



# **COLEGIO DE POSTGRADUADOS**

INSTITUCION DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

## **CAMPUS PUEBLA**

POSTGRADO DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA REGIONAL

**Dinámica Económica y Uso de Servicios Financieros en los  
Hogares Rurales de San Lorenzo Chiautzingo, Puebla.**

**MA. ISELA LEYVA GARCÍA**

**T E S I S**  
PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE:

**MAESTRA EN CIENCIAS**

PUEBLA, PUEBLA

**2011**



## COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRICOLAS  
+ KOLEGIUM ENSEÑANZA I INVESTIGACIJA EN CIENCIAS AGRICOLAS TAMPICO VERACRUZ

LA MYPEL-46268-ANEXO

### CARTA DE CONSENTIMIENTO DE USO DE LOS DERECHOS DE AUTOR Y DE LAS REGALÍAS COMERCIALES DE PRODUCTOS DE INVESTIGACIÓN

En adición al beneficio ético, moral y académico que he obtenido durante mis estudios en el Colegio de Postgraduados, la que suscribe **Ma. Isela Leyva Garcia** alumna de esta Institución, estoy de acuerdo en ser partícipe de las regalías económicas y/o académicas, de procedencia nacional e internacional, que se deriven del trabajo de investigación que realicé en esta Institución, bajo la dirección del Profesor **Dr. Esteban Martínez Dajui** por lo que otorgo los derechos de autor de mi tesis **Dinámica económica y uso de servicios financieros en los hogares rurales de San Lorenzo Chiautzingo, Puebla, México** y de los productos de dicha investigación al Colegio de Postgraduados. Las patentes y secretos industriales que se puedan derivar serán registrados a nombre del Colegio de Postgraduados y las regalías económicas que se deriven serán distribuidas entre la Institución, el Consejero o Director de Tesis y el que suscribe, de acuerdo a las negociaciones entre las tres partes. por ello me comprometo a no realizar ninguna acción que dañe el proceso de explotación comercial de dichos productos a favor de esta Institución.

Puebla, Puebla junio de 2011.

Firma

Vo. Bo. Profesor Consejero o Director de Tesis

La presente tesis intitulada: **Dinámica Económica y Uso de Servicios Financieros en los Hogares Rurales de San Lorenzo Chiautzingo, Puebla**; realizada por la alumna: **Ma. Isela Leyva García**; 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**

**ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA REGIONAL**

**CONSEJO PARTICULAR**

CONSEJERO:   
DR. ESTEBAN MARTÍNEZ DA. JUI

ASESOR:   
DR. MIGUEL SÁNCHEZ HERNÁNDEZ

ASESOR:   
DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

## **Resumen.**

### **Dinámica Económica y Uso de Servicios Financieros en los Hogares Rurales de San Lorenzo, Chiautzingo, Puebla, México.**

Ma. Isela Leyva García, M.C.

Colegio de Postgraduados, 2011.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo conocer la dinámica económica de los hogares rurales y la relación que tienen con las necesidades de financiamiento en actividades productivas, comerciales y de servicios. Para alcanzar el objetivo planteado se realizó una encuesta a 50 hogares rurales de la cabecera municipal y cinco entrevistas a profundidad con informantes clave. Con los datos obtenidos se realizó un análisis descriptivo y un análisis estadístico para conocer la relación entre las variables de estudio. Los resultados indican que los hogares rurales son pluriactivos, ya que realizan actividades agrícolas, pecuarias, frutícolas, comerciales y de servicios lo cual genera flujos de ingresos diversos en cada una de estas actividades y al mismo tiempo demandan servicios financieros específicos para cada una de ellas. Se encontró que existe relación entre las necesidades de financiamiento formal y las actividades productivas, comerciales y de servicios realizadas por los hogares rurales, así mismo se identificó que un 56% demanda financiamiento para actividades económicas, y solo el 10% del total analizado hacen uso de instituciones formales y son aquellos que realizan actividades comerciales. Los resultados evidenciaron que la oferta de la región corresponde solo aquellas actividades económicas que presentan flujo constante en los ingresos de las familias.

**Palabras clave:** Hogares Rurales, Uso de Servicios Financieros, Sector Rural.

## **Abstract.**

**Economic Dynamics and Financial Services Use of Rural Households in San Lorenzo, Chiautzingo, Puebla, México.**

Ma. Isela Leyva García, M.C.  
Colegio de Postgraduados, 2011.

The present research aimed to understand the economic dynamics of rural households and the relationship they have with financing needs in productive activities, trade and services. To achieve this objective is a survey of 50 rural households in the municipal and five depth interviews with key informants. With the data obtained was conducted a descriptive analysis and statistical analysis to determine the relationship between the study variables. The results indicate that rural households are pluriactive, and performing agricultural, livestock, fruit, commercial and service which different revenue streams generated in each of these activities and at the same time demand for specific financial services to each. We found a relation between the financing needs of formal and productive activities, trade and services by rural households, and it was identified that 56% demand funding for economic activities and only 10% of the total analyzed making use formal institutions are those that do business. The results showed that the supply of the region corresponds to the demand of rural households.

**Keywords:** Rural Households, Using Financial Services Sector Rural.

¡¡¡Debemos convencernos que somos la solución a lo que sucede en nuestro alrededor, debemos aprender a vernos siempre como protagonistas de nuestro desarrollo.¡¡¡

**Dennis Carlín George.**

## **AGRADECIMIENTOS.**

Al Colegio de Postgraduados – Campus Puebla, por las facilidades otorgadas para realizar mis estudios de postgrado.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, por la beca otorgada.

Al Dr. Esteban Martínez Dajui, quien desde el inicio del postgrado me alerto en el camino que emprendía, por haber tenido la suficiente paciencia en la orientación, revisiones y observaciones hasta alcanzar la culminación de tesis.

Al Dr. Miguel Sánchez Hernández, quien dedico parte de su tiempo en las consultas personales, en las revisiones, observaciones y reorientación para mejorar la tesis.

Al Dr. Oliverio Hernández Romero, por su asesoría y sugerencias para mejorar el presente trabajo de investigación.

A los Hogares Rurales del pequeño Lodazal por las facilidades otorgadas.

A todas las personas y personitas participes de mi vida con quienes comparto aspiraciones por un futuro especial.

## CONTENIDO.

Introducción.....	1
<b>1. Marco de referencia.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1 Características del mercado financiero rural.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1.1 Características del mercado financiero rural en los países en desarrollo. ....</b>	<b>5</b>
<b>1.1.2 Los mercados rurales formales e informales. ....</b>	<b>7</b>
<b>1.1.3 Oferta de servicios financieros rurales .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1.4 El paradigma del microfinanciamiento en el medio rural.....</b>	<b>12</b>
<b>1.2 El sistema financiero mexicano.....</b>	<b>15</b>
<b>1.3 El financiamiento en el medio rural.....</b>	<b>16</b>
<b>1.4 El financiamiento en el Estado de Puebla.....</b>	<b>25</b>
<b>1.5 Ubicación físico – geográfica del área de estudio.....</b>	<b>26</b>
<b>1.5.1 Características y uso del suelo. ....</b>	<b>28</b>
<b>1.5.2 Medio socioeconómico.....</b>	<b>28</b>
<b>2. Marco teórico. ....</b>	<b>33</b>
<b>2.1 El Paradigma de las Instituciones Especializadas de Crédito para la Agricultura (IECA).....</b>	<b>34</b>
<b>2.2 El Paradigma de los Mercados Financieros Rurales (MFR).....</b>	<b>41</b>
<b>2.3 El Paradigma de la Información Imperfecta (PII).....</b>	<b>44</b>
<b>2.4 Teoría de la estructura y dinámica familiar .....</b>	<b>52</b>
<b>2.5 Economía de la agricultura familiar.....</b>	<b>55</b>
<b>3. Problema de investigación.....</b>	<b>61</b>



<b>4. Objetivos e hipótesis.....</b>	<b>64</b>
4.1 Objetivos.....	64
4.2 Hipótesis.....	65
<b>5. Metodología.....</b>	<b>66</b>
5.1 Prueba de hipótesis.....	68
5.2 Definición de variables metodológicas.....	71
5.3 Definición de la unidad de estudio (hogar rural).....	73
5.4 Tiempo.....	74
5.5 Tipo de estudio.....	74
5.6 Población objeto de estudio.....	75
5.7 Determinación de la muestra.....	75
5.7.1 Tipo de muestra.....	77
5.7.2 Tamaño de la muestra.....	77
5.7.3 Entrevista.....	78
<b>6. Resultados.....</b>	<b>79</b>
6.1 Características socio demográficas de la unidad de estudio.....	79
6.2 Dinámica económica de los hogares rurales.....	80
6.3 Ingreso familiar.....	82
6.4 Actividades agrícolas.....	86
6.5 Actividades pecuarias.....	93
6.6 Actividades comerciales y de servicios.....	95
6.7 Necesidades de servicios financieros.....	98
6.8 Ahorro.....	102

<b>6.9 Crédito</b> .....	108
<b>6.10 Depósitos y retiros, remesas y seguros</b> .....	113
<b>6.10.1 Depósitos y retiros</b> .....	113
<b>6.10.2 Remesas</b> .....	115
<b>6.10.3 Seguros</b> .....	116
<b>6.11 Entidades financieras identificadas en Texmelucan y Huejotzingo</b> .....	117
<b>7. Discusión de resultados</b> .....	129
<b>7.1 Necesidad de servicios financieros formales y actividades productivas, comerciales y de servicios</b> .....	130
<b>7.2 Necesidad de servicios financieros formales y periodo del ingreso</b> .....	135
<b>7.3 Necesidades de servicios financieros formales y monto del ingreso</b> .....	137
<b>7.4 Conocimiento de instituciones financieras</b> .....	140
<b>7.5 Financiamiento informal</b> .....	145
<b>7.6 Uso de servicios financieros formales y pluriactividad</b> .....	152
<b>8. Conclusiones</b> .....	157
<b>9. Propuesta de servicios financieros rurales</b> .....	160
<b>10. Literatura citada</b> .....	163
<b>11. Anexos</b> .....	173

