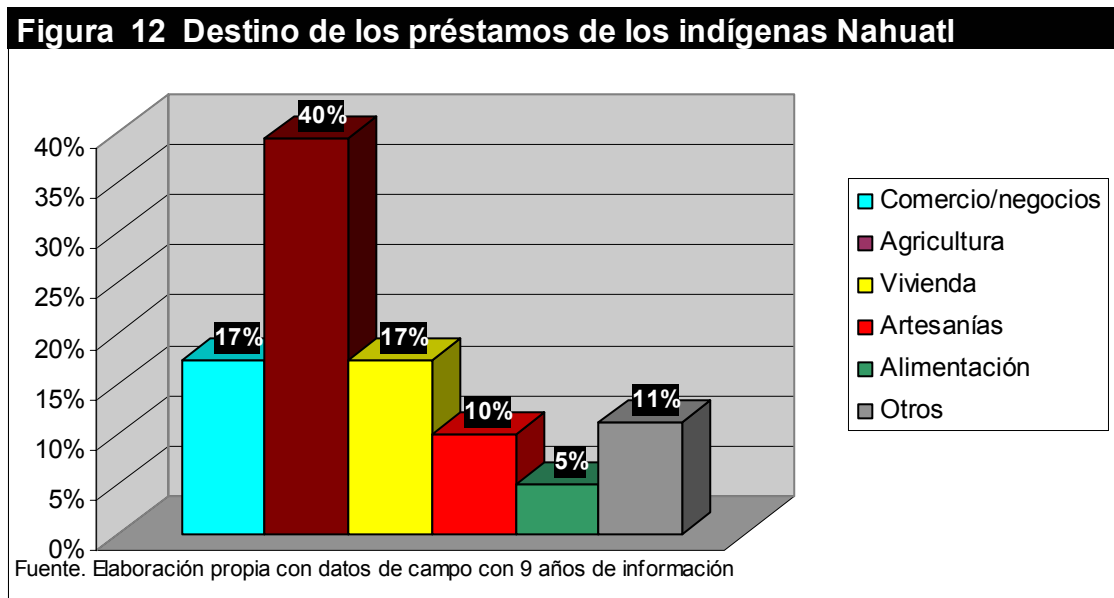
La media de escolaridad de los mestizos es de 6.8 años [Figura 10] la cual está por debajo de la media general en 0.5 años; por debajo de la media del grupo náhuatl en 1.6 años; supera en 1.5 la media del grupo totonaco; y está por debajo de la media del estado de Puebla en 0.7 años.



### 7.1.6 Destino general de los préstamos y por étnia

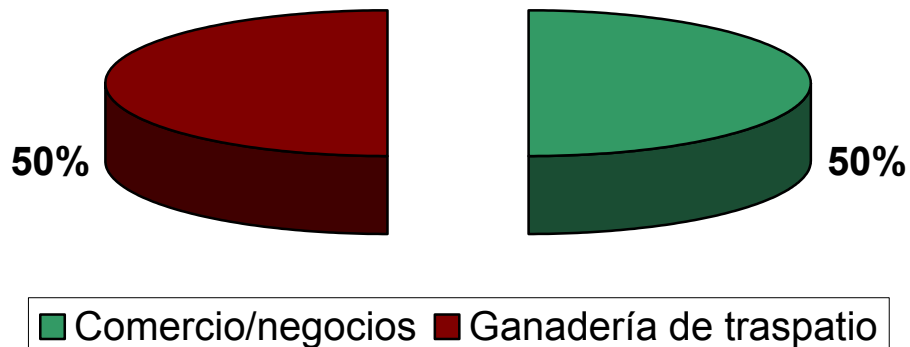


Los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin destinan los préstamos principalmente al comercio y a la agricultura [56%], seguido de la ganadería de traspatio, mejoramiento de la vivienda y la salud [Figura 11].



Los indígenas náhuatl emplean los préstamos en mayor medida [40%] en la agricultura, en segundo lugar [17%] al comercio y la vivienda y sólo 5% en las artesanías [Figura 12].

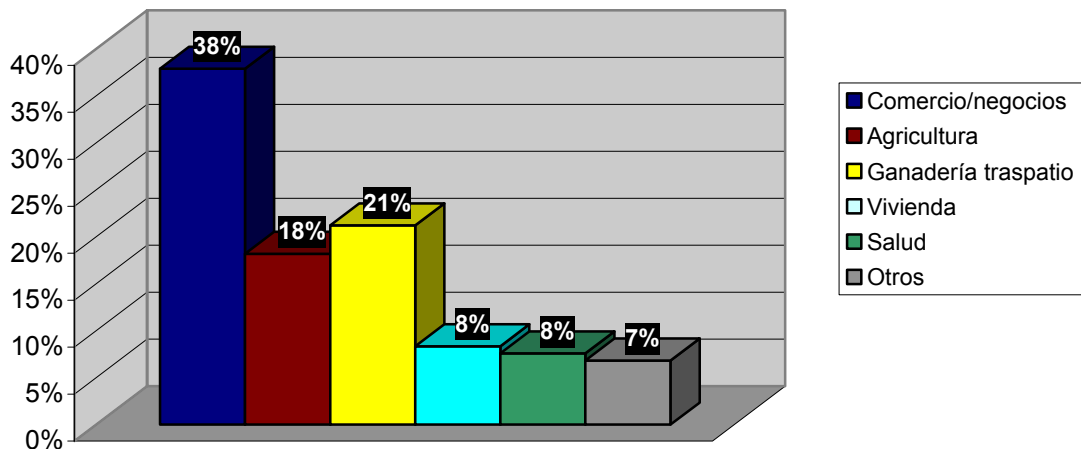
**Figura 13 Destino de los préstamos de los indígenas Totonacos**



Fuente. Elaboración propia con datos de campo con 9 años de información

Los indígenas Totonacos han polarizado el destino de los microcréditos: 50% al comercio y negocios en pequeña escala por un lado y, por el otro, 50% a la engorda de marranos y pollos en el traspatio de sus casas [Figura 13].

**Figura 14 Destino de los préstamos de los mestizos**

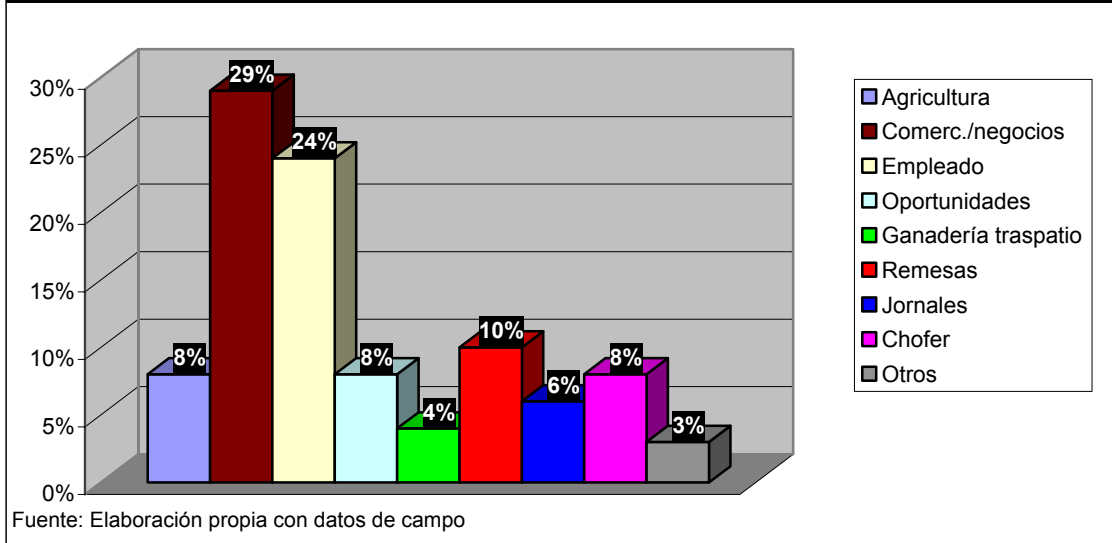


Fuente. Elaboración propia con datos de campo con 9 años de información

Los mestizos destinan los préstamos de manera preponderante al comercio. En segundo lugar, invierten los préstamos en pequeña ganadería de traspatio, principalmente cerdos y pollos de engorda. La inversión de los préstamos en la agricultura aparece en tercer lugar [Figura 14].

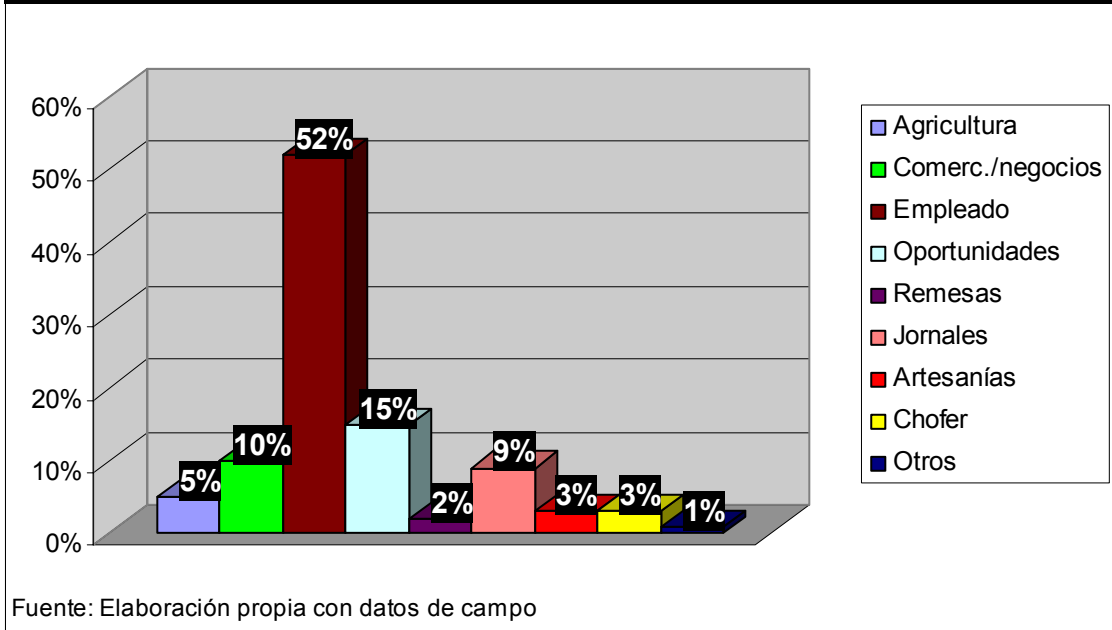
### 7.1.7 Fuentes de ingreso familiar general y por étnia

**Figura 15 Fuentes de ingreso familiar general de los socios [as] de la Tosepantomin**

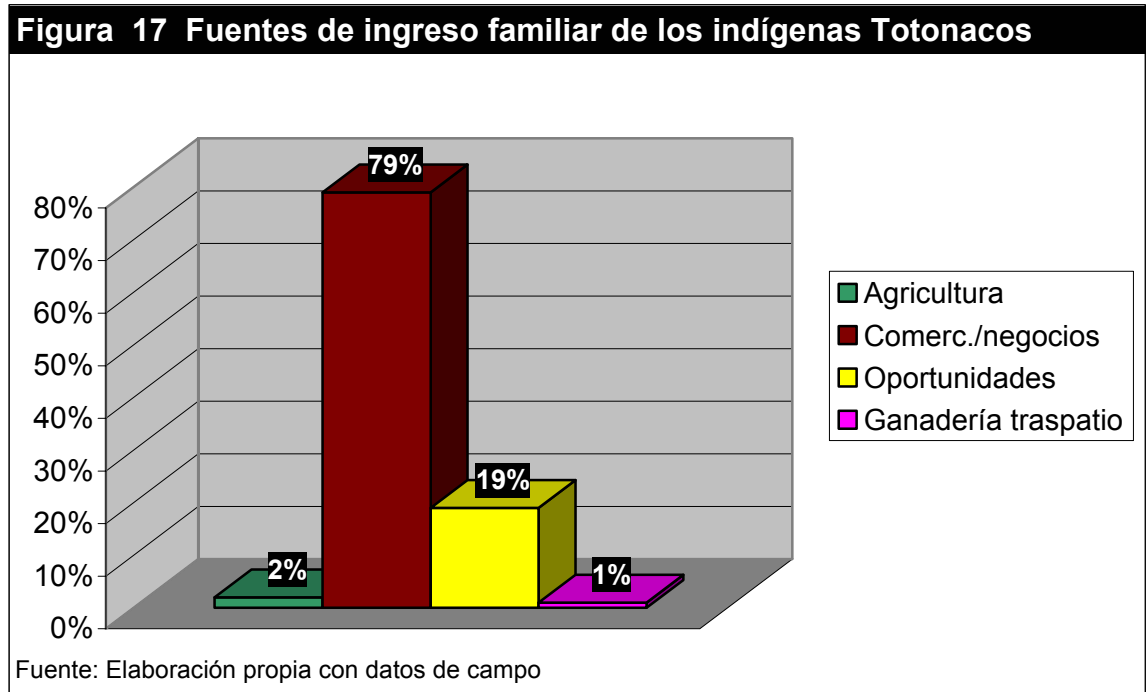


El comercio y los negocios en pequeña escala así como el empleo formal son las principales fuentes de ingreso familiar de los socios [as] de los grupos solidarios de la Tosepantomin. La agricultura no representa un ingreso significativo [Figura 15].

**Figura 16 Fuentes de ingreso familiar de los indígenas Nahuatl**

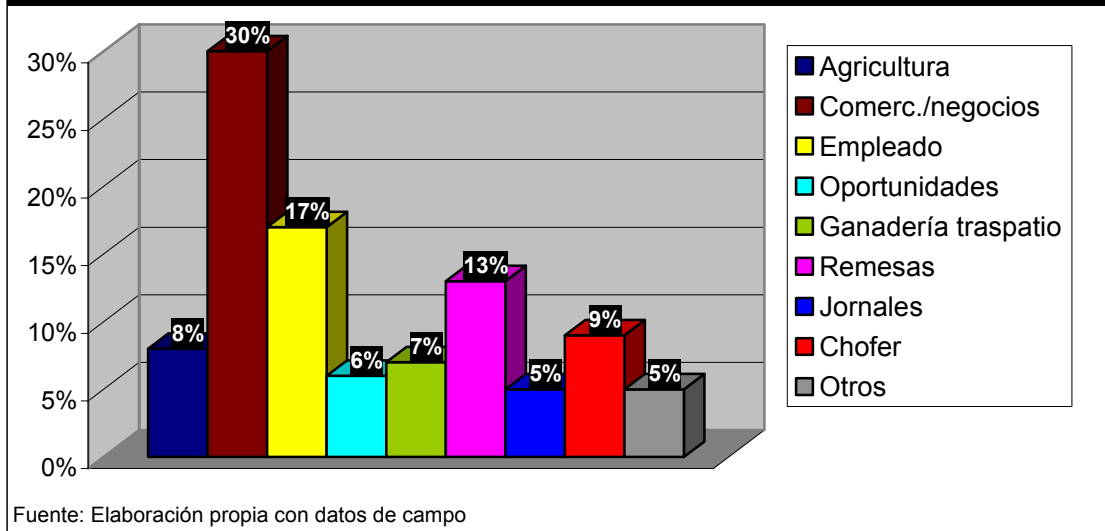


En los indígenas náhuatl el empleo formal es la principal actividad generadora de los ingresos familiares, sorprendentemente. El subsidio del programa OPORTUNIDADES también contribuye de manera importante. Los ingresos por la actividad agrícola y las remesas no son significativos. [Figura 16].



En los indígenas totonacos, la principal actividad generadora de los ingresos familiares es el comercio y los negocios en pequeña escala. La pequeña ganadería de traspatio es la actividad que menos ingreso genera a la familia [Figura 17], a pesar de que en esta actividad invierten 50% de los préstamos que reciben.

