



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCION DE ENSEÑANZA E INVESTIGACION EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

**POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E
INFORMATICA**

ECONOMÍA

SERVICIOS FINANCIEROS EN COMUNIDADES DE ALTA MARGINACIÓN. EL CASO DEL MUNICIPIO DE SAN FELIPE, GUANAJUATO. MEX.

FABIOLA HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

TESIS

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:**

MAESTRA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MEXICO

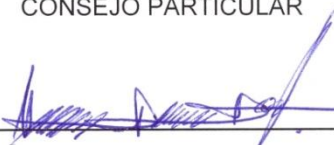
2013

La presente tesis titulada “**SERVICIOS FINANCIEROS EN COMUNIDADES DE ALTA MARGINACIÓN. EL CASO DEL MUNICIPIO DE SAN FELIPE, GUANAJUATO. MEX**”, realizada por la alumna FABIOLA HERNÁNDEZ MARTÍNEZ, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRA EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
ECONOMÍA

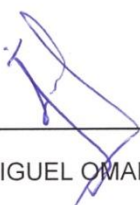
CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO




DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

ASESOR



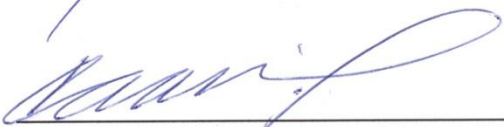
DR. JOSÉ MIGUEL OMAÑA SILVESTRE

ASESOR



DR. LENIN GERARDO GUAJARDO HERNÁNDEZ

ASESOR



DR. IGNACIO CAAMAL CAUICH.

MONTECILLO, TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO, OCTUBRE DEL 2013.

AGRADECIMIENTOS

Al Colegio de Postgraduados, especialmente al área de Economía, por darme la oportunidad de realizar mis estudios de maestría.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por la beca otorgada para la continuación de mis estudios.

A mi consejo particular integrado por el Dr. Oliverio Hernández Romero, Dr. José Miguel Omaña Silvestre, Dr. Lenin G. Guajardo Hernández y al Dr. Ignacio Caamal Cauich , por sus aportaciones y apoyo.

A todos los profesores del Subprograma de Socioeconomía, Estadística e Informática-Economía, por su contribución a mi desarrollo profesional

A la Srta. Guadalupe Bata Hernández por apoyo.

A Miguel de la Rosa, por sus aportaciones.

A todo el personal del área de Economía.

A los habitantes del Municipio de San Felipe, Guanajuato.

DEDICATORIA

A Dios....inmensamente gracias.

A mis padres Sanjuana y Antonio.

A mis hermanos Miguel Ángel y Jaime Jesús,
por su gran amor y apoyo seguro.

A mi sobrina y ahijada Abril,
gracias por llenar de alegría nuestra familia.

A Carlos y Carolina,
gracias por ser parte de la familia.

A mi hachi, ahora sí que es mi perro fiel.

A mis amigas (os) Carmen, Lupita, Erick, Paty, Marly, Jesús Alonso, Mariana ,
Yulis y Bere, que a pesar del tiempo y la distancia conservamos nuestra gran
amistad.

A mis hijas de la maestría Marcia, Rosy y Tete,
gracias por ser parte de una etapa de mi vida.

A la Fam. Codero Cortés,
comadrina Lulú es usted un gran ejemplo de mujer.

I N D I C E

RESUMEN	3
ABREVIATURAS EMPLEADAS	5
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
1.1. Planteamiento del problema	3
1.2. Objetivos	4
1.3. Hipótesis	4
1.4. Justificación	5
CAPITULO II	6
MARCO DE REFERENCIA	6
2.1. Situación del Financiamiento Rural en América Latina	6
2.2. Financiamiento Rural.	11
Mercados financieros	11
2.3. Sistema Financiero Mexicano.	15
2.3.1. Sector Bancario	15
2.3.2. Sector No Bancario pero de servicios complementarios (paralelos).....	16
2.3.3. Sector Bursátil	16
2.3.4. Sector de Derivados	16
2.3.5. Sector de Seguros y Fianzas	17
2.3.6. Sector de Pensiones	17
2.4. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.....	17
2.4.1. Secretaria de Hacienda y Crédito Público	17
2.4.2. Banco de México.	18
2.4.3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	19
2.4.4. Comisión Nacional de Seguros y fianzas.	20
2.4.5. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.....	20
2.4.6. Sistema Bancario.....	21
2.4.7. Instituciones de Banca Múltiple.....	21

2.4.8. Instituciones de Banca de Desarrollo	23
2.4.9. Intermediarios financieros.....	24
2.4.10. Intermediarios Financieros Bancarios.....	25
2.4.11. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.....	30
2.5. Servicios financieros Rurales en México.....	30
2.6. Programas y Fondos de apoyo al Financiamiento Rural en México.	31
2.7. Uso de los Servicios Financieros en el Sector Rural.	34
2.8. Fuentes de financiamiento a las que tienen acceso los productores del sector agropecuario en México.	36
2.9. Educación Financiera.....	37
2.10. Inclusión Financiera	40
2.11. Diagnóstico del Municipio de San Felipe, Gto.	41
2.12. Servicios bancarios en la región.....	44
CAPITULO III.....	49
MARCO TEORICO.	49
3.1. Marginación en México.....	49
3.2. Sistema de economía de mercado.	49
3.3. Oferta y demanda.....	51
3.4. Riesgo y Tasa de interés.	53
3.4.1. Definición de riesgo financiero.	53
3.4.2. Clases de Riesgo Financiero.....	53
3.5. Intermediarios Financieros.	57
3.6. Los mercados Financieros Rurales.	60
3.7. Servicios Financieros.	61
3.8. Tipos de Servicios Financieros.....	63
3.9. Inclusión Financiera.	64
3.10. La distinción entre acceso y uso de servicios financieros.....	65
3.11. Mercados o sectores financieros formales e informales.	67
3.12. Microfinanzas.....	69
3.13. Teoría de la Información asimétrica.	72

CAPITULO IV.....	74
METODOLOGIA	74
4.1. Enfoque de la investigación.	74
4.2. Alcance de la Investigación.....	74
4.3. Delimitación de la Población de estudio.....	74
4.4. Determinación del Tamaño de muestra.....	75
4.5. Aplicación de cuestionarios.....	76
4.6. Procesamiento y análisis de datos.....	77
CAPITULO V.....	78
RESULTADOS.....	78
5.1. Datos generales de la muestra.....	78
5.2. Actividad económica en la unidad familiar.....	81
5.3. Necesidades de servicios financieros.....	83
5.3.1. Crédito.....	85
5.3.2. Ahorro.....	87
5.3.3. Seguros.....	89
5.4. Tablas de frecuencia.....	91
CAPITULO VI.....	95
CONCLUSIONES	95
RECOMENDACIONES	97
BIBLIOGRAFIA Y FUENTES CONSULTADAS.....	98
ANEXOS.....	106

Índice de figuras

Figura 1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.....	30
Figura 2. Esquema de Acceso a Servicios Financieros.....	66
Figura 3. Intermediarios Financieros Informales (IFIs).....	68

Índice de gráficas

Gráfica 1. Distribución por sexo.....	80
Gráfica 2. Distribución por escolaridad.....	80
Gráfica 3. Distribución por ocupación principal.....	81
Gráfica 4. Distribución para financiamiento.....	83
Gráfica 5. Recepción de remesas.....	84
Gráfica 6. Distribución para crédito.....	86
Gráfica 7. Principales problemas para la obtención de crédito.....	87
Gráfica 8. Distribución para ahorro.....	89
Gráfica 9. Destino de ahorros.....	90
Gráfica 10. Tipo de seguros.....	91

Índice de cuadros

Cuadro 1: Micronegocio Azteca.....	44
Cuadro 2: Micronegocio Santa Fé.....	45
Cuadro 3: Reforma S.F.P ahorro y crédito (Operadora de Recursos Reforma S.A de C.V. S.F.P.).....	46
Cuadro 4: Banamex.....	47
Cuadro 5: Banorte.....	47
Cuadro 6: Bancomer.....	48
Cuadro 7: Caja Popular Mexicana.....	48
Cuadro 8: Caja Solidaria te Creemos.....	48
Cuadro 9: Localidades, población Procampo y no. de Entrevistas.....	77

Índice de tablas

Tabla 1: Adquisición de crédito.....	92
Tabla 2: Edad y adquisición de crédito.....	92
Tabla 3: Escolaridad y adquisición de crédito	92
Tabla 4: Ocupación principal y adquisición de crédito	93
Tabla 5: Tipo de trabajo y adquisición de crédito.....	93
Tabla 6: Salario y adquisición de crédito.....	94
Tabla 7: Recepción de remesas y adquisición de crédito.....	94
Tabla 8: Ahorro y adquisición de crédito.....	95
Tabla 9: Matriz de Correlaciones.....	95

Servicios Financieros en comunidades de Alta Marginación. El Caso del municipio de San Felipe, Guanajuato, México.

RESUMEN

Los Servicios Financieros ofertados por las instituciones financieras son crédito, ahorro, cambio de remesas, cambio de cheques, entre otros, sin embargo no todas las personas tienen acceso a algunos de ellos. La presente investigación pretende identificar si la oferta de Servicios Financieros que actualmente se encuentran en el mercado del municipio de San Felipe, Guanajuato son los servicios que están demandando los habitantes de las comunidades estudiadas. La investigación responde a un enfoque Mixto dominante Cuantitativo, complementándose con aspectos cualitativos. Se usó el Muestreo Simple Aleatorio (MSA) para la determinación de la muestra. Se aplicaron 79 cuestionarios en las localidades de este municipio. En el análisis de la matriz de frecuencias se encontró que el 30% de los entrevistados adquieren un crédito y el 70% no lo hacen, las personas que tienden a adquirir un crédito están en la edad productiva, cuentan con estudios de primaria, son comerciantes, cuentan con un trabajo temporal, perciben un salario bajo, reciben remesas y presentan una tendencia al ahorro. Del total de la población entrevistada el 34.12 % hace uso de la oferta de servicios financieros como recepción de remesas, crédito y ahorro, el 65.88% no. La oferta de servicios financieros no cubre la demanda ya que la muestra entrevistada solicita créditos productivos seguido de créditos para ampliar la vivienda, gastos educativos, crédito al consumo y finalmente seguros tanto de vida y de cosecha.

Palabras clave: Servicios Financieros, Crédito, Ahorro, Remesas y Actividades Productivas.

Financial Services High Marginalization communities . The Case of the municipality of San Felipe , Guanajuato , Mexico .

ABSTRACT

Financial Services offered by financial institutions are among others : credit, savings , remittances change , check cashing , however not all people have access to some of them. The present study aims to identify if the supply of Financial Services that are currently on the market in the municipality of San Felipe , Guanajuato are services that are demanding the inhabitants of the communities studied. The research responds to a dominant Mixed Quantitative approach , complemented by qualitative aspects . We used Simple Random Sampling (MSA) for the determination of the sample. 79 questionnaires were applied in the towns of this county. In the analysis of the frequency matrix was found that 30% of the interviewed acquire a 70% credit and do not, people tend to acquire a loan are in the productive age, have primary studies are traders , have temporary work, low wage earners, receive remittances and finally saves the highest percentage. On average the total population interviewed the 34.12 % use of the supply of financial services such as receiving remittances , credit and savings, not 65.88 % . The offer does not cover financial services demand as people are demanding production loans followed to extend housing loans , educational expenses , consumer credit and finally both life insurance.

Keywords: Financial Services, Credit, Savings , Remittances and Productive Activitie

ABREVIATURAS EMPLEADAS

ABM	Asociación de Bancos de México
AMUCSS	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social
BANCOMEXT	Banco de Comercio Exterior
BANJERCITO	Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada,
BANOBRAS	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
BANSEFI	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
BANXICO	Banco de México
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CONAPO	Consejo Nacional de Población
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations (Organización de las Naciones Unidas Para la Alimentación y la Agricultura)
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FOMMUR	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad
FR	Financiera Rural
IFR	Intermediarios Financieros Rurales
IFR´s	Intermediarios Financieros Rurales
IMg	Índice de Marginación
MSA	Muestreo Simple Aleatorio
NAFIN	Nacional Financiera
ONG	Organizaciones no Gubernamentales
PAHNAL	Patronato del Ahorro Nacional
PROCAMPO	Programa de Apoyos Directos al Campo
PROCREA	Programa de Crédito en Administración
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público

SHF	Sociedad Hipotecaria Federal
SOFIPO	Sociedades Financieras Populares

INTRODUCCIÓN.

Los Servicios Financieros corresponden a una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de generación de valor a través del dinero.

Las instituciones financieras sirven para poner en contacto a personas que quieren ahorrar con aquellas que necesitan créditos. También ofrecen a los ahorradores una ganancia extra a cambio de recibir sus ahorros, en cambio, cobran dinero extra a las personas a quienes les dan créditos. Hay instituciones financieras de varios tipos y cada una ofrece servicios diferentes, pero todas ayudan a las personas que quieran ahorrar, invertir, pedir créditos o asegurar su futuro. (BANXICO, 2012)

Entre las Instituciones que ofrecen estos servicios están los bancos, cajas populares, casas de cambio, aseguradoras, aquellas que manejan fondos de inversión, corredores de bolsa de comercio, financieros (otorgadoras de créditos), empresas facilitadoras de tarjetas de crédito.

En México existen distintos tipos de intermediarios financieros según los servicios que prestan. El más importante de estos intermediarios son las instituciones de crédito o bancos, como generalmente se les conoce. Los bancos son empresas que tienen como función el recibir depósitos de dinero de la gente y el otorgar créditos. Existen dos tipos de bancos, los primeros son las instituciones de banca múltiple que son todos los bancos privados y, el segundo tipo, son los bancos de desarrollo los cuales son propiedad del gobierno. Estos intermediarios están regulados por la Ley de Instituciones de Crédito y, a su vez, cada uno de los bancos de desarrollo está regulado por su propia ley orgánica. Ibidem.

El presente documento tiene el propósito de investigar si la oferta de Servicios Financieros que actualmente se brinda en el municipio de San Felipe, Guanajuato corresponde a la demanda de esta población. Para alcanzar dicho propósito se llevo a cabo una indagación de campo que consistió en la aplicación de un

cuestionario entrevista a 79 integrantes de las poblaciones seleccionadas a través del cálculo de una muestra. Una vez terminada esta fase se procedió al análisis de los datos a través de tablas de frecuencia en Excel.

Se exponen puntos propios del tema tales como la situación del financiamiento rural en América Latina, mostrando la problemática en estos países, el Financiamiento Rural en México, a grandes rasgos se habla de los problemas y sus posibles soluciones. En el Sistema financiero mexicano se analiza su constitución y definiciones, los Servicios Financieros, su uso, las fuentes se abordan para dar un claro entendimiento del tema de la investigación.

En los conceptos que dan forma y soporte a este documento se hace una descripción de los actores más importantes, tales como Marginación en México en donde se da el concepto y se menciona para que se emplea, temas como Sistemas de Economía, oferta y demanda, se aportan definiciones y aspectos esenciales a destacar, con los temas de riesgo y tasa de interés, intermediarios financieros, mercados financieros rurales, tipos y servicios financieros, se describe la situación de cada uno de estos. El tema de microfinancieras se aborda ya que es una alternativa de acceso a los servicios financieros por parte de la población.

Para el resultado de esta investigación se hace uso del software Excel a través del método llamado Estadística Descriptiva, con dichos resultados se sugieren alternativas para que los pobladores del municipio ya mencionado puedan aprovechar los servicios financieros ofertados actualmente; de igual manera las organizaciones intermedias.

CAPITULO I

1.1. Planteamiento del problema

Actualmente en México la oferta de instituciones financieras que integran el sistema de ahorro y crédito popular en el país es numerosa y un número pequeño de estas instituciones han incursionado en el medio rural. (Becerril T,2010).

Los esquemas financieros que ofrecen las diferentes instituciones financieras del sector bancario no contemplan ofertar servicios financieros de manera sostenible, garantizando seguridad, conveniencia, liquidez, confidencialidad, acceso a crédito oportuno y adecuado, buen servicio y rendimientos a la población rural.

Existen segmentos de la población a los cuales no se les ofrecen servicios financieros y están sin atención por no cubrir con los requerimientos de las instituciones del sector, ante esta situación existe un claro problema de falta de acceso a estos servicios y una muestra de ello es que en el municipio de San Felipe, Guanajuato, el 75% de la población entrevistada necesita de un crédito para la realización de sus actividades productivas.

En el municipio de San Felipe, existen 309 localidades, de las cuales el 14.56% son de muy alta marginación, el 79.59% se clasifican como de alta marginación el 4.85 % es de media marginación y el 1%de baja marginación.

Estos resultados nos indican que la mayor parte de la población padece, residencia en viviendas inadecuadas, de la falta de acceso a la educación y la carencia de bienes.

En este municipio existen ocho entidades financieras las cuales ofrecen servicios como créditos personales, para negocios, seguros de vida, hipotecarios, microcréditos, ahorro, inversiones, cambio de cheques, depósitos, pagos de servicios los cuales no son aprovechados por los habitantes de las comunidades entrevistadas.

1.2. Objetivos

Objetivo general

Conocer la oferta y demanda de servicios financieros que se brindan en el municipio de San Felipe, Guanajuato, para delinear una estrategia que nos pueda servir de base para el acceso de la población a los servicios financieros.

Objetivos específicos

- Analizar la oferta de servicios financieros en el municipio de San Felipe Guanajuato.
- Conocer los servicios financieros que están utilizando los pobladores del municipio de San Felipe.
- Identificar las formas de financiamiento de las actividades productivas del municipio de San Felipe.
- Identificar los estratos de la población que están atendidos por las instituciones financieras.
- Conocer las demandas de servicios financieros por parte de los pobladores del municipio de San Felipe.

1.3. Hipótesis

La oferta de servicios financieros no corresponde a la demanda de dichos servicios por los pobladores del municipio de San Felipe, Guanajuato.

1.4. Justificación

Con la presente investigación se busca conocer una visión del sector rural y sus comunidades de alta marginación y la comprensión de la forma en que opera el mercado de servicios financieros, el tipo de servicios a los que tiene acceso esta población, la orientación, uso y la correspondencia con sus necesidades reales y corroborar si realmente requieren los servicios que se promueven y ofertan por parte de las instituciones financieras.

El propósito de esta investigación es conocer las necesidades de los habitantes de las comunidades del municipio de San Felipe, en cuanto a servicios financieros con la intención que se pueda atender de forma efectiva, eficiente y apropiada la demanda de estos servicios entre los habitantes de las comunidades.

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1. Situación del Financiamiento Rural en América Latina.

El problema del financiamiento rural en América Latina es una situación añeja que se remonta a la década de los ochenta, cuando en la mayoría de los países que conforman el área se retiró de manera intempestiva la presencia de entidades de financiamiento públicas debido en parte a las políticas de ajuste implementadas por los gobiernos, ocasionadas por la crisis económica, y a las nuevas medidas de financiamiento dictadas por la apertura comercial de las naciones. De esta manera, se le dio fin a la concepción de desarrollo de la banca de fomento agropecuario y a la transferencia de subsidios por parte del estado, donde el crédito agrícola era concebido como un insumo más del proceso de producción y donde la rentabilidad de las actividades productivas no era un aspecto tan relevante, es por esto que los bancos de fomento agropecuario fueron reestructurados, privatizados o liquidados, ya que la banca privada jugará un papel más participativo en el financiamiento del sector agropecuario. Lo anterior ha provocado un abandono permanente al acceso de financiamiento de la mayoría de los pequeños y medianos productores agropecuarios. (Matus J, 2005)

Los mercados financieros rurales no funcionan eficientemente porque los riesgos de producción y de precios, la información imperfecta y los costos de transacción son problemas subyacentes dominantes. En el pasado, las intervenciones del sector público, como las cuotas de crédito y las tasas de interés subsidiadas, enfocaban síntomas observables (falta de acceso de los pequeños y medianos productores) sin entender los factores subyacentes que configuran a los mercados financieros rurales y que convierten a los pequeños y medianos productores en clientes no preferenciales. Por lo tanto, los resultados no fueron satisfactorios. (BI D, 2002)

México no ha sido ajeno a la problemática antes expuesta y en adición a los aspectos antes señalados, los cuales imposibilitan el desarrollo del financiamiento rural, se busca una solución a la falta de coordinación y congruencia de los diferentes programas implementados por las diversas dependencias del gobierno federal, así como implementar un programa de financiamiento vinculado con la transferencia de las remesas dirigidas hacia las áreas rurales del país. (BANXICO, 212)

En los últimos años se ha acabado con el mito de que las familias pobres de los países en desarrollo no son solventes ni capaces de ahorrar. Sin embargo, se ha descubierto que las familias pobres asignan un valor muy especial al acceso seguro y continuo a diferentes tipos de servicios financieros, que tengan un costo módico y se adapten a sus necesidades particulares. Los servicios de crédito les permiten hacer uso de recursos financieros superiores a los suyos y aprovechar oportunidades de inversión potencialmente lucrativas, mientras que los servicios de ahorro bien administrados ofrecen incentivos para que esas familias establezcan fondos para inversión o para consumo futuro. (Zeller y Sharma, 1998).

Sin embargo, los gobiernos, los donantes y las organizaciones no gubernamentales (ONG) siguen buscando otros modelos para ofrecer servicios financieros a los pobres del sector rural de manera efectiva y económicamente sostenible. Las preguntas que más se plantean son las siguientes:

- ¿Qué tipos de servicios financieros requieren los pobres?
- ¿Qué efectos tiene el acceso al crédito en el bienestar de los pobres?
- ¿Cómo pueden las instituciones financieras del sector rural reducir la pobreza de manera más efectiva?
- ¿Qué tipo de innovaciones se requieren en el diseño institucional y cómo pueden efectuarse?
- ¿Cuál es la función del Estado en este proceso?

Las soluciones que se suelen proponer ante esta problemática son confusas y conflictivas, a menudo provocadas por posiciones extremas con respecto a algunos puntos o por generalizaciones a partir de un con texto limitado. (FAO,2011).

En América Latina y el Caribe los mercados financieros rurales no funcionan adecuadamente. Los residentes rurales, que constituyen el 30 por ciento de la población total de la región, tienen acceso limitado a los servicios financieros formales, son atendidos a través de un pequeño número de productos financieros, y pagan elevados costos por los servicios financieros a los que tienen acceso. Este estado de desarrollo insuficiente de los mercados financieros tiene consecuencias negativas sobre las inversiones que aumenten la productividad, el aumento del ingreso y las tasas de crecimiento sectorial. (Wenner, M. 2002)

La razón por la que los mercados financieros rurales no funcionan adecuadamente se debe a un conjunto de problemas generalizados, entre los que sobresalen, el riesgo absoluto, la información imperfecta, y los elevados costos de transacción. En el pasado, las intervenciones tales como el establecimiento de cuotas de crédito, y los subsidios a las tasas de interés en su mayoría se focalizaron básicamente en el tratamiento de síntomas como la falta de acceso de los pequeños y medianos agricultores y de los empresarios, sin entender los factores subyacentes que configuran los mercados financieros rurales y que convierten a los productores de pequeña y mediana escala en clientes no preferenciales. Consecuentemente, los resultados fueron insatisfactorios por lo que se requieren de nuevos esfuerzos para encarar los problemas que se encuentran subyacentes.

La estrategia de Financiamiento Rural propuesta por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mencionada por Wenner, 2002, aborda los temas básicos que impiden el crecimiento y el desarrollo de mercados financieros rurales:

1. Eliminar los sesgos en las políticas económicas sectoriales que han reducido la rentabilidad y la competitividad de las actividades económicas rurales;

2. Eliminar los sesgos en el marco jurídico y normativo, que ha aumentado el riesgo y el costo de la intermediación financiera en las zonas rurales;
3. Fortalecer y mejorar la capacidad financiera de los servicios financieros rurales para los particulares; y
4. Ayudar a incorporar nuevos productos y servicios financieros al sector rural una vez que el entorno de políticas sea favorable y existan intermediarios financieros capaces y solventes.

Se menciona de manera esquemática la estrategia financiera planteada por el BID para dar solución al problema del financiamiento rural en América Latina.