**Índice de Figuras.**

**Pág.**

**Fig. 1.5.1 Localización de San Lorenzo Chiautzingo, Puebla ..... 27**  
**Fig. No. 3.1 Esquema de investigación. .... 63**  
**Fig. No 5.6.1. Croquis de San Lorenzo Chiautzingo. .... 76**  
**Figura No. 9.1 Competitividad de las instituciones financieras. .... 162**

<b>Índice de gráficas.</b>	<b>Pág.</b>
<b>Grafico No.6.3.1 Periodo de recepción del ingreso principal.</b>	83
<b>Grafico No. 6.4.1 Costos de producción del cultivo principal.</b>	89
<b>Grafico No. 6.5.1 Inventario de especies en las actividades pecuarias.</b>	95
<b>Grafico No. 6.7.1 Uso de servicios bancarios.</b>	102
<b>Grafico No. 6.8.1 Integrantes de familia que ahorran por hogar rural.</b>	103
<b>Gráfico No. 6.8.2 Destino de los Ahorros</b>	107
<b>Grafico 6.9.1 Destino y uso prioritario del crédito.</b>	111

Índice de cuadros.	Pág.
Cuadro No. 2.3.1 Actores Financieros Gubernamentales con presencia en el medio rural.	18
Cuadro No. 2.3.2 Actores Financieros No Gubernamentales con presencia en el medio rural.	21
Cuadro No. 5.1 Operacionalización de las hipótesis.	67
Cuadro No. 5.1.1 Tabla de contingencia.	69
Cuadro No. 6.2.1 Ocupación principal y ocupación secundaria.	81
Cuadro No. 6.3.1 Fuente de ingresos en los hogares rurales.	83
Cuadro No. 6.3.2 Monto mensual del ingreso principal.	84
Cuadro No. 6.3.3 Integrante que aporta al ingreso familiar.	84
Cuadro No. 6.4.1 Epoca de siembra del segundo cultivo.	88
Cuadro No. 6.4.2 Fuente de financiamiento para la agricultura.	90
Cuadro No. 6.5.1 Especies pecuarias en los hogares rurales.	94
Cuadro No. 6.6.1 Actividades comerciales.	96
Cuadro No. 6.6.2 Servicios.	97
Cuadro No.6.7.1 Requerimiento de financiamiento en actividades agrícolas.	99
Cuadro No. 6.7.2 Fuente de financiamiento en situación de emergencia.	100
Cuadro No. 6.7.3 Instituciones financieras conocidas por los Hogares rurales.	101
Cuadro No. 6.8.1 Monto mensual ahorrado.	104
Cuadro No. 6.8.2 Bancos usados para ahorrar.	104
Cuadro No. 6.8.3 Mecanismo de ahorro en los Hogares Rurales.	105
Cuadro No. 6.8.4 Percepción cualitativa del ahorro.	106
Cuadro No. 6.9.1. Fuentes de crédito	109
Cuadro No. 6.9.2 Destino de una opción de crédito.	112
Cuadro No. 6.9.2.1 Monto de opción de crédito.	113
Cuadro No. 6.10.1.1 Instituciones financieras usadas para depósitos y retiros.	114
Cuadro No. 6.10.2.1 Instituciones financieras que captan remesas.	116
Cuadro No. 6.10.3.1 Necesidades de aseguramiento.	117
Cuadro No. 6.10.3.2 Instituciones que ofertan seguros.	117

Índice de cuadros.	Pág.
<b>Cuadro No. 6.11.1 Registro de Instituciones bancarias en el area de influencias de los hogares rurales de San Lorenzo Chiautzingo.</b>	118
<b>Cuadro No. 6.11.2 Registro de Instituciones microfinancieras en el area de influencias de los hogares rurales de San Lorenzo Chiautzingo.</b>	120
<b>Cuadro No. 6.11.3 Análisis comparativo de 3 Instituciones microfinancieras.</b>	129
<b>Cuadro No. 7.1.1 Necesidad de financiamiento y Ocupación principal.</b>	131
<b>Cuadro No. 7.1.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Ocupación principal y Actividad económica.</b>	132
<b>Cuadro No.7.2.1 Ingreso y Requerimiento de financiamiento</b>	135
<b>Cuadro 7.2.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Ingreso y Requerimiento de financiamiento.</b>	136
<b>Cuadro No. 7.3.1 Monto del ingreso mensual.</b>	138
<b>Cuadro No. 7.3.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Monto del ingreso mensual y requerimiento de financiamiento.</b>	138
<b>Cuadro No. 7.4.1 Instituciones Conocidas en el municipio en relación al sexo de los entrevistados.</b>	141
<b>Cuadro No. 7.4.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Instituciones conocidas y Sexo de los entrevistados.</b>	142
<b>Cuadro No. 7.5.1 Ocupación principal y fuente de financiamiento.</b>	146
<b>Cuadro No. 7.5.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Ocupación principal y fuente de financiamiento.</b>	147
<b>Cuadro No, 7.5.2 Fuente de crédito y ocupación principal</b>	149
<b>Cuadro No. 7.5.2.1 Frecuencias esperadas de las variables Fuente de crédito y Ocupación principal</b>	150
<b>Cuadro No. 7.6.1. Ocupación principal y secundaria de los hogares rurales.</b>	153
<b>Cuadro No. 7.6.1.1 Actividades complementarias a la ocupación principal.</b>	153
<b>Cuadro No. 7.6.2. Mecanismos de financiamiento y Ocupación principal.</b>	154

## **ABREVIATURAS UTILIZADAS.**

<b>ACNUR</b>	Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
<b>BANSEFI</b>	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
<b>BANXICO</b>	Banco de México
<b>BBVA</b>	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
<b>BID</b>	Banco Interamericano de Desarrollo
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CESDER</b>	Centro de Estudios para el Desarrollo Rural
<b>CNBV</b>	Comisión Nacional Bancaria y de valores
<b>CONDUSEF</b>	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organization
<b>FIDA</b>	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
<b>FINCA</b>	Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria
<b>FIRA</b>	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
<b>FIRCO</b>	Fideicomiso de Riesgo Compartido
<b>FOCIR</b>	Fondo de Capitalización e Inversión en el Sector Rural
<b>FOMIN</b>	Fondo Multilateral de Inversiones
<b>FOMMUR</b>	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
<b>FONAES</b>	Fondo Nacional de Apoyos para las Empresas en Solidaridad
<b>HSBC</b>	Hong Kong and Shanghai Bank
<b>IECA</b>	Instituciones Especializadas de Crédito para la Agricultura
<b>IMFS</b>	Instituciones Microfinancieras
<b>IMSS</b>	Instituto Mexicano del Seguro Social
<b>MFR</b>	Mercados Financieros Rurales
<b>PAASFIR</b>	Programa de Apoyo para Acceder al Sistema Financiero Rural
<b>PANHAL</b>	Patronato del Ahorro Nacional
<b>PATMIR</b>	Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural
<b>PII</b>	Paradigma de la Información Imperfecta
<b>PROCAMPO</b>	Programa de Apoyos Directos al Campo
<b>SEWA</b>	Self Employed Women's Association
<b>SNC</b>	Servicio Nacional de Contrataciones
<b>SOFOL</b>	Sociedad Financiera de Objeto Limitado
<b>SOFOM</b>	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple
<b>USAID</b>	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

## **Introducción.**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo conocer la dinámica económica de los hogares rurales y las necesidades financieras que de ellas derivan así como conocer las fuentes de financiamiento que los hogares usan para satisfacerlas con el propósito de usar los resultados observados para realizar una propuesta viable de financiamiento a las familias rurales.

Con el modelo económico que predomina en el país; el financiamiento es considerado un instrumento esencial detonador de actividades económicas por parte de los productores rurales, y su respectiva realización permite formar un patrimonio que favorece alcanzar bienestar social apropiado al entorno en el cual subsisten. Así es como se infiere que en el medio rural, prácticas financieras adecuadas permitirán la realización pertinente de las actividades económicas de los hogares rurales que facilitan sus estrategias de sobrevivencia.

Sin embargo, el sistema y mercado financiero rural mexicano se enfrentan a una problemática estructural que inhibe el acceso a servicios financieros a una fracción considerable de la población rural; y a pesar de que se están realizando ajustes creando políticas que giran alrededor de la formación de intermediarios financieros quienes otorguen los servicios requeridos por la población rural; actualmente las estadísticas indican que los objetivos del sistema financiero difieren de la realidad que acontece en proporcionar servicios financieros rurales adecuados a esta parte de la población. Como menciona Cruz, (2006:4) “la población rural mexicana representa una cobertura del 15 % en crédito y un 6 % en ahorro”; de acuerdo a estos datos existe una población de más de 20 millones que no hacen uso de ningún servicio financiero.

La presente investigación converge fundamentalmente en la exploración del acceso de los hogares rurales a los mecanismos de financiamiento formales existentes, se reconoce que este es limitado y dirigido a un sector específico discrepante al rural, dictado por las características establecidas por las instituciones financieras ofertantes acentuando una realidad en el nivel de uso de servicios financieros formales, las cuales reflejan el bajo grado de penetración de instituciones financieras en el medio rural.



Por lo tanto; se entiende que una porción importante de los habitantes rurales, no se incluyen en las estadísticas por qué demandan un sistema financiero diferente a los convencionalmente existentes, basados en características socioeconómicas únicas dictadas por el contexto en el que desarrollan sus actividades económicas: productivas, comerciales o de servicios. En base a las condiciones anteriormente referidas, el presente trabajo de investigación giro entorno a la interrogante general de conocer cuál es la dinámica socioeconómica de los hogares rurales y el subsecuente uso de los servicios financieros ofertados en el contexto en el cual se encuentran. Entonces primero se entendió y comprendió la dinámica económica que realizan, para identificar las necesidades financieras que de ellas derivan y así poder identificar los mecanismos de satisfacción de tales necesidades.