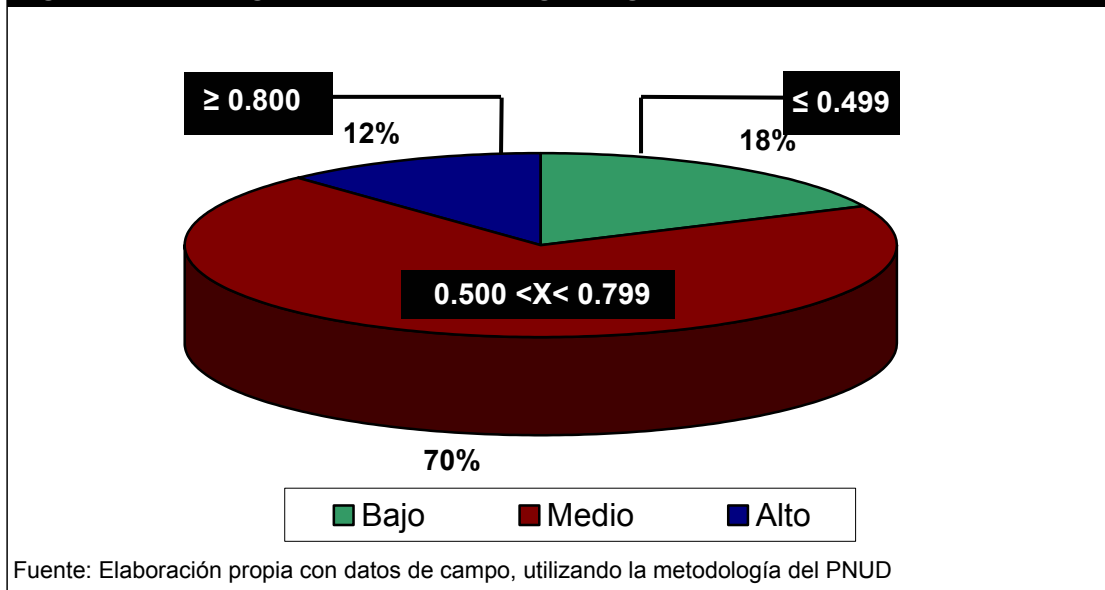
**Figura 18 Fuentes de ingreso familiar de los mestizos**



En los mestizos, el comercio y los negocios en pequeña escala representan la principal fuente de ingresos familiares, seguidos por el empleo formal y las remesas [Figura 18].

### 7.1.8 Tipología de socios [as] según ingresos

**Figura 19 Tipología de socios [as] según ingreso neto familiar anual**



Los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin con ingresos medios constituyen el segmento más importante, seguidos aquellos con ingresos bajos y finalmente los de ingresos altos. [Figura 19].

## 7.2 Cantidad y calidad del capital social

Existen varios tipos de capital social; sin embargo, desde el planteamiento de los objetivos de la investigación se puntualizó que el enfoque se circunscribiría exclusivamente a los grupos solidarios asociados a la Tosepantomin. Medir otros tipos de capital social en la Tosepantomin tendrá que ser objeto de futuras investigaciones.

### 7.2.1 Cantidad de capital social en la Tosepantomin

Al 1 de mayo de 2008 la caja de ahorro y préstamo Tosepantomin contaba con 7,414 socios (as), de los cuales 3,147 estaban integrados en 550 grupos solidarios. La diferencia [4,267] son sólo socios [as] ahorradores que no son sujetos de la presente investigación.

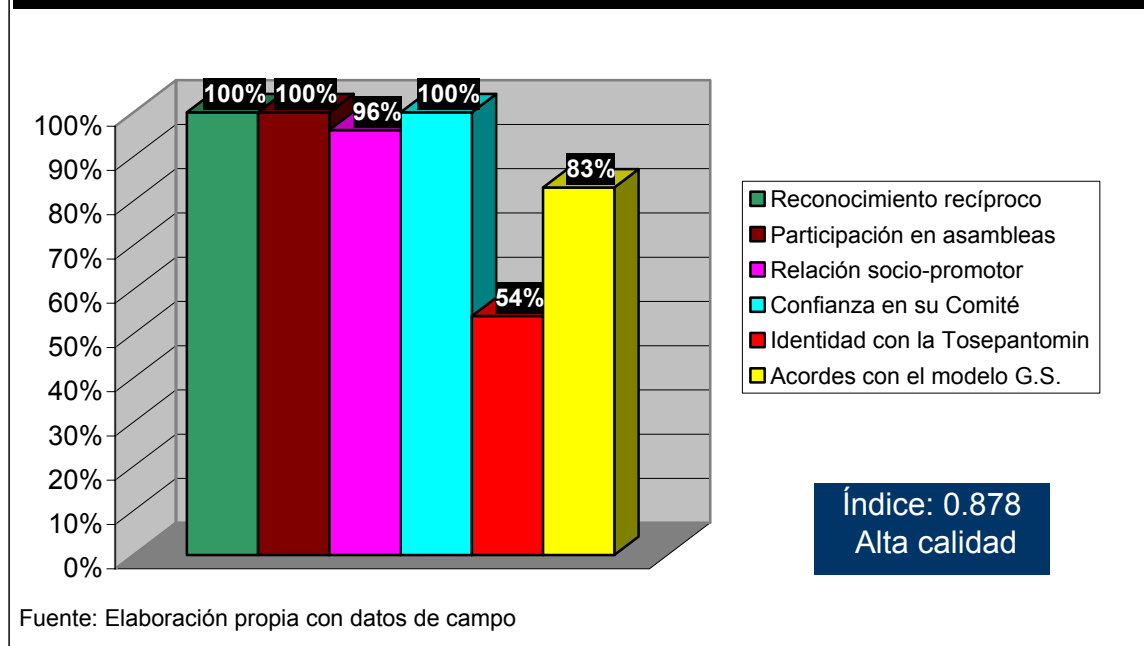
$$\frac{3,147}{7,414} = 0.424$$

De acuerdo con la escala de medición adoptada tenemos que el **Índice de Cantidad de Capital Social [ICCS]** que ha logrado alcanzar la Tosepantomin a la fecha citada es de un **nivel bajo**.

### 7.2.2 Calidad del capital social en los Grupos Solidarios

No existen recetas para medir el capital social, particularmente en grupos solidarios, por lo que se utilizó una metodología de aproximación que finalmente se constituyó en un índice:

**Figura 20 Calidad del capital social en los grupos solidarios**



De conformidad con la ponderación planteada en la metodología, se tiene un Índice de Calidad de Capital Social en Grupos Solidarios [ICCSGRUSO] de 0.878 y aplicando la escala de medición este índice se considera de **alta calidad**. [Figura 20].

#### Prueba de hipótesis estadística

$$H_0: \mu \neq 0.878$$

$$H_a: \mu = 0.878$$

El nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  de dos colas con una puntuación de  $t_{crit.} = 1.96$

Criterio de decisión:

Si el valor  $t_{obt}$  no queda entre la región comprendida entre  $- 1.96$  y  $+ 1.96$  se rechaza la  $H_0$ .

Si el valor  $t_{obt}$  queda entre la región comprendida entre  $- 1.96$  y  $+ 1.96$  no se rechaza la  $H_0$ .

### Prueba $t$ para una muestra

Estadísticos para una muestra

	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
ICSGRUSO	82	.87834	.117234	.012946

Prueba para una muestra

Valor de prueba = 0.5						
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
ICSGRUSO	29.224	81	.000	.378341	.35258	.40410

El valor  $t_{obt} = 29.224$  lo que significa que no queda entre la región comprendida entre  $- 1.96$  y  $+ 1.96$ ; su valor quedó a la derecha de  $+1.96$ , por lo tanto se rechaza la  $H_0$  y se sostiene la  $H_a$ .

### Comprobación de la hipótesis de trabajo

Con el análisis anterior, se sostiene la hipótesis de trabajo  $H_1$  que asevera la existencia de un capital social de alta calidad en los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin.

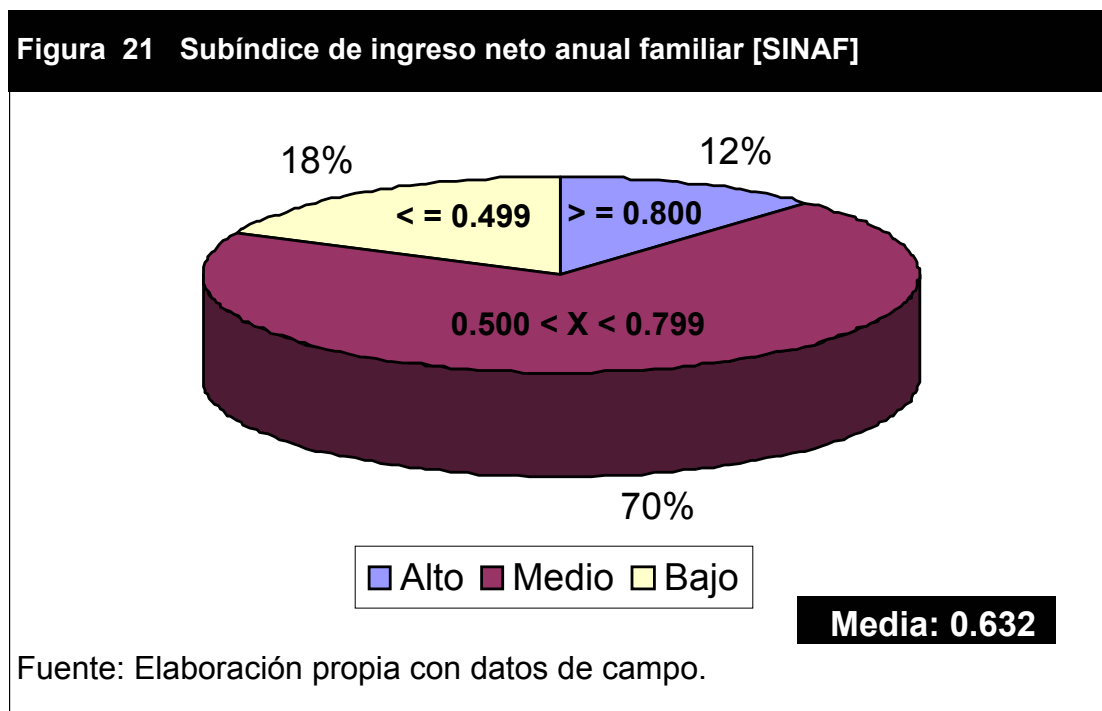
### 7.3 Antigüedad, número de préstamos y bienestar económico familiar

De acuerdo con la metodología adoptada, el Índice de bienestar económico familiar [IBEF] se construyó a partir de la media aritmética de cuatro variables o indicadores: [1] Subíndice de ingreso neto anual familiar [SINAF], [2] Subíndice de calidad de vivienda [SCV], [3] Subíndice de activos del hogar [SAH] y [4]



Subíndice de tenencia de seguro de vida [STSV]. A continuación se presentan los resultados obtenidos:

### [1] Subíndice de Ingreso neto anual familiar [SINAF]



El SINAF tiene un mínimo de 0.346, un máximo de 0.910, una media de 0.632 y una desviación estándar de 0.131. [Figura 21].

### [2] Subíndice de calidad de la vivienda [SCV]

Para la construcción del índice de calidad de la vivienda se consideraron nueve componentes:

Cuadro 24 Subíndice de calidad de la vivienda [SCV]

<b>Componentes</b>	<b>Subíndices</b>
Paredes	0.482
Piso	0.409
Techo	0.549
Luz eléctrica	1.000
Agua potable	0.973
Sanitario	0.625
Suficiencia	0.466
Comodidad	0.561
Seguridad	0.570
<b>Índice de Calidad de la vivienda (ICV)</b>	<b>0.626</b>
Fuente: Elaboración propia con datos de campo	

Considerando la escala de medición fijada en la metodología se tiene una calidad de vivienda de **nivel medio**. [Cuadro 19]. Se tiene un mínimo de 0.333, un máximo de 0.833, una media de 0.626 y una desviación estándar de 0.122.

### [3] Subíndice de activos en el hogar [SAH]

Cuadro 25 Subíndice de activos en los hogares [SAH]

<b>Porcentaje de socios (as)</b>	<b>Número de activos</b>	<b>Ponderador</b>
10%	1 a 2	0.25
26%	3 a 5	0.50
46%	6 a 8	0.75
18%	Más de 9	1.00
<b>Subíndice [SAH]</b>		<b>0.686</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de campo

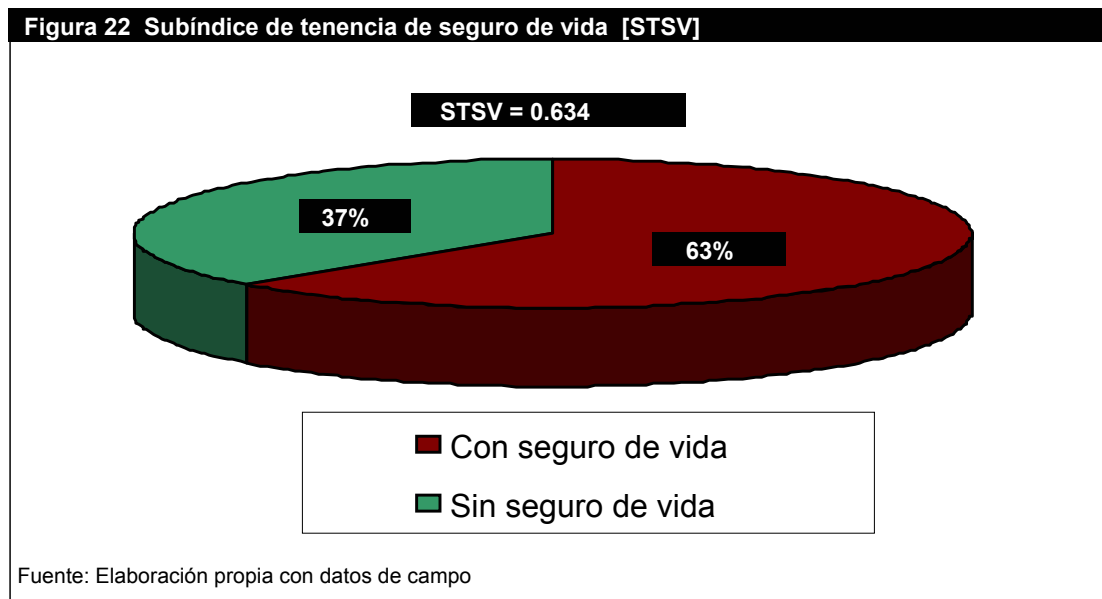
Aplicando la escala de medición de la metodología se tiene un **índice moderado o medio** de activos en los hogares. [Cuadro 20]. Se tiene una media de 0.686, un mínimo de 0.250, un máximo de 1.000 y una desviación estándar de 0.222.

Cuadro 26 Frecuencia de los activos en los hogares

Electrodomésticos	Frecuencia
Televisión	95%
D.V.D.	60%
Radio	28%
Minicomponente	41%
Teléfono	35%
Computadora	16%
Refrigerador	71%
Estufa de gas	57%
Lavadora eléctrica	20%
Licuada	84%
Plancha eléctrica	87%
Grabadora	29%
Fuente: Elaboración propia con datos de campo	

Destacan la alta presencia de la televisión en los hogares y el bajo porcentaje de computadoras y lavadoras eléctricas.

#### [4] Subíndice de tenencia de seguro de vida [STSV)



Valiendo la escala de medición de la metodología, se tiene que los socios [as] de los grupos solidarios de la Tosepantomin cuentan con **nivel medio con cobertura de seguro de vida** [Figura 22], con una media de 0.634, un mínimo de 0.000, un máximo de 1.000 y una desviación estándar de 0.485.