Estrategia de solución al problema del financiamiento rural en América Latina

ACCIÓN
Creación de un entorno favorable de política
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estabilidad macroeconómica y consistencia de las políticas. Promover mercados financieros rurales profundos, eficientes y competitivos son requisitos necesarios para un alto grado de estabilidad macroeconómica y de consistencia política. Las acciones específicas incluyen la obtención de acceso al financiamiento en moneda extranjera, la ampliación de la base tributaria, la mayor eficiencia en la recaudación de impuestos, la adopción de normas presupuestarias que permitan una respuesta rápida a las conmociones externas, y la planeación del presupuesto a mediano plazo. 2. Políticas económicas sectoriales apropiadas. Para reducir el costo de transacción de la intermediación financiera (mejoras a las comunicaciones, el transporte y la energía) y para incrementar la rentabilidad de las actividades económicas rurales (ausencia de políticas económicas que resulten en la transferencia neta del ingreso fuera de las zonas rurales en general y de la agricultura en particular) se requieren políticas sectoriales y de inversión neutrales. Las principales áreas de interés son las inversiones en infraestructura pública, incentivos de precios orientados por el mercado y políticas de incentivos no agrícolas. Las inversiones en infraestructura rural y servicios sociales (educación y salud) pueden incrementar la productividad del sector rural, reducir los riesgos de comercialización y los costos de transacción. Se requiere el fortalecimiento de instituciones que prestan un respaldo vital en el medio rural, como cooperativas de comercialización, institutos de investigación (ciencias agrícolas, tecnología de alimentos, actividades postcosecha, etc.) y servicios de extensión. También se requieren incentivos para reubicar las industrias a las zonas rurales, con el fin de diversificar las fuentes de ingreso de los hogares rurales y crear eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás. 3. Regularización de los derechos de propiedad. La falta de propiedad y posesión de las tierras es un importante obstáculo para el otorgamiento de créditos a mediano y largo plazo, razón por la cual se propone regularizar la tenencia y posesión de las tierras en el sector rural.
ACCIÓN
<ol style="list-style-type: none"> 4. Ambiente jurídico eficaz. Es fundamental un sistema jurídico eficaz y confiable ya que el marco de las transacciones financieras es en general inadecuado además de contar con lagunas legales; de esta manera se incrementa el riesgo y el costo de la intermediación financiera rural, lo cual impide a su vez la entrada de los intermediarios formales a los mercados rurales o la cobertura de clientes de ingresos más bajos y con limitación de bienes como objeto de prenda. 5. Entorno normativo adecuado. Las áreas de interés para la intermediación financiera son la documentación de los préstamos, los requisitos sobre provisiones de cartera, clasificación de riesgos de los préstamos, técnicas de muestreo, leyes de usura, reglas sobre horas de operación y requisitos de entrada, las cuales promueven la armonización de las normas contables y la

transparencia y la apertura de los intermediarios financieros al sector rural.
6. Desarrollo de mejores entornos de información. Se debe mejorar la cantidad y la calidad de la información sobre la actividad económica rural y la intermediación financiera, promoviendo la creación de oficinas de reporte y clasificación de crédito, así como crear leyes de divulgación de información financiera, políticas nacionales que permitan la identificación de clientes únicos y efectuar inversiones tecnológicas en el manejo de datos y la transmisión de alta velocidad, todo ello con el fin de ayudar a reducir los costos de evaluación de riesgo de los créditos. Se recomienda que las dependencias gubernamentales proporcionen información a los diferentes actores que participan en el sector rural, la cual les ayude a promover la producción y la comercialización de sus productos, mediante la proyección de precios y del estado del tiempo para que los diferentes actores se puedan involucrar en actividades de transferencia de riesgos (contratos a plazo, futuros, esquemas de seguros, etc.) y propiciar disposiciones para fomentar acuerdos de comercialización eficiente.
Desarrollo de la capacidad financiera
1. Se debe extender la frontera de las finanzas formales para que incorporen las zonas rurales con base en principios de sostenibilidad, eficiencia y un alcance significativo
2. Elevar las instituciones financieras semiformales a la clasificación de intermediarias financieras reguladas.
3. Ayudar a los bancos comerciales interesados a atender clientes con ingresos bajos y medios.
4. Vincular a los intermediarios financieros formales e informales.
5. Reestructurar y reformar las instituciones financieras existentes.
6. Crear nuevas instituciones financieras.
7. Los bancos comerciales interesados en atender a los segmentos de bajos ingresos del mercado deben tener un decidido compromiso estratégico con el sector, la voluntad de abrir sucursales en las zonas rurales de bajos ingresos y la capacidad para cambiar con efectividad la cultura empresarial y la tecnología.
8. Debe existir una estrecha vinculación de las instituciones financieras formales con las informales, como los bancos privados y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) o los bancos y los proveedores de insumos agrícolas, para el otorgamiento de créditos y de esta manera intentar subsanar las deficiencias del mercado.
9. Fomentar la creación de nuevas instituciones financieras como los bancos especializados, para lo cual se debe diseñar muy bien la legislación de su constitución, de manera que permita la creación de incentivos de gobernabilidad apropiados, derechos de propiedad claros y adecuados.
10. En el corto plazo, el gobierno puede recurrir a incentivos temporales para que los bancos comerciales ingresen a los mercados rurales, directamente por medio de la apertura de sucursales, o indirectamente mediante vínculos con instituciones o agentes financieros locales.
11. El gobierno fomente el desarrollo de vínculos con los intermediarios financieros formales de las zonas urbanas y con los intermediarios semiformales e informales y proporcionar a corto plazo asistencia técnica y fondos a las instituciones financieras y cooperativas de ahorro.
12. En el mediano plazo, se puede impulsar la formación de nuevas instituciones financieras privadas de capital accionario dedicadas al financiamiento rural y a las microfinanzas.
ACCIÓN
13. En el largo plazo, se debe fomentar la actividad de los bancos comerciales en las zonas rurales, cuando se haya demostrado la rentabilidad del sector y las fuerzas competitivas conduzcan a los bancos comerciales a explorar nuevas actividades.
Promoción de otros servicios financieros
1. Servicios de depósitos. La importante corriente de remesas a las zonas rurales representa una oportunidad atractiva de negocios para los intermediarios. Si pueden captar algunas de esas corrientes como ahorro, se prestará un servicio valioso y se reducirán los problemas de financiamiento.
2. Seguros e instrumentos de cobertura. Para los intermediarios financieros, los clientes con acceso a seguros reducen el riesgo de crédito, especialmente en el caso de los seguros de cosecha. En este sentido, la mayoría de los agricultores pequeños y medianos permanecen al margen debido a los elevados costos administrativos que supone atenderlos, por lo que se debe fomentar la creación de nuevos esquemas de riesgo único (inundación, vendaval, granizo, etc.). Además, es necesario promover otros instrumentos tales como futuros, operaciones a plazo, opciones y operaciones de crédito recíproco, instrumentos que ayudan a reducir la incertidumbre de los precios.
3. Crédito garantizado. Los proveedores de insumos, operadores de centros de engorda, mataderos,

operadores de silos de granos, plantas de procesamiento, exportadores y fábricas industriales podrían desempeñar un papel incluso más significativo en el otorgamiento de crédito a los pequeños productores y empresas agrícolas si pudieran potenciar sus activos. Si pudieran garantizar sus inventarios o sus cuentas por cobrar, podrían obtener más financiamiento que luego podría usarse para prestar a pequeños proveedores y subcontratistas que hasta ahora están excluidos de los mercados formales de crédito.
4. Arrendamiento. En las zonas rurales, el arrendamiento de maquinarias agrícolas y no agrícolas, así como de vehículos podría ser un medio para aumentar la productividad y reducir los costos de comercialización.
5. Tarjetas electrónicas. El uso de tarjetas de débito, crédito e inteligentes augura la reducción significativa de los costos de transacción para los clientes rurales.
6. Transferencias de pago. Con el fin de aumentar la eficiencia del sistema de pagos, debe fomentarse la interconexión de bancos, el uso del sistema postal y la promoción de un mayor uso de cheques y otros instrumentos de pago, con lo cual disminuyen los costos de transacción de las operaciones en el sector rural.

Fuente: Datos de Wenner, M. 2002.

2.2. Financiamiento Rural.

Mercados financieros

La función de los mercados financieros es crucial para mover los recursos de las unidades productivas excedentarias a las deficitarias, logrando con ello una mejor distribución y utilización de los factores de producción y por ende el incremento de la producción. (Uc, 2011).

Salaverry (2001) argumenta que estudios sobre la teoría del crecimiento revelan que los países necesitan mover sus fuentes de financiamiento para facilitar los procesos de producción, consumo, acumulación y formación de capital, es decir movilizar el ahorro hacia la inversión.

En México en las instituciones de carácter nacional –**FIRA** y **FINRURAL**- se observan deficiencias en la cobertura, que deja fuera del crédito a la mayoría de los pequeños y medianos productores, éstos llevan a cabo su actividad productiva en las regiones tradicionalmente más atrasadas.

Cruz (2000) señala que las finanzas rurales no pueden verse aisladas de la situación económica nacional; la evolución económica de la agricultura y del sector rural en general determinan fuertemente la viabilidad de los sistemas financieros rurales. Dos aspectos centrales en la viabilidad de los mismos son:

1. El crecimiento sostenido del sector rural y por tanto el nivel de ingresos familiares y
2. Un marco regulatorio y políticas fiscales adecuadas

De esta manera, la propuesta de un servicio financiero rural planteado por la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. (AMUCSS) se basa en las siguientes medidas de solución gubernamental:

- a) Establecer congruencia en los programas de financiamiento implementados por las dependencias gubernamentales.
- b) Crear un marco jurídico y legislativo que se adecue a los diversos esquemas de financiamiento en el sector.
- c) Instaurar un esquema de intermediarios financieros rurales que sirvan como puente entre las diferentes instituciones de financiamiento y los productores rurales.
- d) Implementar un programa vinculado con la transferencia de remesas, el cual ofrezca una alternativa de financiamiento en el sector rural del país.

En el siguiente cuadro se esquematizan y abordan, los principales problemas y soluciones que enfrenta actualmente el financiamiento rural en México, partiendo de los aspectos generales hasta llegar a los temas específicos, así como planteamiento de posibles de soluciones.

Problemas y posibles soluciones del financiamiento rural en México

PROBLEMAS	SOLUCIÓN
Generales	
1. Combinación de altos niveles de riesgo en la producción, y riesgos relacionados con los precios y técnicas de reducción limitadas	1. Creación de instrumentos adecuados de mitigación de riesgos (garantías, seguros, futuros, etc.) por parte de las instituciones financieras 2. Diseño de contratos de responsabilidad mancomunada, mediante el otorgamiento de crédito por grupo
2. Información de mercado imperfecta o asimétrica	1. Elaboración por parte de las instituciones financieras de un historial crediticio formal de los productores, el cual facilite la evaluación de su

	capacidad de endeudamiento y las actividades de préstamo y seguros.
3. Alto costo de transacción de las actividades productivas en los aspectos físico e institucional	1. Disminuir el rezago educativo en las zonas rurales, así como mejorar las comunicaciones y la infraestructura productiva rural 2. Adecuar el marco jurídico a fin de hacer cumplir los contratos contraídos entre productores e instituciones financieras
PROBLEMAS	SOLUCIÓN
Específicos	
1. Acceso limitado a créditos formales a corto plazo atribuido básicamente a la baja rentabilidad de las actividades rurales y a la falta de garantías tradicionales (títulos de propiedad)	1. Apoyar la incorporación de tecnologías modernas y el mejoramiento de la infraestructura productiva rural, lo cual ayude a disminuir los costos de producción y comercialización de los productos, y permita el acceso a los mercados internacionales 2. Adecuar el nivel y el tipo de garantías exigidas por parte de las instituciones financieras
2. Segmentación del mercado y falta de competencia por parte de las instituciones e intermediarios financieros	1. Homologar los términos y condiciones de crédito por parte de las instituciones financieras, a los productores con las mismas necesidades de crédito y el mismo perfil de riesgo. 2. Adecuar el marco normativo que permita la entrada e innovación de productos crediticios diferenciados y más eficientes
3. Disponibilidad limitada de créditos a mediano y largo plazo	1. Implementar instrumentos que reduzcan el grado de riesgo de los préstamos rurales (seguros, reaseguros, integración vertical, etc.), lo cual permita a los productores agrícolas realizar inversiones fijas en plantas y equipos, diversificar su producción, modernizar sus procesos tecnológicos y explotar oportunidades de mayor rentabilidad
4. Escasez de intermediarios financieros operativamente eficientes y sostenibles	1. Promover la creación de un nuevo esquema de intermediarios financieros con una mejor capacidad gerencial mediante el otorgamiento de incentivos, los cuales les permitan implementar nuevos esquemas de préstamos flexibilizando el tradicional de garantías, con lo cual se podrá diversificar la cartera de clientes e incrementar la base de capital
5. Oferta limitada de otros servicios financieros	1. Crear nuevas instituciones que oferten financiamiento al sector rural o fortalecer las ya existentes, de tal manera que otros tipos de servicios financieros que son demandados por los productores rurales, tales como los depósitos, los pagos de transferencia, los seguros y el arrendamiento financiero, con lo cual se efectuará un mejor manejo del riesgo y la liquidez, aspectos inherentes de las actividades en el sector.

Fuente: Datos de Wenner, M. 2002.

Asimismo, se presentan a continuación algunas directrices que pueden servir en la preparación de planes de acción para aliviar en cierto modo el problema del financiamiento rural en nuestro país.

Estrategia de solución al problema del financiamiento rural en México.

PROBLEMA	SOLUCIÓN
Coherencia en los criterios de financiamiento de los programas gubernamentales	Establecer criterios y políticas análogas, así como reglas y principios de funcionamiento comunes y de seguimiento obligatorio para todos los programas y fondos públicos que operen programas de financiamiento en el sector rural.
Promoción y creación de mecanismos de financiamiento	Transformar los fondos de financiamiento dirigidos a los sectores más pobres del medio rural, en particular los indígenas, las mujeres y las personas de la tercera edad, para la promoción, creación y desarrollo de instituciones de Banca Social, programas de microfinanzas y establecimiento de programas de capacitación, asistencia técnica, desarrollo de tecnologías, etc. Asimismo, se pueden convertir algunos fondos regionales de financiamiento en organismos regionales de financiamiento e inversión productiva.
Creación de una legislación de financiamiento adecuada	Crear un marco jurídico adecuado a los diversos esquemas, instituciones y formas de organización del financiamiento rural. En este sentido, se plantea darle seguimiento y ejecución a la propuesta de ley de financiamiento rural, en la cual se conciba un sistema financiero con un conjunto de instrumentos de base de los propios productores y del sector social de la economía rural, se requiere dar forma a un status jurídico donde se reconozcan y se les abra un espacio específico a los organismos financieros del sector social de la economía en el sistema financiero mexicano.
Fomentar la creación de Intermediarios Financieros Rurales (IFR)	Implementar programas de promoción para la creación de intermediarios financieros rurales (uniones de crédito, sociedades financieras populares, cooperativas de ahorro y préstamo, y almacénadoras), mediante el vínculo operativo de los programas de desarrollo, lo cual permita a las organizaciones integrar los apoyos en iniciativas de financiamiento.
Creación de mecanismos de coordinación	Fomentar mecanismos de cooperación y coordinación entre la banca privada y de desarrollo con los programas gubernamentales de financiamiento rural.
Promover la creación de un organismo de certificación para el financiamiento rural	Apoyar la constitución de un organismo no gubernamental de interés público orientado a la formación de capacidades locales y nacionales en la materia, investigación aplicada, desarrollo de innovaciones financieras, animación de propuestas de políticas públicas apropiadas, y la creación de una sólida base de información y certificación de instituciones financieras rurales.
Canalizar las remesas como un esquema de financiamiento en las áreas rurales	Integrar un grupo de instituciones financieras rurales y organizaciones de migrantes interesados en desarrollar alternativas de financiamiento local vinculados a las transferencias de remesas de los migrantes.
Renegociación de la cartera vencida	La cartera vencida que enfrentan los productores del campo es en su mayoría, efecto de la crisis generada por la aplicación del modelo económico pasado, por lo que su solución no puede lograrse sin considerar sus causas estructurales. En este sentido, el problema debe enfrentarse con la participación conjunta del estado mexicano y la corresponsabilidad de los usuarios del crédito y las fuentes financieras.
Otorgamiento de crédito a largo plazo para la capitalización de las unidades de producción	Es conveniente el uso de créditos de largo plazo e inversiones a capital fijo de las unidades de producción agropecuarias, debido a que la mayor parte del financiamiento crediticio canalizado al sector agropecuario lo conforman créditos de corto plazo bajo la forma de avíos para capital de trabajo a las empresas, lo cual les impide lograr mejores niveles de productividad.
Aplicar tasas de interés preferenciales para la producción primaria	Establecer una política de tasas de interés preferenciales para la producción primaria, y de manera prioritaria para la producción de alimentos, conducirá a la viabilidad financiera de los proyectos de inversión agropecuaria. En este tenor, se deberán considerar modalidades adecuadas para cada sector, rama de producción y tipo de productor, como subsidio directo a las tasas o bonificaciones con base en resultados de producción y venta.

Fuente: Datos de Wenner, M. 2002.

2.3. Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema Financiero Mexicano es el conjunto de organismos e instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro dentro del marco legal que corresponde en territorio nacional. (Banco Central de México, 2009)

El sistema financiero mexicano está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje. (Núñez, 2013a)

Podemos dividir el Sistema Financiero Mexicano de acuerdo con las actividades que realizan cinco grandes sectores, actualmente todos regulados directa e indirectamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de las comisiones correspondientes (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro) y el Banco Central (Banco de México): (Núñez, 2013b)

2.3.1. Sector Bancario

El Servicio de Banca y Crédito es la actividad principal que realizan los bancos como instituciones de intermediación financiera. Conforme a la Ley de Instituciones de Crédito, se considera servicio de banca y crédito a la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros (intereses) de los recursos captados. (CNBV y SHCP, 2012)

2.3.2. Sector No Bancario pero de servicios complementarios (paralelos)

Mejor conocidos como empresas auxiliares de crédito: Casas de Cambio, Uniones de Crédito, Factoraje y Arrendadoras, Sociedades de Ahorro y Préstamos, Sofoles, Sofipos, etcétera. (Banco Central de México, 2009)

2.3.3. Sector Bursátil

La actividad bursátil, consiste en la intermediación de valores, entre instituciones públicas y privadas con el público inversionista, mediante un conjunto de actos orientados a financiar y capitalizar a las primeras, para brindar a los inversionistas una expectativa de ganancia patrimonial o pecuniaria.

Al igual que la actividad bancaria, se trata de un servicio de interés público o general y su prestación constituye un derecho de los particulares que el Estado autoriza y condiciona. Los intermediarios bursátiles están integrados por casas de bolsa, sociedades de inversión y especialistas bursátiles.

El sector bursátil es mejor conocido por el sitio donde se realizan todas estas operaciones, como Mercado de Valores. *Ibídem*.

2.3.4. Sector de Derivados

Es el mercado donde se operan instrumentos que se “derivan” del mercado bursátil, o de contado, que implican pactar un precio de compra o venta a futuro de determinado activo financiero. Los participantes del mercado bursátil pueden formar parte de este sector siempre y cuando cumplan con determinados requisitos para operar. Los clientes que invierten en este mercado deben ser considerados “inversionistas calificados”. Existen adicionalmente instituciones especialistas que se encargan de garantizar el correcto funcionamiento del mercado (Cámara de Compensación, Socios Liquidadores, Socios Operadores, etc.). *Ibídem*.

2.3.5. Sector de Seguros y Fianzas

En este sector se concentran las instituciones que se dedican a ofrecer cobertura sobre probables siniestros o accidentes personales o corporativos que puedan generar pérdidas eventuales. Adicionalmente, el sector de seguros puede funcionar como institución fiduciaria para terceros y en otros casos como custodia de ahorro adicional de los asegurados que puede provenir de pagos de siniestros, depósitos voluntarios, etcétera. Ibídem.

2.3.6. Sector de Pensiones

Es el sector de más reciente inclusión dentro de los cinco mencionados; en ellos participan todas las instituciones que administran los Fondos para el Retiro (Afores) y las Sociedades de Inversión Especializada de Fondos para el Retiro (Siefores). Estas instituciones se dedican a recibir recursos de los trabajadores en activo para que al momento de jubilarse puedan contar con una pensión con la que mantener su retiro. Ibídem.

2.4. Estructura del Sistema Financiero Mexicano

El Ejecutivo Federal es una de las tres facultades y funciones primordiales del Estado (junto con la legislativa y la judicial), consistente en hacer cumplir las leyes y que suele ejercer el gobierno o el propio jefe del Estado.

2.4.1. Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Sus principales funciones son:

- Proponer, dirigir y controlar la política del Gobierno Federal en materia financiera, fiscal, de gasto público, crediticia, bancaria, monetaria, de divisas, de precios y tarifas de bienes y servicios del sector público, de estadística, geografía e informática.

- Controlar, vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales, en el cobro de impuestos, contribuciones, derechos, productos, y aprovechamientos.
- Contratar créditos internos y externos a cargo del gobierno federal.
- Establecer relaciones y mecanismos de coordinación que permitan obtener la congruencia global de la Administración Pública Paraestatal con el Sistema Nacional de Planeación y con los programas regionales y especiales en materia de financiamiento.
- Dirigir y coordinar la elaboración de integración del Plan Nacional de Desarrollo y los programas regionales y especiales que le encomiende el Ejecutivo Federal.
- Planear, coordinar y evaluar el sistema bancario mexicano, respecto de la banca de desarrollo y las instituciones de banca múltiple en las que el Gobierno Federal tenga el control por su participación accionaria.
- Ejercer las atribuciones que le señalen las leyes en lo referente a la banca múltiple, seguros y finanzas, valores, organizaciones auxiliares de crédito, sociedades, mutualistas de seguros y casa de cambio. (SHCP, 2012)

2.4.2. Banco de México.

El Banco de México, es el Banco Central del Estado Mexicano, constitucionalmente autónomo en sus funciones y administración, cuya finalidad es proveer a la economía del país de moneda nacional.

BANXICO tiene como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda. Adicionalmente, le corresponde promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

El Banco de México se crea en 1925 y en 1929 se consolida como Instituto Central. La autonomía empezó a seguir luego de la reforma de 1993, a partir de abril de 1994.

La autonomía significa que ninguna autoridad puede exigirle la concesión de crédito, con lo cual se garantiza el control ininterrumpido del instituto central sobre el monto del dinero (billetes y monedas) en circulación.

La finalidad de la autonomía es que la operación del banco central se orienta estrictamente a la conservación del poder adquisitivo de la moneda nacional.

Funciones

- Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
- Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo.
- Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera.
- Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales.
- Operar con los organismos, bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

2.4.3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La ley que rige a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores fue promulgada el 28 de abril de 1995, concentrando en este organismo las funciones que anteriormente tenía la Comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Valores.

Esta comisión es desconcentrada de la SHCP, con autonomía técnica y facultades ejecutivas.

Su objetivo es supervisar y regular a las entidades financieras a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.

También será su objeto supervisar y regular las actividades de las personas físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al citado sistema financiero.

2.4.4. Comisión Nacional de Seguros y fianzas.

Esta comisión se creó el 3 de enero de 1990 como un órgano desconcentrado de la SHCP, y goza de las facultades y atribuciones que le confiere la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley Federal de Instituciones de finanzas, así como las otras leyes, reglamentos y disposiciones administrativas aplicables al mercado asegurador y afianzador mexicano.

Su misión es garantizar al público usuario de los seguros y fianzas, que los servicios y actividades que las instituciones y entidades realizan, se apeguen a lo establecido por las leyes. (Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2012)

2.4.5. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro

Fue creado mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de marzo de 1992.

Regula todo lo relativo a la operación de los sistemas del ahorro para el retiro, la recepción, depósitos, transmisiones y administración de las cuotas y aportaciones

correspondientes a dichos sistemas, así como las transmisiones, manejo e intercambio de información entre las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, los institutos de seguridad social y los participantes en los referidos sistemas, determinando los procedimientos para su buen funcionamiento.

Sistema de Ahorro para el Retiro considera:

- La Consar.
- Las administraciones de Fondos para el Retiro (Afores).
- Las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefores).
- Las empresas operadoras de la Base de Datos nacional, SAR.
- Las entidades receptoras.
- Las instituciones de crédito y liquidadoras.
- Los institutos de seguridad social.