En la realización del presente trabajo se partió de un marco de referencia para ubicar el financiamiento a nivel nacional y local; así mismo, se resaltan las condiciones del entorno físico, social, económico y productivo del área de estudio que corresponde al municipio de Chiautzingo.

Para analizar el problema se estableció como marco teórico la ideología de los Mercados Financieros rurales de la cual deriva el paradigma de la Información Imperfecta como lente que explicó las relaciones de los actores en el entorno del financiamiento rural; así mismo se uso la teoría de la dinámica de los hogares rurales desde la perspectiva de la agricultura familiar, la cual permite entender la interacción entre la dinámica económica y las necesidades financieras de los habitantes de la unidad de estudio.

El diseño de la metodología utilizada corresponde a una identificación mixta de las actividades financieras presentes en el área de estudio, se hizo uso de la observación directa; así como, de la encuesta como instrumento en la recopilación de información, dirigida a: 1) hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo y 2) personal gerencial de las instituciones financieras que tienen impacto en las familias rurales.

Los resultados describen principalmente las actividades económicas y las necesidades financieras que de ellas proceden, así como, las fuentes de financiamiento usadas para satisfacer sus necesidades de financiamiento. En consecuencia, el producto de la indagación apunta a que las prácticas realizadas para financiar sus actividades económicas, sociales o culturales tienen primordialmente una fuente no convencional; sin embargo se identificó que las actividades productivas demandan servicios financieros institucionales.

El presente documento de tesis se encuentra integrado por once capítulos; el primero corresponde al marco de referencia donde se exponen las características del sistema financiero rural y del mercado financiero rural en México y Puebla, así como las características socioeconómicas del área de estudio, en el segundo capítulo se expone el marco teórico que sustenta la investigación la cual propone que la eficiencia de los Mercados Financieros rurales se basa en subsanar las fallas del mercado rural desde la perspectiva de la agricultura familiar; en la tercera sección se encuentra planteado el problema de investigación el cual buscó responder la relación existente entre la dinámica económica de las familias rurales y el uso de mecanismos de financiamiento; en el cuarto capítulo se incluyen las hipótesis y objetivos, el quinto está integrado por la metodología usada para alcanzar el objetivo buscado; el sexto contiene los resultados generales de la investigación, en el séptimo se realizó la discusión de resultados en el cual se discurre la incompatibilidad de los servicios financieros existentes y la demanda identificada; el octavo está integrado por las conclusiones realizadas en base a los objetivos planteados; en el noveno se propone una guía de servicios financieros rurales; el décimo muestra la bibliografía en la que se apoyó la investigación y finalmente el onceavo contiene los instrumentos empleados para la recopilación de campo.

## **1. Marco de referencia.**

En este capítulo se describe el contexto en el que se encuentran los servicios financieros y las características espaciales donde se ubican los hogares rurales; unidad de estudio de la presente investigación. En un primer acercamiento se plantea el entorno del mercado financiero en el medio rural, el papel del microfinanciamiento a nivel mundial como paradigma en auge que se adapta en las comunidades rurales, dentro del mismo ámbito se hace referencia al sistema financiero mexicano a nivel nacional y en específico se realiza una reseña general de la situación financiera rural mexicana.

En un segundo punto se describen las condiciones generales del municipio de estudio; estos elementos representan la oportunidad de conocer y entender el marco contextual en el que se originan las necesidades financieras de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo.

### **1.1 Características del mercado financiero rural.**

Para ubicar la concepción acerca del mercado financiero rural será necesario concebir un panorama complejo, en el cual el ingreso de las familias depende principalmente de la actividad agrícola; sin embargo esta actividad no representa la única ocupación generadora de ingresos para la población del campo, ya que realizan una combinación de elementos considerados como urbanos, que coexisten con factores naturales y de tradición. Lo cual implica considerar que no todo lo rural es agrícola ni todo lo agrícola es rural. (Zorrilla, 2003).

Las características de la población rural que hacen a la localidad de las familias rurales, diferentes de lo urbano implican hablar de mercados financieros específicos diferentes a los convencionalmente existentes.

Es importante iniciar con una primera consideración de mercado; el cual en términos económicos generales se designa como el conjunto de personas y organizaciones que

participan de alguna forma en compra y venta de bienes y servicios o en la utilización de los mismos. (González, 2002).

Así entonces, se considera un mercado financiero rural al punto donde convergen los oferentes y demandantes de un producto o servicio determinado. Cuando se hace referencia al mercado financiero en general, es decir, al ahorro, crédito, seguros y otras operaciones interrelacionadas (Hoff y Stiglitz, 1990; Bardhan y Urdy, 1999), como el pago de servicios, remesas inversiones entre otras cosas.

Para el Banco Mundial (2002), el mercado financiero rural es el sistema de incentivos dentro del cual los proveedores ofrecen servicios financieros a los consumidores rurales.

Se entiende también por mercados financieros rurales al conjunto de transacciones de tipo financiero, crediticias o no, que surgen como producto de la actividad económica rural (BID<sup>1</sup>).

En conclusión, de acuerdo al contexto rural, el mercado financiero rural se entiende como el lugar donde se concentran la oferta y la demanda de servicios financieros con la finalidad de efectuar intercambio financiero, orientado a cubrir a la población rural con características y necesidades específicas y diversificadas.

### **1.1.1 Características del mercado financiero rural en los países en desarrollo.**

Las zonas rurales de los países en vías de desarrollo tienen, de manera general, similitudes en cuanto a su situación económica y social. El problema de mayor envergadura al que se han enfrentado los gobiernos y las agencias internacionales de cooperación para el desarrollo ha sido el persistente nivel de pobreza y la inequidad en la distribución de la riqueza en las áreas rurales. Entre ellos se encuentran familias que realizan diversas actividades económicas, tales como agricultores, artesanos,

---

<sup>1</sup> Banco Interamericano de Desarrollo: <http://www.iadb.org/es/temas/tema-en-america-latina-y-el-caribe,1125.html>

comerciantes e industriales de bajos ingresos. La falta de acceso a servicios financieros, aunado a otros problemas, ha generado que las condiciones necesarias para el desarrollo hayan estado ausentes para estas familias. El financiamiento ha sido una de las políticas públicas más importantes diseñadas por los gobiernos de América Latina y El Caribe, generalmente con el apoyo de las agencias internacionales, para contribuir a la solución del problema de la pobreza y de la baja calidad de vida de las familias rurales. (Fuentes, 2006:25)

De acuerdo con Braverman y Guasch (1986) y Besley (1994), entre las características más relevantes del mercado de financiamiento en las zonas rurales en los países no desarrollados se señalan las siguientes:

- a. Debilidad de fuerzas competitivas.
- b. Escasez de colaterales (garantías). Esto se debe en primer lugar a que los campesinos y pequeños productores, por su precaria situación en cuanto a propiedad de recursos materiales, carecen o tienen muy pocos activos que sirvan para respaldar una operación crediticia.
- c. Poco desarrollo de mercados complementarios y de la infraestructura para comunicarse. En particular, se observa la ausencia de ciertos mercados como el de seguros, los cuales contribuirían a minimizar el riesgo de no pago por ocurrencia de eventos no previsible (clima, plagas, enfermedades, etc.). A esto se agrega el problema del débil marco legal para asegurar la devolución de los créditos.
- d. Dispersión de los productores y la carencia o existencia de vialidad en mal estado.
- e. Existencia de mercados segmentados y de alta covarianza en los riesgos. Es común que los créditos en una región se le otorguen a cierto grupo de productores (un segmento de ellos) dedicados a producir los mismos rubros agrícolas y pecuarios. El problema surge por la naturaleza altamente riesgosa de la actividad agrícola debido a su dependencia de fenómenos naturales y enfermedades no predecibles ni controlables. Así, la existencia de mal tiempo (exceso de lluvia-inundaciones, escasa lluvia-sequía), aparición de plagas y

enfermedades, puede surgir una situación que impida obtener los resultados esperados en un grupo de productores simultáneamente. Y esto puede obstaculizar el cumplimiento de la devolución de los créditos con sus intereses, por lo que se produciría una situación de incumplimiento del pago con consecuencias negativas para los prestatarios y prestamistas.

- f. Problemas de asimetría de información (los agentes económicos-prestamistas y prestatarios no tienen el mismo nivel de información) que generan la posibilidad de selección adversa por no poder distinguir entre el cliente bueno y el malo (por ejemplo: otorgarle el préstamo a alguien que no puede reembolsarlo) y de riesgo moral, ya que el prestatario no reembolsa el crédito o puede desviar el crédito para otros fines. (Fuentes, 2006:23)

### **1.1.2 Los mercados rurales formales e informales.**

De acuerdo a las características de los mercados financieros rurales y la complejidad de la misma; se infiere que en la mayoría de las comunidades rurales no existen instituciones financieras convencionales, aunado la escasa participación de la banca social, como de la banca de desarrollo la cual, se enfoca atender a los estratos más desarrollados del campo y que particularmente poseen mayor potencial en la rentabilidad de sus actividades. Así es como en este entorno se ubican dos fuentes de financiamiento los formales y los informales.

En torno a este mercado Bardhan (1999) señala que existen en el mercado financiero rural en los países en vías de desarrollo dos tipos de estos agentes: los formales e informales. En donde el mercado formal está integrado por los bancos públicos y privados (especializados o no en el sector agrícola) y las cooperativas de ahorro y crédito. Por su parte el mercado informal está integrado por prestamistas locales, familiares o amigos, el arrendamiento de tierras y la distribución de costos y beneficios a través de la medianería. Estas fuentes de financiamiento coexisten e interactúan en el mercado financiero rural profundizando las condiciones de un mercado segmentado de prestamistas y prestatarios.