#### [5] Índice de bienestar económico familiar [IBEF]

Respetando la metodología, finalmente el **IBEF** se construyó de la manera siguiente:

$$\text{IBEF} = \frac{(\text{SINAF}) + (\text{SCV}) + (\text{SAH}) + (\text{STSV})}{4}$$

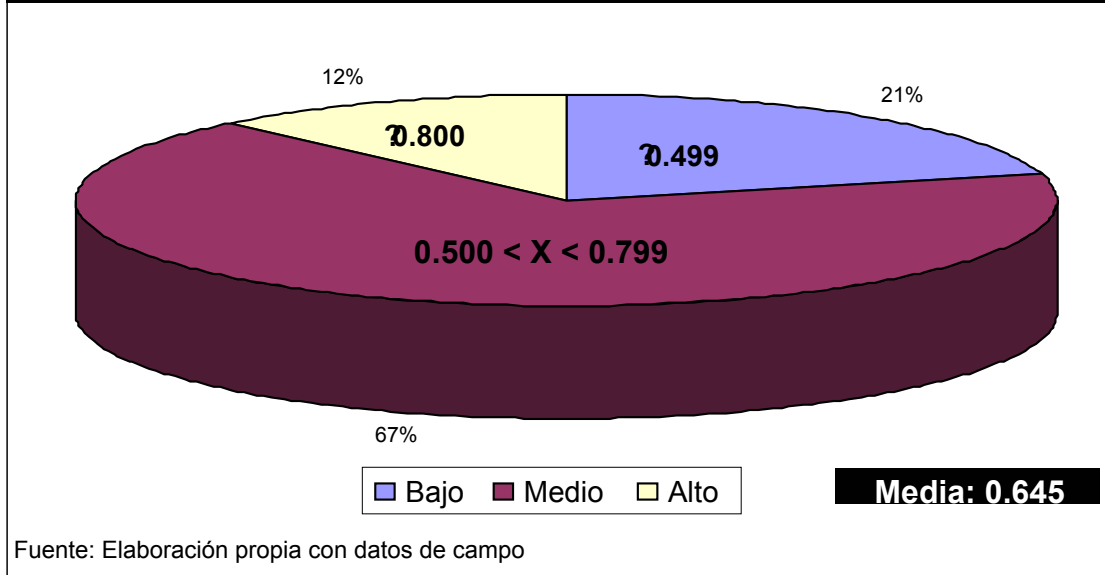
Sustituyendo:

$$\text{IBEF} = \frac{0.632 + 0.626 + 0.686 + 0.634}{4} = \frac{2.578}{4}$$

$$\text{IBEF} = 0.645$$

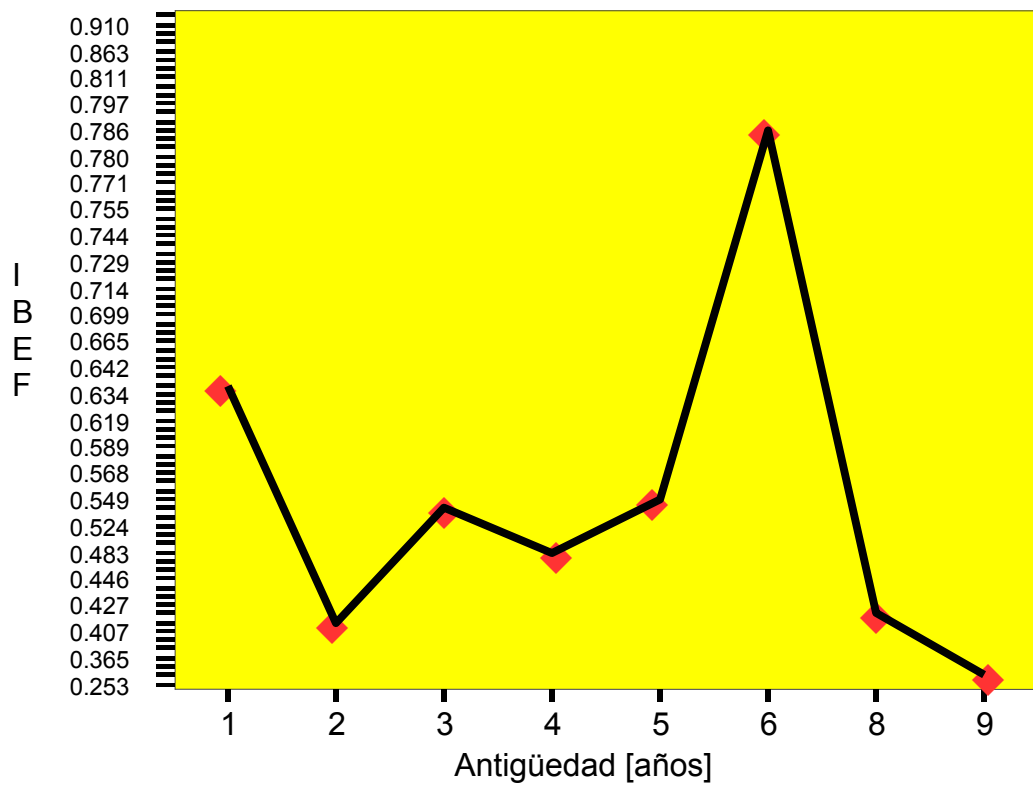
De acuerdo con la escala de medición se tiene un **índice de bienestar económico familiar [IBEF] medio**; con un mínimo de 0.253, un máximo de 0.929 y una desviación estándar de 0.157. [Figura 23].

**Figura 23 Índice de Bienestar Económico Familiar**



### [6] Bienestar económico familiar y antigüedad

**Figura 24 Índice de Bienestar Económico y Antigüedad**



De forma preliminar, la figura 24 parece indicar que los socios [as] con mayor antigüedad se corresponden con un menor índice de bienestar económico familiar. Este segmento de socios [as] pertenece a los indígenas náhuatl fundadores de la caja de ahorro Tosepantomin, procedentes de la Cooperativa Tosepan Titataniske.

### Análisis estadístico

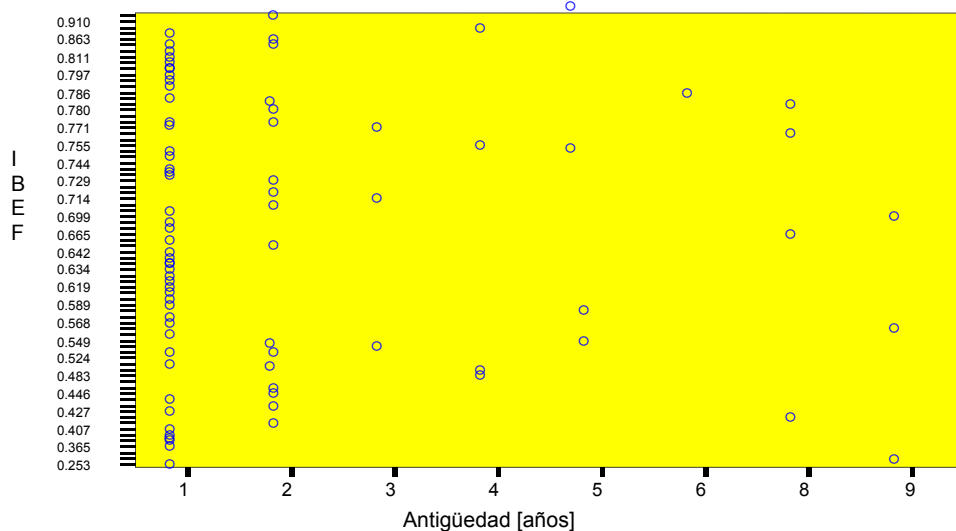
#### Correlación de Pearson

		Antigüed	IBEF
	Correlación de Pearson	1	<b>-.020</b>
	Sig. (bilateral)		.856
	N	82	82
	Correlación de Pearson	<b>-.020</b>	1
	Sig. (bilateral)	.856	
	N	82	82

### Prueba $t$ para correlaciones de muestras relacionadas

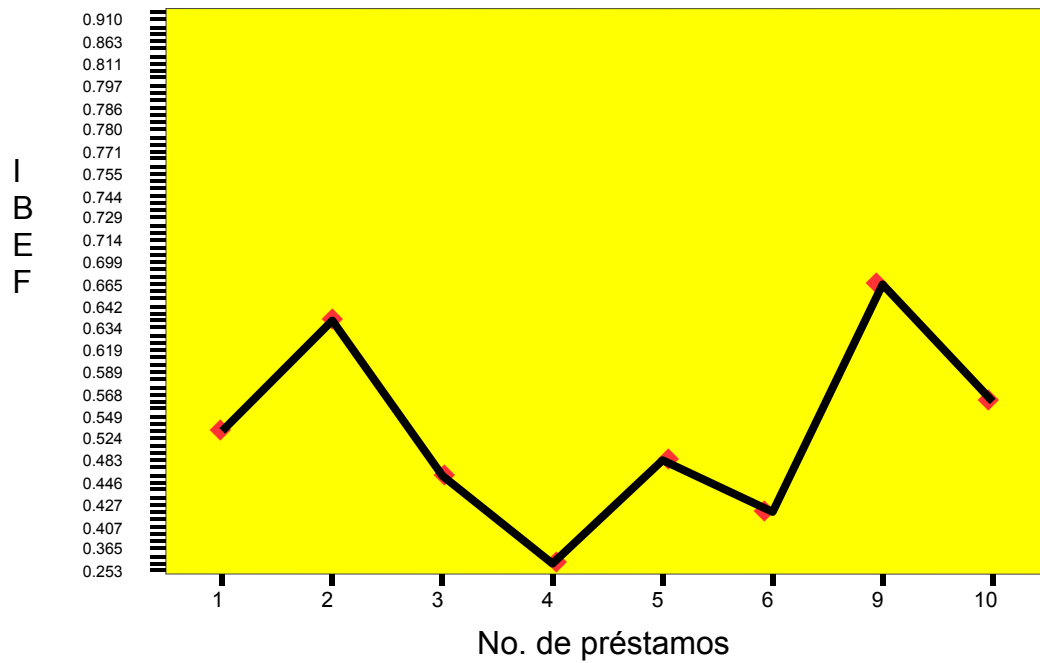
		N	Correlación	Sig.
Par 1	Antigüedad y IBEF	82	<b>-.020</b>	.856

Figura 25 Gráfica de dispersión bienestar económico y antigüedad



## [7] Bienestar económico familiar y número de préstamos

Figura 26 Índice de Bienestar Económico y No. de préstamos



### Análisis estadístico

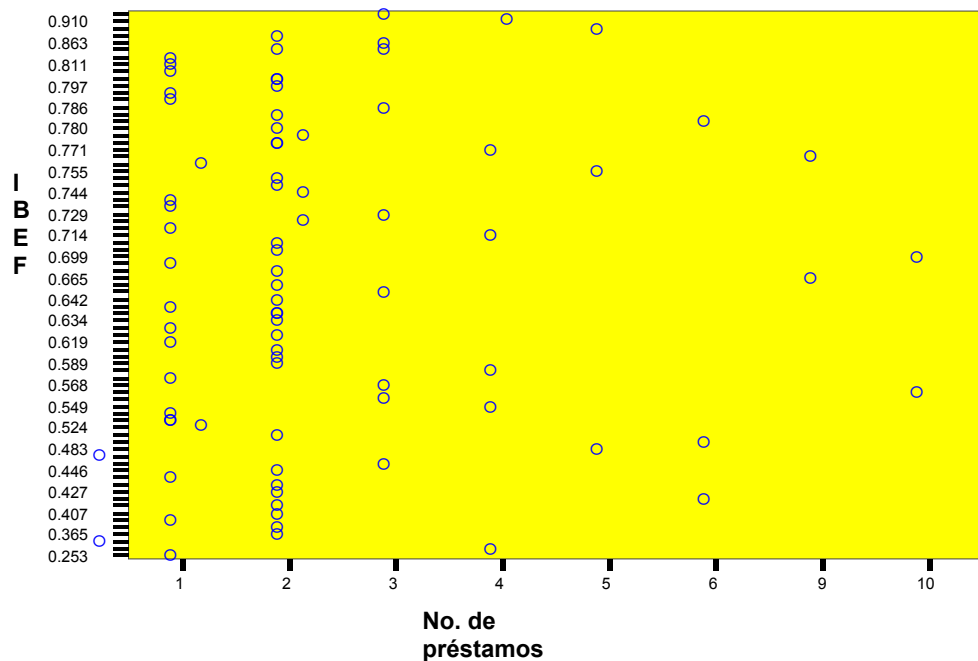
#### Correlación de Pearson

	No. Prést.	IBEF
Correlación de Pearson	1	<b>.084</b>
Sig. (bilateral)		.455
N	82	82
Correlación de Pearson	<b>.084</b>	1
Sig. (bilateral)	.455	
N	82	82

#### Prueba t para correlaciones de muestras relacionadas

	N	Correlación	Sig.
Par 1 No. Prést. y IBEF	82	<b>.084</b>	.455

Figura 27 Gráfica de dispersión bienestar económico y No. de préstamos



Las dos pruebas estadísticas utilizadas, así como el análisis de la gráfica de dispersión, revelan una correlación no significativa entre el bienestar económico familiar y la antigüedad de los socios [as] en los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin.

Utilizando las mismas pruebas estadísticas, se demuestra también una correlación no significativa entre el bienestar económico familiar y el número de préstamos recibidos por los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin.

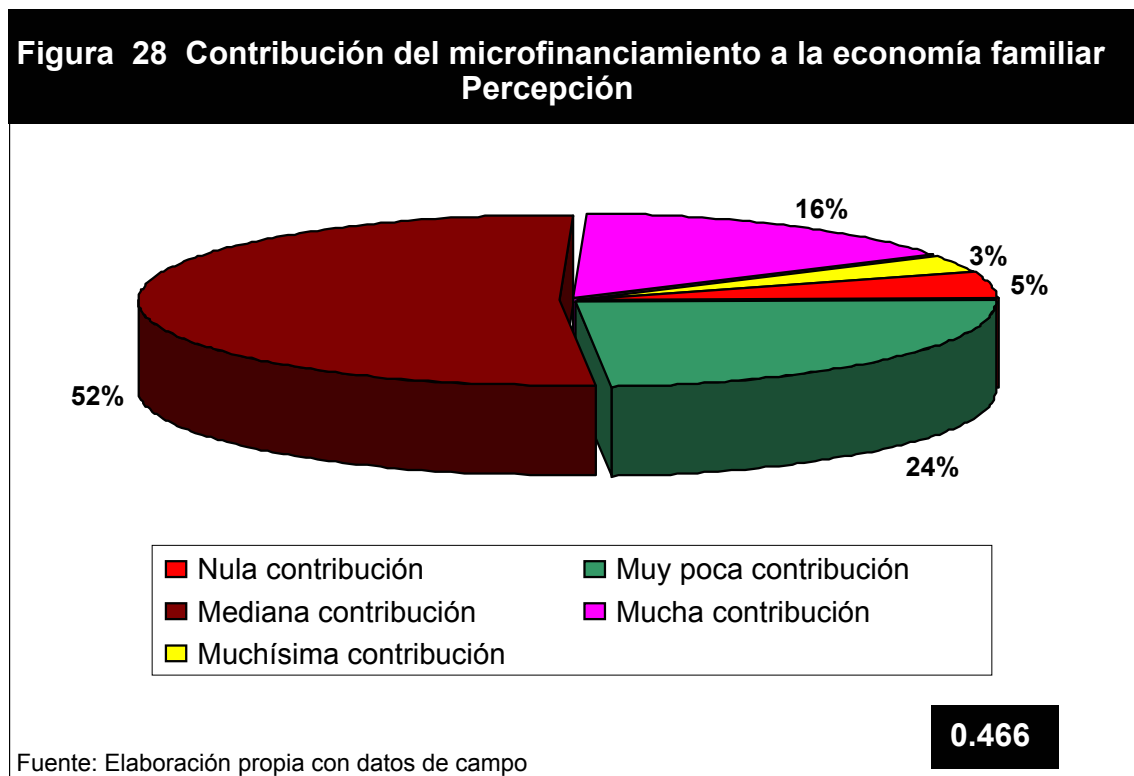
### Comprobación de la hipótesis de trabajo

Se sostiene la hipótesis de trabajo  $H_2$  ya que la antigüedad y el número de préstamos de los integrantes de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin no ejercen influencia en el incremento del bienestar económico familiar de los mismos.



## 7.4 Contribución del microfinanciamiento

Considerando que no existe relación estadísticamente significativa entre la antigüedad, número de préstamos y el bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomín, resulta relevante y pertinente contrastar este resultado con la percepción de los propios socios [as]. A continuación se presentan los resultados obtenidos:



Conforme a la metodología planteada, la percepción de la contribución del microfinanciamiento a la mejoría de la economía familiar **[CMEF] = 0.466** lo que significa una **contribución baja**. [Figura 28].

Prueba de hipótesis estadística

$$H_0: \mu \neq 0.466$$

$$H_a: \mu = 0.466$$

El nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  de dos colas con una puntuación  $t_{crit} = 1.96$

Criterio de decisión:

Si el valor  $t_{obt}$  no queda entre la región comprendida entre  $-1.96$  y  $+1.96$  se rechaza la  $H_0$ .

Si el valor  $t_{obt}$  queda entre la región comprendida entre  $-1.96$  y  $+1.96$  no se rechaza la  $H_0$ .