2.4.6. Sistema Bancario.

El sistema bancario mexicano se divide en dos tipos de instituciones: banca múltiple y banca de desarrollo. La banca múltiple es el conjunto de bancos comerciales, en tanto, la banca de desarrollo esta conformada por las instituciones gubernamentales que se ocupan de apoyar sectores específicos. (BANXICO, 2010)

2.4.7. Instituciones de Banca Múltiple.

Las disposiciones que regulan este tipo de banca se encuentran en la ley de Instituciones de Crédito y en la de Títulos y Operaciones de Créditos.

Se denomina así a las instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos. Por estas transacciones de captación y financiamiento, la banca comercial establece tasas de interés activas y pasivas. *Ibíd.*

Así mismo tiene la facultad de captar recursos directamente del público en general. Por esta característica en particular se le conoce como banca de primer piso.

Las operaciones que efectúan estas instituciones son:

- Recibir depósitos bancarios de dinero: a) a la vista, b) retirables en días preestablecidos, c) de ahorro, y d) a plazo o con previo aviso.
- Aceptar préstamos y créditos.
- Emitir bonos bancarios.
- Emitir obligaciones subordinadas.
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.
- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.
- Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.
- Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través de otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito.
- Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley y de la Ley del Mercado de Valores.
- Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de esta ley.
- Operar con documentos mercantiles por cuenta propia.
- Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas.
- Prestar servicio de cajas de seguridad.
- Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes.
- Practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar acabo mandatos y comisiones.

- Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles.
- Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito.
- Hacer servicio de caja y tesorería relativo a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras.
- Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas.
- Desempeñar el cargo de albacea.
- Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias.
- Encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredor público o perito.
- Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda.
- Celebrar contratos de arrendamiento financiero y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos.
- Las análogas y conexas que autorice la SHCP, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (Sanchez, C, 2012)

2.4.8. Instituciones de Banca de Desarrollo

La Banca de Desarrollo o Fomento se integra por organismos descentralizados del Estado cuyo objetivo es fomentar determinadas actividades económicas. Están constituidas legalmente como sociedades nacionales de crédito.

Por ejemplo, Nacional Financiera (NAFIN) o el Banco de comercio Exterior (BANCOMEXT), a los que se les encomienda promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial o para la exportación.

Las instituciones de banca de desarrollo tienen por objeto financiar proyectos prioritarios para el país y estimular el desarrollo económico nacional aplicando recursos que obtiene fundamentalmente de transferencias gubernamentales que se complementan con contratación de deuda externa, a esta se le conoce como banca de segundo piso. (SHCP, 2012)

La Banca de Desarrollo está conformada por:

- Nacional Financiera (Nafin)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)
- Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
- Banco Nacional del Ejército, la Fuerza Aérea y la Armada (Banjército)
- Financiera Rural (antes Banrural)
- Financiera Nacional Azucarera (Finasa). En liquidación.
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)

2.4.9. Intermediarios financieros.

Los intermediarios financieros son los que, como su nombre lo indica, intermedian las operaciones entre los distintos participantes del mercado; actúan de mediadores entre quienes desean captar fondos y los inversionistas.

Los intermediarios financieros realizan cuatro funciones fundamentales, tres de las cuales se encuentran vinculadas con un fuerte proceso de transformación:

1. Transformación de plazos
2. Transformación de montos
3. Transformación de riesgo
4. Disminución de costos de contratación y procesamiento

Los intermediarios financieros juegan un papel fundamental en la asignación de recursos entre ahorradores y deudores. Su desarrollo es de gran importancia para que en la economía se lleven a cabo los proyectos de inversión más rentables y se realice una distribución de riesgos eficiente.(BANXICO, 2012)

De acuerdo con Nacional Financiera (NAFIN), los intermediarios financieros son los diferentes tipos de instituciones con autorización para descontar créditos al amparo de los diferentes programas de desarrollo.

En este sentido, los intermediarios financieros se clasifican en:

- a) Intermediarios financieros bancarios
- b) Intermediarios financieros no bancarios

2.4.10. Intermediarios Financieros Bancarios.

La Banca de Desarrollo

Actualmente, existen en el país seis instituciones de banca de desarrollo constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, más la Financiera Rural.

De esta manera, la Banca de Desarrollo está constituida por las siguientes instituciones:

1. Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)
2. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)
3. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (BANOBRAS)
4. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANJERCITO)
5. Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF)
6. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI)
7. Financiera Rural (FR)

La Banca Social

La Banca Social, como su nombre lo indica, está completamente dirigida a la sociedad pero cuenta, al menos en México, con ciertas características que le dan ese carácter intrínseco de desarrollo beneficiando no solo a algunos, sino a miles o millones de habitantes. La Banca Social, según definición de la misma Secretaría de Economía, es un sistema de Ahorro y Crédito popular, cuyos servicios financieros están orientados al desarrollo individual, familiar y comunitario, combinando los beneficios sociales con la Rentabilidad económica de la banca tradicional. (Enlace México, 2010).

Uno de los ejes de la política de financiamiento para el desarrollo consiste en completar y proveer profundidad al sistema financiero mexicano de manera que se puedan ofrecer productos y servicios financieros a la mayoría de la población, particularmente a los de menor ingreso, en condiciones competitivas, y dé mayor seguridad y certeza jurídica.

La iniciativa de Reforma Financiera presentada a la consideración del Congreso de la Unión se propone como objetivo central, en palabras del Presidente Enrique Peña Nieto, que los bancos presten más y más barato y que, además, a quienes tienen un pequeño o mediano negocio les presten los recursos necesarios para modernizarlo y para hacerlo crecer.

Para lograr esto, la propuesta de reforma plantea cuatro ejes fundamentales: fomentar el crédito a través de banca de desarrollo, ampliar el crédito que otorgan los bancos privados, incrementar la competencia en el sector financiero y fortalecer la solidez del sistema financiero. En este planteamiento no aparece la banca social y solidaria. (La Jornada, 2013)

En abril de 2001 el Congreso de la Unión aprobó la Ley de Ahorro y Crédito Popular y la Ley Orgánica que transformó el Patronato del Ahorro Nacional

(PAHNAL) en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. (BANSEFI).

En esta estrategia y de acuerdo con su Ley Orgánica, a BANSEFI se le encomendaron tres tareas fundamentales:

- a) Continuar promoviendo el ahorro como lo venía haciendo el PAHNAL. Para ello cuenta con más de 750 sucursales en toda la República y a la fecha más de dos millones de cuentas (con un saldo promedio por cuenta de alrededor de \$2,600), que crecen mensualmente en alrededor de 10 mil nuevos clientes.
- b) Transformar a BANSEFI en el banco de las Organizaciones del Ahorro y Crédito Popular contempladas en dicha Ley. Para lo cual, una tarea fundamental del banco es servir a estas organizaciones como banco de desarrollo de segundo piso con servicios que les permitan mejorar sus ingresos, reducir sus costos y eficientar sus procesos, así como ampliar la gama de servicios que ofrecen a sus socios y clientes.
- c) Coordinar temporalmente los apoyos que el gobierno federal está asignando al sector para facilitar su transformación y posicionarlo como un componente estratégico del sistema financiero. Estos apoyos están siendo financiados por organismos multilaterales, particularmente el Banco Mundial y el Fondo Multilateral de inversiones administrado por el BID y están siendo dirigidos a tareas de capacitación, asistencia, equipamiento tecnológico y difusión.

Bajo esta óptica, BANSEFI fue creado en la administración del gobierno de Felipe Calderón como un banco de desarrollo social, para atender el estrato de la población de menores ingresos y por consiguiente con menor acceso a los sistemas de financiamiento tradicionales.

La Banca Comercial o Privada

Como se mencionó anteriormente, la Banca Comercial o Privada en nuestro país, está representada por La Asociación de Bancos de México, A.C. (ABM). La ABM fue fundada el 12 de noviembre de 1928, como Asociación de Banqueros de México, con la participación de 26 bancos y actualmente tiene como asociados a todas las instituciones de banca múltiple del país, las cuales suman 27, así como a todas las instituciones de banca de desarrollo con carácter de invitados especiales.

Intermediarios financieros no bancarios

Las empresas que proveen de financiamiento a empresas y personas, distintas de bancos y sociedades financieras, son clasificadas en esta categoría. Entre las más destacadas encontramos a las compañías de factoraje y arrendamiento, y a las financieras de consumo, es decir, aquellas especializadas en créditos automotrices o tarjetas de crédito.

Estas entidades desenvuelven su actividad de intermediación financiera en nichos específicos, desarrollando habilidades y ventajas competitivas, que no necesariamente están dadas por economías de escala, sino por la especialización y el conocimiento de la industria en la cual están insertas, como también en la calidad del producto que ofrecen. Otra característica que los distingue es la relativa menor regulación respecto de la industria bancaria, lo que lleva aparejado fuentes de financiamiento más limitadas.

Los intermediarios financieros no bancarios, que se distinguen por no tener captación directa del público, están integrados por:

1. Las arrendadoras financieras
2. Empresas de factoraje
3. Uniones de crédito

4. Entidades de fomento
5. Fideicomisos "AAA",
6. Las sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles) y
7. Las sociedades Cooperativas.

En este sentido, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) señala que de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, las organizaciones auxiliares de crédito están conformadas por:

- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Sociedades de ahorro y préstamo
- Uniones de crédito
- Empresas de factoraje financiero

En adición a lo anterior, para efectos de dicha Ley, se considera actividad auxiliar de crédito la compra-venta habitual y profesional de divisas (casas de cambio).

Por su parte, las Entidades de Ahorro y Crédito Popular de acuerdo a la Ley del sector son:

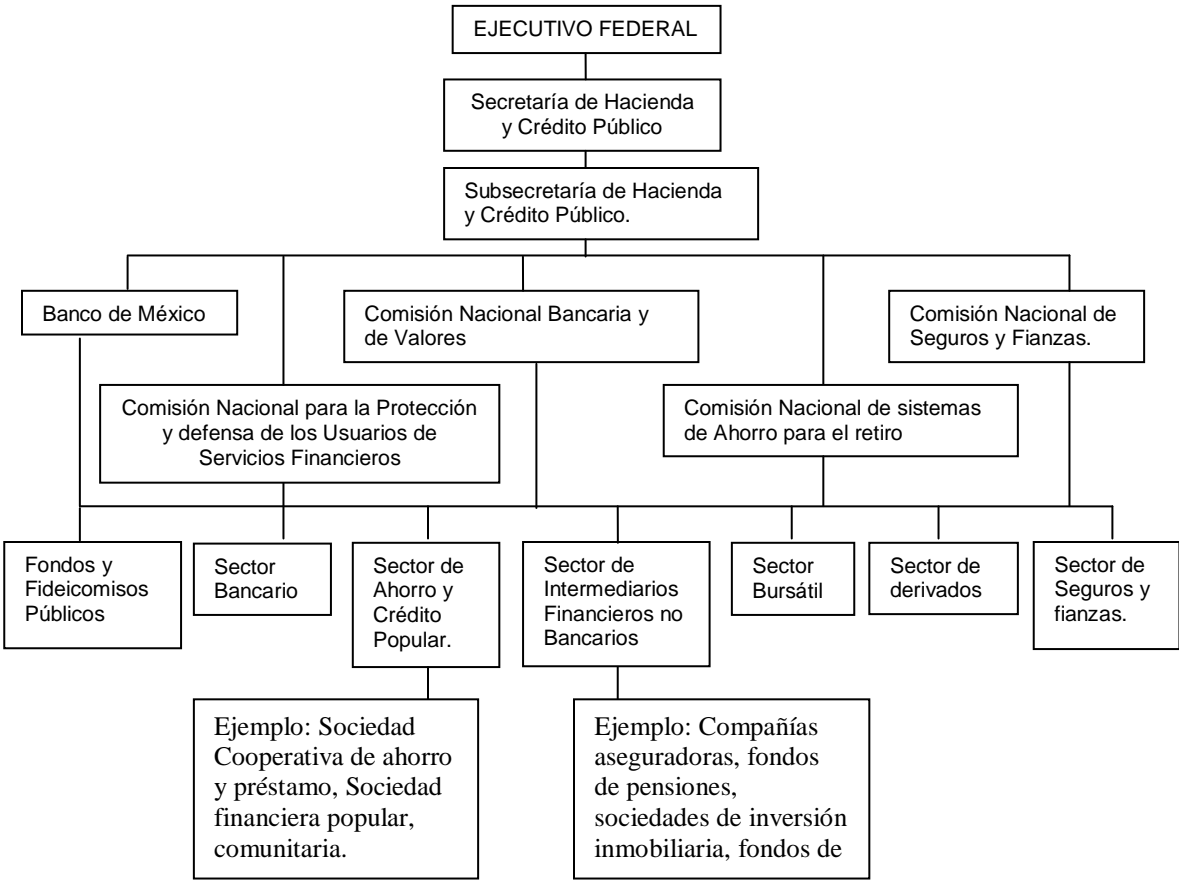
- Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
- Sociedades financieras populares

Las cuales deberán ser dictaminadas favorablemente por una Federación y autorizadas para operar como entidades de ahorro y crédito popular en los términos de dicha 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.

Al respecto, cabe mencionar que hasta el momento no se encuentra autorizada por la CNBV ninguna Entidad, Federación o Confederación de Ahorro y Crédito Popular para operar como tal. (BANXICO, 2010)

2.4.11. Estructura del Sistema Financiero Mexicano

Figura 1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del año 2011.

2.5. Servicios financieros Rurales en México.

El sistema financiero formal en nuestro país está integrado por las instituciones y organismos bajo la rectoría de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y en su caso bajo la supervisión independiente del Banco de México (BANXICO)

quien regula el sistema financiero sobre todo desde el punto de vista del sistema de pagos.

La SHCP regula y supervisa las instituciones del sistema financiero mediante varios organismos que dependen de ella a los cuales se les llama autoridades del sistema financiero, como es el caso de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, quién de acuerdo a la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular, será la institución responsable de autorizar, supervisar a través de los Comités de Supervisión de las Federaciones y regular las actividades que lleven a cabo las que en su momento se llamarán Entidades de Ahorro y Crédito Popular.

2.6. Programas y Fondos de apoyo al Financiamiento Rural en México.

En este apartado se menciona los principales programas orientados a la población rural, se mencionan ya que la importancia de estos programas puede influir en la inserción de los pobladores al crédito.

Conforme el alcance de la banca de desarrollo rural se fue reduciendo en la década de 1990, el sector público estableció diversos programas con variados propósitos y estrategias para atender a sectores de productores mediante el otorgamiento de recursos a tasas y en condiciones preferenciales, o bien para formar sujetos de crédito, otorgar garantías complementarias, capacitar al personal de instituciones de microfinanzas, entre los principales.

Las instituciones y dependencias que los operan forman en conjunto un subsector “paracrediticio” que canaliza recursos públicos (en algunos casos recuperables con criterios financieros y en otros subsidios), sin una adecuada coordinación y con grado variable de eficiencia. Sería necesario realizar una evaluación individual profunda de cada uno de esos programas para determinar su pertinencia. (Naciones Unidas, CEPAL, 2005).

1. Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)

El Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) se constituyó en el año de 1994, como un Fideicomiso Público del Gobierno Federal, para promover acciones tendientes a complementar la capacidad económica de los productores rurales y sus organizaciones económicas a fin de fomentar la creación y consolidación de empresas rurales, constituyendo asimismo, un factor de impulso en las inversiones que en materia agrícola, ganadera, forestal y acuícola, llevan a cabo la banca, los grupos empresariales y los productores privados y sociales en el campo mexicano. Por ello, FOCIR se dedicó a impulsar la capitalización del sector rural, colocando inversión financiera en proyectos viables y de impacto regional, de manera directa o a través de inversionistas de capital privado que apoyaran a empresas en etapa de pre-inversión y primer escalamiento, así como aquellos en etapas posteriores de desarrollo o consolidación.

Actualmente, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), en apego a sus atribuciones, continuará promoviendo su programa financiero a fin de fomentar e incrementar el nivel de capitalización del sector rural y agroindustrial; mediante la constitución de fondos de Capital Privado y de Capital Emprendedor con inversión mixta (federal, estatal y preponderantemente privada), y en su caso, mediante el otorgamiento de coberturas para inducir incentivos a la inversión privada de largo plazo que impulsen el desarrollo de empresas viables y rentables de los sectores agropecuario, agroindustrial y rural. En ese sentido, a través de operaciones de segundo piso y acciones complementarias de capacitación y asistencia técnica, tendientes a establecer programas para el desarrollo y formación de Administradores Privados de Fondos de Capital, como para impulsar la institucionalización de las empresas y sus consejos de administración, FOCIR buscará impulsar la cultura financiera en el uso del capital de riesgo en dichos sectores, aumentar el factor multiplicativo de los recursos del Gobierno Federal y estimular mediante la gestión profesionalizada de los Administradores de Fondos

de Capital, la creación de valor y la supervivencia de proyectos productivos apoyados. (FOCIR, 2012)

2. Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).

El Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) está adscrito a la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y, a su vez, esta Coordinación lo está a la oficina del Secretario de Economía.

El FOMMUR que es el Fideicomiso especializado en microfinanzas para mujeres rurales de bajos ingresos, sin acceso al financiamiento de la banca tradicional, desarrolla una serie de estrategias conducentes a impactar en el desarrollo de los niveles de ingresos de las familias así como de sus capacidades emprendedoras a través del otorgamiento de:

- a) Microcréditos a mujeres de bajos ingresos de poblaciones rurales, a través de créditos a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios;
- b) Apoyo NO Crediticios a Instituciones de Microfinanciamiento para la capacitación a Microempresarias;
- c) Apoyos No Crediticios para el fortalecimiento de las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios por medio de capacitación y asistencia técnica, y
- d) Apoyos No Crediticios a Instituciones de Microfinanciamiento destinados a la difusión, promoción y operación de esquemas de microseguros, de capacitación a Microempresarias, y de fomento para la transferencia de tecnologías.

Estas estrategias de desarrollo productivo parten de reconocer las desventajas en que coloca la desigualdad y la exclusión a amplios sectores de la población, principalmente a las mujeres rurales, por lo que el FOMMUR responde con acciones específicas que, en materia de desarrollo e inclusión social, se vinculan con los intereses del Ejecutivo Federal, apoyando a las mujeres de bajos ingresos

a través de la consolidación de Instituciones de Microfinanciamiento e intermediarios.

FOMMUR tiene como misión que la población de mujeres rurales de bajos ingresos cuente con Servicios Integrales de Microfinanzas para el apoyo de sus actividades productivas y para mejorar sus condiciones de vida y que la población de mujeres de bajos ingresos mejore sus condiciones de vida motivado por el acceso a Servicios Integrales de Microfinanzas. (Reglas de Operación Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales, 2012)

3. Instituto Nacional de la Economía Social (INAES).

INAES fomenta la formación de capital productivo mediante proyectos viables y sustentables. Los recursos que otorga INAES no son bajo la forma de financiamiento, sino apoyos para lograr la autogestión productiva de los proyectos seleccionados. Su objetivo es llegar a la población rural, indígenas y campesinos, así como grupos de áreas urbanas que, organizados en torno a un proyecto productivo, demuestren su viabilidad.

2.7. Uso de los Servicios Financieros en el Sector Rural.

Acercar servicios financieros al sector rural no es tarea fácil, particularmente cuando se consideran factores de dispersión geográfica, limitados medios de comunicación (teléfono e Internet, por ejemplo) y bajos niveles de educación.

El perfil de clientes en las zonas rurales son:

- Pequeños y micro empresarios.
- Agricultores y ganaderos.
- Trabajadores independientes

La oferta de servicios financieros al sector agropecuario y rural está caracterizada por bajos niveles de penetración de la banca comercial, alta multiplicidad de

organizaciones, y mecanismos de financiamiento y una fuerte presencia de programas del Estado que inciden sobre ellos. En el caso de la actividad agropecuaria, el Estado ha jugado un papel relevante para subsanar la ausencia de crédito. En el caso de las economías rurales, en un sentido amplio, continúan con niveles de bancarización bajos o nulos y poco acceso a servicios financieros. (El Economista, 2011)

La marginación y dispersión implican una tasa muy baja de bancarización y acceso a los servicios financieros formales o tradicionales. Por otra parte, hay una transición demográfica en algunas áreas del sector rural, empujada por la migración y el envejecimiento de la población. Además, la demanda de servicios financieros en el medio rural, tanto para empresas como para individuos, es distinta de su contraparte urbana.

En primer lugar, por la naturaleza de los riesgos de la actividad agropecuaria, y por la estacionalidad de las actividades. En segundo lugar, por la diversificación de fuentes de ingreso de los hogares rurales. En ese sentido se considera que hay un desfase en los servicios financieros que se ofrecen en el país, tradicionalmente de corte urbano, con las necesidades del sector rural.

Las condiciones generadas por ingresos estacionales y ausencia de salario fijo, altos riesgos de salud y exposición a riesgos naturales, hacen a esta población particularmente vulnerable. Esto incrementa la necesidad de mecanismos de ahorro y aseguramiento adecuados, así como de un proceso de inclusión financiera en general. (Del Angel-Mobarak, 2011)

La principal fuente de crédito de las empresas agropecuarias son las compras a crédito que representan alrededor de 80% de las transacciones crediticias y aproximadamente 45% de los montos otorgados. Otras fuentes relevantes son los socios y accionistas, la banca comercial y de desarrollo. En el caso de los individuos empresariales, las compras a crédito representan aproximadamente 60% de las transacciones de crédito y alrededor de 45% de los montos otorgados.

Otras fuentes relevantes son los préstamos de amigos y parientes, de intermediarios financieros no bancarios, regulados y no regulados.

El financiamiento al sector agropecuario ha disminuido en proporción a la cartera total de la banca comercial, así como de la cartera al sector privado. La poca bancarización del sector rural y la baja participación del crédito agropecuario en la cartera de la banca comercial en México, ha sido una tendencia a lo largo del siglo XX, explicada en parte, por la menor participación del sector agropecuario en el PIB, pero también por el historial de riesgos del sector y otros inhibidores del financiamiento al sector.

El financiamiento privado al medio rural generalmente se combina con apoyos públicos, ya sea mezclados con fuentes de financiamiento y recursos directos o porque el fondeador último es una agencia de gobierno. Una parte importante de la cartera agropecuaria y rural de la banca privada es fondeada en la actualidad con recursos de FIRA. La tecnología de crédito empleada en estos sectores se orienta fuertemente hacia el financiamiento de rubros específicos de producción. Ibidem,

2.8. Fuentes de financiamiento a las que tienen acceso los productores del sector agropecuario en México.

Aquí se hace análisis de las principales fuentes de financiamiento a las que tienen acceso los productores agropecuarios de nuestro país.

En el sector agropecuario de nuestro país las principales fuentes crediticias incluyen:

- a) **Instituciones formales**, que son reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito y se encuentran bajo la rectoría de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y en su caso bajo la supervisión del Banco de México (BANXICO). Algunos ejemplos de estas instituciones formales son las

Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), Sociedades Cooperativas, Uniones de crédito, entre otras.

- b) **Fuentes semi-formales**, que incluyen empresas formales que otorgan préstamos y no están sujetas a regulación financiera explícita tales como las ONGs, empresas agroindustriales, proveedores de insumos agrícolas, etc.
- c) **Fuentes informales**, que incluyen individuos que, por distintas razones, otorgan créditos (tales como prestamistas, familiares y amigos, etc.) y grupos informales. (SHCP, 2012)

La oferta de servicios financieros presenta algunas particularidades:

- La mayor parte de los financiamientos son de corto plazo.
- La tasa de interés no es un factor clave para elegir al acreditante.
- Los prestadores informales son mucho más ágiles que los formales.

Los productores y microempresarios no demandan financiamiento porque:

- Prefieren uso de recursos propios
- Productos crediticios inadecuados
- Costos de transacción
- Desconocimiento del proceso
- Discriminación. Ibídem.

2.9. Educación Financiera.

La educación financiera puede definirse como el proceso por el que los consumidores financieros/ inversores mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos y, a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero. (OCDE, 2012)

La educación financiera contribuye a que las familias y los individuos ajusten sus decisiones de inversión y de consumo de productos financieros a su perfil de riesgo, necesidades y expectativas.

La educación financiera es más importante en el momento actual, que en épocas pasadas, debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros y a la existencia de productos financieros más numerosos y más complejos.