De acuerdo a la FAO, (2006) el sector informal se entiende por lo regular a personas privadas o prestamistas profesionales, comerciantes, terratenientes, amigos y familiares que prestan dinero fuera de su propia actividad y no son supervisadas o reguladas por las autoridades monetarias nacionales.

Cuando se habla del sistema financiero informal, se tiene la concepción que esté surge como resultado de la incapacidad o desinterés del sector formal por satisfacer la demanda de sectores como el rural al no presentar un mercado redituable o atractivo. En este aspecto, (Wodruff, 2001) señala que "...la existencia de dos sectores o fuentes de financiamiento se debe a que los individuos promueven el desarrollo de las instituciones informales cuando los formales son inexistentes o ineficientes..." (Ibíd.)

De las actividades financieras informales que se desarrollan en la población que se encuentra marginada del financiamiento formal, también conocido como no convencional, se pueden citar a: las tandas, los préstamos familiares, los grupos de ahorro, los prestamistas, los préstamos otorgados por proveedores y/o tenderos de la comunidad, entre otras formas características de la población rural.

El sector formal es aquel que está integrado por instituciones bancarias y no bancarias, que proporcionan servicios de intermediación entre los depositantes y los prestatarios; estas instituciones se encuentran reguladas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria; y generalmente componen el Sistema Financiero Mexicano.

Pérez, (2005:63); hace una clasificación de estas instituciones de acuerdo a las condiciones socioeconómicas generales de los socios, la misión y objetivos que tienen y los servicios financieros que prestan al público, agrupándolas de la siguiente forma:

- 1.- Sociedades de ahorro y crédito popular: La captación y promoción del ahorro juegan el papel más importante y existe prioridad por colocar crédito entre sus socios.
- 2.- Sociedades financieras no bancarias: Los servicios financieros que ofrecen al público tienen como prioridad el crédito y otro tipo de préstamos como el empeño, pasando a segundo término la promoción y captación del ahorro de los socios, reflejan una actividad más lucrativa.

En resumen el sector financiero reconocido como formal o convencional se integra por: la banca comercial, la banca de desarrollo y las microfinancieras de la sociedad civil; y es el que se encuentra reglamentado ante la Comisión Nacional Bancaria y regulado por la Ley de Ahorro y Crédito Público.

De acuerdo a (Mansell, 1995): “la existencia de ambos sectores no significa que se encuentran trabajando por separado e independientemente.....el sector informal no suministra prestamos solo a aquellos que no pueden acceder al mercado formal, sino que en muchos casos la gente utiliza ambas fuentes de financiamiento de manera paralela, de tal forma que ambos sectores se complementan entre sí”

Así mismo, (Olivares, 2004) expone que el financiamiento informal es el resultado de la alta demanda que existe por acceder a servicios financieros por parte de los sectores de bajos ingresos (hogares rurales), aún no satisfecho formalmente, y de la presencia de imperfecciones en los mercados financieros.

La diferencia entre ambos mercados la enmarca (Trivelli, 1999), en el manejo de información de los clientes; mientras que para el mercado formal se establece un gran número de requisitos para otorgar crédito entre los cuales se da primacía a la existencia de garantías colaterales que sustenten el monto solicitado. En este aspecto el segmento informal tienden a ser más flexibles en exigencias de garantías y basan la evaluación del prestatario en los vínculos creados por la estrecha relación que han establecido con el tiempo y por ser parte de la misma comunidad.

### **1.1.3 Oferta de servicios financieros rurales.**

La oferta de servicios financieros rurales se encuentra compuesta por una amplia gama de organizaciones, instituciones, programas públicos y privados, además de esquemas de ahorro y crédito popular e informal, pudiendo estar insertos o no en la banca privada.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores en el 2009 midió el grado de inclusión financiera tomando cuatro indicadores macroeconómicos propuestos por el Banco



Mundial para determinar el crecimiento de servicios financieros en el país: 1) Acceso a servicios financieros, 2) Uso de servicios financieros, 3) Barreras de enfoque geográfico y 4) Barreras con enfoque demográfico; donde se encontró que:

“El crecimiento de la infraestructura de servicios financieros se ha concentrado primordialmente en zonas urbanas por lo que a junio de 2009, el 64% del total de los municipios del país, no contaba aún con sucursales bancarias. De igual manera la infraestructura financiera se concentra en la región centro-oriente del país; por lo cual concluyen que existe una correlación directa entre el grado de desarrollo económico y la presencia de infraestructura económica:” (CNBV, 2009)

Así entonces en el mercado financiero, de acuerdo a la CNBV en 2009 en México existían 41 Instituciones Bancarias, 7 de las cuales concentran el 86.76% de los activos totales del sistema bancario, entre estas se encuentran Banamex, BBVA Bancomer, Santander Serfín, Mercantil del Norte, HSBC, Inbursa y Scotiabank.

A pesar de la concentración importante del mercado financiero por la banca comercial, está aún tiene baja presencia en el sector rural, hechos que han propiciado la creación reciente de esquemas complementarios a los propios, con el interés por incursionar a este mercado, principalmente a través de sociedades financieras de objeto múltiple, (SOFOMES). Sin embargo, estos esquemas se han orientado más hacia el sector popular de las zonas urbanas. Compartamos es un caso de resaltar en este ámbito; quien en sus orígenes fue Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL), y que ha tenido un éxito en el medio urbano y rural con la metodología propuesta por el paradigma de las microfinanzas.

Así es como, la CNBV en el 2009, tiene registradas 20 SOFOLES, 21 SOFOMES, 20 Almacenes generales de depósito, 134 Uniones de Crédito, 5 Cajas de Ahorro y Préstamo, 82 Entidades de Ahorro y Crédito Popular.

La CONDUSEF reconoce la existencia de 33 Sociedades Financieras Populares autorizadas, 232 Sociedades Cooperativas para Ahorro y Préstamo en proceso de prorroga condicionada, únicamente 42 autorizadas y 119 operando al amparo del artículo 4 bis de la Ley de Ahorro y Crédito Popular. En relación a las SOFOMES no

reguladas, la misma CONDUSEF contabiliza 1708 entidades, de las cuales solo 1567, que representa el 92%, se encuentran en operación y 85 se encuentran constituidas sin información, 28 están suspendidas y el resto fueron fusionadas, no financiadas, revocadas o transformadas. (BANSEFI, 2009)

De acuerdo a estos datos resalta la figura jurídica de las SOFOMES como la preferida por los inversionistas; motivados por el deseo de incursionar en la oferta de servicios financieros al sector popular, encontrando una relación directa con el desarrollo de esquemas microfinancieros destinados a actividades productivas y comerciales a pequeña escala.

Para comprender el mercado rural potencial de las instituciones financieras (Pérez, 2005:24) los dividió en estratos donde: el primer estrato de manera ascendente, “abarca a la población que vive en condiciones de pobreza y no tiene condiciones socioeconómicas, para emprender proyectos productivos rentables”, esta población es atendida por programas de desarrollo social, así como diversas cajas de ahorro locales que manejan el microcrédito. “El siguiente estrato se ha denominado población en condiciones de pobreza con potencial productivo, la cual dispone de infraestructura productiva mínima” y experiencia en la realización de actividades económicas; y son atendidos por diversas instituciones gubernamentales que operan programas de financiamiento con la intención de lograr que se conviertan en negocios rentables que contribuyan significativamente a la manutención de su familia. “El tercer estrato de la población abarca a los productores que dispone de experiencia y conocimientos en las actividades productivas, además de la infraestructura productiva suficiente” y tienen la capacidad de otorgar garantías hipotecarias, son atendidos por programas complementarios gubernamentales y la banca de desarrollo. “El cuarto estrato es el de mayores ingresos y probablemente los más tecnificados en sus procesos de producción y comercialización”; estos son atendidos por la banca de desarrollo, aunque pueden acceder a subsidios de programas federales y a tasas de intereses preferenciales.

Las instituciones y tipos de financiamiento existentes están dirigidos a poblaciones objetivo específicas; entre las cuales se encuentran; a) la banca de desarrollo, que de

acuerdo a La Ley de Instituciones de Crédito en el artículo 30, señala que las instituciones que integran la banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituida como sociedades nacionales de crédito. (DOF, 1990). En el medio rural existen dos tipos de banca de desarrollo: 1) La de primer piso; tienen trato directo con los usuarios; y 2) La de segundo piso; que requieren de instituciones de primer piso para poder acreditar a los usuarios. Estas instituciones se encuentran adheridas a la Ley de Ahorro y Crédito Popular y ante la Comisión Nacional Bancaria mediante Federaciones o Confederaciones; y tienen como finalidad primordial promover el desarrollo a través de diversos esquemas financieros. b) La banca comercial; integrada por las instituciones bancarias comerciales y representan un actor con participación poco significativa en el medio rural es ya que este se concentra en un número reducido de entidades de la República Mexicana, particularmente en aquellas en donde los productores agropecuarios tienen amplias posibilidades de garantizar los créditos a través de bienes inmuebles. c) Un tercer grupo es el que integran las microfinancieras de la sociedad civil; las cuales son agrupaciones integradas y no integradas en figuras asociativas legales, que han optado por prestar servicios financieros en baja escala, las cuales han aplicado crédito, han promovido y captado ahorro y se han convertido en una alternativa de financiamiento viable. (Pérez, 2005:32)

#### **1.1.4 El paradigma del microfinanciamiento en el medio rural.**

La importancia del microfinanciamiento para el desarrollo fue reconocida el 13 de octubre de 2006, con el otorgamiento del Premio Nobel de la Paz a los pioneros de este movimiento: el economista Muhammad Yunus y el Banco Grameen, fundado por él en Bangladesh en 1976. (Assanie, 2006: 1)

En varios países en desarrollo, el microfinanciamiento ha tenido éxito como una estrategia contra la pobreza al crear empleos, fomentar estabilidad financiera, mejorar destrezas vocacionales y crear entre las familias de bajos ingresos comunidades capaces de fortalecerse económicamente.