### Prueba $t$

Estadísticos para una muestra

	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Indcontr	82	.46646	.206985	.022858

Prueba  $t$  para una muestra

	Valor de prueba = 0.799					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
Indcontr	-14.548	81	.000	-.332537	-.37802	-.28706

El valor  $t_{obt} = -14.548$  lo que significa que no queda entre la región comprendida entre  $-1.96$  y  $+1.96$ ; su valor quedó a la izquierda de  $-1.96$ , por lo tanto se rechaza la  $H_0$ , y se acepta la hipótesis alternativa. Se tomó como valor de prueba  $0.799$  ya que significa una contribución media [de acuerdo con la escala asumida en la metodología] tomando como referencia los resultados obtenidos por Hidalgo-Celarié *et al* 2005.

### Comprobación de la hipótesis de trabajo

La hipótesis de trabajo  $H_3$  se sostiene ya que la percepción de los integrantes de los grupos solidarios revela que la contribución del microfinanciamiento al bienestar económico familiar es baja.

A continuación se presentan algunos testimonios de los encuestados en los que manifiestan su opinión en relación al grado de contribución que el microcrédito ha realizado a su bienestar económico familiar:

“No me he beneficiado en nada porque, por ejemplo, el último crédito de \$8,000 pesos como le decía, me compré dos maquinitas para negocio, pero pasó un ventarrón o ciclón muy fuerte y se las llevó; hasta tuve que pedir prestado a mi anterior patrona para pagar el crédito”.

Una socia  
Hueytamalco, Puebla.  
25 de mayo de 2008.

“Es poco ya que la verdad los créditos me han servido para ir pasando en los meses de crisis cuando no hay trabajo. Además, los intereses son más bajos que los prestamistas que andan cobrando el más baratito el 8% mensual y la caja me cobra menos del 3%; o sea que los créditos me han ayudado a sobrevivir mientras no tengo chamba”

Un socio  
Comunidad Progreso, Hueytamalco, Puebla.  
23 de mayo de 2008.

“Me ayudo para la siembra ya que no vendo el maíz; es para autoconsumo”.

Un socio  
Comunidad Montecelli, Hueytamalco, Puebla.  
21 de mayo de 2008.

“Me han ayudado en el sentido de que ahora pago intereses más bajos en la caja; pago como el 3% mensual y antes tenía que pedir a los prestamistas y me cobraban hasta el 10% mensual”.

Una socia  
Comunidad Vista Hermosa, Hueytamalco, Puebla.  
18 de mayo de 2008.

“Le digo que con los créditos empezamos a comprar unos pocos más de lechones para engordar y matarlos y vender la carne. Nos ha servido para ir pasando. En cuanto a lo económico, esto de los marranos no deja mucho; más o menos me ha de quedar como un 25% de ganancias.

Una socia  
Comunidad Flores Villar, Hueytamalco, Puebla.  
18 de mayo de 2008.

“No, para nada. Los préstamos sólo me han servido para ir pasando; bueno, eso en relación a su pregunta de que si se ha incrementado mi nivel económico de vida, porque en otro sentido sí me ha ayudado un poco más ya que los créditos me sirvieron para ayudarme en los gastos de la enfermedad del riñón de una de mis niñas; el otro crédito ha sido para comer mientras no tengo trabajo”.

Un socio  
Ayotoxco, Puebla.  
17 de mayo de 2008.

“Si, un poco, porque como voy empezando el negocio de engorda de pollos con el primer crédito de la caja, pues nomás voy sacando para comer ahorita que no hay trabajo de jornalero. Este negocio de los pollos no crea que deja mucho”.

Un socio  
Comunidad Flores Villar, Hueytamalco, Puebla.  
18 de mayo de 2008.

“Ora si, para ir pasando; no es para hacerse rico”

Una socia  
Comunidad Tzicuilan, Cuetzalan, Puebla.  
10 de junio de 2008.

“Pues nos ayudamos tantito, es como para ir nomás pasando”.

Un socio  
Comunidad Ayotzinapa, Cuetzalan, Puebla.  
10 de junio de 2008.

“Pues verá, yo no llevo bien las cuentas del negocio pero por experiencia yo le podría decir que, por ejemplo, ese crédito de \$4,500 yo pienso que me da un rendimiento en ganancias ya libres como del 50%. Le digo que un 50% porque eso es más o menos lo que nos deja el negocio ya en global. Esto de los créditos es para ir pasando, porque en momentos de aprieto ayuda un poquito esto”.

Una socia  
Cuetzalan, Puebla.  
8 de junio de 2008.

## 7.5 Grupos solidarios y eficiencia financiera de la Tosepantomin

La caja de ahorro Tosepantomin se encuentra actualmente en prórroga condicionada para obtener la certificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] para operar en el marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular [LACP] como Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo [SCAP]. Para lograr este propósito, la Tosepantomin está obligada a cumplir las exigencias de la LACP. La categoría financiera es la más importante, con un peso específico de 70%, entre otras categorías que también exige.

### 7.5.1 Eficiencia financiera de la Tosepantomin

El cuadro 22 refleja el grado de cumplimiento de cada uno de los indicadores financieros que demanda la CNBV para obtener la certificación en la categoría financiera. Al mes de junio de 2008 no se ha logrado alcanzar el 70% como mínimo exigido.

Cuadro 27 Indicadores financieros de la Tosepantomin segundo trimestre de 2008.

	Abr-08			May-08			Jun-08		
		37.0%			38.5%			38.5%	
1. Capitalización	96.07%	4.00%	A	90.17%	3.77%	B	88.66%	3.71%	B
2. Cobertura de CV	159.61%	4.95%	A	153.84%	4.95%	A	150.83%	4.95%	A
3. Morosidad	1.49%	4.81%	A	1.45%	4.81%	A	1.48%	4.81%	A
4. Solvencia	119.65%	4.95%	A	130.45%	4.95%	A	129.93%	4.95%	A
5. liquidez	11.07%	3.20%	B	18.53%	4.74%	A	25.92%	4.31%	A
6. Autosuficiencia operativa	116.00%	4.95%	A	111.98%	4.95%	A	111.10%	4.95%	A
7. Crédito neto	89.33%	1.44%	C	84.30%	2.12%	B	73.73%	2.70%	A
8. Gtos de admón. y Prom.	70.12%	2.18%	A	75.20%	1.89%	B	75.95%	1.85%	B
9. Fondo de act. Imp.	4.51%	2.25%	A	5.25%	2.25%	A	6.29%	2.25%	A
10. (ROA)	1.13%	1.61%	B	1.04%	1.58%	B	1.11%	1.60%	B
11. Margen financiero	53.59%	1.06%	C	50.53%	0.92%	C	48.10%	0.81%	D
Diversificación de Activos	N/C	0.00%		N/C	0.00%		N/C	0.00%	
Diversificación de Pasivos	C	1.58%		C	1.58%		C	1.58%	
<b>Categoría Financiera</b>	<b>A</b>			<b>A</b>			<b>A</b>		

Fuente: Gerencia de la Tosepantomin

Se observan algunos indicadores financieros con calificación insatisfactoria, siendo el margen financiero el recurrente y con menor grado de calificación. En entrevista realizada el 7 de junio de 2008 al Ing. Álvaro Aguilar Ayón, Presidente del Consejo de Administración de la Tosepantomin, a la pregunta de cuáles son los principales problemas que están retrasando la certificación ante la CNBV, argumentó lo siguiente:

“Los costos. Hay que pagar una supervisión a la Federación Centro-Sur a la que pertenecemos y que nos cuesta ciento sesenta mil pesos cada año, sólo porque nos supervisen. Luego también tenemos que cumplir con la exigencia de tener auditorías externas sobre todo a nuestros estados financieros. Luego también tenemos que realizar la aportación al Fondo de Protección de la Confederación que es del 3 al millar sobre los saldos de ahorros mensualmente. Está también el asunto de la creación de reservas, lo que nos reduce el capital de la caja. Tenemos también necesidad de capacitación y asesorías y son muy caras; como ven que las microfinanzas son un gran negocio con las demás financieras, pues los que nos proporcionan la asesoría y la capacitación se dejan caer muy caro con sus honorarios. Esto es lo más difícil.

Hacer los manuales también es muy caro, aún cuando luego son nada más copias de otras financieras; preferimos irlos haciendo nosotros aunque sea poco a poco.

Todos esos costos hacen que se reflejen en los indicadores de desempeño que vigilan los de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Ahí te va: nosotros siempre andamos mal en el margen financiero y por consecuencia también los gastos administrativos. También nos pega en el índice de capitalización.

Lo que nos está ayudando mucho es el apoyo de PATMIR, porque nos da apoyo para contratar personal nuevo; además, por cada nuevo socio que ingresamos a la Tosepantomin nos ayuda con ochocientos pesos. Pero este dinero es para abrir sucursales, comprar equipo, y contratar personal. Entonces el apoyo de PATMIR nos ha servido mucho para no tener que aumentar las tasas de interés de los créditos. Necesitamos ir viendo qué vamos a hacer cuando ya no tengamos el apoyo de PATMIR”

### **7.5.2 Contribución de los grupos solidarios**

La metodología de los grupos solidarios que actualmente maneja la Tosepantomin no nació a la par con la caja. La Tosepantomin inicia operaciones en 1998 sin una metodología definida; no se tenía experiencia al respecto y las consecuencias no se hicieron esperar. El Ing. Álvaro Aguilar

Ayón, Presidente del Consejo de Administración de la Tosepantomin en entrevista que se le hizo el 7 de junio de 2008 expresa lo siguiente:

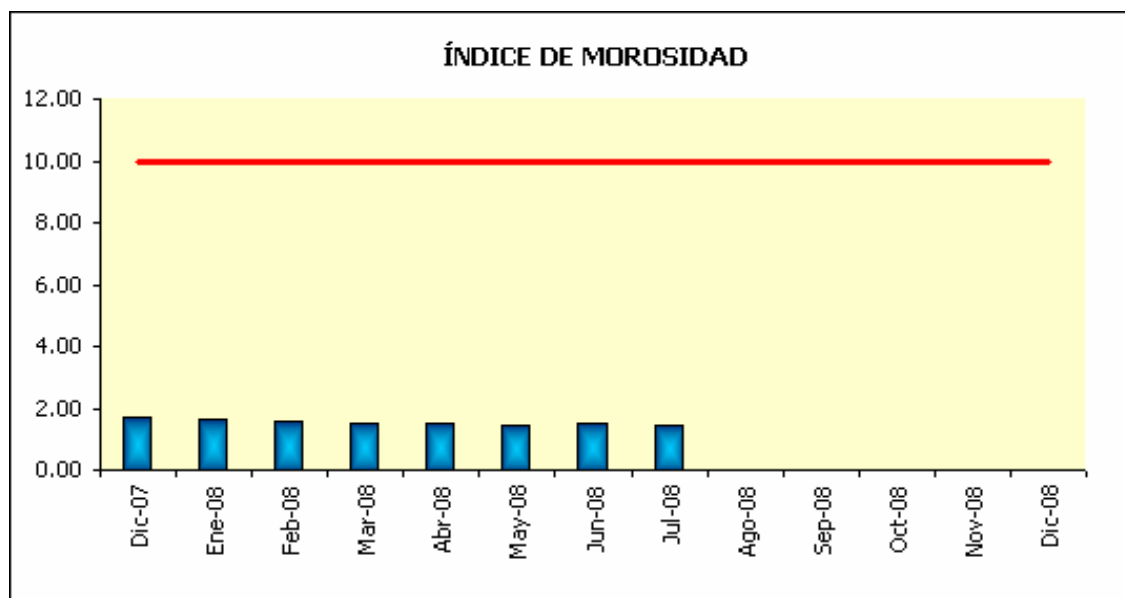
“...se nos hizo fácil utilizar a nuestros promotores de la Tosepan Titataniske y empezamos a dar créditos pero sin una metodología definida. Al cumplir el primer año de estar trabajando hicimos una evaluación y traíamos una cartera vencida del 27.5%. ¡Pues ya te imaginarás la preocupación que sentimos en ese momento!

Entonces, lo que se nos ocurrió fue solicitar la asesoría a los de AMUCSS para que nos dijeran qué es lo estábamos haciendo mal. Lo que se encontró es que a una misma familia les dábamos dos o tres créditos contra un sólo ingreso; los estábamos sobre endeudando y el resultado lógico era la cartera vencida.

Ya con Isabel, de AMUCSS, pudimos diseñar una metodología que contemplaba experiencias de Centroamérica; incluso fuimos a varios países de Centroamérica para ver cómo le estaban haciendo ellos. Concluimos que la metodología de grupos solidarios era el mejor camino; y los resultados se vieron de inmediato: estuvimos sin cartera vencida por varios años. En la actualidad tenemos cartera vencida pero es muy baja; andamos con una cartera vencida que no rebasa el 1.3%”.

Para confirmar lo expresado por el Ing. Álvaro Aguilar Ayón, a continuación se presenta una figura que registra el índice de cartera vencida o morosidad desde diciembre de 2007 a julio de 2008.

Figura 29 Índice de morosidad de la Tosepantomin



Fuente: Gerencia de la Tosepantomin

Al mes de julio de 2008 el índice de morosidad no ha sido superior al 2% [Figura 29], lo que significa un cumplimiento altamente satisfactorio gracias a la metodología de grupos solidarios; o lo que es lo mismo, al capital social que representan los grupos solidarios. Existe una clara asociación entre la metodología de grupos solidarios de la Tosepantomin y la preservación de un bajo índice de morosidad, al menos hasta el mes de julio de 2008.

### **Comprobación de la hipótesis de trabajo**

Con estos resultados se sostiene la hipótesis de trabajo  $H_4$  toda vez que los grupos solidarios influyen positivamente en la eficiencia financiera de la caja de ahorro Tosepantomin.



## **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

El objetivo del presente apartado es discutir los resultados obtenidos de la investigación, a partir de la interpretación de los mismos.

### **8.1 Características generales de los socios [as]**

#### **8.1.1 Perfil étnico económico**

La Tosepantomin tiene la filosofía de ayudar a los indígenas, a los que menos tienen; es su vocación natural. Sin embargo, los resultados de la investigación indican lo contrario. La Tosepantomin extendió sus operaciones estableciendo una sucursal en Ayotoxco y otra en Hueytamalco, ambas en regiones con una población preponderantemente mestiza. El escalamiento de la cobertura y la inclinación hacia zonas mestizas lo explica el Ing. Álvaro Aguilar Ayón, Presidente del Consejo de Administración de la Tosepantomin, en entrevista realizada el 7 de junio de 2008:

“Nosotros mucho tiempo permanecemos cerrados únicamente con los mil doscientos socios de la Tosepan. Sin embargo, se empezó a acercar gente de Hueytamalco que querían entrar a la Tosepantomin porque ya antes habían sido cooperativistas, en otras cooperativas. Entonces se empezaron a formar un grupo, al rato ya había tres grupos y cuando nos dimos cuenta ya había un montón de grupos y dijimos ¿qué está pasando? Y pues, bueno, nos vimos casi obligados a abrir la sucursal de Hueytamalco para dar un mejor servicio. Para a abrir la sucursal nos asesoraron los de DID. Pero, cuando los de Ayotoxco se dieron cuenta de que habíamos puesto una sucursal en Hueytamalco dijeron ¿y nosotros qué? También somos muchos. Y pues no nos quedó otra que también abrir la sucursal en Ayotoxco. Y ahora resulta que en esas dos sucursales son más los ahorros que captamos que los créditos que nos solicitan; esas dos sucursales nos traen excedentes de sus ahorros para colocarlos en créditos acá en Cuetzalan.

El poner esas dos sucursales fue entonces por invitación, pero no por vocación. Pero nuestra intención es abrir sucursales para las zonas indígenas. Queremos abarcar la zona Totonaca, pero debemos tener cuidado de cómo entremos porque en Huehuetla hay un microbanco de AMUCSS y no queremos que vayan a pensar que entramos para hacerles la competencia. Tenemos que pensar muy bien cómo le vamos a entrar. No debemos entrar en conflictos con AMUCSS porque son nuestros aliados y perseguimos los mismos objetivos. A ver cómo le hacemos, pero sí queremos extendernos ya sólo a zonas indígenas”.