La Unión Europea desarrolló **“Principios básicos para planes de educación financiera de alta calidad”**

Principio 1

La educación financiera tiene que promocionarse activamente y debe estar disponible en todas las etapas de la vida de manera continua.

Principio 2

Los programas de educación financiera tienen que orientarse cuidadosamente de manera que satisfagan las necesidades concretas de los ciudadanos.

Principio 3

Los consumidores deben recibir educación sobre asuntos financieros y económicos lo antes posible, empezando en la escuela. Las autoridades nacionales deben estudiar la posibilidad de que la educación financiera forme parte obligatoriamente de los planes de estudios.

Principio 4

Los planes de educación financiera deben incluir instrumentos generales de sensibilización respecto a la necesidad de mejorar la comprensión de los problemas y riesgos financieros.

Principio 5

La educación financiera que imparten los prestadores de servicios financieros debe aportarse de manera equitativa, transparente e imparcial. Hay que poner cuidado

en que esta educación esté siempre al servicio de los intereses de los consumidores.

Principio 6

Los formadores en este campo han de contar con la formación y los recursos adecuados para dar cursos de educación financiera de manera fructífera y con confianza.

Principio 7

Debe promocionarse la coordinación nacional entre los interesados a fin de conseguir una definición clara de funciones, facilitar el intercambio de experiencias y racionalizar y priorizar recursos. La cooperación internacional entre los prestadores de servicios de educación financiera tiene que fortalecerse para facilitar el intercambio de las mejores prácticas.

Principio 8

Los prestadores de servicios de educación financiera tienen que evaluar regularmente y, en su caso, actualizar los planes que gestionan, para adecuarlos a las mejores prácticas en este campo. (Síntesis de la Legislación de la U.E, 2008)

Beneficios de la educación financiera

Los beneficios que ofrece la educación financiera son considerables, tanto para la economía de cada individuo como para la economía nacional. En el plano individual, la educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas, ya que proporciona herramientas para la toma de decisiones relativas a la planeación para el futuro y a la administración de los recursos, así como información pertinente y clara que da lugar a un mayor y mejor uso de los productos y servicios financieros. Así, los usuarios con mayores niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.

Adicionalmente, la educación financiera, más allá de contribuir a mejorar el desempeño de las instituciones debido a una clientela más responsable e informada, puede generar un intercambio de información de mayor calidad entre las instituciones financieras y sus clientes. Gracias a la educación financiera los usuarios demandan servicios adecuados a sus necesidades y los intermediarios financieros tienen un mejor conocimiento de las necesidades de los usuarios, lo que da lugar a una mayor oferta de productos y servicios financieros novedosos, aumentando la competitividad e innovación en el sistema financiero (BANSEFI, 2012).

2.10. Inclusión Financiera

La Inclusión Financiera es el acceso a costos razonables a una amplia gama de servicios financieros, proporcionados por instituciones fuertes, reguladas y supervisadas, en un ámbito de competencia, incluye acceso a costo de transacciones razonable, una amplia gama de servicios, continuidad y eficiencia. (Proyecto Capital: 2012).

El tema de la Inclusión financiera se encuentra presente en las discusiones sobre el futuro de la regulación financiera, y se le reconoce como un componente de estabilidad financiera y socio-económica al proveer oportunidades para los que no son privilegiados económicamente. (Eswar Prasad, 2009).

La exclusión Financiera se debe a los elevados costos de transacción, ausencia de productos adecuados, desconfianza, autoexclusión y malas experiencias tales como comisiones ocultas, pago de impuestos, maltrato, quiebras.

2.11. Diagnóstico del Municipio de San Felipe, Gto.

San Felipe, conocido localmente también como San Felipe Torres Mochas, es uno de los 46 municipios que conforman el estado mexicano de Guanajuato. Limita al oeste con el municipio de Ocampo, al sur con los municipios de León y Guanajuato, al sureste con el municipio de Dolores Hidalgo, y al este con el municipio de San Diego de la Unión. Limita al oeste con el estado de Jalisco y al norte con el estado de San Luis Potosí.

Según datos de la CONAPO, 2005 el municipio de San Felipe cuenta con 106,211 habitantes, 309 localidades de las cuales el grado de marginación se divide en Bajo con el 1%, Medio con el 5%, Alto con el 80% y Muy Alto con el 14%.

Estos datos hacen referencia que la población analfabeta, las condiciones calidad de vida de los pobladores no son satisfactorios, como resultado tenemos que los pobladores de San Felipe necesitan que se les impulse al desarrollo de actividades productivas que les permita mejorar estas condiciones de vida.

Ubicación

Las coordenadas geográficas extremas del municipio son: al norte $21^{\circ} 50'$, al sur $21^{\circ} 09'$ de latitud Norte; al este $100^{\circ} 50'$ y al oeste $101^{\circ} 40'$ de longitud oeste. La ciudad esta situada a los $101^{\circ} 12'52''$ de longitud al oeste del meridiano de Greenwich y a los $21^{\circ} 28'44''$ de latitud norte. La altura sobre el nivel del mar en el centro de la ciudad es de 2,080m. Con algunas elevaciones que llegan a los 2500 m. Sobre el nivel del mar como son el asoleadero en la sierra de San Pedro Almoloyan también conocido como la orilla de la mesa, esto por ser lo mismo de la meza central o altiplanicie mexicana, por otro lado también con elevaciones de hasta 2,880 m la sierra del cubo.



Superficie total.

El área del territorio municipal comprende 2691.90 Km² equivalentes al 9.5 % de la superficie total del territorio del estado. Territorialmente es el municipio más grande del Estado de Guanajuato, las principales localidades por su densidad de población son: San Bartolo de Berrio, Laguna de Guadalupe, San Pedro de Almoloyan, Jaral de Berrio, El Carretón, Fabrica de Melchor, Santa Catarina, Guadalupe Ex Hacienda, Casco de Lequeitio y Santa Rosa .

Orografía.

El municipio muestra una variedad de accidentes y características geográficas. Estos incluyen montañas de elevación media, extensas cordilleras y vastas planicies y valles de menor extensión. Dentro del territorio municipal de San Felipe se localiza la Sierra de San Pedro, de ésta se desprende la denominada Sierra del

Cubo. En los límites del municipio con el de Dolores Hidalgo se forma la Sierra de la Media Luna. Algunas otras elevaciones importantes son la sierra del Fraile en la región oeste, la del Pájaro y la Serranía de Orégano, ambas situadas al oeste de la ciudad de San Felipe. Destacan también los cerros Palo Alto, El Rasguño, El Meco y Los Arrieros. La altura promedio de éstas es de 2,600 metros sobre el nivel del mar.

Hidrografía.

San Felipe cuenta con un número elevado de corrientes acuáticas, aunque la mayoría de éstas son de carácter temporal y de caudal escaso. Los principales ríos son el Río Cocinero (el cual atraviesa la cabecera municipal), y los ríos de Piedras, Aranjuez, Saucillo, Laja, Bravo, y Capetillo. Se encuentran también los arroyos Rincón de Ortega, Las Alazanas, Cañada de León, El Salto de Monjas, La Quemada, Chirimoyo, El Molino, San Pedro de Almoloya, San Juan de los Llanos y Harperos.

Población.

Según los resultados del II Censo de Población y Vivienda 2005 efectuado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía el municipio de San Felipe cuenta con una población total de 95,896 habitantes, de los cuales 45,522 son hombres y 50,374 son mujeres.

Actividad económica.

Agricultura

La agricultura es una de las actividades importantes en el municipio de San Felipe. Los principales productos son: maíz grano, frijol, cebada grano, trigo grano, avena forrajera y resto de cultivos.

Ganadería

El municipio de San Felipe tiene una actividad ganadera importante, aunque no llega a ser significativa en el ámbito estatal. La población ganadera se compone de las siguientes especies: Bovino, porcino, ovino, caprino y aves.

Industria

La industria en el municipio es la tercera actividad en importancia, contempla la existencia de talleres de alfarería en la cabecera municipal. Se extrae caolín y cuarzo en las minas de Providencia, cerro del Cobre y el Fraile.

2.12. Servicios bancarios en la región.

Las instituciones que hacen presencia en el municipio de San Felipe son: Micronegocio Azteca, Santa Fe, Caja Popular Mexicana, Caja Solidaria te Creemos, Reforma S.F.P ahorro y crédito (Operadora de Recursos Reforma S.A DE C.V. S.F.P.), Banamex, Banorte y Bancomer.

En seguida se hace mención de los servicios financieros que prestan estas instituciones.

Cuadro 1: Micronegocio Azteca

Crédito para negocios	Requisitos:
Estos créditos se otorgan en forma grupal de 7 a 20 personas con un préstamo inicial de \$3,000.00 con un plazo a pagar de 4 meses, si el grupo es cumplido y paga en forma y tiempo pasa a una segunda etapa y se les otorga un crédito de \$20,000.00; y hay una tercera etapa en la cual se les otorga un crédito de \$30,000.00 a una tasa de interés del 4.2% mensual.	<ul style="list-style-type: none">• Identificación oficial.• Comprobante de domicilio.• Grupo de 7 a 20 integrantes.• Edad de 18 a 65 años.• Seguros de vida, para las mujeres e hipotecarios.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo en el mes de septiembre del año 2012.

Cabe señalar que Micronegocio Azteca pertenece a Banco Azteca.

Microcréditos Santa Fe es una Institución sin fines de lucro que apoya a empresas emprendedoras que quieran iniciar un pequeño negocio y así mejorar la economía familiar.

Cuadro 2: Microcréditos Santa Fé.

Servicios financieros que ofrece		Los requisitos
Capacitación, asistencia técnica, asesoría integral y Microcréditos.	Santa Fe asigna un asesor que orienta sobre la mejor manera de iniciar o continuar tu negocio.	<ul style="list-style-type: none">• CURP• Identificación Oficial.• Comprobante de domicilio.• Mayoría de edad• Tener o desear una actividad productiva.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo en el mes de septiembre del año 2012.

Se forman grupos solidarios de 8 integrantes y no hay límite de socios con reglamentos internos propios.

El primer préstamo puede ser desde \$2,000.00 a \$20,000.00 esto depende de la actividad y número de socios, se analiza la situación de cada grupo y se ajustan a las condiciones y características de los grupos.

Los pagos son semanales y la tasa de interés va del 3 al 4.5% dependiendo del negocio.

Cuadro 3: Reforma S.F.P ahorro y crédito (Operadora de Recursos Reforma S.A de C.V. S.F.P.)

Servicios Financieros que ofrecen	
Ahorro	Se puede ahorrar a partir de \$50.00
Crédito	Este se da en proporción al ahorro, pueden ser consumo, vivienda, comercial y nómina con la tasa de interés fija o variables calculada sobre saludos insolutos se establecen de acuerdo a saldo del ahorro, abonos a Capital de forma mensual o quincenal, los plazos de pago oscilan entre 12, 18, 24, 36, 48 y 60 meses de acuerdo al monto de capital.
Remesas	El servicio de envío de dinero es a través de la Red de la Gente, Bank of América, Dinero Plus, Inc, Dolex Envíos S.A DE C.V.
Procampo	Sólo se cambia el cheque Procampo
Inversiones	Estas son aplazo fijo, se puede abrir una inversión con un monto mínimo de \$1,000.00 (mil pesos) con plazos de 30, 60 y 90 días con una tasa de interés con forme al monto y plazo.
Oportunidades	Sólo se presenta el cheque Oportunidades.
Cambio de cheques de la federación y del estado.	Sólo se presenta el cheque de la federación y del estado.
Pago de servicios como agua, luz y teléfono	Sólo se presenta los recibos de agua, luz y teléfono

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo en el mes de septiembre del año 2012.

Estas instituciones muestran disponibilidad de implementar esquemas de financiamiento para las actividades principales de la región ya mencionadas, esto siempre y cuando estos esquemas estén bien estructurados y sean funcionales. Los pobladores no se acercan a estas instituciones para pedir crédito ya que saben de antemano que no cuentan con servicios que les puedan ofrecer para satisfacer sus necesidades de crédito.

Cuadro 4: Banamex

BANAMEX
Servicios financieros que ofrecen
• Crédito
• Ahorro
• Seguros
• Depósitos
• Pago de servicios

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo durante el mes de septiembre del año 2012.

Cuadro 5: Banorte

BANORTE
Servicios financieros que ofrecen
• Crédito personal
• Ahorro
• Seguros
• Depósitos
• Pago de servicios

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo durante el mes de septiembre del año 2012.

Cuadro 6: Bancomer

BANCOMER
Servicios financieros que ofrecen
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito personal
<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro
<ul style="list-style-type: none"> • Seguros
<ul style="list-style-type: none"> • Depósitos
<ul style="list-style-type: none"> • Pago de servicios
<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de cheques Procampo

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo durante el mes de septiembre del año 2012.

Cuadro 7: Caja Popular Mexicana

Servicios financieros que ofrecen	Requisitos	Requisitos de ingresos	
<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro 	Ser socio de la Caja	<ul style="list-style-type: none"> • Acta de nacimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprobante de domicilio
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito 		<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial vigente 	<ul style="list-style-type: none"> • Dos fotografías tamaño infantil
<ul style="list-style-type: none"> • Inversión 		<ul style="list-style-type: none"> • Original y copia de la CURP 	<ul style="list-style-type: none"> • Llenar la solicitud que la sucursal proporciona
<ul style="list-style-type: none"> • Seguro por defunción 			

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo durante el mes de septiembre del año 2012.

Cuadro 8: Caja Solidaria te Creemos

Servicios financieros que ofrecen
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito personal y grupal
<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en las visitas de campo durante el mes de septiembre del año 2012.

Estas instituciones no cuentan con esquemas financieros para la agricultura, ganadería y alfarería, que son las actividades principales del municipio.

CAPITULO III MARCO TEORICO.

3.1. Marginación en México.

La marginación, según el concepto desarrollado por Conapo (Consejo Nacional de Población), hace referencia a la dificultad para propagar el progreso técnico en el conjunto de la estructura productiva en las regiones del país y a la exclusión de grupos sociales del proceso de desarrollo y del disfrute de sus beneficios.

El índice de marginación (IMg) generalmente se emplea para seleccionar municipios o localidades en las cuales habrá de implementarse un programa social o una política pública orientada a disminuir la pobreza, ya que existe una fuerte vinculación entre estos dos conceptos. (Cárdenas, 2005)

Permite medir formas de la exclusión social y que son variables de rezago o déficit, esto es, indican el nivel relativo de privación en el que se subsumen importantes contingentes de población. (CONAPO, 2012)

3.2. Sistema de economía de mercado.

Por economía de mercado se entiende la organización explícita y asignación de la producción y el consumo de bienes y servicios que surge del juego entre la oferta y la demanda. En una economía de mercado, productores y consumidores coordinan sus planes interactuando en el mercado. Se supone que ambos tipos de agentes económicos asumen el precio de los bienes como un dato dado y, a partir de allí, toman sus decisiones de producción y consumo, maximizando la ganancia en el caso de los oferentes y maximizando la función de utilidad (satisfacción) en el caso de los consumidores. La participación de ellos, ofreciendo y demandando

cantidades de bienes y servicios a su vez altera las condiciones del mercado afectando la evolución de los precios. Este proceso ha sido denominado por Adam Smith, como la mano invisible. (Sistema de Economía de Mercado, 2012)

En resumen un sistema económico es el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad.

Para que la actividad económica funcione adecuadamente de organización y coordinación que facilite el uso de los recursos de manera racional. Para ello, una forma de explicar la economía, es mediante un enfoque de sistemas, entendiendo un sistema como un conjunto ordenado de elementos cuyas propiedades se interrelacionan e interactúan de forma armónica entre sí.

Existen diferentes tipos de sistemas económicos, en este trabajo se adopta el enfoque de *sistema económico de mercado*, dado que supone el funcionamiento de una economía de mercado se basa en un conjunto de mercados donde se pueden comprar y vender bienes, servicios y factores productivos. Este tipo de economía presenta aspectos esenciales a destacar:

- Los productores ofrecerán aquellos bienes y servicios que son rentables y para los que hay demanda.
- Los consumidores pueden elegir lo que compran, dentro de sus posibilidades de ingresos.
- La gente puede comprar o arrendar los factores de producción y de esta forma, convertirse en productores, y ofrecer los bienes y servicios demandados por el mercado.
- Los cambios en la demanda o en la oferta conllevan cambios en el precio de los bienes. Los precios logran equilibrar la oferta y la demanda.

Este tipo de economía enfrenta una serie de limitaciones, como por ejemplo, los ingresos no se distribuyen de una manera equitativa: ya que se racionan en función de cómo esté distribuida la propiedad de los recursos y de los salarios. Por

otro lado el mercado está expuesto a sufrir fallas de mercado que afectan la eficiencia económica. Ibídem.

3.3. Oferta y demanda

El mercado se rige o funciona en base a ley de la oferta y la demanda, entendemos la oferta como el comportamiento de los vendedores y la demanda como el comportamiento de los compradores.

Para que el mercado funcione adecuadamente se requiere de la interacción directa que se da entre la oferta y la demanda, buscando un equilibrio entre ambos (precio y cantidad), es decir, debe existir un equilibrio entre la cantidad de bienes y servicios producidos y el precio de los mismos.

La demanda, “es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor esta dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca” (Zaragoza, 2011)

La demanda de bienes se rige bajo la ley de demanda, que sostiene que existe una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada. Es decir, si el precio de un bien aumenta, genera una reacción contraria ocasionando que las personas dejen de comprar ese bien, lo cual, produce una disminución de la demanda.

La demanda se ve influida o afectada según sea el caso por una serie de factores que cambian rápidamente y con frecuencia de manera imprevisible.

Los factores que afectan a la demanda son:

- ∞ Precio del bien propio. El precio del producto se encuentra muy relacionado con la cantidad que se puede comprar. En general, se sostiene que la cantidad demandada de un producto aumenta conforme el precio disminuye.

- ∞ Renta o ingreso de los consumidores: En los bienes normales, al aumentar el ingreso de los consumidores la demanda por un bien va a aumentar y viceversa. Por el contrario en los bienes inferiores, al aumentar el ingreso del consumidor, la demanda del bien va a disminuir.
- ∞ Precio de bienes relacionados: La demanda se ve afectada por los cambios en los precios de bienes diferentes pero relacionados.
- ∞ Gustos y preferencias de los consumidores: Al aumentar las preferencias por un bien la demanda del mismo va a aumentar. (Oferta y demanda, 2010).

Por otro lado. La oferta es otra de las fuerzas que está presente en el mercado. Esta se define como “la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos”

Al igual que en la demanda, en la oferta también existen factores que influyen o alteran su comportamiento en el mercado. Los factores determinantes en la demanda son:

- ∞ Precio del bien propio. Al aumentar el precio del bien va a aumentar la cantidad ofrecida y viceversa.
- ∞ Precio de los factores productivos. Una disponibilidad limitada de factores productivos provocara un efecto contrario en la oferta.
- ∞ Precio de la materia prima. Al aumentar el precio de los insumos de un bien, su oferta va a disminuir y viceversa. Al hablar del precio del precio de los recursos e insumos se refiere al precio del trabajo (salarios), precio de materias primas, precio de energía, tasas de interés.
- ∞ Tecnología existente. Al mejorar la tecnología en la producción, la oferta de un bien aumentará. *Ibíd.*

3.4. Riesgo y Tasa de interés.

3.4.1. Definición de riesgo financiero.

El riesgo es inherente a las finanzas e inseparable de esta actividad, por lo que no es relevante querer o no asumir riesgo, pues siempre existirá en menor o mayor grado.

Ante la potencial incursión de riesgos financieros que pueden afectar las actividades de las instituciones que realizan interpretaciones Financieras, los organismos supervisores fueron afinando sus técnicas de control de riesgo a fin de prevenir situaciones desfavorables a las cuales no han sido inmunes las propias empresas financieras.

La administración de riesgo es el proceso de identificar, medir y controlar los riesgos actuales y futuros a las que están expuestas las entidades financieras por la naturaleza de sus actividades, en la búsqueda de beneficios para sus clientes. (Financiera Rural, 2010.)

3.4.2. Clases de Riesgo Financiero.

El riesgo en las entidades financieras resulta de la suma de distintas clases de riesgo, algunos de los cuales no son cuantificables ni siquiera en términos de probabilidad, por lo que no es posible dar una medida numérica de estos riesgos.

Sin embargo, aunque parte de las incertidumbres implícitas en las operaciones financieras no sean cuantificables, no deben excluirse estos riesgos. Con este propósito se enumeran y describen brevemente las tipologías de riesgos de operaciones financieras:

Riesgo de Mercado

Es el riesgo de incurrir en pérdidas, en posiciones dentro y fuera de balance, derivadas de movimientos adversos en los precios de los instrumentos financieros en los mercados donde se tengan posiciones.

Según disposiciones de carácter general aplicables a la SOFIPO define el Riesgo de Mercado, a la pérdida potencial por cambios en los factores de riesgo que inciden sobre la valuación de las posiciones por operaciones activas, pasivas o causantes de pasivo contingente, tales como tasas de interés, índices de precios, entre otros.

El riesgo de mercado se subdivide en cuatro principales riesgos: Tipo de Cambio, Tasa de Interés, Precios de Acciones y Precio de Commodities. En algunos casos, estos riesgos se hallarán distribuidos dentro y fuera de las hojas de balances, como el riesgo de Tipo de Cambio y Tasas de Interés. En otros, como el Riesgo de Precios y Acciones Commodities (activos) se hallarán concentrados casi exclusivamente en la Cartera Negociable y fuera de balance.

Riesgo de crédito

Se identifica con la probabilidad de que el acreditado no cumpla con los compromisos de pago y otras obligaciones pactadas, también por la concentración de financiamiento en un grupo de empresas o en ramas de actividad que son más vulnerables que otras, a variaciones económicas. La disminución de este tipo de riesgo se logra mediante la aplicación de un objetivo análisis de crédito, una cuidadosa investigación de las referencias del solicitante de crédito, un monitoreo permanente de la posición financiera del acreditado y una eficiente labor de cobranza.

Riesgo Operacional y de tecnología

Se define como riesgo operativo a las posibles pérdidas para la Entidad por errores o fallas en el desarrollo de las actividades administrativas y operativas del negocio, o por deficiencias o fallas en los sistemas informáticos, recursos humanos o por la posible ocurrencia de sucesos inesperados, relacionados con la infraestructura operativa y tecnológica interna y externa.

Riesgo de liquidez

Se define como riesgo de liquidez a la pérdida potencial ocasionada por el descalce en los plazos de las posiciones activas y pasivas de las Entidades.

Se entiende por liquidez la capacidad de transformar un activo en efectivo a los precios existentes en cada momento, sin incurrir en más pérdidas que en su caso impongan el mercado.

El riesgo de liquidez surge de manera natural en las instituciones financieras debido a que prestan a plazos mayores respecto a los que frecuentemente pactan para los depósitos, configurándose un cuadro en que en algunos casos conducen a que las fuentes de financiamiento sean más volátiles que las colocaciones de fondos. Por tal motivo, el tema de liquidez es determinante al momento de valorizar la capacidad financiera de una Institución ante condiciones imprevistas de mercado, considerando que su inadecuada administración fue en algunos casos, el punto de partida de quiebra de muchas instituciones.

Para la administración del riesgo de liquidez la SOFIPO administrará niveles de liquidez según lo establecido en las disposiciones y leyes vigentes sobre la materia, estimando los requerimientos mínimos a través de la aplicación del correspondiente coeficiente de liquidez.

Para el cálculo del coeficiente de liquidez se utilizará la siguiente formulación:
(Pasivos a Corto Plazo + Depósitos a Vista + Títulos Bancarios y Valores Gubernamentales a Corto Plazo) * Valor porcentual a ser aplicado según nivel de Activos de la SOFIPO .

Para la aplicación de la precedente formulación, se entenderá como —pasivo a corto plazo|| a los pasivos cuyo plazo por vencer sea menor a 30 días.

Riesgo legal

Se presenta cuando hay omisiones en la instrumentación de los créditos, o cuando existen posibilidades de que se emitan resoluciones judiciales o administrativas desfavorables las que, eventualmente, pueden anular la validez del contrato de crédito o del pagar, o determinar la aplicación de tasas de interés distintas a las pactadas, en perjuicio del acreedor. Este riesgo puede ser menor cuando se confirman las facultades o poderes de los suscriptores legales, entre ellas, la oportuna inscripción de contratos y gravámenes en el Registro Público de la Propiedad y Comercio del domicilio social del acreditado, o del lugar en que se encuentren inscritos los inmuebles otorgados en garantía. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2002)

Tasa de interés: Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas.

Rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

Tasa de interés activa: es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

Tasa de interés pasiva: Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen. Ibídem

3.5. Intermediarios Financieros.

La intermediación financiera en México es una función de intervención que realizan las instituciones nacionales de crédito, organismos auxiliares, instituciones nacionales de seguros y fianzas y demás instituciones o entidades legalmente autorizadas para constituirse como medios de enlace, entre el acreditante de un financiamiento y el acreditado, obteniendo una comisión por su labor de concertar los créditos en los mercados de dinero nacionales e internacionales (BANXICO, 2011).

En esta función intervienen los Intermediarios financieros los cuales están compuestos por las instituciones legalmente constituidas que facilitan las transacciones en el mercado financiero, actuando como mediadores entre aquellas personas físicas o morales que desean recibir recursos y aquellas que desean invertirlos, a través de la transformación de plazos, montos, riesgos y de la reducción de costos.

En el sector rural, la intermediación financiera se oferta principalmente por el sector bancario, el sector de ahorro y crédito popular así como el sector de los intermediarios financieros no bancarios.

A las instituciones que brindan el servicio en el sector rural se les denomina Intermediarios Financieros Rurales (IFR's) y son figuras especializadas en otorgar, además del crédito, ciertos servicios financieros a sus socios y a otras organizaciones de productores. Estos IFR'S se encuentran regulados dentro del régimen que establece la Comisión Nacional Bancaria de Valores del Banco de México, tal es el caso por ejemplo de la banca de desarrollo, Sociedades

Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Populares, Uniones de Crédito y Almacenes Generales de Depósito, Sofoles, Sofomes, entre otras..

Con la nueva Ley Agraria y las reformas al Artículo 27 Constitucional, se cuenta con el sustento legal que permite la participación e incorporación de empresarios e inversionistas para conformar alianzas estratégicas con productores de los diferentes tipos de tenencia de la tierra y proveedores de servicios del sector rural, forestal y pesquero, en condiciones de mayor equidad. (FIRA, 2011)

En este sentido en el sector rural la intermediación financiera no solo se da en el esquema regulado, también participa la figura del dispersor de crédito, la cual no está especializada en otorgar servicios financieros, pero si en otorgar servicios de crédito, proveeduría de insumos y/o comercialización de productos. Existen dispersores tipo Sociedad Civil, Sociedades Anónimas, Asociaciones Civiles, entre otras, donde los socios no pertenecen a una organización de productores a la cual otorgan crédito, sino sus servicios se extienden en dar asesoría técnica, proveeduría de insumos y hasta mercadeo de productos; tal es el caso de las Parafinancieras y los Procreas auspiciados por FIRA.

El Agente Parafinanciero es una empresa del sector privado, persona física o moral, sujeto de crédito de la banca, que por su capacidad de gestión, poder de negociación y posicionamiento en el mercado facilita el acceso, distribución y recuperación de crédito y/o servicios a empresarios del sector rural, forestal y pesquero (beneficiarios finales), que en forma individual tendrían limitado acceso al financiamiento institucional.

Este esquema de operación tiene como eje central al Agente Parafinanciero como promotor, gestor, operador y/o integrador de alianzas, y puede presentar varias modalidades de acuerdo con la participación complementaria de empresarios, instituciones bancarias y/o de fomento, proveedores de insumos o de servicios, empresas industriales, aseguradoras, comercializadoras, entidades

gubernamentales, organizaciones no gubernamentales (ONG), asesores técnicos, despachos de asesoría, etc. quienes pueden aportar recursos, avales y capacidades para hacer posible la masificación y distribución de financiamiento, insumos y servicios a empresarios rurales.

Para la variante (PROCREA) se considera a las personas físicas o morales del sector privado que participan en la distribución de financiamiento y realizan funciones operativas de crédito tales como: promoción, selección del acreditado, contratación, ministración (provisión), supervisión y recuperación de recursos proporcionados por FIRA.

Este modelo de dispersor de crédito pretende lograr el desarrollo de sujetos de crédito más confiables, de proveedores y mercados, el incremento y diversificación de la producción, la mejor administración de los recursos, el compartir los riesgos y las utilidades, así como la generación de empleos.

Sin embargo, existen también desventajas con esta forma de financiamiento, que no se deben perder de vista. Por una parte, los beneficiarios de crédito son únicamente campesinos que adquieren insumos o venden productos que estén relacionados a la actividad de la parafinanciera, lo que puede distorsionar las decisiones de producción y, en todo caso, excluye a otros productores a la vez que reduce la prestación de otros servicios financieros que no sean crédito. Por otra parte, la administración del riesgo de crédito se diluye entre varios actores: FIRA (financiado), banco (intermediario), agente parafinanciero (administrador del crédito) y el propio sujeto de crédito. Finalmente, los préstamos son regularmente de corto plazo, lo que le impide a los productores hacer inversiones de largo plazo. (González-Vega C, 2001)

3.6. Los mercados Financieros Rurales.

Un mercado financiero es un mecanismo que permite a los agentes económicos el intercambio de activos financieros.

Los mercados financieros están afectados por las fuerzas de oferta y demanda. Los mercados colocan a todos los vendedores en el mismo lugar, haciendo así más fácil encontrar posibles compradores. A la economía que confía ante todo en la interacción entre compradores y vendedores para destinar los recursos se le llama economía de mercado, en contraste con la economía planificada.

Madura (2001) señala que el mercado financiero es aquel en el que se pueden comprar o vender activos financieros (valores) tales como el dinero, acciones y bonos; donde estos mercados va a facilitar el financiamiento e inversión de las familias, empresas y dependencias gubernamentales.

Un mercado financiero no puede ser concebido de igual manera en el medio urbano como en el rural, por lo tanto, para construir una definición de los que son los mercados financieros rurales, es preciso distinguir las características que hacen a este medio diferente del urbano y, por consiguiente, implica hablar de mercados financieros muy específicos.

Hoff, K y J Stiglitz (1993) señalan que el medio rural presenta una serie de características que dificultan el desarrollo de los mercados en general y del mercado financiero en particular, debido a que gran parte de la población se encuentra en condiciones de pobreza (y no solo pobreza como tal, sino que también existen lugares donde la población vive en pobreza extrema), las actividades productivas son riesgosas debido al alto componente de actividades agrícolas, existe una gran dispersión geográfica de la población, los costos de transacción son elevados y hay mayores problemas de información asimétrica.

El Banco Mundial (2002) define al **mercado financiero rural** como al sistema de incentivos dentro del cual los proveedores ofrecen servicios financieros a los consumidores rurales.

En este contexto, se puede decir que el mercado financiero en el sector rural mexicano está compuesto por la oferta de productos y servicios hecha por intermediarios financieros regulados y no regulados por las autoridades financieras (SHCP y BANXICO) así como entidades informales (prestamistas locales, casas de empeño, tanda, entre otros) para la atención de la demanda de personas físicas y morales.

3.7. Servicios Financieros.

Históricamente y principalmente en la década de los ochentas cuando se hablaba sobre el financiamiento enfocado al sector rural, se asociaba principalmente al crédito como producto principal demandado u otorgado por los productores rurales, sin embargo, dado los procesos de cambio que ha enfrentado México, esta idea o concepto ha tenido que cambiar.

El Financiamiento rural dejó así de ser enfocado como sinónimo de crédito agrícola para ampliar la visión al concepto de servicios financieros rurales (ahorro, crédito, seguros, medios de pago).

Un servicio financiero se entiende como aquel servicio de naturaleza financiera inclusive banca, seguros, reaseguros, y cualquier servicio conexo o auxiliar a un servicio de naturaleza financiera.

Para el Banco Mundial (2003) los servicios financieros deben ser integrados e incluir la prestación de servicios de crédito, depósito y transferencia, y otros que pueda aconsejar la demanda.

Los servicios financieros rurales se entenderán como la entrega de productos financieros crediticios, de ahorros, y complementarios, tales como seguros para

diferentes propósitos (seguros agrícolas, de comercialización y de vida para los clientes, etc.) micro arrendamiento, remesas vinculadas con actividades productivas, entre otros, mismos que se diseñaran tomando en consideración las necesidades, aspectos culturales, étnicos y características propias de cada uno de los países de la región que demanden los propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas ubicados en el área rural, para ejecutar las diversas actividades económicas que prevalecen en el sector ya sean de carácter comercial, servicios, agropecuario, agroindustrial, artesanal, turismo, transformación y de producción, así como todas aquellas que generen valor agregado y que propicien mejoras en la calidad de vida de la población que reside en este sector.

Los servicios financieros no hacen referencia únicamente a la prestación u otorgamiento de crédito como principal producto o servicio como se ha manejado por años, sino que es un concepto más amplio que comprende toda una serie de productos o servicios de carácter financiero que pueden ofrecer en función a la demanda y a las necesidades propias de cada persona que tenga acceso a este tipo de movimientos o dinámicas financieras.

Los servicios financieros son un instrumento poderoso, sirven exclusivamente para lograr propósitos propios de las finanzas: facilitar transacciones intertemporales, intermediar fondos para mejorar la asignación del poder de compra sobre los recursos, apoyar estrategias para hacerle frente a los riesgos, facilitar los pagos, y promover la integración del mercados al reducir los costos de transacción. Para otros propósitos los servicios financieros no son buenos instrumentos, dado que a la vez, un instrumento frágil que puede ser fácilmente destruido cuando no es usado correctamente. (González-Vega C, 2001)

La existencia de servicios financieros eficientes juega un rol importante en el proceso de reducción de la pobreza rural, ya que el acceso a servicios financieros permite a las empresas y familias rurales realizar inversiones para ampliar su

capacidad económica así como aprovechar oportunidades que se presentan inesperadamente. (Buchenau y Hidalgo, 2002)

Los servicios financieros ayudan a los hogares a mantener cierta seguridad o estabilidad (alimenticia, económica, social), ya que permite estabilizar sus consumos y aumentar la productividad laboral y la productividad agrícola, debido a que se generan múltiples interrelaciones que benefician a distintos actores de las actividades productivas.

Vega (2006) hace mención a una nueva visión del papel de los servicios financieros como una herramienta política, usada para promover diferentes objetivos usualmente no financieros (por ejemplo, la seguridad alimentaria), la estrategia propone que se reconozca que los servicios financieros son insumos intermedios, necesarios para desarrollar las demás actividades productivas.

3.8. Tipos de Servicios Financieros.

Ahorro. Este se puede entender como aquella parte del ingreso que no es consumida de forma inmediata.

Crédito o préstamo. Definido como el intercambio entre una cantidad de dinero hoy contra la promesa de más dinero en una fecha específica en el futuro.

Remesas. Las remesas son envíos de dinero que hacen las personas de un país a otro; puede ser, enviar dinero a su familia que se encuentra en otro país.

Depósitos. Acción mediante la cual una persona física o jurídica deja en una institución financiera, para su custodia y administración, una serie de valores. Lo más general son los depósitos de efectivo o cheques, donde los depósitos son un instrumento financiero que permite disponer de capital de una forma rápida.

Seguros. El seguro es un contrato entre dos partes: un asegurador (normalmente una compañía de seguros) y un asegurado, quien abona cierta cantidad de dinero (normalmente en pagos periódicos, denominado prima de seguro) a cambio de obtener una cobertura monetaria sobre un riesgo (por ejemplo, choque, muerte, pérdida de mercaderías, incendio, etc).

Inversión. Se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo.

3.9. Inclusión Financiera.

Existen múltiples definiciones sobre los servicios financieros y la gama de productos que abarca (ahorro, crédito, remesas, depósitos, inversiones, seguros, etc.) y que cada vez se hace más énfasis en la necesidad de ofrecer productos diversificados para necesidades diferentes y mercados objetivos distintos como es el caso del medio rural, así como también si son o no instrumentos útiles en temas como la reducción de la pobreza, estabilidad económica, inserción en la dinámica económica, etc. Sin embargo, los servicios financieros abarcan una amplia gama de productos financieros, más sin embargo, es importante saber que existen esos instrumentos financieros, saber si las personas del medio rural tienen acceso a ellos, para lo que es importante apoyarnos en el concepto **Inclusión Financiera** (que abarca el uso como el acceso a servicios financieros).

El tema de inclusión Financiera se encuentra presente en las discusiones sobre el futuro de la regulación financiera, y se le reconoce como un componente de estabilidad financiera y socio-económica al proveer oportunidades para los que no son privilegiados económicamente.

De acuerdo con el Reporte de Inclusión financiera de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (Diciembre 2009), se puede entender por Inclusión financiera:

- Inclusión Financiera significa tener acceso a un conjunto de productos y servicios financieros que incluyen crédito, ahorro, seguros, sistema de pagos y pensiones, así como educación financiera y protección al consumidor.
- Acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como a la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar.
- Inclusión Financiera se refiere al acceso y uso de un portafolio de productos y servicios financieros que llega a la mayor parte de la población adulta con información clara y concisa para satisfacer la demanda en aumento, bajo un marco regulatorio apropiado.

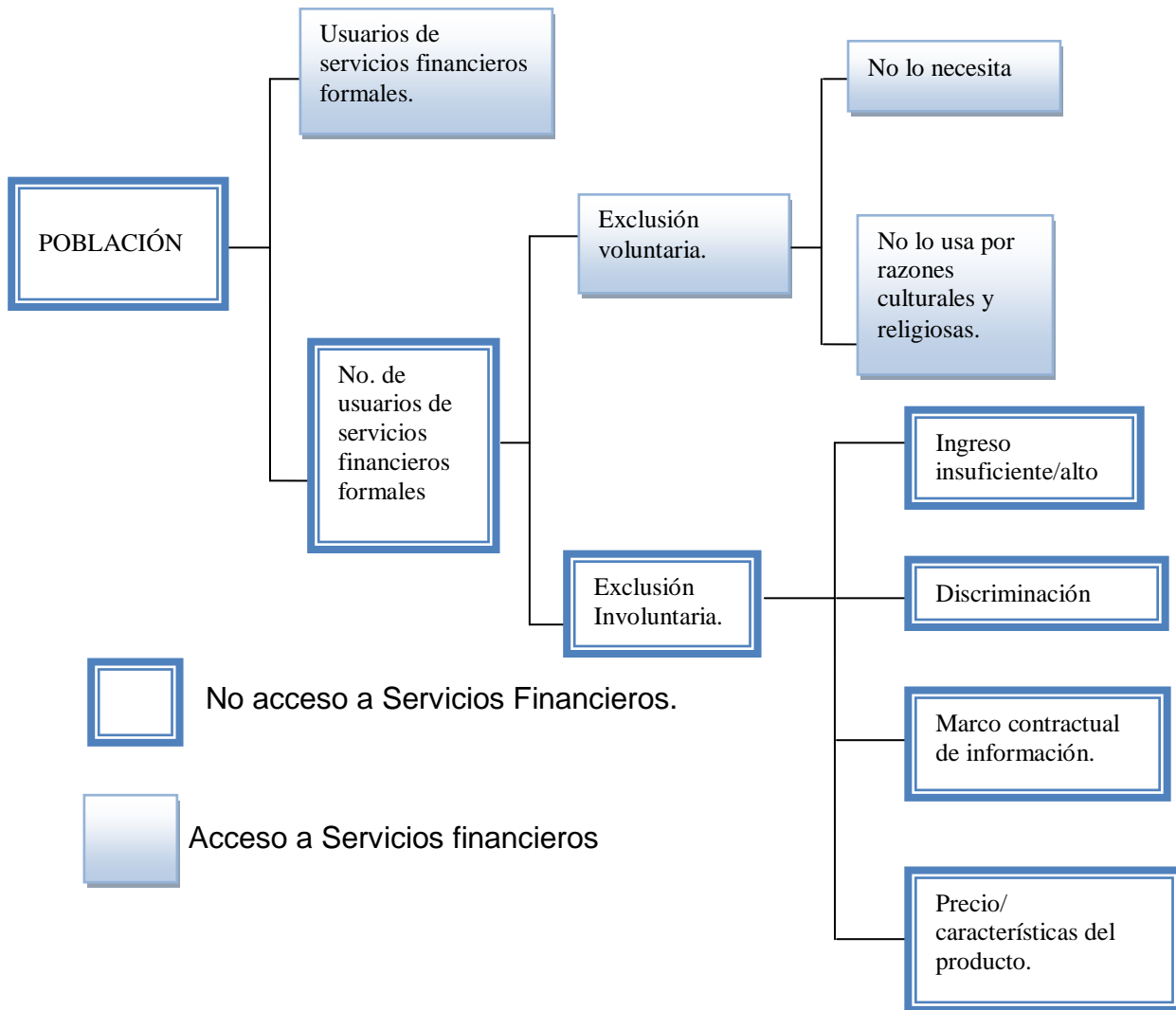
3.10. La distinción entre acceso y uso de servicios financieros.

Como se puede apreciar en las definiciones de inclusión financiera todas las definiciones hacen referencia al acceso y al uso de servicios financieros, por lo tanto es conveniente definir ambos conceptos.

- Por acceso a servicios financieros debemos entender la existencia de canales de provisión de servicios financieros disponibles para los diferentes segmentos de la población, a saber: sucursales, cajeros automáticos, terminales puntos de venta, corresponsales, banca móvil e internet.
- El uso de Servicios Financieros se refiere al estimado de la población que utiliza algún tipo de servicio financiero (depósitos, crédito, seguros, transacciones, pensiones e inversiones), es decir que materializa el acceso al sistema financiero.

En la figura siguiente se puede distinguir entre acceso a servicios financieros y uso, donde el no uso de los servicios financieros puede ser consecuencia de una exclusión voluntaria o bien involuntaria donde las mismas condiciones económicas, sociales y las propias de los mercados financieros se convierten en limitantes para acceder y hacer uso de los servicios financieros.

Figura 2: Esquema de Acceso a Servicios Financieros.



Fuente: CNBV 2010.

En la imagen se observa, el no acceder a servicios financieros, bien puede obedecer a decisiones propias de los usuarios, como puede ser el no requerir de estos o bien estar vinculado a razones de tipo cultural (donde la cultura y educación financiera son un factor importante a considerar). En cuanto a la exclusión involuntaria, particularmente de las familias rurales, los factores como el nivel de

ingresos, la discriminación y las propias características de los productos financieros no se adaptan a los esquemas financieros actuales y formales.

3.11. Mercados o sectores financieros formales e informales.

En la mayoría de las localidades rurales no existen sucursales bancarias además de que existe un escaso desarrollo de organismos de la banca social, mientras que la banca de desarrollo llega a los estratos más desarrollados del campo. Dentro de los mercados financieros se ubican dos tipos de fuentes de financiamiento que son las formales o no formales o informales (a las que generalmente acude la población que no puede cubrir los requisitos de la banca formal).

El término informal se define de las diversas formas de actividad económica que se encuentra fuera de la regulación y del control de las instituciones oficiales.

Para la FAO el sector informal se entiende o comprende por lo regular personas privadas, prestamistas profesionales, comerciantes, agentes bajo comisión, terratenientes, amigos y familiares que prestan dinero fuera de su propia actividad y no son regulados o supervisados por las autoridades monetarias nacionales.

(FAO)

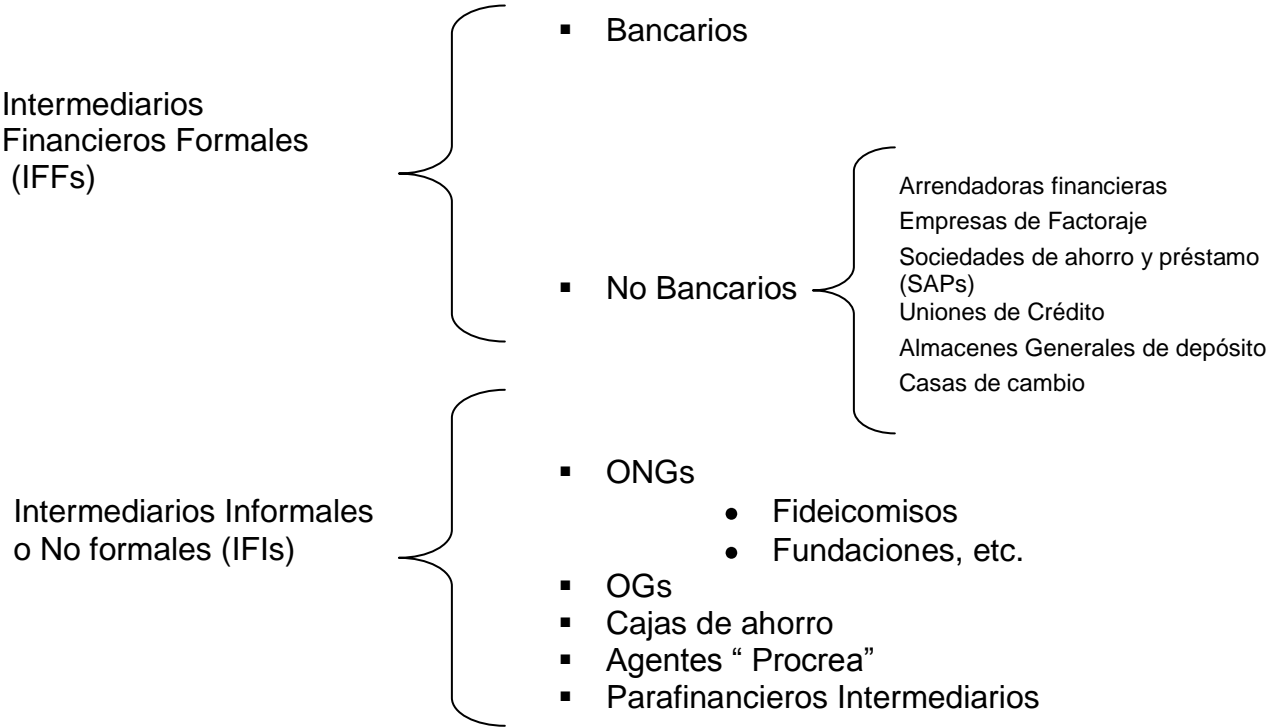
Los mercados de crédito informales, abarcan todas aquellas transacciones que involucran préstamos que no están regulados, controlados ni registrados por los órganos gubernamentales involucra a diversos tipos de individuos o intermediarios, que otorgan y reciben préstamos, como por ejemplo, tandas, prestamistas, comerciantes, parientes y amigos.

Las relaciones financieras informales se dan generalmente en un ambiente de relaciones ya existentes entre los involucrados y a la vez son muy heterogéneos ya que puede incluir desde los parientes, los amigos o incluso los comerciantes o transportistas de la zona. Esta heterogeneidad de prestamistas genera una amplia gama de opciones en cuanto a los créditos que otorgan, lo que hace pensar que esta situación va a generar diversos segmentos del mercado de crédito rural

dependiendo de quién sea la fuente que otorgue el crédito. Sobre esta segmentación del mercado informal de créditos, en el sector rural algunos autores como Hoff y Stiglitz (1993) enfocaron sus trabajos a la existencia de segmentación por regiones, mientras autores como Feder (1993) encuentran segmentación por fuentes.

El sector formal es aquel que esta integrado por instituciones bancarias y no bancarias, proporciona servicios de intermediación entre los depositantes (o el gobierno) y los prestatarios; puesto que deben cumplir la legislación bancaria, están debidamente reguladas y supervisadas. (Uc, 2011)

Figura 3: Intermediarios Financieros Informales o No formales (IFIs)



Elaboración propia con datos de BANXICO, 2012.

3.12. Microfinanzas

En términos generales se concibe a las microfinanzas como un tipo de financiamiento a pequeña escala, pero con la característica de que es para familias pobres; por lo que aludiendo al termino de finanzas estas tienen que ver no solo con el acceso u obtención del crédito, sino con el uso y manejo del financiamiento tanto de los que proveen como de los que reciben. Para Romero el concepto convencional es que es un instrumento diseñado para otorgar a las familias más pobres, pequeños prestamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

Las microfinanzas se refieren a los servicios financieros en pequeña escala—principalmente crédito y ahorro—proporcionados a aquellos que 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.