En Bangladesh entre 1991–1992 y 1998–1999, el microfinanciamiento redujo los índices de pobreza en aproximadamente un 3% anual para los beneficiarios directos, y produjo reducciones significativas en el nivel de pobreza de las personas que no fueron beneficiarias. (Goldberg, 2005.)

En la India occidental, organizaciones como el Banco SEWA (Self Employed Women's Association) hicieron un énfasis adicional en los ahorros; y se han reportado ganancias en ingresos de entre el 12% y el 40% entre los participantes, las cuales dieron por resultado índices de pobreza reducidos; gastos mayores en alimentos, medicinas y educación; y, en general, un nivel de seguridad financiera mayor. (Chen, 1999)

El éxito obtenido en los países en desarrollo ha inspirado un creciente énfasis en el microfinanciamiento como estrategia económica para el desarrollo. El enfoque del microfinanciamiento no depende de redes de seguridad social ni de prestaciones de asistencia social, sino de programas orientados hacia el mercado que ofrecen ayuda a los negocios pequeños. El fomento de la independencia económica puede conducir a un aumento en los ingresos, a la auto-suficiencia y al control del futuro económico de las personas.

La idea del microfinanciamiento, concebida por el Banco Grameen de Bangladesh en la década de 1970, supone préstamos comerciales en denominaciones pequeñas a individuos de bajos ingresos que no tienen acceso a las instituciones financieras dominantes, como, por ejemplo, los bancos. Los préstamos oscilan entre menos de 50.00 dólares en países subdesarrollados y hasta 35,000.00 dólares, en los Estados Unidos. (Assanie, 2006: 3)

El microfinanciamiento ofrece servicios predominantemente a microempresas, los más pequeños de los negocios pequeños, empresas con menos de cinco empleados que necesitan un capital inicial de menos de \$35,000. En la actualidad, además de los préstamos de microfinanciamiento, la mayoría de las instituciones microfinancieras alrededor del mundo ofrecen a personas de ingresos bajos cuentas de ahorros,

financiamiento para viviendas, servicios de transferencia de fondos, préstamos a consumidores, educación financiera y capacitación vocacional.

A nivel mundial aún en países ricos es necesaria la presencia del microfinanciamiento. Un ejemplo de esto es los Estados Unidos que a pesar de ser un país rico y de contar con servicios financieros complejos, tienen millones de hogares de bajos ingresos, compuestos de familias minoritarias e inmigrantes que carecen de acceso a algunos de los servicios bancarios y financieros más básicos. Hay varios factores que contribuyen a la baja participación de estas familias en actividades de la banca dominante. (Ibíd.)

En primer lugar, las familias de bajos ingresos carecen con frecuencia de los conocimientos financieros necesarios para abrir y mantener cuentas bancarias, o simplemente no confían de los bancos. Se ha demostrado por medio de estudios que las personas sin cuentas bancarias rara vez inician una solicitud de préstamo en los bancos dominantes porque les parece que serán rechazadas. (Robles, 2002:307)

Como segunda característica, estas personas pueden tener dificultades para mantener los saldos mínimos necesarios para una cuenta de cheques o de ahorros. Los cargos y las multas agravan esta situación y elevan el costo de los servicios de los bancos dominantes hasta ponerlos fuera del alcance de personas que subsisten de un ciclo de pago a otro.

Y en tercer lugar, muchas personas de ingresos bajos que aspiran a crear una microempresa carecen de un historial crediticio o laboral, y de la documentación adicional necesaria para obtener un préstamo bancario. (Assanie, 2006:5)

Vivir al margen de los sectores financieros formales acarrea consecuencias. Los hogares en estas condiciones tienen dificultades para ahorrar, lo cual aumenta su dependencia de créditos a corto plazo con intereses altos y los hace más vulnerables a crisis económicas. Encuentran además obstáculos para la obtención de préstamos. Hay estudios que sugieren que una cuenta bancaria tiene más importancia en el proceso de establecer crédito que el patrimonio neto, el nivel educativo o los ingresos en el hogar. (Barr, 2004). Los hogares sin historial de crédito no tienen acceso a

préstamos para consumidores y los microempresarios no tienen acceso a préstamos comerciales. Sin estos tipos de préstamo, es casi imposible establecer un historial de crédito.

De acuerdo a los antecedentes anteriormente citados se observa la importancia del microfinanciamiento como servicio financiero necesario que comprende las dinámicas de los hogares, aun en países desarrollados y aun con mayor razón en los que se encuentran en vías de desarrollo como los países de América Latina y en específico México.

Una de las postulaciones de este paradigma considera que la población rural tienen capacidad de pago, aun en condiciones de pobreza (Rutherford, 2008), a los servicios financieros siempre y cuando estos respondan a sus necesidades; y por lo tanto se asume que las barreras de acceso muchas veces corresponden a factores como: la lejanía que incrementa los costos de transacción del crédito, discriminación de usuarios del crédito en relación a los usuarios finales, vulnerabilidad económica, y aversión al riesgo, inadecuación de los requisitos y de los atributos en relación a las garantías, principalmente. Es así; como debe de considerarse que la demanda en servicios financieros rurales, y el papel que se les asigna como motor desarrollo implica más esfuerzos para entender cuáles son las necesidades de los diferentes grupos sociales y sus limitantes para definir servicios financieros más acordes a sus condiciones.

## **1.2 El sistema financiero mexicano.**

El sistema financiero mexicano es el conjunto de leyes, reglamentos, organizaciones e instituciones tanto públicas como privadas, cuyo objeto es canalizar el ahorro y la inversión entre los diversos agentes económicos, bajo un marco jurídico determinado. Las funciones principales del Sistema Financiero Mexicano son: a) la circulación del dinero, b) operación y servicios bancarios, que implica recepción del dinero y el otorgamiento y obtención de créditos; c) realización de inversiones; d) prestación de servicios bancarios; e) operaciones bursátiles: movimientos en el mercado de valores, de correduría, administración y asesoría en materia financiera; f) operación de riesgo,

seguro y finanzas, y g) operaciones no bancarias: operación que celebran intermediarios como almacenes generales de depósito, las arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito, empresas de factoraje y casas de cambio. (Almorin, 2003:12)

El máximo órgano administrativo para el sistema Financiero Mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público todas las leyes están especializadas de acuerdo a la Institución que corresponda. Está agrupado por diversas instituciones u organismos interrelacionados que se caracterizan por realizar una o varias de las actividades tendientes a la captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional. Actualmente el sistema Financiero se encuentra integrado básicamente por las instituciones de crédito, los intermediarios financieros no bancarios, sociedades de inversión y organizaciones auxiliares de crédito. (De la Cruz, 2008)

### **1.3 El financiamiento en el medio rural.**

El financiamiento es considerado un elemento estratégico para fomentar las actividades de desarrollo en los diversos sectores de la población. Por lo tanto permite obtener fondos para invertir en: activos que fomenten la productividad al acumular activos financieros, los hogares pueden reducir el impacto de desastres como sequías o enfermedades y conservar su nivel de consumo de alimentos y acceso a los servicios de educación y salud. Estudios recientes, auspiciados por los organismos financieros internacionales dan cuenta de que un aumento de 10 puntos porcentuales del crédito privado como porcentaje del PIB reduce las relaciones de pobreza entre el 2.5 % y 3%. (Villarino, 2008).

En México el desarrollo financiero y en específico el rural se ha venido operando desde diferentes sectores: a) Sector privado; a partir de instituciones financieras agrupadas en la banca múltiple, b) La Banca de Desarrollo a partir de la Administración Pública Federal, c) Instituciones microfinancieras y organismos no gubernamentales, promovidas por el sector social y d) Los esquemas de microfinanciamiento local

impulsadas por las prácticas sociales de cada región o comunidad. Las características de estos sectores se presentan de manera diversificada como se describe a continuación:

**1) Instituciones de Banca Múltiple:** son sociedades anónimas facultadas para realizar operaciones de captación de recursos del público y de colocación de éstos en el propio público denominadas servicios de banca y crédito. A estas instituciones se les conoce también como bancos comerciales (Banxico, 2009); sin embargo la participación de estas instituciones en el medio rural no es significativa debido a que la mayoría de los productores agropecuarios se caracterizan por ser minifundistas, siembran alimentos básicos y en su mayoría son ejidatarios y por lo tanto carecen de garantías hipotecarias, requisitos indispensables para acceder al crédito de la Banca Comercial.

**2) La banca de desarrollo;** donde participan entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo. La comisión Nacional Bancaria y de Valores se encarga de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. En México actualmente existen 6 bancos de desarrollo: (Banco Nacional del Ejército, Fuerza Área y la Armada, S.N.C., Banco Nacional del Comercio Exterior, S.N.C., Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C., Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C., Nacional Financiera, S.N.C. y Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.) de los cuales ninguno tienen injerencia directa en el medio rural; sin embargo existe un organismo público de fomento denominado Financiera Rural el cual es un organismo público cuyo objetivo principal es canalizar recursos financieros y proporcionar asistencia técnica, capacitación y asesoría para impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas aquellas actividades económicas vinculadas al medio rural, para elevar la productividad a través del otorgamiento de crédito a fin de propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural mediante la oferta de financiamiento; sobre todo a través de



entidades intermediarias que aseguren el impacto en dichas actividades. (Banxico, 2010).

A continuación se enlistan en el cuadro No.2.3.1 las instituciones y/o programas que atienden o tienen presencia en el sector rural en materia de servicios financieros.