No obstante, es un hecho que la filosofía indigenista de la Tosepantomin se ha modificando: los grupos indígenas son minoría y los mestizos predominan con 66% del total de los integrantes de los grupos solidarios. Además, los servicios financieros se están ofertando de manera mayoritaria a las personas de ingresos medios [70%] y altos [12%] relacionados principalmente a los grupos mestizos. Se ha disminuido notablemente la oferta de servicios financieros a los de menos recursos económicos [18%], los indígenas.

Además de la explicación proporcionada por el Presidente del Consejo de Administración de la Tosepantomin, este viraje en la vocación de la Tosepantomin es coincidente con la promulgación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular [LACP] en el año 2001 por el Gobierno Federal Mexicano, por lo que también puede explicarse a partir de entender las exigencias de esta ley. La Tosepantomin ingresaba al sistema que plantea la LACP o de lo contrario tendría que afrontar las consecuencias; es decir, el cierre de la caja. No fue una decisión por convicción si no por coacción legal.

La LACP impone una regulación prudencial sumamente estricta, prácticamente de corte bancario, y por si fuera poco no distingue entre Instituciones Microfinancieras [IMF] que operan en ámbitos rurales marginados, de aquellas que operan en centros urbanos. De hecho, la LACP se originó como consecuencia de fraudes, quiebras y hasta lavado de dinero, registrados durante la segunda mitad de la década de 1990, en cajas de ahorro que se desempeñaban en los ámbitos urbanos. Resolver los reclamos de los ahorradores defraudados representó un impacto importante para las finanzas públicas. Esto explica que el principal objetivo de la LACP sea evitar más fraudes en las cajas de ahorro y proteger los depósitos de los ahorradores.

Esto parece razonable y justificable, en principio. Sin embargo, todo parece indicar que la LACP se concibió de manera precipitada y pensando sólo en cajas de ahorro “ciudadinas” similares a las que realizaron manejos fraudulentos.

Se olvidaron que en las zonas rurales también existían cajas de ahorro y que potencialmente podrían crearse muchas otras. Pero, sobre todo, se olvidaron que las condiciones socioeconómicas, geográficas y de dispersión poblacional son radicalmente distintas a los centros urbanos.

Navajas, Schreiner, Meyer, González-Vega y Rodríguez-Meza [*op cit* Vera *et al* 2002] señalan que las organizaciones microfinancieras exitosas [se entiende exitosas financieramente] atienden no a los más pobres sino a aquellas personas que se encuentran justo en el estrato superior de la pobreza.

La regulación prudencial impuesta por la LACP está diseñada para que las IMF sean exitosas financieramente. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV] es la institución que vigila la observancia de la LACP, exigiendo esencialmente el cumplimiento de un alto desempeño financiero de las IMF, al cual le otorga un peso específico que representa 70% del desempeño general de las mismas. Luego entonces, esto empuja a las IMF para que orienten sus préstamos no a los ricos, pero sí a aquellas personas que están por “encimita” de la pobreza patrimonial; y ni qué decir de los que se encuentran en pobreza de capacidades y mucho menos los que están en pobreza alimentaria. El costo de transacción es el mismo para colocar y administrar un préstamo muy pequeño que un préstamo mayor; los préstamos más grandes generan, obviamente, mayores intereses y por lo tanto contribuyen de manera importante al cumplimiento de la eficiencia financiera que exige la CNBV. Obviamente, los préstamos mayores se otorgan a las personas con mayores ingresos que – generalmente- no son precisamente los indígenas. Esto es lo que está sucediendo en la Tosepantomin.

Para entender aún más el viraje de la Tosepantomin, es pertinente analizar la actuación del Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural [Patmir]. El Patmir es un instrumento de política de la SAGARPA cuyo objetivo se puede leer en su propio nombre. Se trata de un objetivo loable pero,

lamentablemente, las acciones de asistencia tienen que ser desarrolladas respetando las pautas de la LACP y la operacionalización que de las mismas ha establecido la CNBV. El Patmir es quien ha proporcionado, desde 2004, los apoyos a la Tosepantomin para que ésta pueda operar en el marco de la LACP. Las estrategias que ha seguido son<sup>11</sup>:

1. **Fortalecimiento:** asesoría enfocada en conseguir la acreditación de la CNBV; asesorar en el diseño de productos; implantación de Sistemas de Automatización Financiera; diseño de una red de distribución; diseño de los planes de negocios, ventas y publicidad; diseño organizacional del corporativo y áreas operativas; la selección, reclutamiento, contratación y formación del personal; diseño y elaboración de los manuales, políticas e instrumentos que permitan desarrollar las mejores prácticas de la industria según normas prudenciales emitidas por la CNBV.
2. **Expansión:** asesoría orientada a profundizar los servicios financieros en las poblaciones rurales marginadas a través de sucursales y una fuerza de ventas. [Apoya el salario de los promotores [as], costos de construcción de sucursales y otorga incentivos monetarios por socios [as] de nuevo ingreso].
3. **Imagen institucional:** mejorar la imagen institucional; una imagen mediocre no inspira confianza. El crecimiento de los ahorros se correlaciona con la percepción de solidez, profesionalismo y con el atractivo de una institución.
4. **Salud financiera:** Vigilar y proponer estrategias de mejora para unas finanzas sanas es el camino a seguir, para cumplir con los puntos primordiales que la LACP exige. El nivel de operaciones actual se verá incrementado por la apertura de nuevas sucursales para lograr la **autosuficiencia financiera**. Vigilando las entradas y salidas de efectivo

---

<sup>11</sup> Entre Sierra, Valles y Volcanes. Boletín informativo enero 2005. Proyecto Patmir Puebla-Tlaxcala.

permitirá contar con **liquidez**. Invertir moderadamente en bienes inmuebles para tener lo **mínimo en activos improductivos**. Llegar a tener **0% de cartera vencida** para la subsistencia del crédito. El éxito se refleja en una **utilidad**; el propósito es que el ingreso por el interés que se cobra sea mayor al interés que se paga y que el remanente permita cubrir el resto de los gastos y obtener un sobrante; en la medida que dicho sobrante sea mayor estaremos hablando de un **margen financiero sano y gastos de administración adecuados**.

5. **Sistemas de información:** En el ámbito bancario son muy comunes los sistemas informáticos, las instituciones de este tipo han invertido grandes cantidades de dinero apostando a una mejor administración, una mejor atención a sus clientes y por ende **mayor rentabilidad**. El Patmir asesoró para la implantación del sistema SAF2000, a través del equipo de reingeniería Servicios Especializados en Banca Social [SEBS]. RENOVARSE O MORIR, es el lema del Patmir.

Es evidente que el Patmir ha propiciado, apoyado y facilitado una rápida expansión de la Tosepantomin, con la estrategia de mayor captación de socios [as] a través de mayor número de promotores [as] y como consecuencia la apertura de más sucursales, con la plausible intención de acercar los servicios financieros al mayor número de personas posibles y con el supuesto de que la economía de escala es un factor determinante para el éxito financiero. Las estrategias del Patmir están claramente orientadas al cumplimiento de la eficiencia financiera que exige la CNBV. Se buscan socios [as] con mayor capacidad de endeudamiento.

Las estrategias del Patmir en la Tosepantomin – además de estar en línea con la LACP y las exigencias de la CNBV- también se relacionan claramente con el modelo que sostiene Robinson [2004]: instituciones microfinancieras formales, comerciales, autosostenibles y de gran escala, que deben ser orientadas a los

menos pobres de los pobres para preservar el atributo de autosostenibilidad que le confiere. Este es el modelo de institución microfinanciera adoptado por la Tosepantomin, no por convicción, sino obligada por la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Habrá que esperar todavía más tiempo porque, al mes de junio de 2008 [cuatro años con asistencia del Patmir], la Tosepantomin todavía no logra la certificación de la CNBV.

### **8.1.2 Escolaridad**

En otro orden de ideas, sorprende gratamente el nivel general de escolaridad encontrado en la investigación, particularmente porque ésta se realizó en ámbitos rurales con alta y muy alta marginación. Resulta aún más sobresaliente y notable que el grupo de los indígenas náhuatl tenga mayor nivel de escolaridad que los totonacos e incluso que los mestizos.

Durante la recolección de los datos en las comunidades, se observaron numerosas instituciones escolares desde preescolar, primarias, secundarias, bachilleratos, universidades y tecnológicos. La oportunidad para aprovechar esta infraestructura educativa es igual para indígenas y no indígenas. Sin embargo, es un hecho que los indígenas náhuatl la han aprovechado en mayor medida. Es probable que la explicación se encuentre en la capacidad de gestión de la Cooperativa Agrícola Regional “Tosepan Titataniske” para la construcción de caminos e introducción de escuelas; y además porque esta cooperativa ha venido trabajando con los indígenas náhuatl desde su creación en 1977. De hecho, los 1,200 socios de la “Tosepan Titataniske” son en su mayoría indígenas náhuatl y fueron los fundadores de la caja de ahorro Tosepantomin.

El nivel de escolaridad no ha sido suficiente para que todos mejoren sus ingresos monetarios y su nivel de bienestar; sólo algunos, los que tienen bachillerato y licenciatura, han logrado superar la pobreza al encontrar empleo formal. Las ofertas educativas en la región corresponden a oficios y profesiones que sólo pueden desempeñarse en los centros urbanos medianos y grandes.

Da la impresión de que la estrategia [razonada o no] adoptada por el Gobierno para erradicar la pobreza [generalmente asociada a los indígenas] en la Sierra Nororiental del estado de Puebla es proporcionar educación técnica y profesional que impulse a los habitantes de la región a emigrar a las grandes ciudades en busca de una mejor vida.

### **8.1.3 Destino de los préstamos**

No obstante que la región de estudio es rural y con municipios de alto y muy alto grado de marginación, los totonacos y los mestizos destinan los préstamos principalmente a los micronegocios en 50% y 38% respectivamente. Se subraya que se trata de micronegocios en marcha [99%] por lo que los préstamos son para apoyar la continuidad en situaciones de falta de liquidez transitoria, principalmente. Sólo se encontró un caso en el cual el préstamo fue destinado para crear un nuevo negocio: la compra de una maquina de videojuegos, que lamentablemente fracasó a causa de una fuerte tormenta que arrastró e inutilizó la máquina. También se subraya que el dato correspondiente a los totonacos puede no ser significativo ya que éstos representan sólo 4% de los encuestados.

Sin embargo, para el grupo náhuatl la agricultura es su prioridad ya que 40% de los préstamos son destinados a los cultivos de maíz y café, principalmente. Los factores cultural y de seguridad alimentaria prevalecen en este grupo. El café, a pesar de los bajos precios, continúa atendándose con labores básicas de mantenimiento. Esto se explica a partir de entender que se trata de pequeñas parcelas donde los integrantes de la familia realizan la mayor parte de los trabajos necesarios, sin remuneración económica. Sólo en la época de la cosecha es cuando, eventualmente, contratan personas externas a quienes sí tienen que pagarles su jornal; aquí es donde invierten los préstamos, básicamente. Es un cultivo que ya está allí, que le invierten poco, y saben que la producción que obtengan- a pesar del precio- representa un buen ingreso para la familia puesto que no se “autocobran” los jornales para el mantenimiento ni para el corte de la producción. Además, siempre tienen la esperanza de que

algún día el precio mejore. Por otro lado, los que trabajan con la Cooperativa Tosepan Titataniske, sienten mayor incentivo para continuar con el cultivo de café, gracias a los programas de café orgánico y la inserción en el “mercado justo”.

En el caso del maíz, también se trata de un cultivo minifundista y principalmente para el autoconsumo. En muchos casos ni siquiera son autosuficientes. La fuerza de trabajo familiar sin remuneración monetaria es la que predomina. Los préstamos los destinan principalmente para la compra de insumos como fertilizantes químicos y, cuando es necesario, también insecticidas y hasta herbicidas. Este tipo de campesinos saben, porque así lo manifestaron durante el trabajo de campo de este estudio, que el cultivo de maíz no es rentable. Su motivación esencial es asegurar su principal alimento. No desean depender de otros -aunque en algunos casos tienen que hacerlo de manera parcial- ya que saben que cuando el maíz escasea, su precio aumenta; además, han tenido experiencias de tipo climatológico, como ciclones, que han destruido las vías de comunicación terrestre a la región y han quedado incomunicados, limitando gravemente el acceso de maíz del exterior.

“...para un amplio sector de UDC la producción agrícola es deficitaria y no genera los recursos suficientes para su reproducción, pero aún en estas condiciones la agricultura no es abandonada, el trabajo familiar juega un papel central en el mantenimiento de esta actividad. La persistencia de la producción agrícola en condiciones negativas no está determinada por la lógica de la ganancia, sino por el consumo”.  
[Ramírez 1999:157].

La anterior conclusión de Ramírez [1999], derivada de la investigación de las estrategias campesinas de reproducción en el Valle de Puebla, México, es puntual, elocuente y coincidente con el comportamiento encontrado en los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin que se dedican al campo. Para los economistas ortodoxos sería muy difícil entender este comportamiento, aparentemente irracional, en tanto el maíz y el café no son rentables. Para los campesinos encuestados en el presente trabajo su



comportamiento es un recurso para ayudar a garantizar su sobrevivencia, a partir de lo que tienen.

Finalmente, es notable que los indígenas náhuatl destinen mayor número de préstamos [17%] para la construcción o remodelación de sus viviendas, que los totonacos [0%] y los mestizos [8%]. Se preocupan por tener una vivienda digna cuando se les da la oportunidad, como es el caso del programa de préstamos a la vivienda que oferta la Tosepantomin. Esto puede explicarse también a partir de entender que el nivel de calidad de las viviendas de los indígenas náhuatl es inferior al de los totonacos y mestizos, y por consecuencia se genera mayor demanda. Lamentablemente, no todos los indígenas náhuatl pueden tener acceso a este tipo de préstamos debido a su baja capacidad de endeudamiento [capacidad de crédito] ya que se trata de préstamos significativos con plazo de tan sólo un año para su pago.

#### **8.1.4 Fuentes de ingreso familiar**

Definitivamente, la agricultura no es la principal fuente de ingresos familiares a pesar de que el estudio se realizó en un entorno rural. Para los indígenas náhuatl representa sólo 5% del total de sus ingresos y para los mestizos 8%, a pesar de que destinan 40% y 18% de los préstamos a esta actividad, lo que refuerza la conclusión de Ramírez [1999] de que para ellos la agricultura tiene una lógica de consumo y de seguridad alimentaria y no una lógica económica. La excepción está constituida por los totonacos, pero recordemos que sus datos pueden no ser representativos ya significan sólo 4% de la muestra.

La explicación puede encontrarse en el minifundio, la baja productividad de maíz para el autoconsumo y los bajos precios del café. La agricultura, luego entonces, no es el factor más importante para la generación de ingresos que permita un mejor nivel de vida a los habitantes de la región. No obstante, ayuda a garantizar en alguna medida la seguridad alimentaria, en tanto que el maíz es utilizado principalmente para el autoconsumo de la familia. La ciencia y la

tecnología, en comunión con los campesinos y el Gobierno, tienen una enorme área de oportunidad en este campo.

Los micronegocios constituyen, sin duda, la actividad más trascendental para los totonacos y los mestizos, con 79% y 30% de contribución a sus ingresos, respectivamente. Se subraya que son negocios familiares muy pequeños, de sobrevivencia, que no requieren de grandes capacidades gerenciales ni mucho menos procesos administrativos complejos. Se trata de negocios en pequeña escala como carnicerías, elaboración y venta de carnitas, taquerías, elaboración de quesos, compra-venta de productos del campo, venta de flores, pequeñas misceláneas, venta de aguas frescas, panaderías, venta de productos de belleza, servicios de internet, videojuegos y otros “changarros”.

Contrariamente, para los indígenas náhuatl los micronegocios contribuyen con sólo 10% al ingreso familiar. La explicación puede encontrarse en que los indígenas náhuatl habitan, en su mayoría, en comunidades muy pequeñas, rancherías, dispersas a lo largo y ancho de las montañas y cerros que conforman la Sierra Nororiental del estado de Puebla. Este es un factor que limita el comercio. Por el contrario, los totonacos y los mestizos habitan en ciudades y pueblos de mucho mayor tamaño como Cuetzalan, Ayotoxco, Hueytamalco e incluso Teziutlán. Este es un factor que favorece el comercio.