En general, los servicios de microfinanciamiento pueden ayudar a los grupos de bajos ingresos a reducir riesgos, mejorar la administración, aumentar su productividad, obtener mejores ganancias de sus inversiones e incrementar sus ingresos, mejorando la calidad de sus propias vidas y las de sus dependientes. Sin embargo, los servicios de este tipo rara vez son accesibles a través del sector financiero formal. Existe amplio crédito disponible de los prestamistas comerciales informales pero, a menudo, a un costo sumamente alto para los prestatarios—especialmente los prestatarios pobres. Generalmente los bancos suponen que proporcionar servicios de préstamo y depósito en montos pequeños resulta improductivo. En general se piensa—equivocadamente— que el costo de ofrecer servicios financieros a pequeña escala a nivel local es demasiado alto para

instituciones no subsidiadas y que el mercado financiero informal ya satisface la demanda existente. Las ONG y otras instituciones financieras no bancarias han abierto camino para desarrollar metodologías de crédito apropiadas para los prestatarios de bajos ingresos pero, con pocas excepciones, estas instituciones pueden operar únicamente a muy pequeña escala. (Robinson, M. 2004)

Alpizar y González (2006) definen a las microfinanzas como la oferta de uno o más de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de innovadoras tecnologías de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sostenible.

Estas dificultades surgen de la pobreza e informalidad de la población meta y de otras características (en particular, el pequeño tamaño) de las transacciones y de los riesgos asociados, difíciles de precisar. El énfasis se pone aquí en aquellas innovaciones que permiten recabar y usar información, introducir incentivos de cumplimiento en los contratos y encontrar maneras de hacerlos valer más apropiadas a las características de la clientela y que permiten diseñar servicios financieros que responden más adecuadamente a las legítimas demandas de estas clientelas.

Por una parte, el acceso de los segmentos pobres de la población a servicios financieros contribuye a su bienestar y al aprovechamiento de las oportunidades económicas disponibles en estos sectores. Este acceso importa, pero las microfinanzas no son el único camino para alcanzarlo. Bien conocida es la presencia habitual de agentes financieros informales (por ejemplo, prestamistas) o de mecanismos rotativos (por ejemplo, tandas) en estos estratos del mercado (Mansell, 1995). De la misma manera, con frecuencia hogares pobres en las zonas urbanas abren cuentas de ahorro ofrecidas de forma tradicional por los bancos comerciales. Si la tecnología para ofrecer estos depósitos no difiere de la

tecnología bancaria tradicional, se trata de un servicio valioso pero no de un ejemplo de microfinanzas.

Así, no toda prestación de servicios financieros a poblaciones de bajos ingresos responde a la definición de microfinanzas antes mencionada. Lo que distingue a las microfinanzas es el uso de tecnologías innovadoras, que hacen posible la expansión de estos servicios en circunstancias donde, sin la innovación, no fuera posible ofrecerlos de una manera rentable y sostenible.

Por otra parte, desde esta perspectiva, los servicios de las microfinanzas pueden ser ofrecidos y las innovaciones necesarias para hacerlo con éxito pueden ser adoptadas por una amplia gama de diversos tipos de organizaciones financieras, desde los mismos bancos comerciales hasta organizaciones no gubernamentales (ONG), como cada día ocurre más en diversas partes del mundo. En este sentido, se entiende como organizaciones de microfinanzas aquel conjunto de entidades, en su mayoría no reguladas (en México) que se especializan casi totalmente en la provisión de este tipo de servicios financieros y, en algunos casos, en combinación con ciertos tipos de servicios no financieros. Estas organizaciones comparten los mercados financieros rurales y populares mexicanos con entidades estatales de todo tipo, algunos bancos e intermediarios financieros no bancarios regulados y una gama enormemente diversa de cajas de ahorro y crédito y organizaciones de forma cooperativa, que han surgido bajo diferentes denominaciones. (Alpizar, González-Vega, 2006).

El tema de microfinanzas es importante de mencionar en esta investigación ya que suena como una alternativa muy viable para que las instituciones que prestan servicios financieros en las localidades de San Felipe, Gto. Opten por implementar este término en sus esquemas que actualmente manejan, siendo una opción con características que beneficiarían directamente a la población que no puede cubrir los requisitos para tener acceso a los esquemas de financiamiento que se ofertan.

Si se le da el enfoque a las **Microfinanzas solidarias** representaría una ventaja ya

que este tema maneja formas de democratización al buscar la adecuación de productos financieros a las necesidades básicas de la población y al fortalecimiento del trabajo social.

3.13. Teoría de la Información asimétrica.

La teoría de la información asimétrica se refiere a la forma en que se desarrollan ciertos tipos de procesos económicos entre las dos partes que intervienen, la información asimétrica se refiere a cuando alguno de los actores cuentan o tienen disponible más y mejor información que otro, es decir, cuando un comprador y un vendedor tienen información diferente sobre la misma transacción. Esta situación genera que los mercados no funcionen de manera adecuada como en los modelos tradicionales, de tal forma que es necesario generar incentivos e instrumentos adicionales, como: normas, garantías, contratos, regulaciones, información pública, marcas con reputación, buena intermediación, con la finalidad de los actores se encuentren en igualdad de circunstancias. (Becerril, 2010)

En el mundo financiero se plantean también múltiples casos de información asimétrica porque un prestatario sabe más sobre su solvencia que el prestamista y los clientes de las entidades aseguradoras conocen mejor su riesgo particular que la entidad aseguradora. En los contratos financieros de préstamos, la asimetría nace de que el acreedor o prestamista no posee información suficiente sobre el uso que el deudor dará a los fondos objeto del crédito. Como los prestamistas saben claramente su desventaja aumentarán el tipo de interés y denegarán el otorgamiento del préstamo.

La información económica no es un bien libre en los mercados de bienes y servicios como suponía el planteamiento clásico de microeconomía, sino más bien es considerado es un recurso escaso y costoso (en cuanto tiempo y dinero) que en ocasiones es de difícil acceso lo cual dificulta obtenerla por los demandantes. La

información juega un papel importante, de ahí, que surge la teoría de la información asimétrica. (Stigler, 1961)

La selección adversa, el riesgo moral, son algunos de los problemas relacionados con la información asimétrica, estos elementos conducen a que los mercados financieros presentan ineficiencias e inestabilidad. La selección adversa hace referencia a que los mercados financieros, los prestamistas frecuentemente obtienen conocimiento incompleto o limitado de la solvencia o calidad crediticia de los prestatarios (los prestamistas locales están en condiciones de obtener información más completa y exacta que las instituciones formales). Se considera que los prestamistas no tienen la capacidad suficiente para evaluar completamente la calidad crediticia de cada prestatario.

La información asimétrica altera el funcionamiento eficiente de los mercados de crédito, y propiciando como medida de protección que los acreedores limiten o cierren el otorgamiento de créditos, lo que origina el racionamiento de crédito. (Esquivel, 2007)

13.14. Tablas de Frecuencia

La distribución de frecuencia o tabla de frecuencia es una ordenación en forma de tabla de los datos estadísticos asignando a cada uno su frecuencia correspondiente. Las tablas de frecuencia poseen sencillez operativa, constituyen una forma de presentar los datos e manera tal que la información que contienen es de fácil y rápida apreciación. (Infante, G, 2010)

CAPITULO IV

METODOLOGIA

4.1. Enfoque de la investigación.

La presente investigación responde a un enfoque Mixto dominante Cuantitativo, complementándose con aspectos cualitativos.

El enfoque cualitativo permite obtener descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal y como son expresadas por ellos mismos.

Mientras que en el enfoque cuantitativo facilita medir características o variables que pueden tomar valores numéricos además que utilizan las técnicas experimentales aleatorias o estudios de muestra.

4.2. Alcance de la Investigación.

En esta investigación se considera un estudio descriptivo, puesto que busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis. Con un alcance descriptivo, se puede medir, evaluar y recolectar datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar para tener una percepción clara del fenómeno social.

4.3. Delimitación de la Población de estudio.

Se utilizó un universo de 309 comunidades con la restricción de tomar las que cuenten con un grado de alta marginación que están en un radio de 20 km de la cabecera del municipio de San Felipe, Gto. De esta delimitación las localidades que tomaron en cuenta para este estudio fueron: El Aposento, La Cienega, San Andrés del Cubo, La Huerta, Manzanillas, La Palma, Coecillo y La Estanzuela.

4.4. Determinación del Tamaño de muestra.

Para el diseño de la muestra se tomó como referencia el método de Muestreo Simple Aleatorio (MSA), el cual consiste en extraer todos los individuos al azar de una lista donde todos los elementos de la población tienen a misma probabilidad de ser incluidos en la muestra.

Para poder hacer uso del MSA se requería tener un listado de los beneficiarios PROCAMPO del municipio de San Felipe, teniendo esta información se procedió a realizar la selección de las comunidades, tomando en cuenta la cabecera municipal un radio de 20 km. Al tener las comunidades seleccionadas se procedió al cálculo de la muestra.

El cálculo de muestra se realizó con una confiabilidad del 90% y un error absoluto de 0.1.

Fórmulas

$$n = \frac{n(N.p.q)}{N-1 D+pq}$$

$$D = \frac{B^2}{4}$$

Donde

N: Población total del estudio
p: Estimador proporcional $p=1-q$
B: Estimador proporcional

n: Tamaño de la muestra
q: Estimador proporcional $q=1-p$
D: Estimador absoluto

Valores

N= 390

p= 0.5

q=0.5

D= 0.0025

n=79

Teniendo el número de la muestra se calculó la cantidad de entrevistas a realizar por localidad.

Cuadro 9: Localidades, población Procampo y número de entrevistas

NO.	LOCALIDAD	POB. PROCAMPO	NO. ENTRE.
1	EL APOSENTO	69	14
2	LA CIENEGA	41	8
3	SAN ANDRES DEL CUBO	45	9
4	LA HUERTA	31	6
5	MANZANILLAS	96	20
6	LA PALMA	29	6
7	COECILLO	46	9
8	LA ESTANZUELA	33	7

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

Con la lista de los beneficiarios de cada una de las comunidades y el tamaño de muestra diseñado se procedió a seleccionar a cada posible candidato a la entrevista. Así mediante la tabla de números aleatorios se determinó el número de entrevistas por localidad, a cada candidato se le seleccionó un posible sustituto considerando la posibilidad de no encontrarlo en el momento de la entrevista y así asegurar mayor éxito de realizar la entrevista.

4.5. Aplicación de cuestionarios.

Una vez determinada la muestra, se procedió a la aplicación de los 79 cuestionarios en las localidades ya mencionadas, este trabajo se llevó a cabo considerando la disposición de tiempo y voluntad de las personas por participar en este proceso, dado que algunas ocasiones y dada la naturaleza de sus propias actividades resultaba complejo el poder llevar a cabo este proceso.

En la mayoría de los casos se platicó con el comisariado ejidal o representante de la localidad para que convocara a reunión a las personas seleccionadas en la muestra, de esta forma se facilitó la aplicación del cuestionario.

El levantamiento de la información se realizó en el mes de septiembre del año 2012.

4.6. Procesamiento y análisis de datos.

El paquete que se utilizó para el procesamiento y análisis de datos fue Excel a través del método llamado Estadística Descriptiva, el primer paso consiste en la captura del cuestionario tomando como guía la secuencia y el orden por sección como está integrado el cuestionario, con sus respectivas 79 hojas de cálculo, capturar de forma binaria los resultados de los cuestionarios, a través de formulas traer los datos a la hoja de análisis, una vez teniendo los datos concentrados se procede a realizar tablas de frecuencia que permitirán el análisis de los resultados.

CAPITULO V

RESULTADOS

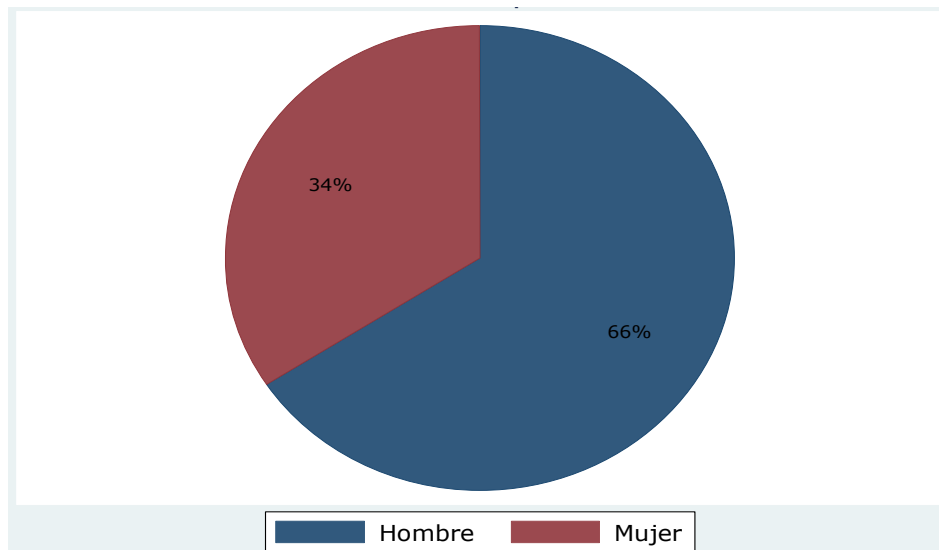
Una vez terminado el trabajo de campo y el análisis de datos se obtienen los resultados de la investigación que en este apartado se muestran. Los temas que se abordan siguen el orden del cuestionario entrevista aplicado en el trabajo de campo, el cual, responde a los objetivos de la investigación, así como el análisis de asociación, modelo asociado a la probabilidad de éxito y fracaso y el análisis de la correlación.

A efecto de facilitar el proceso metodológico, se abordan 3 ejes de investigación que comprenden: datos generales, actividad económica en la unidad familiar y necesidades de servicios financieros y el análisis estadístico.

5.1. Datos generales de la muestra

La muestra encuestada de las localidades de San Felipe, Guanajuato arroja una edad promedio de 49 años de edad, lo cual indica que la población está dentro de los parámetros de edad que las instituciones financieras piden como requisito, tal es el caso de Caja Popular Mexicana pide que los solicitantes tengan entre 18 y 60 años, Micronegocio Azteca, Microcréditos Santa Fé, Reforma S.F.P Ahorro y Crédito, Bancomer maneja un rango de 18 a 64 años, Caja Popular te Creemos y Banorte pide un rango de 18 a 65 años, y Banamex de 18 a 69 años. El estudio comprende personas que van de los 18 hasta los 78 años de edad, estos datos nos muestran que los habitantes de este municipio, a pesar de estar avanzados en edad siguen participando en la dinámica familiar, comunal y económica.

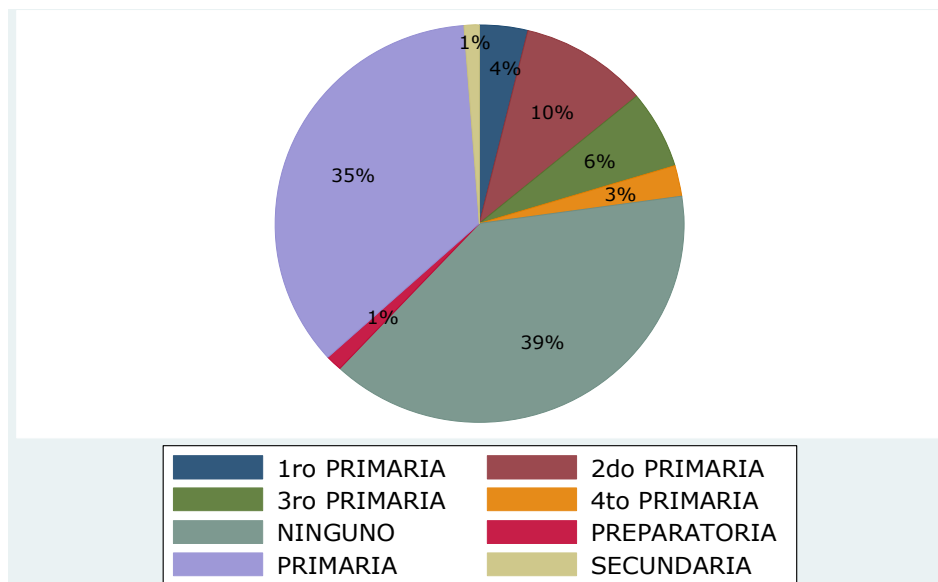
Gráfica 1. Distribución por sexo.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

En relación con la variable sexo, la participación de los entrevistados el 66% son hombres y el 34% son mujeres.

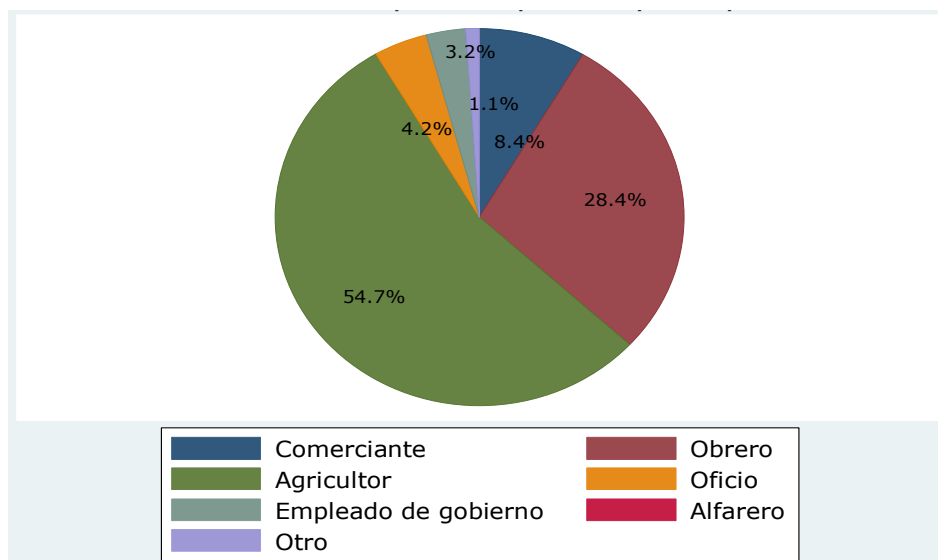
Gráfica 2. Distribución por escolaridad.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

De las 79 personas entrevistadas el nivel de escolaridad se presenta de la siguiente forma: el 4% cuenta con primero de primaria, el 10% con segundo grado de primaria, el 6% con el tercer grado, el 3% con el cuarto grado, el 35% tiene la primaria completa, el 1% tiene secundaria completa, el 1% tiene la preparatoria completa, y el 39% no tiene estudios.

Gráfica 3. Distribución por ocupación principal.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

La gráfica anterior nos muestra la ocupación del total de la población entrevistada, el 54.7% se dedica a la agricultura, el 28.4% es obrero, 8.4% es comerciante, 4.2% se practica un oficio, el 3.2% es empleado de gobierno y el 1.1% se dedica a otras actividades.

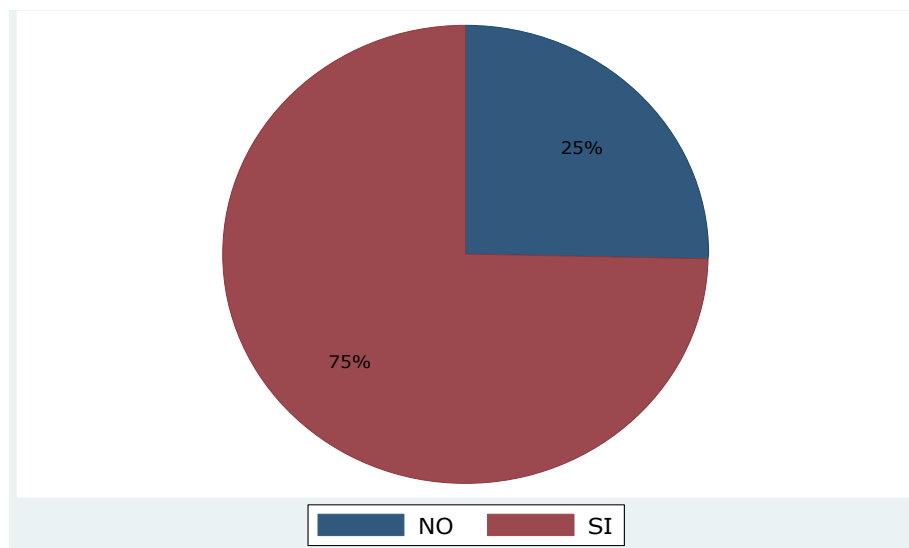
5.2. Actividad económica en la unidad familiar.

Con respecto a las actividades productivas a las que se dedican los habitantes de las localidades de San Felipe, Guanajuato, los resultados de la investigación muestran que la ocupación principal de los entrevistados en la agricultura con un 55% siendo el cultivo de maíz el principal, le sigue con un 28% la ocupación de obrero, el 8% comerciantes y el 9% restante corresponde a empleado de gobierno y algún oficio. Estas actividades las realizan en su comunidad, en la cabecera municipal y en la ciudad de León(13%), cabe señalar que es muy poca la gente que tiene que salir del municipio de San Felipe para realizar sus actividades laborales. Como actividad complementaria el 52% manifestó tener esta alternativa para complementar los ingresos familiares.

El 73% del trabajo es de temporal y el 27% es trabajo permanente, trabajando en un promedio de 23 días y un ingreso promedio de \$1,182.28.

La información de las encuestas nos da la información que del total de entrevistados el 95% no cuenta con negocio propio y el 5% si, de estas personas el 50% necesitan un crédito para el inicio de esta actividad, coincide que estas personas buscaron el crédito con la Caja Popular Mexicana, las condiciones del crédito fueron a través de contratos.

Gráfica 4. Distribución para financiamiento.



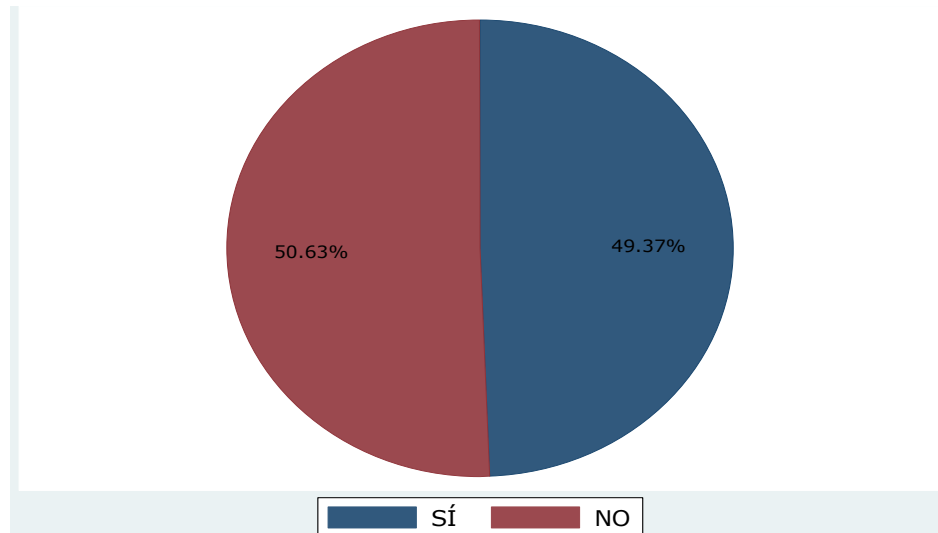
Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

Respecto al financiamiento para la realización de las actividades productivas el 75% respondió que si necesita de este, y el 25% restante no necesita financiamiento para sus actividades.

La época que se requiere de financiamiento, en primer lugar es antes de la siembra con un 65%, en segundo lugar en las labores de fertilización con un 30%, como tercer lugar durante la cosecha con un 4% y por ultimo antes de la cosecha el 1% respondió que es esta época que requiere de financiamiento.

Los apoyos que reciben para la principal actividad que es la agricultura es PROCAMPO con un 100%, cabe señalar que el padrón para la obtención de la muestra se saco del listado de PORCAMPO 2012, el 18% de los entrevistados además de recibir el apoyo ya mencionado cuenta con el apoyo de OPORTUNIDADES.

Gráfica 5. Recepción de remesas.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

En el tema de las Remesas se tiene que el 51% de los entrevistados no recibe dinero del extranjero y el 49% restante si tienen recepción de Remesas con una frecuencia que oscila entre 1 o dos veces al mes, un promedio de \$3,507.30 por mes, las instituciones que más representatividad tienen en el cambio de las remesas son: Telégrafos, Banamex, Surtigomez, Caseta Hidalgo, Soriana, Caja Popular Mexicana y Wester Union.