**Cuadro No. 2.3.1 Actores Financieros Gubernamentales con presencia en el medio rural.**

<b>Nombre.</b>	<b>Categoría.</b>	<b>Acción.</b>
<b>FIRA</b> <b>(Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura)</b>	Banco de 2do piso	Otorgar, créditos, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a los sectores agroindustrial, agropecuario rural y pesquero.
<b>AGROASEMEX</b>	Agencia Pública	Ofrecer seguros masivos catastróficos para productores, y reaseguro a los seguros agrícolas, ganaderos, acuícolas, de daño conexos a la actividad agropecuaria; y de vida para familias campesinas.
<b>FOCIR</b> <b>(Fondo de Capitalización e Inversión del sector Rural)</b>	Programa	Aporta capital de riesgo a proyectos agropecuarios y agroindustriales; y busca el diseño y difusión de mecanismos que promuevan la participación de los intermediarios financieros en el sector rural.
<b>FOMMUR</b> <b>(Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales)</b>	Programa	Apoya actividades productivas de mujeres que viven en áreas rurales consideradas de alta marginación.
<b>FONAES</b> <b>(Fondo Nacional de Apoyos para las Empresas en Solidaridad)</b>	Programa	Fomenta la formación de capital productivo mediante proyectos viables y sustentables, a la población rural, indígenas y campesinos, así como en áreas urbanas.
<b>PROCAMPO</b> <b>(Programa de Apoyos Directos al Campo)</b>	Programa	Busca conjuntar recursos, a partir de la cual se adquieran bienes de capital y mejora la productividad de los agricultores
<b>FIRCO</b> <b>(Fideicomiso de Riesgo Compartido)</b>	Programa	Otorgar apoyos con riesgo compartido con el objetivo de mejorar la capitalización, la actualización tecnológica y la reconversión de la producción que coadyuven al desarrollo rural sustentable.
<b>PAASFIR</b> <b>(Programa de Apoyo Para Acceder al Sistema Financiero Rural)</b>	Programa	Busca generar un mayor flujo de recursos al sector agropecuario con acciones dirigidas a constituir fondos de garantía, a la vez de crear intermediarios financieros que contribuyan a bajar el costo de la operación crediticia.
<b>PATMIR</b> <b>(Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural)</b>	Programa	Fomentar la prestación y acceso a servicios financieros adaptados a la población rural.

Fuente: Resumen elaborado en referencia a (CEPAL, 2007)

A pesar de las múltiples y diversas opciones financieras identificadas para el sector rural, que tienen origen en organismos financieros del gobierno federal la cobertura de los servicios financieros en el medio rural continúan siendo localizados.

De acuerdo con datos de FIRA (2009) el acceso a los servicios financieros específicamente el crédito aun son limitados, ya que de los 6.1 millones de unidades de producción agrícola que hay en el país solamente el 1.5 millones están en condición de acceder al crédito; dentro de estas unidades de producción con posibilidades de crédito se encuentran los empresarios agrícolas, microempresarios y los que practican agronegocios entre otros. Así mismo; (Cruz, 2006:3); indica que de 27 millones de personas que viven en el campo solo 9.5 millones podrían ser sujetos de crédito por representar una porción mayoritaria de la población económicamente activa. Sin embargo de esta cantidad solamente el 15% tiene acceso al crédito y 6 % realizan prácticas de ahorro en alguna entidad financiera privada. De acuerdo a estos datos, de 24 millones 783 mil 211 de personas que habitan y se desarrollan en el medio rural; 3 millones 717 mil 481 cuentan con servicios de crédito y 1 millón 239 mil 160 el servicio del ahorro; quedando una población de más de 20 millones que no hacen uso de ningún servicio financiero. Estos datos indican que a pesar de las diversas opciones de servicios financieros dirigidas al medio rural estas no están llegando a los hogares rurales que dependen de actividades productivas orientadas a la pequeña agricultura, el comercio, la artesanía, los servicios entre otras; por lo tanto, la mayoría de población rural no cubren sus necesidades financieras por la inexistencia de servicios financieros adecuados a la dinámica socioeconómica en la que se encuentran envueltos.

Así es como; en particular la banca de desarrollo está buscando fortalecer los créditos con capacitación y asistencia técnica, ambos son factores que impactan favorablemente en productividad, nivel de vida y capacidad de pago. La Universidad Autónoma Chapingo y el Grupo de Economistas y Asociados refieren, que el crédito por si solo eleva los ingresos de los productores en un 24% reflejada en la economía informal que se ha venido presentando en los hogares del medio rural, la asistencia técnica en el 28% y si van juntos en 42 %. (Sánchez, 2009).

**3) Instituciones microfinancieras y organismos no gubernamentales** asociados en diversas políticas promovidos por el gobierno Federal regulados y no regulados por las leyes que se promulgan. Amparadas en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, en su capítulo XI, del artículo 116 al 123 y que norma lo que se ha llamado el “Sistema Nacional de Financiamiento Rural”. Así mismo se establece la Ley de Ahorro y Crédito Popular publicada en el Diario Oficial Mexicano del 4 de junio de 2001 (DOF, 2001) y que a través de la Comisión Nacional Bancaria enmarca las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, las Federaciones y las Confederaciones para normar las actividades de estos esquemas microfinancieros. Las instituciones reguladas conocidas como de la Sociedad Civil son agrupaciones integradas en figuras asociativas legales, pudiéndose clasificar en 4 grandes bloques:

“ ...a) entidades que captan ahorro de los socios y lo canalizan al crédito entre sus socios, b) entidades que fomentan el ahorro y otorgan crédito al público, c) entidades que solo canalizan crédito y d) instituciones del sector privado que captan ahorro y/o canalizan crédito.” (PANHAL, 2001).

Dentro de esta clasificación se incluyen a las instituciones microfinancieras no reguladas; es decir otorgan los mismos servicios a los usuarios pero no se apega a la Ley de Ahorro y Crédito Popular; sin embargo, están registrando sus actividades ante instituciones como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, pero no están siendo auditadas por la Comisión Nacional Bancaria.

A pesar del surgimiento y expansión de estos esquemas microfinancieros en el medio rural, por sus metodologías de funcionamiento que en muchos de los casos son similares a los esquemas de los bancos convencionales lo cual dificulta el acceso a los pequeños agricultores sigue existiendo población rural excluida al acceso de servicios financieros. En el cuadro No. 2.3.2 se enlista a los Actores Financieros No Gubernamentales existentes el medio rural.

**Cuadro No. 2.3.2 Actores Financieros No Gubernamentales con presencia en el medio rural.**

<b>Clasificación</b>	<b>Mecanismos de acción</b>	<b>Actores identificados</b>
<b>Agencias internacionales de cuasi segundo piso.</b>	Son aquellas instituciones que siendo del extranjero se involucran con recursos financieros, humanos y tecnológicos para desarrollar junto con interlocutores locales proceso de desarrollo con estrategias por experimentar o probar o probadas en otros ámbitos externos del país.	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los refugiados (ACNUR), FAO/PATMIR, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Organizaciones no Gubernamentales Internacionales (Coffe Kids, Fundación Kellogg, Fundación Ford, FINCA, ISCA, Robobank Foundation, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP), Acción Internacional,
<b>Bancos privados</b>	Existen algunos bancos que tratan de ofertar algún tipo de servicio microfinanciero, además de que sirven indirectamente al ser depositarios de los fondos y manejo de las cuentas de los intermediarios financieros.	Banco Santander, Bancomer, Banorte, HSBC, Banco Azteca, Banamex.
<b>Figuras asociativas Formales de microfinanciamiento</b>	Este grupo es uno de los primeros en incursionar en el microfinanciamiento, reconocidos jurídicamente por la Ley de Ahorro y Crédito Popular.	Uniones de crédito, Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), Cajas de Ahorro Popular, Sociedades de Ahorro y Préstamo Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo Microfinancieras,

Fuente: Resumen elaborado en referencia a (Hernández, 2005)

**4) Prácticas de financiamiento local** estas prácticas han venido operando a través del consenso de los participantes; representando a las actividades financieras no convencionales y que son practicadas por los habitantes de la comunidad como son las cajas de ahorro, las tandas, y los préstamos familiares que no están reguladas por la ley. La funcionalidad de estas prácticas depende de los vínculos y relaciones sociales que se establecen en las comunidades, lo que determina el éxito o el fracaso de dichas prácticas. De estas experiencias que se han desarrollado en las comunidades existen

registros que pueden evidenciar el impacto social y económico en la reproducción social de las familias rurales.

En este contexto FIRA (2009) acepta que la mayoría de los campesinos sin posibilidad de ser financiados tiene necesidades que desafortunadamente cubren con las finanzas no convencionales que se desarrollan en las comunidades rurales como son los prestamistas y la usura principalmente, donde su interés de cobranza mínimo es de un 10% mensual, o se autofinancian con familiares o con recursos procedentes de empleos urbanos y de proveedores. (Rudiño, 2008: 3)

Para esta institución un factor básico o determinante es que los campesinos de autoconsumo simplemente no califican para el crédito convencional y los servicios que ofrecen muchas microfinancieras que se establecen en el medio rural. Al igual que la banca privada, las microfinancieras orientan su atención a actividades productivas más rentables como: agronegocios y actividades que represente un proceso de capitalización.

La mayoría de la sociedad rural ha desarrollado prácticas locales de financiamiento acordes a sus necesidades económicas y sociales para la reproducción social del hogar rural. En este contexto se describen las prácticas más comunes que se registran en las comunidades.

Los actores enlistados anteriormente representan el esquema financiero formal o informal, y por lo tanto convergen en una variedad de actividades que incluyen no sólo préstamos agrícolas, sino también préstamos a las familias de los agricultores para financiar producciones no-agrícolas y consumo, préstamos a empresas rurales no agrícolas, depósitos de ahorros rurales y otros servicios financieros como los seguros.