En cuanto al empleo formal, sorprende que sea la principal fuente de ingresos para el grupo náhuatl con 52% del total de sus ingresos; mayor que los totonacos [0%] y los mestizos [17%]. Esto parece estar relacionado con el mayor grado de escolaridad de los náhuatl, como se indica en el apartado correspondiente a la discusión de esta variable. Los indígenas náhuatl que han alcanzado niveles de escolaridad técnica y de licenciatura se encuentran laborando como profesores, como empleados en Ayuntamientos como el de Cuetzalan, como empleados en las diversas cooperativas que dependen de la Tosepan Titataniske e incluso como empleados en la propia Tosepantomin,

entre otros empleos. Los que tienen menor nivel de escolaridad se dedican a múltiples actividades que les generan menores ingresos.

El programa Oportunidades de la Sedesol está contribuyendo en buena medida a los ingresos familiares. Para los indígenas náhuatl significa 15% de sus ingresos, para totonacos 19% y para los mestizos sólo 6%. El menor aporte para estos últimos, los mestizos, parece estar relacionado a un mayor nivel de bienestar económico que los náhuatl y los totonacos o, quizás, simplemente porque no son indígenas. Durante el trabajo de campo nos pudimos percatar que los empleados del programa Oportunidades han venido realizando “recertificaciones” al padrón de beneficiarios; es decir, eliminan del programa a aquellas personas que los empleados de Oportunidades consideran han salido de la pobreza. Por supuesto, los afectados están en desacuerdo argumentando que los empleados de Oportunidades ni siquiera se han presentado en sus hogares para verificar su situación actual.

En cuanto al ingreso por remesas, los mestizos reciben mayor contribución [13%] que los indígenas náhuatl [2%] y los totonacos [0%]. Nos pudimos percatar que esta diferencia obedece a que los indígenas náhuatl cuentan con menores recursos –monetarios y de redes sociales en el extranjero- que los mestizos. Esta diferencia de recursos limita la migración de los indígenas náhuatl y favorece la migración de los mestizos. En el caso de los totonacos, el dato puede no ser representativo porque sólo significa 4% del total de encuestados.

Hasta ahora se ha discutido sobre las principales fuentes de ingreso familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin. Sin embargo, es pertinente destacar que las personas sujetos de estudio también obtienen ingresos de otras diversas fuentes. Se emplean como jornaleros, albañiles, choferes de taxis y transportes colectivos rurales y urbanos, meseros/as, empleadas domésticas y talacheros, entre otros trabajos. Sobresale la migración

interna como cosechadores de productos del campo en Sinaloa [jitomate y otras hortalizas], en Veracruz [cortadores de caña] en el valle central de Puebla [hortalizas] entre otros destinos. Las rutas, destinos y los meses de trabajo para este tipo de migración ya están definidas. Los patrones ya conocen a sus contactos y jornaleros migrantes y viceversa. Llegado el momento de las cosechas, una llamada telefónica patrón-contacto detona el inicio de la logística para migrar.

Parece que existen pocos estudios sobre la migración interna, lo que significa una extraordinaria línea de investigación para los interesados en este tema poco explorado en nuestro país.

A manera de conclusión, los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin - habitantes rurales en condiciones de alta y muy alta marginación de la Sierra Nororiental del estado de Puebla – obtienen ingresos a partir de diversificar y sincronizar sus estrategias ocupacionales, con el propósito evidente y obligado de sobrevivir. Ramírez [1999:163] afirma que “...la UDC cambia y se adapta productiva y socialmente a las condiciones socioeconómicas ofreciendo nuevas configuraciones sociales en el campo. Se concluye que éstas son consustanciales a las estructuras actuales no a una supervivencia del pasado”.

## 8.2 Cantidad y calidad del capital social

En la revisión de literatura no se encontraron modelos para medir la cantidad y calidad del capital social. En el presente trabajo se realizó una aproximación para medirlo, subrayando que no puede ser generalizado a todos los programas microfinancieros y que además es perfectible. La medición se realizó a partir del número de grupos solidarios [capital social de “unión”] contruidos por la Tosepantomin.

La cantidad de capital social [grupos solidarios] construido por la caja de ahorro Tosepantomin es bajo; significa que es mayor la cantidad de socios [as] que sólo se dedican al ahorro y, por lo tanto, no están obligados a constituirse en grupos solidarios. Esto es normal. La captación de ahorro es fundamental para satisfacer la demanda de préstamos. Las personas que tienen necesidad de préstamos, por norma de la Tosepantomin, tienen obligación de organizarse en grupos solidarios para acceder a ellos y, generalmente, es poco probable que puedan ahorrar. Luego entonces, sería inviable que la Tosepantomin sólo tuviera grupos solidarios, a menos que tuviera otras fuentes de fondeo que suplieran la captación de ahorro del público, lo cual no es aconsejable puesto que siempre habrá personas que quieren ahorrar en instrumentos financieros confiables. El fomento de la cultura del ahorro debe estar siempre presente.

Por otra parte, la calidad del capital social encontrado en los grupos solidarios de la Tosepantomin resultó alta. Parece ser que la institucionalidad [normas] inducida por la Tosepantomin para la constitución y funcionamiento de los grupos solidarios está dando los resultados esperados, en términos generales.

No obstante, el método utilizado para medir la calidad del capital social reveló algunas deficiencias: [i] la presencia de relaciones no armónicas, en algunos casos, entre los socios [as] de los grupos solidarios y los promotores de la Tosepantomin, [ii] la falta de identidad, en un porcentaje preocupante, de los socios [as] con la Tosepantomin y [iii] el desacuerdo de los socios [as] con el sistema de grupos solidarios, en un porcentaje no menos preocupante.

Los tres factores citados se presentan básicamente en los socios de los grupos solidarios con menor antigüedad, y de manera marginal en grupos solidarios de mayor antigüedad. La causa de estas deficiencias puede entenderse a partir de las palabras del Ing. Álvaro Aguilar Ayón cuando, en la entrevista del 7 de junio de 2008, manifestó dos de las debilidades de la Tosepantomin:

“Hemos crecido demasiado rápido en los últimos años; nosotros hubiéramos querido crecer más lentamente”.

“No tener el personal suficiente para todas las actividades que tenemos que hacer”.

La premura por extender la cobertura de los servicios financieros de la Tosepantomin se explica por las exigencias de la CNBV y que el PATMIR se está encargando de hacer cumplir. El escalamiento apresurado tiene sus ventajas [mayor colocación de los servicios y, teóricamente, mejoramiento del desempeño financiero] pero también desventajas como las que se encontraron y otras más como el riesgo moral. Es necesario tomar medidas orientadas a contrarrestar los efectos no deseados.

### 8.3 Antigüedad, número de préstamos y bienestar económico familiar

Sólo para ubicar al lector y no perder el hilo de la discusión, recordemos que los resultados de la investigación revelaron que no existe relación estadísticamente significativa entre la antigüedad, el número de préstamos y el incremento del bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos de la Tosepantomin.

Es posible concluir que estos resultados se relacionan con la aseveración de Bebbington [2005] cuando, hipotéticamente, sostiene que el capital social de “unión” [grupos solidarios de la Tosepantomin] es útil para la sobrevivencia; que ofrece, potencialmente, acceso a formas de reciprocidad, apoyo en momentos de crisis, a posibilidades de compartir recursos [por ejemplo, en bancos comunales]. Pero, añade Bebbington, es poco probable que este tipo de capital social permita una acumulación significativa de otros activos, debido a que las posibilidades de acumulación son limitadas por el patrimonio total de activos presentes en una localidad. Por lo tanto, continúa Bebbington, es un capital social que puede permitir un alivio de la pobreza, pero no su superación.

La postura hipotética de Bebbington referida al capital social de “unión” coincide plenamente con los resultados obtenidos en la presente investigación. Ambas- la postura de Bebbington y los resultados de esta investigación- contradicen los objetivos de la Cumbre del Microcrédito que postula al microcrédito como una palanca influyente para erradicar la pobreza mundial. También contradicen la declaración de los Objetivos de Desarrollo del Milenio en la parte que establece que las microfinanzas crean riqueza y estimulan la autosuficiencia financiera de las personas de bajos ingresos. De igual manera, refutan la visión de la SAGARPA [S/F] cuando afirma que el microfinanciamiento brinda oportunidades de capitalización y acumulación patrimonial. Del mismo modo, rebaten parcialmente a Conde [2002] cuando ésta afirma que los proyectos microfinancieros en el mundo han generado una clara mejoría en las condiciones de vida y trabajo de los usuarios de este servicio, como es el incremento de los ingresos.

En contraparte, coincidimos parcialmente con Conde [2002] cuando señala que el microfinanciamiento ayuda a homogenizar el consumo en los períodos en que los usuarios no tienen ingresos; protege los recursos de la pérdida de poder adquisitivo mediante el ahorro en las IMF; evita el riesgo de robo o pérdida de los recursos; aumenta la autoestima; evita los tratos asistencialistas, paternalistas y clientelistas y que el ahorro es un poderoso aliciente para el pago de los préstamos.

También coincidimos sólo parcialmente con Robinson [2004] cuando afirma que el microfinanciamiento incrementa la autoconfianza de los usuarios; facilita el consumo; libra a los usuarios de la explotación de los poderosos [entendemos que se refiere a los agiotistas] de la localidad; y ayuda a mejorar la vivienda y la salud.

Sin embargo, admite Bebbington [2005], sería un error pensar que no es útil fortalecer el capital social de unión en estrategias para la superación de la

pobreza. Lo importante es tener claro que este tipo de capital social nunca va a ser suficiente para avanzar en la superación de la pobreza.

Además, desde nuestra perspectiva, proporcionar servicios microfinancieros para que la gente sobreviva no es cualquier cosa. Hacer posible que las personas no se hundan más en la penuria es de fundamental importancia en cualquier época pero, particularmente, vital durante las crisis económicas.

Hipotéticamente, pensamos que puede existir otra explicación a los resultados obtenidos en la investigación. Si se otorgan microcréditos se obtendrán microresultados, salvo algunas excepciones que -como tales- confirman la regla. Los microcréditos son para equilibrar los flujos de efectivo de personas pobres, que viven al día, cuando falta el empleo [por ejemplo, los ciclos estacionales de la agricultura]; contingencias relacionadas con la salud; gastos de inscripción escolar, uniformes y útiles escolares; crear o sostener pequeños negocios de sobrevivencia y otros casos similares. Los microcréditos no dan para más. El riesgo es pequeño porque pequeño es el préstamo. Además, el riesgo de no recobrar el préstamo es minimizado a través de la metodología de los grupos solidarios.

Esto no quiere decir, de ninguna manera, que habrá que dar macrocréditos para superar la pobreza. Para que se obtengan macroresultados a partir de macrocréditos se requiere además la concurrencia sinérgica de otros factores. Por otra parte, la gente pobre no tiene acceso a los macrocréditos debido a que su capacidad de endeudamiento es baja.

Por otro lado, sólo como comentario al margen, habrá que observar en las ciudades pequeñas, medianas y grandes la inmensa proliferación de múltiples y diversas opciones de microfinanciamiento surgidas en los últimos años: numerosas sucursales de cajas de ahorro formales e informales [léase, en el marco de la ley o al margen de la ley]; un crecimiento impresionante de casas de



empeño cobrando sobre 10% de interés mensual; tiendas departamentales y grandes supermercados ofertando “pagos chiquitos”, que al final representan tasas de interés inmorales; Financieras particulares ofertando microcréditos individuales hasta la puerta de los hogares; innumerables prestamistas que se anuncian en los periódicos locales ofertando préstamos con tasas de interés que van desde 2% hasta 10% mensual, pero con garantías sobre automóviles, casas y terrenos; un crecimiento importante de Compañías Inmobiliarias captando ahorros del público a través de ofrecer mayores tasas de rendimiento que los bancos convencionales [por cierto, de alto riesgo ya que no otorgan garantías reales ni legales y no cuentan con autorización de la CNBV]; tarjetas de crédito bancarias y departamentales en crecimiento, particularmente estas últimas; y hasta el surgimiento de varios bancos especializados en microfinanzas, algunos de ellos operando en las mismas instalaciones físicas de las tiendas departamentales, cuyos dueños son los mismos. A pesar de todo esto, la pobreza no ha disminuido; por el contrario, ésta continúa en aumento.

#### 8.4 Contribución del microfinanciamiento

Otro método útil para medir la correspondencia entre el microfinanciamiento y el incremento del bienestar económico de las familias es la percepción de los usuarios. En la presente investigación se consideró útil incluir la percepción de los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin, con el propósito de contrastarlo con los resultados que se obtuvieran a través de la metodología cuantitativa aplicada.

Los resultados de la investigación arrojaron que los socios [as] de los grupos solidarios de la caja de ahorro Tosepantomin perciben que los microcréditos contribuyen a su bienestar económico en una medida considerada baja [una media de 0.466 en una escala de medición de 0 a 1].

No obstante, se destaca que 16% de los encuestados manifestaron “muchísima contribución” y 3% “muchísima contribución” de los microcréditos hacia su

bienestar económico. Estas respuestas están directamente relacionadas con la salud y la construcción o remodelación de vivienda, respectivamente. Estos resultados pueden explicarse a partir de la teoría de las necesidades de Abraham Maslow. La gente necesita sentir seguridad y autoestima, además de satisfacer sus necesidades fisiológicas: tener vivienda propia o mejorada y saber que pueden contar con dinero en cualquier momento para atender emergencias de salud, refuerza sus sentimientos de seguridad y autoestima.

Por otra parte, los resultados generales [bajos] están relacionados también con la postura hipotética de Bebbington [2005] en cuanto a que el capital social de “unión” es útil para la sobrevivencia, pero no para mejorar sustantivamente el nivel de bienestar económico familiar.

Hidalgo Celarié *et al* [2005] en la investigación realizada acerca del impacto económico de las microfinanzas dirigidas a mujeres en el estado de Veracruz, México, concluyen que:

“... existe un impacto medio en los aspectos considerados, pero que la mayor influencia se da en el acceso a créditos y aumento de los ahorros, y en la prestación de servicios financieros, por lo que las microfinanzas son principalmente para la provisión de servicios financieros, o parte de una estrategia de desarrollo más amplia, pero no única, para mejorar las condiciones materiales de los sectores de bajos recursos”.

Se subraya que las variables que utilizaron las autoras de la investigación no son exactamente las empleadas en el presente trabajo; A pesar de ello, sus conclusiones son prácticamente iguales a los de la presente investigación.

### 8.5 Grupos solidarios y la eficiencia financiera de la Tosepantomín

El grado actual de eficiencia financiera de la Tosepantomín está todavía por debajo de los estándares exigidos por la CNBV, a pesar de cuatro años de trabajo y asesoría del Patmir. La explicación está muy clara: altos costos de transacción debido al alto grado de dispersión y tamaño [pequeño] de las

comunidades rurales; altos costos por las supervisiones que realiza la Federación Centro-Sur; altos costos por las consultorías privadas y altos costos por auditorías externas a los estados financieros. Estos factores, principalmente, han impedido a la Tosepantomin alcanzar el grado de eficiencia financiera requerida por la CNBV.

Las Federaciones fungen como supervisoras auxiliares de la CNBV, por mandato de la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Son creadas, articuladas, reguladas e impuestas por la CNBV. No corresponden ni representan a los intereses de las IMF, como debiera ser. Sin embargo, los costos de las supervisiones que las Federaciones realizan son solventados por las IMF. Esta es una situación absurda, ilógica e irracional. La supervisión de las IMF es una obligación de la CNBV y, por lo tanto, su costo no debiera trasladarse a las IMF.

Robinson [2004] y Mena [2003] apuntan en este sentido cuando expresan que la dispersión poblacional en los ámbitos rurales y un marco legal inadecuado pueden ser factores que limiten los objetivos de sustentabilidad financiera.

Los legisladores mexicanos deberían entender que no es lo mismo ofertar servicios financieros en los ámbitos rurales de alta marginación, que en los centros urbanos. Los costos de transacción para llevar los servicios financieros a los ámbitos rurales son mucho mayores que en las medianas y grandes ciudades. En lo rural existen muchísimas comunidades pequeñas, dispersas, alejadas de la ciudad y con vías de comunicación menos eficientes y más tardadas que en las ciudades. [Particularmente en las sierras, como es el caso de la Tosepantomin]. Es lógico que estos factores incrementen los costos; se requiere un mayor número de promotores. Además, la situación económica de los habitantes de las zonas rurales marginadas es mucho más baja que de aquellos que habitan en las ciudades, generalmente; por esto, el monto de los préstamos tiende a ser más pequeño, lo que también influye en el grado de

sustentabilidad financiera. Incrementar las tasas de interés activas y disminuir las pasivas para tratar de alcanzar la autosostenibilidad tiene un límite.