Esto muestra que el 49% tiene familiares que tienen que salir de su municipio y emigrar hacia los Estados Unidos.

5.3. Necesidades de servicios financieros.

Uno de los avances más recientes e importantes en el campo del desarrollo económico es el “enfoque de los servicios financieros”, el cual afirma que la extensión y calidad de ellos (ahorro, crédito, pago y seguros) son claves para el crecimiento económico. (Mansell, 1995)

No siempre las entidades financieras son las únicas fuentes para la obtención de financiamiento, los resultados demuestran que el 87% de los entrevistados, de este porcentaje el 90% ocurren a familiares, el 49% con amigos el 9% se va por la venta de animales, esto como una alternativa para obtener financiamiento, cabe mencionar que en esta actividad no se maneja el cobro de intereses, solo es a la palabra.

Las entidades financieras más conocidas por los entrevistados en el municipio son, como primer lugar esta Bancomer siendo este conocidos por los 79 entrevistados, estos mismos entrevistados conocen Banamex teniendo un porcentaje de 29%, le sigue Banorte con el 27 %, después están las cajas de ahorro como Caja popular mexicana, Caja Solidaria y Banco Azteca representadas con el 11%, las Microfinancieras como Micronegocio Azteca con el 28% y finalmente están las casas de empeño con un 5%.

Al preguntarle al los entrevistados sobre sus necesidades financieras, se encontró que todos cuentan con PROCAMO, es por esto que todos tienen la necesidad de cambio de cheque. De los 79 entrevistados además de la necesidad de cambio de cheques, el 93% tienen la necesidad de crédito, el 7% no tiene necesidades financieras.

Para acceder a un servicio financiero es necesario cubrir cierta documentación básica, el 99% de los entrevistados cumple con los requisitos que se mencionan, sin embargo sólo el 13% de la población entrevistada cuenta con uno de los resquitos que es la comprobación de los ingresos:

*Identificación oficial: 19%

*CURP: 19%

*Comprobante de domicilio: 19%

*Grupo de 7 a 20 integrantes: 4%

*Edad de 18 a 65 años: 17%

*Comprobante de ingreso: 13%

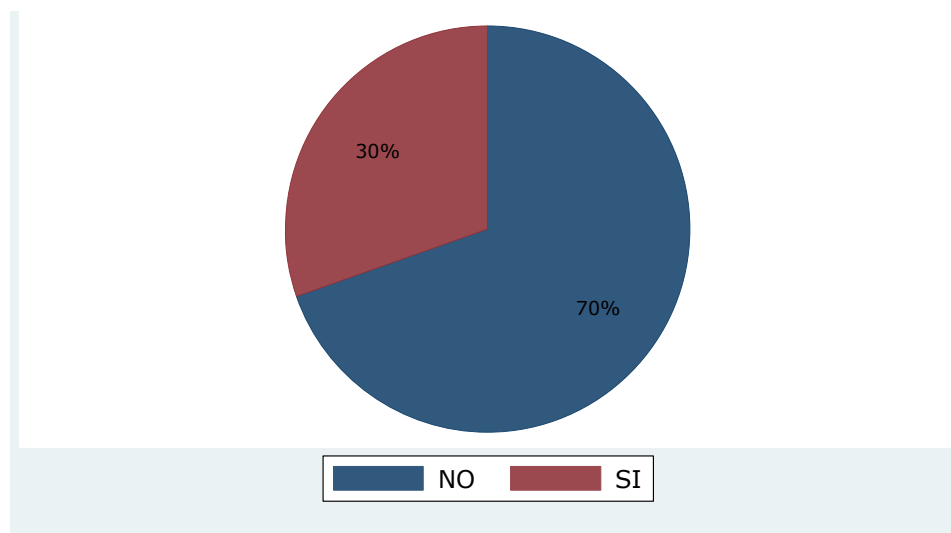
*Garantías: 9%

5.3.1. Crédito.

El crédito es una operación donde una persona presta una cantidad de dinero a otra persona, en donde esta última se compromete a devolver esa cantidad en un plazo definido según las condiciones establecidas en la operación más los intereses y costos si es que los hubiera. (BANXICO: 2012)

El tener acceso a un crédito puede influir de forma positiva ya que el tener el recurso para invertir, o comprar lo necesario para el desarrollo de las actividades productivas para las cuales se requiere financiamiento, permite insertarse en una dinámica económica. En México existe un gran segmento el cual carece de acceso a servicios financieros tal como lo es el crédito.

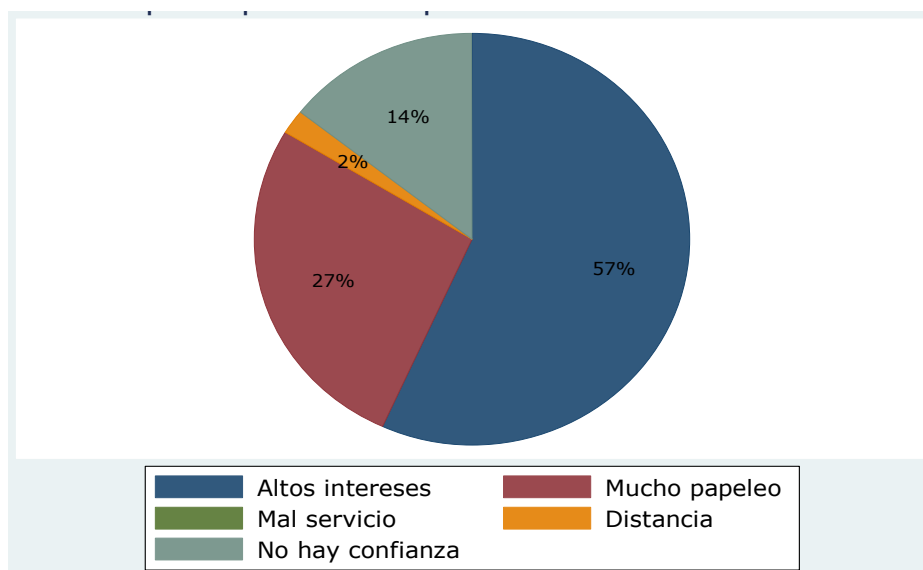
Gráfica 6. Distribución para crédito.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

En el caso de las comunidades seleccionadas del municipio de San Felipe, Gto, para el caso de estudio muestran que el 70% no ha tenido algún crédito, el 30% restante si ha hecho uso de este servicio financiero.

Gráfica 7. Principales problemas para la obtención de crédito.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

Dentro de los problemas que se han enfrentado las personas que tienen o han tenido acceso a un crédito el principal problema son los altos intereses con un 57%, el excesivo papeleo representado por el 27%, la falta de confianza con el 14% y el 2% la distancia que hay que recorrer de las localidades a la cabecera municipal.

Del 70% que no ha tenido crédito son las mismas razones, altos intereses y mucho papeleo y desconfianza la que no les motiva a pedir un crédito.

Las personas que han solicitado crédito el 83% han sido a cajas populares como Caja popular Mexicana, Caja Solidaria, Reforma y el 17% han solicitado crédito en Banco Azteca. El principal destino de este servicio es para consumo cotidiano, gastos de salud, gastos educativos, poner un negocio o ampliarlo y por ultimo compra de camioneta. Quien solicita el crédito es la esposa.

Respecto a los prestamistas locales, se muestra que estos no tienen una representatividad en las localidades que son parte del estudio, el 96% manifestó no conocer quien preste dinero, solamente el 3% tienen conocimiento de este servicio siendo algún vecino o persona de la tienda el prestamista, en promedio la cantidad que presta es de \$10,000.00 con un interés del 12% por mes.

Los encuestados mostraron tener interés al preguntarles si tuvieran acceso a un crédito, el 58% respondió afirmativamente siendo el principal destino del servicio ampliar o construir vivienda representada con el 50%, después el 15% lo utilizaría para gastos educativos, el 4% para bienes de consumo, 9% para salud, el 11% para la compra de insumos para el campo, el 2% lo utilizaría para la compra de maquinaria o equipo para el campo, el 7% para iniciar un negocio y el 2% restante lo utilizaría para ampliar su negocio.

La época del año que comprende el ciclo primavera- verano, en la que los entrevistados necesitan complementar su ingreso con un crédito se menciona enseguida:

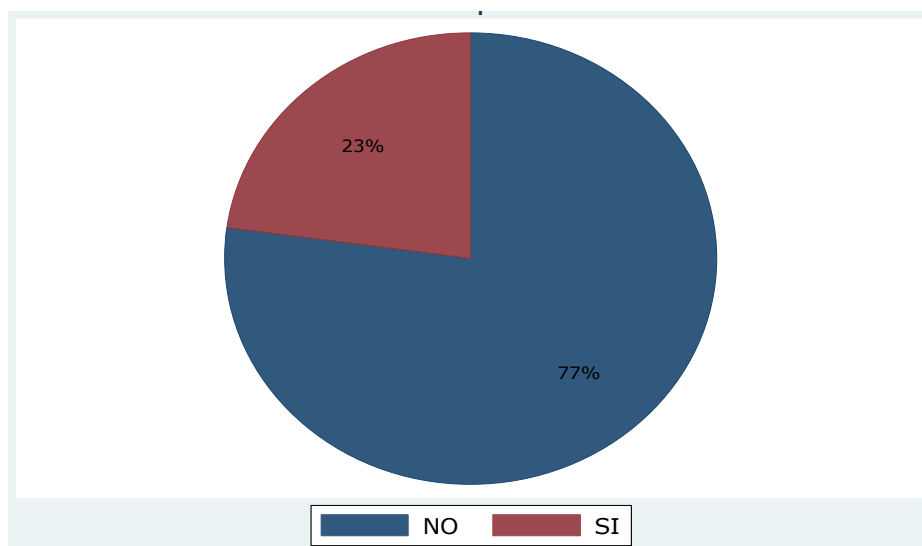
- * Periodo de siembra: 66%
- * Periodo de inicio escolar: 32%
- * Fin de año: 1%
- * Surtido de tienda: 1%

5.3.2. Ahorro.

Los resultados indican que en los hogares no se tiene la cultura del ahorro ya que el 77% no ahorra, sólo el 23% ahorra. Siendo la jefa del hogar quien acude a las entidades financieras en busca de este servicio, en promedio la cantidad ahorrada es de \$200.00 al mes, las instituciones a las acuden son Caja Popular Mexicana, Reforma, Banco Azteca y Bancomer, mostrando el 94% de los usuarios que consideran que sus ahorros están seguros y el 65% considera que sus ahorros no están seguros.

Otra forma de ahorrar es en la cría de animales como puercos, vacas, borregos, en la casa y en granos y semillas.

Gráfica 8. Distribución ahorro.

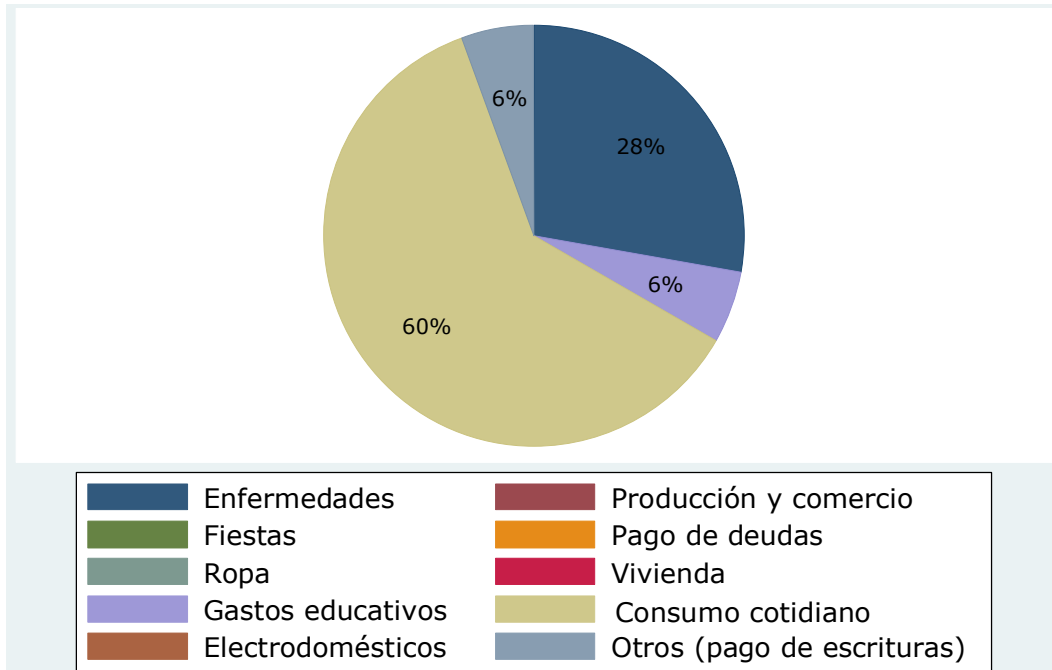


Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

La participación en tandas muestra que el 97% no participa en este método, sólo el 3% hace uso de las tandas como forma de ahorro, el monto promedio es de \$200.00 por semana manifestando los usuarios que optan por este medio por facilidad y confianza.

El destino de los ahorros, en primer lugar se tiene el consumo cotidiano, enfermedades, gastos educativos y pago de escrituras.

Gráfica 9. Destino de ahorros.



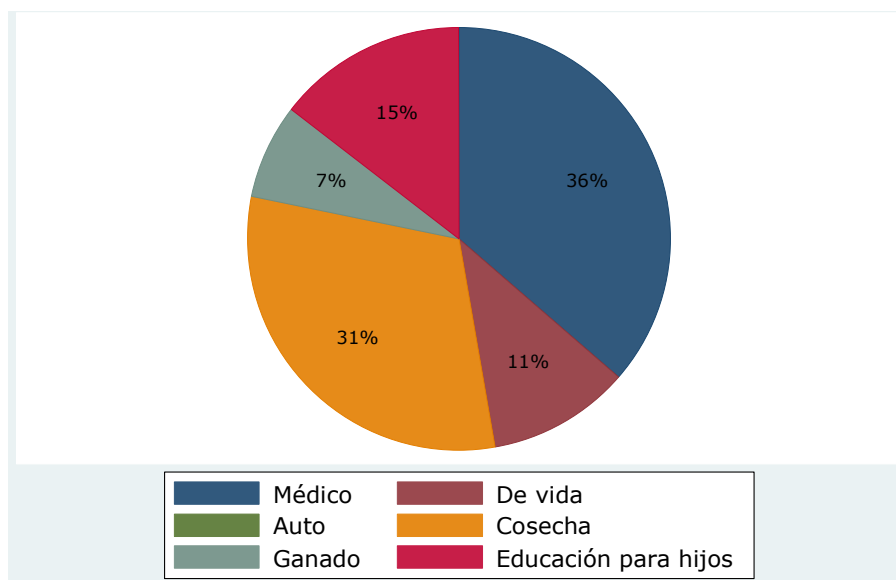
Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

En esta gráfica se observa que el destino de los ahorros es para consumo cotidiano con un porcentaje del 60%, el 28% es destinado para enfermedades, el 6% para gastos educativos, el 6% restante es destinado para otros destinos como es el pago de escrituras.

5.3.3. Seguros.

El en tema de seguros, el 100% de los entrevistados no cuenta con algún tipo de seguros, el 42% considera que si necesita un seguro entre los que destacan el, médico, de cosecha, ganado y educación para hijos.

Gráfica 10. Tipo de seguros.



Fuente: Elaboración propia con información de campo, 2012.

Respecto al tipo de seguros que la población entrevistada manifestó, les gustaría adquirir tenemos con el 36% seguro médico, el 31% seguro de cosecha, el 15% le gustaría adquirir seguro para la educación para sus hijos, el 11% seguro de vida y el 7% seguro para ganado.

Los entrevistados no conocen las entidades que ofrecen estos servicios por tanto este segmento de población es potencial para el mercado de seguros.

5.4. Tablas de frecuencia

Tabla 1: Adquisición de crédito

	Adquisición de crédito		Total
	Sí	No	
Frecuencia	24	55	79
Porcentaje	30	70	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

El resultado del análisis de la información obtenida en el trabajo de campo durante el año del 2012, muestra que del total de la población entrevistada sólo el 30 % hace uso del crédito y el 70% restante no hace uso de este

Tabla 2: Edad y adquisición de crédito

Crédito	Años										Total	
	Entre 30y 40		Entre 40 y 50		Entre 50y 60		Mayor de 60		Menor de 30		Frecuencia	%
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%		
Sí	5	20.8	9	37.6	5	20.8	5	20.8	0	0	24	100
No	11	20	13	23.6	12	21.8	17	30.9	2	3.6	55	100
Total											79	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

En cuanto a la edad y la adquisición de un crédito los resultados muestran que de las personas que hacen uso de este servicio el porcentaje mayor se encuentra en el rango de los 40 y 50 años, esto quiere decir que los usuarios del crédito están en la edad productiva.

Tabla 3: Escolaridad y adquisición de crédito

Crédito	Escolaridad										Total	
	Ninguno		Primaria		Secundaria		Preparatoria		Frecuencia	%		
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%				
Sí	6	25	18	75	0	0	0	0	24	100		
No	25	45.46	28	50.9	1	1.82	1	1.82	55	100		
Total											79	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

En el cuadro anterior se observa que las personas que tienen algún nivel de educación primaria muestran el porcentaje más alto en la adquisición de un crédito, sin embargo el segundo lugar lo tienen las personas que muestran tener un nivel nulo de escolaridad, esto nos indica que el nivel de escolaridad no influye directamente en si adquieren o no un crédito.

Tabla 4: Ocupación principal y adquisición de crédito

Crédito	Ocupación											
	Agricultor		Comerciante		Empleado		Obrero		Otro Oficio		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sí	15	62.5	5	20.84	0	0	3	12.5	1	4.16	24	100
No	34	61.89	3	5.35	3	5.49	11	20	4	7.27	55	100
Total												79

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

Del porcentaje de la población que manifestó ser usuarios del crédito, los agricultores son lo que adquieren un crédito, seguido por las personas que se dedican al comercio, son obreros o practican otra actividad.

Tabla 5: Tipo de trabajo y adquisición de crédito

Crédito	Tipo de trabajo					
	Permanente		Temporal		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sí	8	33.34	16	66.66	24	100
No	9	16.36	46	83.64	55	100
Total					79	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

El hecho que se tuviese un empleo permanente nos daría pauta en pensar que este sería un factor para que se participara más en la mecánica crediticia, sin embargo, el cuadro 15 nos muestra que las personas que adquieren un crédito, el porcentaje mayor se lo llevan las personas que trabajan de forma temporal.

Tabla 6: Salario y adquisición de crédito

Crédito	Alto		Bajo		Medio		Muy alto		Muy bajo		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sí	4	16.71	13	54.19	6	25	0	0	1	4.1	24	100
No	3	5.45	25	45.45	25	45.45	2	3.65	0	0	55	100
Total											79	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

En el cuadro 16 se observa que de la población entrevistada y que manifestaron que si participan en la adquisición de un crédito, el mayor porcentaje lo tienen las personas que cuentan con un salario bajo, seguido por el salario medio, luego por el alto, después por el muy bajo y finalmente las personas que perciben un salario muy alto no optan por adquirir un crédito.

Tabla 7: Recepción de remesas y adquisición de crédito

Crédito	Remesas					
	Sí		No		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sí	15	62.5	9	37.5	24	100
No	24	43.64	31	56.36	55	100
Total					79	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

En el caso de la recepción de remesas, los resultados muestran que de las 24 personas que si hacen uso del crédito el 62.5% si reciben remesas, lo cual indica que las personas que si reciben remesas si hacen uso del crédito.

Tabla 8: Ahorro y adquisición de crédito

Crédito	Ahorro					
	Sí		No		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sí	14	58.33	10	41.67	24	100
No	4	7.27	51	92.73	55	100
Total					79	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

Para el tema del ahorro y adquisición de crédito, los resultados muestran que tienden más a adquirir un crédito las personas que más ahorran.

En la siguiente matriz de frecuencias se muestra de forma resumida los resultados explicados en los cuadros del número 10 al cuadro número 17.

Tabla 9: Matriz de Frecuencias.

	Crédito	Edad	Escolaridad	Ocupación	Tipo de trabajo	Salario	Recepción de remesas	Ahorro
Crédito	0	+ > 0	=	+ > 0	+ > 0	+ > 0	+ > 0	+ > 0
Edad	+ > 0	0	+ > 0	+ < 0	+ > 0	=	+ > 0	+ > 0
Escolaridad	=	+ < 0	0	=	=	=	=	+ > 0
Ocupación	+ > 0	+ < 0	=	0	=	=	=	+ > 0
Tipo de trabajo	+ > 0	+ > 0	=	=	0	=	=	+ > 0
Salario	+ > 0	=	=	=	=	0	+ < 0	+ > 0
Recepción de remesas	+ > 0	+ > 0	=	=	=	+ < 0	0	+ > 0
Ahorro	+ > 0	+ > 0	+ > 0	+ > 0	+ > 0	+ > 0	+ > 0	0

Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2012.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación es conocer si la oferta de servicios que actualmente se ofrecen en el municipio de San Felipe, Guanajuato está atendiendo a las localidades del mismo y que a su vez dicha oferta sea acorde a la dinámica económica de las mismas.

La presente investigación corrobora el desequilibrio y la incompatibilidad que existe entre la demanda y la oferta en los mercados financieros, se muestra que hay un desconocimiento recíproco de ambas partes; tanto de las instituciones financieras como de los habitantes de las localidades sobre los productos financieros disponibles, lo que constituye un desafío para cubrir las necesidades de esta población.

Actualmente las actividades productivas que se desempeñan en las localidades seleccionadas en este estudio se están financiando principalmente con recursos propios y con apoyos gubernamentales en el caso de la agricultura (PROCAMPO) y gastos educativos (Oportunidades)

Entre los habitantes de estas localidades no hay una cultura del ahorro ya que los resultados muestran que el ahorro (ya sea en especie o monetario) es poco representativo. La presencia de los prestamistas es nula.

En el municipio existen diversas instituciones financieras, estas no representan una opción para la población aunque estén presentes como oferentes de servicios financieros ya que existe un desconocimiento de los servicios financieros que ofrecen, pues sólo algunos de ellos como Bancomer que ofrece el cambio de PROCAMPO y remesas, Banorte, Banamex, Caja Popular Mexicana que también ofrece el cambio de remesas.

Los productos financieros ofrecidos han sido diseñados y orientados a las características económicas, productivas y sociales de las zonas urbanas, sin tomar en cuenta las necesidades específicas que requieren las actividades productivas (principalmente agropecuarias) las cuales requieren disponibilidad de recursos a largo plazo planes de pago acordes a los ciclos de producción.

Estratos de la población que más hacen uso de servicios financieros son las personas que cuentan con el programa Oportunidades, las que reciben remesas y las que tienden a ahorrar.

La población de estas localidades no sólo mostro interés en los servicios e crédito, ahorro, depósitos si no que también mostro gran interés en los servicios de seguros y dicen no conocer que instituciones los ofrecen.

Cabe señalar que el 100% de los entrevistados ha hecho uso de un servicio financiero como lo es el cambio de cheque PROCAMPO, el 84% no ha utilizado otros servicios financieros como son ahorro, crédito, inversiones, seguros, esto por la falta de cultura financiera que está latente entre los pobladores de las localidades seleccionadas para la realización de este estudio.

El 58% de los entrevistados manifestó que si tuviera acceso al crédito lo tomaría, esto manifiesta que existe interés e inquietud por acceder a un crédito para el desarrollo de las actividades productivas.

En base a los resultados se concluye que la gente está demandando principalmente créditos productivos (que les permitan o bien mejorar las condiciones actuales de su negocio o bien el inicio de uno) seguido de créditos para ampliar la vivienda, gastos educativos, crédito al consumo y finalmente seguros tanto de vida, cosecha como gastos educativos para los hijos, puntos a considerar para el diseño de productos por parte de las instituciones financieras que buscan incursionar en este mercado.

En el análisis de Frecuencia se mencionan las variables que tienen influencia para adquirir o no un crédito entre las que se encuentran: Edad, escolaridad, ocupación, tipo de trabajo, salario, recepción de remesas y ahorro.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se exponen emanan del análisis de la información de campo, como de las observaciones y opiniones de los habitantes de las localidades del municipio de San Felipe, Guanajuato.