El acceso a crédito está directamente relacionado al nivel de riqueza y de ingresos de los productores rurales. La población rural de menores ingresos muestran un menor acceso al mercado financiero y cuando lo hacen se envuelven en un formato que no está diseñado para pequeños productores por lo cual se ajustan a tasas de interés altas a sus posibilidades; además de la obtención de préstamos a plazos cortos en comparación con los que obtienen los productores de mayores ingresos.

El reto para el mercado de crédito convencional es construir sistemas financieros rurales que combinen cobertura e impacto en forma sostenible para lograr un significativo desarrollo rural y reducción de la pobreza (Zeller y Meyer, 2002); a través de la construcción de un sistema financiero para el Desarrollo Rural en México. Este nuevo planteamiento acarrea cambios significativos de enfoques, en cuanto a demanda y oferta, y en cuanto a los actores involucrados de los sectores productivos y sociales; así como, de los vínculos que los unen. De manera particular en este enfoque se toman en cuenta las dinámicas que en los últimos años han sido identificadas como de mayor incidencia en las economías rurales, tal como pluriactividad y migración (Bouquet, 2007).

En relación a la situación del aspecto financiero en el medio rural (Gómez y González 2006), plantean que existen diferentes características que identifican a una población rural, con respecto al acceso a los servicios financieros, entre los que se pueden mencionar los siguientes:

- Solo el 13% de los hogares rurales reportan acceso a instrumentos de depósitos de ahorro o crédito. A su vez, solo el 2.5% de los hogares rurales reportan tener acceso al crédito, el cual proviene mayoritariamente (99%) de empleadores o otras personas, en lugar de entidades financieras; bancarios o no bancarias. Este bajo nivel de acceso al crédito aumenta la vulnerabilidad de las familias rurales, dada la mayor volatilidad de sus escasos ingresos.
- Las familias de zonas rurales se caracterizan por poseer muy poco capital físico. Esto les cierra el acceso al crédito y las condena a bajos niveles de inversión y de ingreso, forzándolos en particular a reducir la acumulación de capital humano, para poner a los hijos a trabajar en las labores agrícolas, de servicios y comercio entre otras. En este escenario, el único capital que son capaces de acumular con menos limitaciones es el capital social, crucial en los esquemas modernos de microfinanzas.

- Un total de 65, 000 comunidades rurales se encuentran en situación de aislamiento; lejos de ciudades y de vías de comunicación transitables todo el año. De las 195 mil comunidades rurales, solo el 86 mil son las que se encuentran cerca de las carreteras; lo cual representa el 44% y un total de 12.5 millones de personas. Esto aumenta los costos de transacciones para los participantes en los mercados financieros, haciendo la participación en los mismos prohibitivamente costosa para las unidades pequeñas.
- Prácticamente todos los hogares rurales, el 92% se concentran en los dos primeros cuartiles de la distribución del ingreso; es decir, están en los dos niveles más pobres. A su vez, el 74% de los hogares rurales están en el primer cuartil de la distribución del ingreso; es decir, el más pobre.
- La pobreza reduce la posibilidad de acumular y poseer activos que puedan ser ofrecidos en garantía por préstamos y genera vulnerabilidad que disminuye la capacidad de pago.
- Más del 47% de quienes laboran en el agro reciben menos de un salario mínimo. La capacidad de ahorro y de pago de préstamos es correspondientemente limitada y los montos de transacción pequeños.
- La migración masiva de hombres jóvenes y adultos hacia las ciudades o el extranjero, la mujer rural es cada vez más importante en la fuerza laboral del campo; hecho que reporta en números que el 20% de los hogares rurales son dirigidos por una mujer. El 75% de las mujeres económicamente activas no reporta ingresos del todo, debido a la prestación de servicios no remunerados dentro del hogar y la parcela. Por lo cual; requieren de programas de financiamiento que les permitan generar flujos de ingresos mayores, aumentando su poder en la toma de decisiones en los procesos de formación de capital humano y otras formas de pago.

De acuerdo a las características mencionadas es evidente que el sector bancario formal no puede atender a la población rural; y ha propiciado en el medio un desarrollo de asociación comunitaria denominada cooperativa, el cual, ha jugado un papel muy importante en la prestación de servicios financieros en las áreas rurales de México.

#### **1.4 El financiamiento en el Estado de Puebla.**

La situación financiera en el Estado de Puebla tiene sus antecedentes en las Cajas de Comunidad Indígena en la época colonial entre 1790 a 1800; cuando desempeñaron un papel importante en el crédito según algunas publicaciones históricas del Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero S.A. de C.V. (1955) y después con el primer Congreso de Cajas de Ahorro desarrollado en 1954, en esta entidad. (Almorín, 2009:23).

La Secretaria de Desarrollo Rural del Estado de Puebla menciona que actualmente (2009) el 70% de los productores poblanos carecen de organización económica, hay descapitalización y vacíos en el financiamiento, pues el crédito bancario no va más allá del 10% de los campesinos. Aunque más que carecer de organización es la falta de apoyos, como menciona (Pérez y Ojeda, 2001); existen en el estado de Puebla alrededor de 1799 organizaciones campesinas, pero solo el 18% funcionan, y de ellas el 57.6% manifiestan como principal necesidad disponer de crédito.

Así mismo; diez mil productores de maíz y café tienen cartera vencida. De los 217 municipios de la entidad poblana, 120 están clasificados en zonas marginadas y de difícil acceso al crédito. (Torres, 2005).

El microfinanciamiento en Puebla está dado por 23 tipos de instituciones; oficialmente la CONDUSEF reporta que existen 13 instituciones financieras autorizadas para el Estado; entre las cuales están 9 Uniones de Crédito, la Banca de Desarrollo, una Casa de Cambio, una Sofol y una Sociedad de Inversión. La mayoría de las financieras están en proceso de regularización y expansión. Entre ellas están: FINSOL, SUMATE, Compartamos, Finca, Caja Monarca, Morelia Valladolid, Cooperativa Caja Popular



Popocatépetl, S.C. de R.L. y Caja de Ahorro del Valle de Atlixco, entre otras. (Almorín, 2009:24)

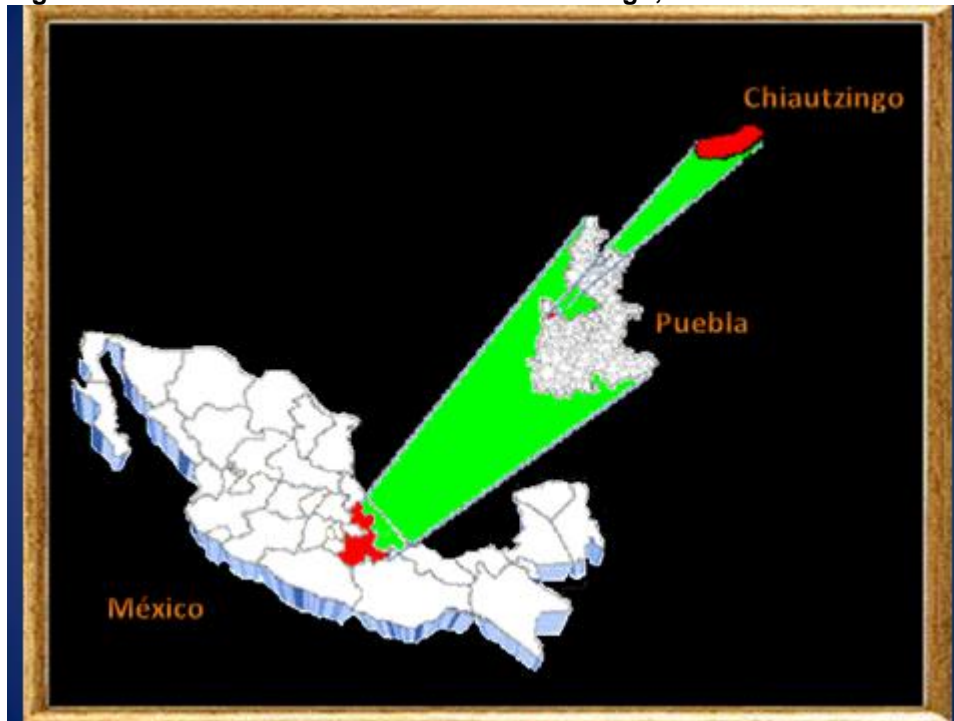
En el sector rural existen tres instituciones semi informales que están siendo apoyadas por el proyecto PATMIR Puebla y están distribuidas estratégicamente en todo el estado. En la sierra Norte se encuentra la caja “Tosepantomi” en el municipio de Cuetzalan, en el centro está la caja DEPAC Poblana con sede en la ciudad de Puebla, ambas cajas fueron formadas en 1998; y en la parte sur poniente del estado se encuentra una de las cajas más antiguas que se formó del movimiento cajista mexicano y es la Caja “Arturo Márquez Aguilar” que opera desde 1957; el Sistema de Ahorro Poblano integrado por unidades cooperativas en todas las regiones de Puebla. (PATMIR, 2005).

En el interior del estado están las iniciativas locales de pequeñas cajas de ahorro, algunas apoyadas por instituciones educativas como el CESDER en la Sierra Norte y en el centro del estado el Colegio de Postgraduados Campus Puebla. También existen otras promovidas por técnicos de programas gubernamentales; como es el caso de la Secretaría de Desarrollo Rural a través de programa Unidades Móviles de Desarrollo, el cual ha promovido y asesorado alrededor de 150 Fondos de Ahorro Comunitario. De tal forma que se encuentran dispersas en el territorio poblano, y cuyas experiencias no son del todo conocidas, en general en la organización de los actores y aquellos factores que les dan vida en un ámbito local.