El Gobierno federal Mexicano debe considerar las asimetrías [socioeconómicas, productivas y de dispersión poblacional] existentes entre los ámbitos rurales de alta marginación y los centros urbanos, y diferenciar sus políticas para las instituciones microfinancieras formales que operan en contextos tan difíciles como es el caso de la caja de ahorro Tosepantomin. Habrá que ofrecer argumentos sólidos para disuadir a los poderes Ejecutivo y Legislativo de que el actual modelo no es totalmente compatible para las IMF con características iguales o similares a las de la Tosepantomin.

Ahora bien, en lo que respecta a la relación de los grupos solidarios con el grado de eficiencia financiera de la Tosepantomin, se encontró que tienen una influencia trascendente en la salvaguardia de uno de los indicadores de mayor importancia en cualquier entidad financiera, no sólo en las IMF: el índice de cartera vencida. Todo indica que existe una relación asociativa. A partir de que la Tosepantomin adoptó la metodología de grupos solidarios para el otorgamiento de préstamos, el índice de cartera vencida disminuyó de manera notable. Al mes de julio de 2008 la Tosepantmin permanece con un índice inferior a 2%, cuando el estándar máximo exigido por la CNBV es 10%. Antes de la introducción de grupos solidarios, el índice de cartera vencida era de 27.5%.

La explicación, sin duda, se encuentra en el capital social: la confianza, la reciprocidad, la cooperación y la solidaridad que se reconocen entre sí los miembros de los grupos solidarios. Los integrantes de los grupos se autoseleccionan atendiendo los elementos del capital social, a pesar de no conocer el concepto. El capital social actúa como un medio para acceder a los préstamos de la Tosepantomin y al mismo tiempo representa una garantía solidaria, sin colateral, aceptada por la Tosepantomin. Los grupos solidarios

representan un eficaz mecanismo utilizado por la Tosepantomin para eliminar o disminuir notablemente la información asimétrica y los efectos subyacentes, como el riesgo moral. Los resultados de la investigación así lo revelan.

No obstante, este mecanismo debe reforzarse paralelamente con el análisis de la capacidad de pago del deudor potencial para evitar un sobreendeudamiento. De hecho, los propios integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin realizan este análisis, a su modo, gracias a la vecindad que les permite conocer las actividades y activos de cada uno de ellos. Los promotores de la Tosepantomin también elaboran un estudio socioeconómico que, sumado al que realizan los miembros de los grupos, fortalece la probabilidad de reembolso del préstamo.

## **CONCLUSIONES**

En la presente investigación se indagó acerca del capital social construido por la caja de ahorro Tosepantomin, lo que permitió ubicar a los grupos solidarios como la unidad analítica que hizo posible investigar la relación del microfinanciamiento con un posible mejoramiento del bienestar económico familiar de sus integrantes, así como la influencia de estos grupos solidarios en el desempeño financiero de la caja.

Para la investigación se elaboró un marco teórico a partir de múltiples aportaciones, de diversos autores, sobre el microfinanciamiento y el capital social, fundamentalmente. El marco teórico constituyó la fuente para derivar la tesis asumida, misma que se expresó en un modelo teórico.

El marco teórico, como fuente de ideas, facilitó el planteamiento de las preguntas de investigación, los objetivos y las hipótesis, así como la elaboración de una metodología con pertinencia para cumplir los objetivos de la investigación y el contraste de las hipótesis planteadas; este último proceso se ubicó en el capítulo correspondiente a los resultados de la investigación, con su respectivo análisis estadístico.

Los resultados de la investigación fueron discutidos e interpretados a la luz del marco teórico. A continuación se presentan las conclusiones obtenidas, en orden de importancia:

1. No existe relación significativa entre el microfinanciamiento y el incremento del bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin.
2. El microfinanciamiento es útil para la sobrevivencia pero no trasciende en el crecimiento del nivel de bienestar económico familiar de los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin.

3. El microfinanciamiento que otorga la Tosepantomin apoya la pluriactividad de los campesinos; contribuye a estandarizar el consumo en los períodos en que los usuarios no tienen ingresos; ayuda a solventar gastos escolares; resuelve emergencias de salud y de otras índoles; fortalece algunos aspectos culturales como la celebración de fiestas familiares y compromisos religiosos; facilita el cobro de remesas; contribuye en alguna medida en la formación de capital humano toda vez que los usuarios aprenden a tomar decisiones en grupo y realizan análisis financieros básicos, entre otros beneficios.
  
4. La Ley de Ahorro y Crédito Popular y ordenamientos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores presionan a la Tosepantomin a apartarse de su vocación indigenista. La obligación de cumplir altos estándares de desempeño financiero es el factor determinante, pero se contrapone con los altos costos de transacción que implica operar en ámbitos rurales de alta marginación con comunidades muy pequeñas y dispersas y la baja capacidad de endeudamiento de los campesinos pobres, entre otros factores.

Es imperativo que el Gobierno Federal Mexicano realice adecuaciones a la regulación actual para diferenciar a las Instituciones Microfinancieras Formales que operan en las ciudades de aquellas que se desempeñan en ámbitos rurales tan desfavorables, para permitirles ofertar servicios microfinancieros de manera duradera al segmento social al que se orientan.

5. La contribución del microfinanciamiento al bienestar económico familiar es medida por los integrantes de los grupos solidarios de la Tosepantomin a partir de la magnitud subjetiva que le confieren al microfinanciamiento para satisfacer sus necesidades, destacando los aspectos de seguridad alimentaria, salud y vivienda.

6. El capital social de “unión”, materializado en los grupos solidarios, no sólo es útil para acceder al microfinanciamiento que oferta la Tosepantomin sino que además evita o disminuye notablemente el problema de la información asimétrica y los riesgos subyacentes como el riesgo moral. El capital social de unión [grupos solidarios] está claramente asociado a la preservación de un bajo índice de cartera vencida en la Tosepantomin.
  
7. La metodología utilizada para medir la calidad del capital social de “unión” en los grupos solidarios de la Tosepantomin es sólo una aproximación que intenta contribuir a la construcción de un modelo ideal. El método permitió hacer visibles algunas relaciones inconvenientes, afortunadamente no generalizadas y fácilmente reversibles pero potencialmente destructivas del capital social, como: relaciones no armónicas promotor-socio, preferencia por préstamos directos y no a través de grupos solidarios, falta de identidad como socios de la Tosepantomin.
  
8. En la región de estudio, la agricultura no es la principal fuente de ingresos familiares a pesar de su naturaleza rural. El minifundio propicia que la producción agrícola sea insuficiente para cubrir las necesidades de la familia, saben que no es rentable, pero no es abandonada. La agricultura tiene una lógica de consumo y de seguridad alimentaria, y no una lógica económica. La pluriactividad del campesino y su familia está presente en la región de estudio como una respuesta a su infortunada situación, como una estrategia de sobrevivencia.



## RECOMENDACIONES OPERATIVAS

Del análisis a los expedientes de préstamos y ahorros, así como de las entrevistas, a continuación se proponen algunas recomendaciones de carácter operativo que pueden ayudar a una mejor transparencia y control. Los directivos de la caja de ahorro Tosepantomin deberán evaluar la conveniencia y viabilidad de su adopción:

### 10.1 Contrato de crédito

1. Legalmente, la persona que firma en representación de la Tosepantomin debe tener facultades específicas otorgadas por el Consejo de Administración mediante poder notariado. Se encontraron casos en el que aparece el nombre del Presidente del Consejo de Administración pero la firma corresponde a otra persona. En caso de un litigio, esta situación puede invalidar el contrato con consecuencias perjudiciales para la Tosepantomin.
2. El contrato de crédito debe ser firmado por todos los integrantes del grupo solidario y no sólo por el socio acreditado, para que sea posible la aplicación de la garantía solidaria en caso de juicio por no pago del préstamo por parte de algún integrante del grupo. De igual forma debe procederse en la firma del pagaré. La solicitud de crédito firmada por todos los integrantes del grupo solidario no tiene validez en caso de litigio.
3. El punto f) del contrato debe ser específico y no sólo expresar que se le ha explicado ampliamente el esquema financiero al acreditado.
4. En la cláusula segunda debe precisarse la fecha exacta del vencimiento del crédito, y no sólo el plazo.
5. En la cláusula quinta B debe definirse la tasa de interés moratorio aplicable en caso de incumplimiento en la fecha normal de vencimiento del crédito.

Es insuficiente expresar solamente que se deberán pagar intereses moratorios.

6. En la cláusula séptima relativa a la garantía prendaria, cuando sea el caso, deben describirse los detalles de la garantía y el nombre de quien se designe como depositario.
7. Finalmente, se sugiere la revisión del actual contrato de crédito por parte de un abogado especialista en títulos y operaciones de crédito, para un mayor perfeccionamiento que salvaguarde los intereses de la Tosepantomin.

## 10.2 Póliza de seguro para gastos de defunción

Las recomendaciones que enseguida se sugieren corresponden al seguro que otorga directamente la Tosepantomin para aquellos socios [as] mayores de 65 años que no son objeto de aseguramiento por la Aseguradora Zurich.

1. La póliza debe ser firmada por un funcionario o empleado con facultades específicas otorgadas por el Consejo de Administración. Es incorrecto que la firme [o ponga su huella] el asegurado.
2. Los formatos de la póliza deben contener un folio y estar resguardadas por un empleado designado por la Tosepantomin. Los empleados [as] que reciban facultades para su uso, deberán solicitar los formatos firmando un recibo que detalle el número de formatos recibidos y los folios correspondientes.
3. En el formato de la póliza deberá precisarse que se trata de un seguro deudor e incluir el siguiente texto: “En caso de muerte, la suma asegurada se pagará a la Tosepantomin, S.C., beneficiario irrevocable hasta el saldo insoluto que exista en el momento de la eventualidad prevista. La diferencia

entre la suma asegurada y el saldo insoluto, si la hubiere, se pagará a: \_\_\_\_\_(Beneficiarios)\_\_\_\_\_ (Parentescos)\_\_\_\_\_ en los porcentajes que se especifiquen”.

4. En el formato de la póliza debe incluirse también el siguiente texto: “Beneficiarios: En el caso de que se desee nombrar beneficiarios a menores de edad, no se debe señalar a un mayor de edad como representante de los menores para efecto de que, en su representación, cobre la indemnización. Las legislaciones civiles previenen la forma en que deben designarse tutores, albaceas, representantes de herederos u otros cargos similares, y no consideran al contrato de seguro como el instrumento adecuado para tales designaciones”.
5. Asegurar a personas mayores de 65 años representa un alto riesgo para las finanzas de la Tosepantomin. Se sugiere consultar a un especialista para que realice un estudio actuarial que permita determinar técnicamente el costo del seguro [prima] y la suma asegurada a ofertar para evitar descalabros financieros.
6. Finalmente, hay que decirlo, el actual seguro que oferta directamente la Tosepantomin está fuera de la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Las únicas instituciones facultadas para ejercer operaciones de seguros son aquellas que tienen carácter de aseguradoras y que están autorizadas y reguladas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
7. Se aconseja buscar otro mecanismo para ayudar en los gastos de defunción de los socios [as] mayores de 65 años y además recuperar la deuda. No manejarlo como un seguro ni utilizar pólizas de aseguramiento. De encontrarlo, seguirá siendo útil la realización de un estudio actuarial.

### 10.3 Cuentas de ahorro para jubilación y eventos especiales

Estas dos cuentas de ahorro pagan mayor tasa de interés que la cuenta de ahorro corriente, porque suponen el retiro del saldo hasta la fecha convenida. Se recomienda lo siguiente para evitar pagar tasas de interés injustificadas por retiros anticipados.

1. Elaborar un contrato de ahorro específico para estas dos cuentas, puntualizando la fecha en que el cuentahabiente podrá disponer de su saldo. Para el caso de la cuenta de jubilación, especificar que el cuentahabiente o beneficiario podrá disponer del saldo antes de la fecha acordada sólo en caso de invalidez o incapacidad permanente, situación que deberá comprobar mediante certificado médico expedido por una institución de salud a satisfacción de la Tosepantomin.
2. De ser posible, en el sistema SAF 2000 se deberá aplicar el modo de congelación de retiros. De no ser posible o viable económicamente, responsabilizar por escrito al cajero [a] para el cumplimiento de la medida. El punto es evitar retiros antes de la fecha acordada en el contrato.

### 10.4 Control de efectivo manejado por promotores y cajeros

Los promotores [as] manejan efectivo proveniente de los ahorros y pagos que reciben en las comunidades. Los cajeros [as] de las sucursales tienen como principal función el manejo de efectivo. Es fundamental su control. A continuación se proponen algunas recomendaciones:

1. Los recibos provisionales que manejan los promotores [as] deben estar foliados. Conviene firmen un documento en el que se precise el número de recibos provisionales recibidos así como los folios correspondientes.
2. El o la responsable del área de contabilidad y/o finanzas del corporativo de la Tosepantomin deberá realizar periódicamente arquezos sorpresivos y al

azar, tanto a los promotores [as] como a los cajeros [as]. Es aconsejable hacerlo por lo menos mensualmente en cada una de las sucursales. Los factores sorpresa y aleatoriedad son esenciales.

3. De cada arqueo deberá elaborarse una minuta con la firma de los que intervienen y conservarlas en un expediente abierto para tal fin.
  
4. De considerarlo conveniente y/o viable económicamente, es aconsejable que la Tosepantomin afiance a los promotores [as] y cajeros [as]. Es decir, adquirir pólizas de fianzas para que -en caso de faltantes importantes de efectivo- la Tosepantomin pueda recuperar el desfaldo.

## **ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DURADERO**

El presente apartado tiene por objeto proponer algunos elementos estratégicos con la intencionalidad de que la caja de ahorro y préstamo Tosepantomin logre un desarrollo duradero. Los elementos que se proponen no son excluyentes y pueden iniciarse y/o instrumentarse a la vez.

### **11.1 Optimizar el capital social en los grupos solidarios**

La investigación arrojó evidencias de una alta calidad de capital social en los grupos solidarios de la Tosepantomin; sin embargo, también se evidenciaron algunos factores que requieren mejorar como la identidad, las relaciones promotor-socios [as] y el desacuerdo para integrarse en grupos solidarios:

1. Se recomienda realizar cursos y/o talleres para los integrantes de los grupos solidarios en temas como educación cooperativa y financiera. Es indispensable que los socios [as] se sientan identificados y parte importante de la Tosepantomin a través de conocer los principios, valores y funcionamiento de una cooperativa. También es importante conozcan los fundamentos de un buen manejo de sus finanzas, de los préstamos y del ahorro.
2. Se sugiere realizar talleres de capacitación para los promotores y empleados que atienden al público, con el propósito de que conozcan las técnicas más adecuadas para el trato a los usuarios. Se puede mejorar, no obstante que las quejas de trato inadecuado fueron mínimas.
3. Realizar breves encuestas periódicamente [monitoreo] de manera aleatoria para conocer probables inquietudes y quejas de los socios [as] de los grupos solidarios, puede ayudar a mejorar aún más el servicio y detectar posibles irregularidades. La retroalimentación es un proceso de control indispensable. Es aconsejable que el monitoreo lo realice personal ajeno a

la Tosepantomin. Cuando se usa esta técnica, los resultados suelen ser sorprendentes.

## 11.2 Incrementar los ingresos

Es fundamental incrementar los ingresos para contribuir al cumplimiento de los indicadores financieros demandados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Para este propósito, a continuación se sugiere ofertar algunos servicios adicionales a los actuales:

1. Recibir pagos de teléfono, luz, agua, predial, televisión restringida y otros similares. Obviamente, se acordará con las compañías el cobro de una comisión por el servicio, con cargo al usuario. Se recomienda analizar la viabilidad.
2. El servicio de pago de los programas federales “Oportunidades” y “70 y más” de la Secretaría de Desarrollo Social representan una cuantiosa fuente de ingresos por concepto de comisiones que, incluso, pueden llegar a ser mayores que los actuales ingresos por intereses de la Tosepantomin. Es vital agenciarse estas cuentas.