Ya que la oferta de servicios financieros que se brindan en el municipio de San Felipe, Guanajuato no cumplen con la demanda de los pobladores, es recomendable que las instituciones financieras busquen la manera de impulsar el uso de los servicios financieros como lo es el ahorro, seguros, crédito, ya que los entrevistados manifiestan saber la existencia de estas instituciones mas no saben todos los servicios que estas ofrecen.

Es conveniente con respecto al tema de educación financiera o cultura financiera impulsar campañas y programas informativos por parte de las instituciones privadas e instituciones gubernamentales que abarquen temas de crédito, administración de crédito, ahorro, seguros, tasas de interés, plazos y beneficios, entre otros temas. Para realizar esta tarea es conveniente utilizar instrumentos didácticos variados, ejemplos, libros, manuales, videos, cursos presenciales y en línea, juegos de mesa.

Los esquemas y productos de las instituciones financieras deben ajustarse a la realidad, características y necesidades de la población en cuanto a montos, tasas de interés, plazos y garantías, principalmente.

BIBLIOGRAFIA Y FUENTES CONSULTADAS

Alpízar, C, Svarch, M, González-Vega, C. 2006. El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito. Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance.

Banco Central de México. Antecedentes de la Banca de México. 2012. Consultado el 05 de mayo del 2012. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf>

Banco de México, 2011. Consultado 10 de mayo del 2012. Disponible en <http://www.banxico.org.mx>.

Becerril T. Aida. 2010. Servicios Financieros en el medio Rural. Caso Xalacapan, Zacapoatlá, Puebla, México. Presentada en el Colegio de Postgraduados Montecillo, Texcoco, Edo. de México para la obtención del grado de Maestra en Ciencias.

Buchenau, J, Hidalgo, A. 2002. Servicios financieros privados en el área rural de América Latina: Situación y Perspectivas. Conferencia: Desarrollo de las economías rurales en América Latina y el Caribe: Manejo sostenible de los recursos naturales, acceso a Tierras y Finanzas Rurales. BID. 36 p.

Cárdenas, R. Oscar Javier. 2005. Departamento de Economía y Finanzas, Universidad de Gto. / Departamento de Economía y Finanzas, Universidad Iberoamericana. Cardenalización del Índice de marginación: una metodología para evaluar la eficiencia del gasto ejercido en el Rango 33.

Comisión Económica Para América Latina. Microfinanzas Rurales: experiencias y lecciones para América Latina, Santiago de Chile, diciembre 2004.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Descripción del Sector Bancario. Consultado el 15 de junio de 2013, última actualización el 05 de octubre del 2012. Disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx/bancos/Paginas/Descripcion.aspx>

Contabilidades Especiales, Bancos. Sánchez C. 2012. Presentación electrónica. Consultado el 22 de enero del 2012. Disponible en www.repositoriodigital.ipn.mx

Cruz, I. Marconi R, Ruiz A. 2001. Repensar el financiamiento Rural. Conferencia electrónica. Consultado el 18 de marzo del 2012. Disponible en http://www.ruralfinance.org/detalles/es/?no_cache=1&src=11189&tdet=training&tdet2=&tdet3=2

Damodar N. Gujarati. Econometría. Cuarta edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 2003.

Del Ángel-M. Gustavo, 2011. El Estado y los Servicios Financieros al medio Rural. Análisis a través del caso Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Consultado el 22 de septiembre del 2013. Disponible en http://www.pa.gob.mx/publica/rev_46/an%C3%A1lisis/Gustavo_A._del_Angel_Mobarak.pdf

Documentos para AFIRMA. VII. Proyecto Afirma. USAID. México 46 pp.
Educación Financiera, Bansefi, 2013. Consultado el 05 de enero del 2013. Disponible en : <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/Bansefieducacionfinanciera.aspx>

Esquivel H, Hernández U. 2007. Crecimiento económico, información asimétrica en mercados financieros y microcréditos. El Colegio Mexiquense. Toluca. Estado de México. p. 773-805.

Estrategias de Financiamiento Rural. Febrero del 2002. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.

Eswar Prasad, 2009. The Future of Financial Regulation. Brookings Global Economic Development, G-20 Summit.

Feder, G. Lau, y otros 1993. The Nascent rural credit market in china. In The Economics of Rural Organizations. Theory, Practice and Policy.

Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO). Reglas de Operación. Consultado el 01 de junio del 2012. Disponible en http://www.firco.gob.mx/proyectos/Documents/RO_SAGARPA_2012.pdf

Financiera Rural. Manual de Administración de Riesgos. Modelo Genérico para Intermediarios Financieros Rurales: Sociedad Financiera Popular. México, Enero del 2010.

Financiero Mexicano. Enero 2009. Consultado el 13 de marzo del 2012. Disponible en: <http://bancocentraldemexico.blogspot.mx/2009/01/antecedentes-de-la-banca-de-mexico.html>

Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR). Reglas de Operación. Consultado el 01 de junio del 2012. Disponible en <http://www.focir.gob.mx/>

Gobierno del Estado de Guanajuato. San Felipe. Consultado el 12 de marzo del 2012. Disponible en: <http://www.guanajuato.gob.mx/>

González-Vega C. 2001. Estrategia para la profundización de los mercados financieros rurales en los países andinos y del Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. 61 p.

Hernández Romero, Oliverio; Almorín Albino, Renato. Las Microfinanzas en México, Tendencias y Perspectivas. Fundación Un Sol Món, México, Diciembre de 2006.

Hoff K, Stiglitz J. 1993. Imperfect information and rural credit markets: puzzles and policy perspectives. The World Bank Economic Review. Oxford University Press. La Banca Social. Enlace México. Consultado el 01 de mayo del 2013. Disponible en:http://www.enlacemexico.info/index.php?option=com_content&view=article&id=959:sofeq

Infante Gil, Said. Métodos estadísticos: un enfoque interdisciplinario, 2da ed, México, Editorial Trillas.

La Jornada, 2013. Consultado el 20 de septiembre. Disponible en <http://www.jornada.unam.mx/2013/06/06/opinion/028a1eco>

Ledesma, R. D; Macbth, G y Valero-Mora, P. 2011. Software for Computing the Tetrachoric Correlation Coefficient. Revista latinoamericana de psicología (Colombia). Consultado el 28 de noviembre 2012. Disponible en: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=80520078019>.

Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Consultado el 3 de marzo del 2012. Disponible en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/46.pdf>

Mansell, C. 1995. Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado. Editorial Milenio, ITAM. México.

Matus Gardea, J. Arturo. Sistema Nacional de Financiamiento Rural, CEDRSSA-COLPOS. 2005. Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo, Texcoco Edo. De México. 2005.

Monografías del Estado de Guanajuato, 2011. Consultado el 17 de marzo del 2012. Disponible en: <http://sanfelipe.guanajuato.gob.mx/new%20skin/interfaces/contacto.html>

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe- CEPAL. México: Notas sobre el Financiamiento Rural y la Política Crediticia Agropecuaria. 21 de Noviembre de 2005.

Núñez, A Luis. Conozca el Sistema Financiero Mexicano. Consultado el 17 de marzo del 2013. Disponible en: http://www.economia.com.mx/conozca_el_sistema_financiero_mexicano.htm

Núñez, A Luis. Conozca lo que es nuestro Sistema Financiero. Consultado el 17 de marzo del 2013. Disponible en: http://www.economia.com.mx/conozca_lo_que_es_nuestro_sistema_financiero_parte.htm

Oferta y Demanda, 2010. Consultado el 3 de marzo del 2012. Disponible en http://www.dcsea.uqroo.mx/fwalla/MEAPMESP/Propedeutico_2010/1A_Oferta_Demanda_2010_prop.pdf

Política Financiera, 2012. Consultado el 5 de mayo del 2013. Disponible en: http://www.hacienda.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/casfim_new/estructura/organograma.pdf

Proyecto Capital. Inclusión Financiera y Programas de Transferencias Monetarias Condicionadas en América Latina: Un encuentro en Marcha. Abril, 2012.

Consultado el 01 de Julio del 2012. Disponible en:
<http://www.proyectocapital.org/index.php/es/noticias/415-taller-n-9-programas-de-transferencias-monetarias-condicionadas-e-inclusion-financiera-una-herramienta-para-superar-la-pobreza>

Reglas de Operación Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales.
Consultado 01 de mayo del 2012. Disponible en
http://www.pronafim.gob.mx/documents/doc_12_34_485.pdf

Robinson, M. 2004. La revolución microfinanciera: finanzas sostenibles para los pobres. The International Bank for Reconstruction and Development/ THE WORLD BANK. 356 p.

Ruiz Ramírez, H.: "Conceptos sobre educación financiera" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 144, 2011. Consultado el 01 de julio del 2012. Disponible en : <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/>

SAGARPA-ASERCA, Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria.
Consultado el 01 de junio del 2012. Disponible en
http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_183.asp

Salaverry, J. R. Gómez y Tatsuya Shimizu. 2001. Modernization of Agriculture in Peru in the 1990s. Institute of Developing Economies. Lima Perú

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Sistema Financiero Mexicano.
Consultado el 6 de marzo del 2012. Disponible en
<http://www.shcp.gob.mx/LASHCP/Paginas/presentacion.aspx>

Servicios Financieros en el Sector Rural, el Economista, 2011. Consultado en 01 de mayo del 2011. Disponible en: <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2011/06/27/servicios-financieros-sector-rural>

Síntesis de la legislación de la Unión Europea, 2008. Consultado el 01 de mayo del 2013. Disponible en http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/protection_of_consumers/l22031_es.htm

Sistema de Economía de Mercado. Consultado 01 de mayo del 2012. Disponible en: <http://www.mitecnologico.com/Main/SistemaDeEconomiaDeMercado>.

Solanas, A., Salafranca, L., Fauquet, J. y Núñez, M. I. (2005). Estadística descriptiva en Ciencias del Comportamiento. Madrid: Thompson.

Stigler, G. 1961. The economics of information. Journal of Political Economy. The University of Chicago Press. p 213-235.

Uc H. Alberto. El Crédito Rural y las condiciones de vida de las familias rurales en localidades de Alta y muy Alta Marginación del estado de Campeche. Presentada en el Colegio de Postgraduados Campus Montecillo, Texcoco, Edo. De México para la obtención del grado de Doctor en Ciencias.

Villafani-Ibarregaray M, González-Vega C. 2006. El sector bancario mexicano y las finanzas rurales y populares: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas. Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance. II. Proyecto Afirma. USAID. México. 111 p.

Wenner, M. 2002. Estrategia de financiamiento rural. Serie de políticas y estrategias sectoriales del Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D. C. 56 p.

Zarate Marcelo, 2010, ¿Qué es la educación financiera? Principios y buenas prácticas. Consultado el 17 de marzo del 2012. Disponible en:

<http://www.zonabancos.com/ar/analisis/opinion/14833-que-es-la-educacion-financiera-principios-y-buenas-practicas.aspx>

Zeller y Sharma, 1988. Financiamiento y alivio de la pobreza en las zonas rurales. Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI). Washington, D.C. Consultado el 28 de noviembre del 2012. Disponible en: <http://www.ifpri.org/spanish/pubs/fpr/fpr25sp.pdf>

ANEXOS



**SERVICIOS FINANCIEROS EN COMUNIDADES DE ALTA MARGINACIÓN.
CASO MUNICIPIO SAN FELIPE, GTO. MEX.**

Cuestionario entrevista

Este cuestionario tiene como finalidad conocer las necesidades de los servicios financieros y la forma en que los pobladores del municipio de San Felipe, Gto. Cubren esta necesidad, así como identificar las diferentes actividades productivas que se pueden implementar en dicho municipio.

Es importante señalar que es un ejercicio con fines estrictamente académicos y la información obtenida será absolutamente confidencial. Los datos recabados sólo serán utilizados en forma agregada y no se utilizarán los datos personales de los informantes. Los responsables de este estudio se ponen a su disposición para cualquier aclaración en la siguiente dirección electrónica: fabyhdzmtz@yahoo.com.mx

No. de cuestionario: _____

Fecha: _____

I. DATOS GENERALES

1. Nombre del entrevistado _____
2. Edad: _____ Hombre: _____ Mujer: _____
3. Estado Civil: _____ Nivel de escolaridad: _____
4. Posición en el hogar: Jefe (a) de Familia () Ama de casa ()
Hijo mayor () Otro () Mencionar _____
5. Localidad, Municipio y Estado _____

II. ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA UNIDAD FAMILIAR

1.- ¿Quién lleva el ingreso a su hogar? a) Usted () b) Esposo () c) Hijo () d) Otro () especifique

2.- ¿Cuál es la ocupación principal de esta persona?	a) Comerciante (<input type="checkbox"/>) b) Obrero (<input type="checkbox"/>) c) Agricultor (<input type="checkbox"/>)
	d) Oficio (albañil, plomero, electricista, carpintero, pintor) (<input type="checkbox"/>)
	e) Empleado de gobierno (<input type="checkbox"/>) f) Alfarero (<input type="checkbox"/>)
	g) Otro (<input type="checkbox"/>) especifique

3. Estas actividades las realiza en lugares:	a) Su comunidad (<input type="checkbox"/>) b) En la ciudad (<input type="checkbox"/>)
	c) Otra comunidad (<input type="checkbox"/>) ¿Cual?
	d) En otro estado (<input type="checkbox"/>) e) En los Estados Unidos (<input type="checkbox"/>) Canadá (<input type="checkbox"/>)

4. El trabajo es: a) Temporal () b) Permanente ()

5. Aproximadamente ¿Cuántos días trabaja por mes?

6. ¿Cuál fue el salario o ingreso promedio por día/semana/mes?

7. ¿Además de la actividad mencionada a que otra le dedica parte de su tiempo?	a) Comerciante (<input type="checkbox"/>) b) Obrero (<input type="checkbox"/>) c) Empleado de gobierno (<input type="checkbox"/>) d) Oficio (<input type="checkbox"/>) e) Ganadero (<input type="checkbox"/>)
	f) Agricultor (<input type="checkbox"/>) g) Alfarero (<input type="checkbox"/>) h) Otro (<input type="checkbox"/>) ¿Cuál?

8. Estas actividades las realiza en lugares:	a) Su comunidad () b) En la ciudad ()
	c) Otra comunidad () ¿Cuál?
	d) En otro estado () e) En los Estado Unidos () Canadá ()

9. El trabajo es: a) Temporal () b) Permanente ()

10. ¿Cuenta con negocio propio? a) Sí () b) NO () pase a la pregunta 15

11. Para el inicio de esta actividad propia (negocio, comercio, artesanía, etc.) utilizo financiamiento (Crédito o préstamo)? a) Sí () b) NO () pasar a la pregunta 15

12. ¿Quién le proporciono el financiamiento?	a) Familiar () b) Amigo () c) Prestamista local ()
	d) Caja de ahorro /fondo de ahorro () ¿Cuál?
	e) Banco () ¿Cuál?
	f) Microfinanciera () ¿Cuál?
	g) Unión de crédito () ¿Cuál?
	h) Otra () especificar

13.- ¿Cuáles fueron las condiciones?	a) Contratos () b) Palabra ()
--------------------------------------	---------------------------------

	c) Otro () especifique
--	-------------------------

14. ¿Se lo ofrecieron o usted lo busco?

15. ¿Tiene terrenos de cultivo, para cría de ganado o forestal? a) Sí () b) NO () pase a la pre 21

16. ¿Qué cultivos sembró en este año?	a) Frijol () b) Maíz () c) Cebada ()
	d) Avena () e) Trigo () f) Hortalizas ()
	g) Frutales () h) Otros () ¿Cuáles?

17. ¿Requiere financiamiento para sus actividades productivas? a) Sí () b) NO () pase a la pr 19

18. ¿En qué fecha o época requiere de financiamiento?	a) Antes de la siembra (compra de insumos) ()
	b) En las labores de fertilización ()
	c) Antes de la Cosecha ()
	d) Durante la cosecha ()
	e) Otras ()

19. ¿Usted o la familia recibe remesas, nacional o del extranjero? a) Sí () b) NO () pese a la pre 24

20. ¿Con que frecuencia recibe remesas?	a) 1 vez al mes () b) 2 veces al mes ()
	c) Cada dos meses () d) 2 veces por año ()

21. ¿En promedio cada vez que le envían que cantidad recibe ?

22. ¿Conoce qué instituciones ofrecen el servicio de recepción de remesas?
a) Sí () b) NO ()

23. ¿Cómo cuales?

24. ¿Qué otros apoyos económicos recibe de instituciones oficiales?	a) Procampo () \$
	b) Oportunidades() \$
	c) 70 y más () \$
	d) Pensiones () \$
	e) Becas () \$
	f) Otros () \$

III. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS

1. ¿Qué entidades financieras conoce que ofrezcan sus servicios en su municipio o localidad?	a) Banco: BANCOMER () BANAMEX () BANORTE
	b) Caja de ahorro: REFORMA ()
	c) Microfinancieras: Micronegocio Azteca () Santa Fe ()
	d) Casa de empeño ()
	e) Otras: () ¿Cuáles?

2. ¿Recientemente tuvo usted o algún integrante de su familia necesidades económicas / financieras? a) SÍ () b) NO () pase a la pregunta 5

3. ¿Qué tipo de necesidades económicas /financieras?	a) Ahorro () b) Crédito () c) Cambio de cheques ()
	d) Realizar pagos () e) Recibir remesas ()
	f) Seguros () g) Retiro en cajeros automáticos ()
	h) Realizar depósitos () h) Otras () especificar

4. ¿A dónde o con quien acudió usted o su familiar para hacer frente a sus necesidades económicas / financieras?	a) Banca Comercial: BANCOMER () BANAMEX () BANORTE ()
	b) Cajas de ahorro: REFORMA ()
	c) Microfinancieras: Micronegocio Azteca () Santa Fe ()
	d) Casas de empeño ()
	e) Amigos () Familiares () Prestamista local () Tandas ()
	f) Otras: () ¿Cuáles?

5. ¿Utiliza o ha utilizado algún tipo de servicio ofrecido por esas entidades financieras?
a) SÍ () b) NO () pasar a la pregunta 11

6. ¿Cómo cuales? a) Ahorro () b) Crédito () c) Depósitos () d) Otro () ¿cual?

7. ¿Cuándo fue la última vez?

8. ¿Por qué recurre a este tipo de entidades?	a) Oportunidad () b) Facilidad de tramites ()
	c) Seguridad y confianza () d) Atención y trato personalizado ()
	e) Tasa de interés baja () f) Otra () especifique

9. ¿Por qué no recurre a este tipo de entidades?	a) No hay oportunidad () b) No hay facilidad de tramites ()
	c) No hay Seguridad y confianza () d) No hay Atención y trato personalizado ()
	e) Tasa de interés alta () f) Otra () especifique
10. ¿Cuál fue el destino del servicio financiero?	a) Enfermedades () b) Producción y comercio ()
	c) Fiestas () d) Pago de deudas () e) Ropa ()
	f) Vivienda () g)Gastos educativos () h) Oficio ()
	i) Consumo cotidiano (pago de luz, agua, gas...)()
	j) Electrodomésticos () k) Agricultura () l)Negocio ()
	m) Otros () especifique

11. ¿Cuenta con los requisitos mínimos para acceder a un servicio financiero? Sí () ¿Cuáles? No ()	a) Identificación oficial
	b) CURP
	c) Comprobante de domicilio
	d) Grupo de 7 a 20 integrantes
	e) Edad de 18 a 65 años
	f) Comprobante de ingreso
	g) Garantías

12. ¿Conoce otras fuentes alternativas en donde obtener financiamiento para la unidad familiar?	a) Familiares () b) Amigos ()
	c) Prestamista local () d) Dispensarios de crédito ()
	e) Otra () especifique

Crédito

13. ¿En los últimos dos años solicitó usted algún crédito o préstamo? a) Sí () b) NO () en caso de decir no, pasar a la pregunta 17
--

14. ¿En qué institución o a qué persona solicitó el crédito?	a) Bancos comerciales () b) Cajas populares ()
	c) Caja de ahorro comunitario () d) Casas comerciales ()
	e) Prestamistas de la localidad o de afuera ()
	f) Tiendas de la localidad () g) Familiares ()
	h) Prestamos en especie (semillas, fertilizantes...) de compradores de las cosecha ()
	i) Otros () especificar

15. ¿Para que utilizó el crédito?	a) Producción () b) Consumo cotidiano () c) Gastos educativos ()
	d) Artículos domésticos () e) Pago de otros prestamos () f) Vivienda ()
	g) Mobiliario y artículos eléctricos () h) Ropa y zapatos () i) Fiestas ()
	j) Ciclo de vida (nacimiento, matrimonio, vejez, defunción) () k) Enfermedades ()
	l) Gastos de salud () m) Otros fines () especificar

16. ¿Quién solicitó el crédito?	a) Jefe de familia () b) La esposa () c) Los hijos ()
	d) La nuera () e) Algún otro miembro de la familia ()
	f) Presta nombres() g) Otro () especificar

17. ¿Conoce a alguien de la comunidad que presta dinero? SÍ () NO() pase a la pregunta 23

18. ¿Quién es?	a) Vecino() b) Persona de la tienda() c) Familiar()
	d) Otro() especifique

19. ¿Sabe hasta cuanto presta? \$
20. ¿Qué interés cobra? () por mes.
21. ¿A qué plazos?
22. ¿Ha solicitado alguna vez un préstamo con él/ella? a) SÍ () NO ()

23. ¿Cuáles han sido los principales problemas para obtener un crédito?	a) Altos intereses () b) Mucho papeleo ()
	c) Mal servicio () d) Distancia ()
	e) Otras causas () Cuáles?

24. ¿Si usted tuviera acceso a un crédito ahora lo tomaría? a) SÍ () b) NO()pase a la preg 26

25. ¿En que utilizaría ese crédito? (cantidad)	a) Ampliar/construir vivienda \$
	b)Gastos escolares de hijos \$
	c) Bienes de consumo (muebles, ropa, alimento, etc) \$
	d) Salud \$
	e) Comprar insumos/materia prima \$
	f) Comprar equipo/maquinaria \$
	g) Iniciar un negocio \$
	h) Otro: \$

26. En qué época del año es cuando usted necesita complementar su ingreso con algún crédito?	a) Periodo de siembra () b) Periodo de inicio escolar ()
	c) Fin de año () d) Otros ()especificar

Ahorro

27. ¿En su hogar alguien ahorra? SI () NO () pasar a la pregunta 30

Integrante	Ahorra	Frecuencia	Cantidad promedio	Institución	Porque eligió esta Institución*
Jefe					
Jefa					
Hijo 1					
Hijo 2					
Otros					

*a) Cercanía b) Atención c) Rendimiento d) Otras

28. ¿Considera que es seguro y accesible el manejo de sus ahorros? a) SÍ () b) NO ()
29. ¿Por qué?

30. ¿En qué otro lugar ahorra?	a) Caja comunitaria () b) Caja popular () c) En la casa ()
	d) En la cría de animales como puercos, vacas, borregos ()
	e) En granos y semillas () f) Otras () ¿Cuáles?

31. ¿Usted o alguien en su familia participa en tandas?) SÍ () b) NO ()pase a la pre 35
32. ¿Cuál es el monto y frecuencia de su tanda? \$
33. ¿Por qué opta por este medio?

34. ¿Para qué usa sus ahorros?	a) Enfermedades () b) Producción y comercio () c) Fiestas ()
	d) Pago de deudas () e) Ropa () f) Vivienda () g) Gastos educativos ()
	h) Consumo cotidiano (pago de luz, agua, gas...)() i) Electrodomésticos ()
	j)Otros () especificar

Seguros

35. ¿Usted o alguien de la familia cuenta con algún tipo de seguro? a) SÍ () b) NO ()
36. ¿Usted considera que necesita servicios de seguro? a) SÍ () b) NO ()

37. ¿Qué tipo de seguro le interesaría?	a) Médico () b) De vida () c) Auto ()
	d) Cosecha () e) Ganado ()
	f) Otros () especifique

38. ¿Conoce qué instituciones ofrecen servicios de seguros? a) SÍ () b) NO ()
39. ¿Cuáles conoce?
40. ¿Conoce los tipos de seguros que ofrecen? a) SÍ () b) NO ()

Entevisto: _____