En la región de operaciones de la Tosepantomin, BANSEFI es el pagador de ambos programas. No será fácil que este último transfiera las cuentas a la Tosepantomin, a pesar de que es un compromiso ofrecido -y que aún permanece- en su sitio de Internet. La Tosepantomin tendrá que hacer un uso intenso y perseverante de su capital político para captar estas cuentas. Se aconseja establecer negociaciones directamente con SEDESOL México.

3. Realizar una campaña permanente ante instituciones filantrópicas/altruistas para solicitar donaciones y patrocinadores de programas específicos como: salud, nutrición, educación financiera, equidad de género, proyectos productivos, etc. La Tosepantomin cuenta con argumentos sólidos para

convencer: su filosofía de ayudar a uno de los grupos más vulnerables de la sociedad como son los hombres y mujeres indígenas localizados en ámbitos rurales de alta y muy alta marginación. Se sugiere el uso de Internet para acceder también a los países ricos. La página Web de atracción debe ser elaborado por especialistas en estos menesteres. Debe ser convincente y altamente persuasiva, con un mecanismo de fácil acceso para el depósito de las donaciones y patrocinios así como para la transparencia en el destino de las mismas.

4. Analizar la pertinencia [o impertinencia] de incrementar las tasas de interés activas. Las actuales tasas de la Tosepantomín son muy inferiores a las de otras microfinancieras de la región, en términos nominales y reales. Se aconseja aumentar hasta dos puntos porcentuales las tasas de interés en todos los productos de crédito y disminuir también dos puntos porcentuales en los productos de ahorro e inversión. Aún así, las tasas continuarían siendo bastante competitivas.

### 11.3 Disuadir al Gobierno Federal

La Ley de Ahorro y Crédito Popular decretada por el Gobierno Federal Mexicano el 4 de junio de 2001 tiene por objeto principal regular a las instituciones microfinancieras o cajas de ahorro. El motivo de su creación está asociado a los fraudes y quiebras en cajas de ahorro urbanas registrados durante la segunda mitad de la década de 1990.

Por lo tanto, el Sistema de Ahorro y Crédito Popular que contempla la citada ley, y los ordenamientos complementarios emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, están orientados a los contextos urbanos y además incluyen un recio enfoque neoliberal. No toman en cuenta las características de los contextos rurales como son: el nivel socioeconómico y cultural de sus habitantes, la alta dispersión de las comunidades, la baja densidad poblacional, ni la precariedad de las vías y medios de comunicación terrestre. Existe una



enorme desigualdad entre lo urbano y lo rural, particularmente en los ámbitos rurales de alta y muy alta marginación. Esta disimilitud afecta fuertemente la competitividad de las IMF formales que operan en lo rural, como es el caso de la caja de ahorro Tosepantomin.

Es de vital necesidad disuadir al Gobierno Federal Mexicano de que la Ley de Ahorro y Crédito Popular y los ordenamientos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, no son del todo pertinentes para los contextos rurales de alta marginación. Se requieren adecuaciones a la normatividad actual que favorezcan la permanencia duradera de las IMF formales que se desenvuelven en entornos tan desfavorables. Los habitantes rurales necesitan servicios financieros, especialmente los microcréditos, para ayudar a preservar su sobrevivencia.

Se requieren argumentos sólidos. Los resultados y conclusiones de la presente investigación, y de otras más, pueden aportar elementos para convencer. Pero hace falta más que esto. La presión [ordenada, pacífica y por las vías institucionales] de organizaciones afines a la Tosepantomin, de académicos, de investigadores sociales, de políticos sensibles y de personas físicas o morales solidarias, suelen ser más eficaces. Pero, habrá que perseverar.

## BIBLIOGRAFÍA

- Almorín A., R. 2003. Factores relacionados con la viabilidad financiera de un proyecto de microfinanciamiento rural en los valles de Puebla y Oaxaca. Tesis de maestría. Colegio de Postgraduados, Campus Puebla, México.
- AMUCSS 2000. Propuesta de un sistema financiero al servicio del desarrollo rural. Por una banca rural en manos de los campesinos. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. México.
- Bartra *et al.*, 2004. Tosepan Titataniske: abriendo horizontes, 27 años de historia. Centro de Formación Kaltaixpetaniloyan, Puebla, México.
- Bebbington A. 2005. Estrategias de vida y estrategias de intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza. Pp.21-44. *In*: Arriagada I. [Editora]. Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza. CEPAL y Cooperazione italiana. Santiago de Chile. [En línea] Disponible en:  
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23012/lcg2275e.pdf>  
[Consultado el 15 de enero de 2009].
- Caja Hipódromo, 2008. Historia del cooperativismo. [En línea]. Disponible en Mhtml:file://A/caja Hipódromo.mht [Consultado el 3 de noviembre de 2008].
- CNBV [Comisión Nacional Bancaria y de Valores] 2008. Evolución del Ahorro y Crédito Popular en el Mundo. [En línea]. Disponible en [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx) [Consultado el 3 de noviembre de 2008].

- Conde B., C. 2002. ¿Ahorro o crédito subsidiado? Servicios financieros para pobres. Pp.73-92. *In: Momento Económico*, Número 121, mayo-junio de 2002. México. [En línea] Disponible en:  
<http://www.ejournal.unam.mx/moe/no121/MOE12105.pdf>  
[Consultado el 10 de noviembre de 2008].
- Conde B., C. 2007. Contribución de las microfinanzas en la lucha contra la pobreza, en pro de la equidad de género y en la construcción de capital social. 1<sup>st</sup> Internacional CIRIEC Research Conference on the Social Economy. Octubre 22-25 2007. Victoria, Canadá. [En línea] Disponible en:  
[www.evalua.df.gob.mx/recomendaciones/evaluaciones.../microcreditos.pdf](http://www.evalua.df.gob.mx/recomendaciones/evaluaciones.../microcreditos.pdf)
- Daley-Harris, S. 2005. Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2005. [En línea] Disponible en:  
<http://www.microcreditsummit.org/spanish/pubs/reports/socr/2005/SOCR05-S.pdf>  
[Consultado el 2 de diciembre de 2006].
- Daley-Harris, S. 2006. Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2006. [En línea] Disponible en:  
<http://www.microcreditsummit.org/spanish/pubs/reports/socr/2006/SOCR05-S.pdf>  
[Consultado el 5 de abril de 2007].
- Duarte T. y Elías J.R. 2007. Aproximación a la teoría del bienestar. Pp. 305-310. *In: Scientia et Técnica*, diciembre. Año/vol. XIII, número 037. Universidad de Pereira. Pereira, Colombia, [En línea] Disponible en:  
<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/849/84903752.pdf>  
[Consultado el 8 de enero de 2009].

Durston J. 2000. ¿Qué es el capital social comunitario? Serie Políticas Sociales, Vol. 38. CEPAL-ECLAC, Santiago de Chile. [En línea] Disponible en:

<http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/5/4885/lcl1400.pdf>

[Consultado el 8 de enero de 2009].

Durston J. 2001. Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. *In*: Conferencia “En busca de un nuevo paradigma: capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe”. CEPAL y Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24 al 26 de septiembre de 2001. [En línea] Disponible en:

[http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23012/lcg2275e\\_indice.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23012/lcg2275e_indice.pdf)

[Consultado el 18 de enero de 2009].

Durston J. 2003. Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. Pp. 147-202. *In*: Atria R., Siles M., Arriagada I., Robinson L. J., y Whiteford S. [Compiladores]. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. CEPAL y Michigan State University, Santiago de Chile. [En línea] Disponible en:

[http://www.cehap.bellinux.net/IMG/pdf/Capital\\_social.pdf](http://www.cehap.bellinux.net/IMG/pdf/Capital_social.pdf) [Consultado el 16 de enero de 2009].

Enciclopedia de los municipios de México, 2005. [En línea]. Disponible en [http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/EMM\\_Puebla](http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/EMM_Puebla) [Consultado el 3 de noviembre de 2008].

Fundación Adelante S/F. Préstamos a grupos solidarios: crédito basado en carácter. Honduras. [En línea] Disponible en:

[http://www.fundacionadelante.org/sub/nuestro\\_programa\\_de\\_prestamos.php](http://www.fundacionadelante.org/sub/nuestro_programa_de_prestamos.php)

[Consultado el 26 de enero de 2009].

González-Vega, C., y Gómez S, F. 2006. Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance, IV Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México. Proyecto AFIRMA, USAID México. [En línea] Disponible en:

[http://www.microlinks.org/ev\\_en.php?ID=13425\\_201&ID2=DO\\_TOPIC](http://www.microlinks.org/ev_en.php?ID=13425_201&ID2=DO_TOPIC)

[Consultado el 10 de enero de 2009].

González-Vega., C. S/F. Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales. [En línea] Disponible en:

[http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1127754556259\\_Lecciones\\_de\\_las\\_Microfinanzas.pdf](http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1127754556259_Lecciones_de_las_Microfinanzas.pdf)

[Consultado el 8 de enero de 2009].

Guerra-Borges, A. 2003. Sobre la teoría neoclásica de la integración. Revista latinoamericana de economía. Vol. 34, número 133, IV-VI. [En línea]

Disponible en: <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde133/PDE13302.pdf>

[Consultado el 2 de febrero de 2009].

Heath J. y Domínguez L. [S/F]. Marco conceptual y metodológico del Indicador del Entorno Empresarial Mexicano IMEF. [En línea] Disponible en:

[http://www.iieem.org.mx/Marco\\_conceptual\\_y\\_metodologico.pdf](http://www.iieem.org.mx/Marco_conceptual_y_metodologico.pdf)

Hidalgo-Celarié *et al* 2005. Impacto económico de las microfinanzas dirigidas a mujeres en el estado de Veracruz, México. Pp. 351-359. *In*: Agrociencia, mayo-junio, año/vol. 39, número 003. Colegio de Postgraduados, Texcoco, México. [En línea] Disponible en:

<http://www.colpos.mx/agrocien/Bimestral/2005/may-jun/art-12.pdf>

[Consultado el 1 de febrero de 2009].

Internacional year of microcredit 2005. Las microfinanzas y los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Datos generales. [En línea] Disponible en:

[www.microcredito2005.org](http://www.microcredito2005.org) [Consultado el 8 de enero de 2009].

Jaramillo B, F., *et al* 2004. Microfinanzas en Colombia, ¿Se podrá promover un programa de microfinanzas, teniendo en cuenta el contexto actual del País? CICA. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Antioquia. Colombia.

Johnson, S. y Rogaly, B. 1997. Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares. Unión de Esfuerzos para el Campo, A.C. México.

Koontz, H., y Weihrich, H. 2004. Administración. Una perspectiva global. Doceava edición, traducción por Enrique Palos Báez y Francisco López Herrera, McGraw Hill Interamericana, México.

Ley de Ahorro y Crédito Popular 2001. Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Diario oficial de la Federación, 4 de Junio de 2001, México.

Ley de Desarrollo Rural Sustentable 2001. Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Diario Oficial de la Federación, 3 de Diciembre de 2001, México.

- Mena B. 2003. Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza. [En línea]. Disponible en <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=2250> [Consultado el 5 de febrero de 2007].
- Michel A., M.A. 2005. Cajas de ahorro rurales y la Ley de Ahorro y Crédito Popular, en el valle central del estado de Puebla, México. Tesis de maestría. Colegio de Postgraduados Campus Puebla, México.
- Moyano E., E. 2005. Capital social y desarrollo en zonas rurales. *Documentos de trabajo* 0513, No. 13. Instituto de Estudios Sociales de Andalucía. España. [En línea] Disponible en: <http://www.iesaa.csic.es/archivos/documentos-trabajo/2005/13-05.pdf> [Consultado el 6 de febrero de 2007].
- NAFIN. [En línea] Disponible en [www.nafin.com.mx](http://www.nafin.com.mx) [Consultado el 3 de diciembre de 2006].
- PATMIR Puebla-Tlaxcala, 2005. Entre Sierras, Valles y Volcanes. Boletín informativo, enero 2005, Puebla, México.
- Ramírez J., J. 1999. Ajuste estructural y estrategias campesinas de reproducción en el Valle de Puebla, México. Tesis doctoral. Colegio de Postgraduados Campus Puebla, México.
- Rentería G., L. 2005. El microfinanciamiento: una alternativa para el combate a la pobreza extrema en Sonora. *Estudios Sociales*, enero-junio, año/vol. XIII, número 025. Universidad de Sonora. Hermosillo, Sonora. Pp. 94-139. [En línea] Disponible en: <http://148.215.1.166:89/redalyc/pdf/417/41702504.pdf> [Consultado el 20 de junio de 2009]

Reyes P., A. 2003. Administración moderna. Décima cuarta reimpresión. Limusa, México.

Robinson, M. S. 2004. La revolución microfinanciera. Finanzas sostenibles para los pobres. Traducción de Sara Bolaño de SAGARPA, México. The International Bank for Reconstruction and Development /The World Bank. INCA Rural, México, D.F. [En línea] Disponible en: [http://www.sagarpa.gob.mx/info/rev\\_microfinanciera.pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/info/rev_microfinanciera.pdf) [Consultado el 6 de septiembre de 2007].

Robison L. J., Siles M. E. y Schmid A. A. 2003. El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. Pp. 51-113. *In*: Atria R., Siles M., Arriagada I., Robinson L. J., y Whiteford S. [Compiladores]. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. CEPAL y Michigan State University. Santiago de Chile. [En línea] Disponible en: [http://www.cehap.bellinux.net/IMG/pdf/Capital\\_social.pdf](http://www.cehap.bellinux.net/IMG/pdf/Capital_social.pdf) [Consultado el 16 de enero de 2009].

Rogaly, B. 1999. Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. La experiencia internacional. Panal de Ideas. Materiales de discusión. Septiembre de 1999. México.

Rojas M., J.E. 2007. Cooperativismo y Desarrollo Humano: análisis comparativo entre socios y no socios de la Cooperativa Tosepan Titataniske, Puebla, México. Tesis Doctoral. Colegio de Postgraduados, Campus Puebla, México.

SAGARPA S/F. Microfinanciamiento rural PATMIR. [En línea] Disponible en [http://www.inforural.com.mx/programas.php?&id\\_rubrique=13&id\\_article=1661#](http://www.inforural.com.mx/programas.php?&id_rubrique=13&id_article=1661#) [Consultado el 8 de Abril de 2007].



Sociedad Hipotecaria Federal 2008. Microfinanciamiento de vivienda: necesidad y oportunidad. [En línea] Disponible en:

[http://nuevoportal.shf.gob.mx/sobreshf/Normatividad/circulares/Documents/Presentacion%20MFV%20-%20DIG%20\(1a%20parte\).pdf](http://nuevoportal.shf.gob.mx/sobreshf/Normatividad/circulares/Documents/Presentacion%20MFV%20-%20DIG%20(1a%20parte).pdf) [Consultado el 20 de junio de 2009].

Universidad Metropolitana de Venezuela [UMV] 2006. Vademécum del capital social. [En línea] Disponible en:

<http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:IDm7tv3YQAoJ:concurso.unimet.edu.ve/capital-social/vademecum.pdf+Universidad+Metropolitana+de+Venezuela.+Vademecum+del+capital+social&hl=es&gl=mx&sig=AHIEtbSm8gOKamvLHepzE92IDoGT2IDuwg>

Uphoff N. 2003. El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza. Pp. 115-145. *In*: Atria R., Siles M., Arriagada I., Robinson L. J., y Whiteford S. [Compiladores]. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. CEPAL y Michigan State University. Santiago de Chile. [En línea] Disponible en:

[http://www.cehap.bellinux.net/IMG/pdf/Capital\\_social.pdf](http://www.cehap.bellinux.net/IMG/pdf/Capital_social.pdf) [Consultado el 16 de enero de 2009].

Vera L., Vivancos, F., y Zambrano S, L. 2002. Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela. Pp. 233-263. *In*: *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura* Vol. VIII, No.2, jul-dic 2002. [En línea] Disponible

en:<http://oai.redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=36480211&iCveNum=1676> [Consultado el 8 de enero de 2009].

Woolcock M., y Narayan D. S/F. Capital social: implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas para el desarrollo. [En línea] Disponible en:

<http://www.preval.org/documentos/00418.pdf> [Consultado el 16 de enero de 2009].

Zapata M, E. y Flores, H. A. 2003. Desde la banca de desarrollo hacia las microfinanzas. Pp. 19-61. *In*: Zapata M., E. *et al*. Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales: Las cajas de ahorro y crédito en México. Colegio de Postgraduados. Finafim, Plaza y Valdés, México.