### **1.5 Ubicación físico geográfica del área de estudio.**

El área de estudio corresponde a la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo, Puebla; el cual, se localiza en la ladera oriental del volcán Iztaccíhuatl, en la parte centro Oeste del estado de Puebla. El municipio, colinda al Norte con el municipio de San Felipe Teotlalcingo, al Sur con el municipio de Huejotzingo, al Este con el municipio de Huejotzingo y al Oeste con los municipios de San Felipe Teotlalcingo y Huejotzingo.

**Fig. 1.5.1 Localización de San Lorenzo Chiautzingo, Puebla**



Elaboración en base a trabajo de campo 2010.

Tiene una superficie de 44.66 kilómetros cuadrados, el relieve está determinado por su ubicación con respecto a la Sierra Nevada; presenta características topográficas más bien plana, con un ligero ascenso en dirección E-W. Conforme se avanza al poniente, el relieve se vuelve más pronunciado pero siempre uniforme, arribando al ancho al pie del monte del Iztaccíhuatl. El pie de monte es una circunstancia muy importante que favorece la ocupación del suelo y el asentamiento de la población. (Amaro, 2005:3)

Pertenece a la cuenca del río Atoyac, una de las más importantes del estado, que tiene su nacimiento cerca de los límites de los estados de México y Puebla, en la vertiente oriental de la Sierra Nevada; los ríos que lo atraviesan, generalmente de Oeste a Este, provienen de la Sierra Nevada, y son tributarios del Atoyac, destacan los arroyos Seco, Coeltzala, Tenango, Ixotitla, Tepetzintla, Xochiac, Chinconquac y Santa Clara, que en su recorrido forman la cañada Tlapanquitétl y las barrancas, la Ventana y Texoloc. Aunado a lo anterior, los ventisqueros del Iztaccíhuatl pueden almacenar agua y alimentar a los poblados y terrenos de sus faldas en la época de sequía; las rocas y suelos dejan infiltrar el agua hasta grandes profundidades, por lo que al pie de los volcanes puede obtenerse agua de pozos durante todo el año. (Escobedo, 2002: 130).

En el área de estudio se da el aprovechamiento de las distintas corrientes de agua con fines de riego en pequeña escala, el cual es muy importante en el municipio, para el establecimiento de cultivos con fines más comerciales que de subsistencia. En este municipio son importantes para el desarrollo de la agricultura los cuerpos superficiales producto del deshielo de los volcanes y del agua de lluvia. (Ibíd.)

Se identifica un solo clima: Templado Subhúmedo con lluvias en verano, además se encuentran bosques de pino y pino-encino, con relación a la fauna encontramos ardillas, conejos, venados, gato montés, coyotes. (Inafed, 2010)

#### **1.5.1 Características y uso del suelo.**

En San Lorenzo Chiautzingo se identifican en su territorio dos grupos de suelo: Regosol y Cambisol; tales atributos permiten la diversidad de las especies cultivadas, tanto en el plano horizontal (geográfico, entre parcelas) como vertical (especies interaccionando en una misma parcela) como consecuencia del tamaño de las parcelas (pequeñas), así como por los riesgos asociados al clima y mercado. Este tipo de agricultura tienen como fin primordial el autoconsumo y supervivencia comercializando los excedentes para obtener algunos ingresos necesarios para cubrir otras necesidades (vestido, servicios, otros alimentos) lo cual a la vez se complementa con trabajo asalariado fuera de la unidad productiva (industria, construcción y comercio) (Mendoza, 2007: 306)

#### **1.5.2 Medio socioeconómico.**

El municipio cuenta con 17 mil 167 Habitantes, de los cuales 7 mil 38 se encuentran en la cabecera municipal y 10 mil 129 en las juntas auxiliares y colonias del municipio. (INEGI, 2005)

La población del municipio, es principalmente mestiza en la actualidad, tiene sus orígenes en los grupos étnicos náhuatl que habitaron en la época precolonial. Este antecedente permite establecer un alto grado de arraigo por la tierra, ya que no se trata de grupos que hayan colonizado recientemente el territorio, sino todo lo contrario. Se puede también plantear una identidad por el carácter rural de las poblaciones y por el interés de los habitantes en salir adelante mediante su participación en las actividades económicas que se les presentan, además de aquellas que ya vienen realizando.

La homogeneidad social está dada por el carácter rural y racial del territorio, así como por el grado de identidad que se tiene con la tierra. Esto se observa a través del mantenimiento de relaciones productivas, si bien con grados de organización no considerados como aceptables, las actividades culturales presentes, así como en general por la presencia de recursos donde pueden realizarse acciones tendientes al desarrollo de las áreas productivas. (Mendoza, 2007: 309)

El municipio presenta una homogeneidad económica; en él se practica una agricultura tradicional típica de México, que se ha venido desarrollando empíricamente durante muchas generaciones, incluso durante milenios como el caso del maíz. Inclusive entre los frutales y los animales se cuenta con especies nativas de la región como el tejocote y capulín, conocidos como manzana y cereza mexicanas, respectivamente así como el guajolote o pavo mexicano.

En el municipio de estudio la Población Económicamente Activa se ubica en la venta de mano de obra como obreros colocándose principalmente en los parques industriales de Huejotzingo y Texmelucan, así como de las industrias que se encuentran colocadas en la carretera Federal Texmelucan-Puebla; y como comerciantes y trabajadores de servicios de la región; atrayendo un mayor porcentaje la ciudad de Texmelucan por sus características comerciales; sin embargo, todavía cerca de la cuarta parte de su estructura laboral continua inserta en la agricultura representando una porción considerable del total de trabajadores agropecuarios de la región. (Ibíd.)

El trabajo asalariado o el ingreso por la prestación de algún servicio, la realización de un oficio así como por la venta de productos básicos, es la característica que permite

realizar prácticas agropecuarias en el núcleo familiar, ya que existe la opción en la que los hijos trabajan asalariados y los padres son los que trabajan en el campo.

En el aspecto productivo es común la presencia de varias especies en los sistemas de producción y patrones de cultivo de una misma familia, o de diversas familias en la comunidad, dentro de un mismo ciclo agrícola. Por un lado, de cultivos simples (solos), y por el otro de cultivos compuestos (asociados, intercalados, lo que indica que están mezclados) predominando estos últimos. Inclusive, la mezcla de diferentes proporciones de especies anuales como los cultivos básicos (maíz, frijol, calabaza, haba), las hortalizas (calabacitas, chile, elote, rábano, y cilantro entre otras), cultivos forrajeros (maíz, avena, cebada, alfalfa), especies perennes como los frutales (durazno, manzana, ciruela, pera, chabacano, nogal, tejocote, capulín) y algunas especies de flores (entre las que se tienen la de tipo cíclico como el cempasúchil y muchas otras, así como las perennes como las rosas).(Amaro, 2005:45)

El municipio de Chiautzingo alberga una fruticultura y floricultura diversificada, en donde se tiene un mayor avance en el caso de durazno mejorado, por que se cuenta con el acceso al riego pequeño tanto rodado como el derivado de pozos profundos. La fruticultura tradicional y criolla es la que predomina en el municipio; el durazno mejorado es la única excepción en este componente, dado que se dispone de variedades adaptadas a la región de bajo requerimiento de frío. Por lo que una característica común es la presencia de huertos con árboles viejos, que reciben un manejo muy deficiente, y donde las hileras de árboles se encuentran intercaladas con cultivos anuales y forrajeros, como una forma de obtener un mejor aprovechamiento del suelo. Cuando los frutales están establecidos en condiciones de temporal se intercalan fundamentalmente con maíz y frijol, mientras que en riego son intercalados con alfalfa, hortalizas y flores.

El grado de diversificación es bastante grande, el número de especies y variedades existentes en un mismo huerto es en promedio de 16 variedades de frutales en el traspatio de la vivienda y 13 en la parcela ubicada en el campo. (Mendoza, 2007:317)

El tamaño de los huertos es de alrededor de un tercio de hectárea en traspatio y cercano a 1 hectárea en la parcela, cuyo promedio general es de 0.65 hectáreas. La importancia de los cultivos y las especies pecuarias muestra la tendencia en cuanto al uso de la tierra desde el punto de vista agrícola y ganadero. La disponibilidad de riego y temporal para la realización de la agricultura en el municipio propicia una gran diversidad de especies pecuarias. Las especies de las que disponen los habitantes son varias; por un lado, de manera muy consistente, se cuenta con animales de trabajo en todo tipo de especies equinas. Por el otro, es común la posesión de una gran variedad de especies de ganado mayor como menor, entre las que cuenta a los bovinos para leche y carne, ovinos, porcinos y aves de corral. (ibíd.)

Se trata de una ganadería familiar de traspatio, estabulada o semiestabulada, atendida con la mano de obra familiar donde la mujer y los niños juegan un rol importante, y por lo tanto, es también de pequeña escala. El papel de la mujer en este rol es sumamente importante en el sector de los servicios, como es lógico, de acuerdo a lo siguiente: el 10.1% de la población dedicada al sector primario son mujeres, en el sector secundario es de 18.9%, y en el sector terciario de 56.1%. (Mendoza, 2007:285)

En relación a las actividades realizadas por sector productivo, se observa que el sector primario está representado fundamentalmente por la agricultura y ganadería, mientras que en el sector secundario la actividad que predomina es la industria manufacturera siguiéndole la construcción, en tanto que en el sector terciario la actividad más importante es el comercio al cual le siguen otros servicios no ubicados en el gobierno, así como los de transporte y comunicaciones. (Amaro, 2005:23)

Los habitantes del municipio de Chiautzingo han realizado esfuerzos para trabajar en forma organizada, los cuales no han rendido los frutos esperados, ante la situación de pobreza y la falta de recursos que enfrentan. El ejido es otro ejemplo de organización que se da por ley para el usufructo de la tierra. Un ejemplo de participación y trabajo mutuo son las actividades culturales relacionadas con las fiestas tradicionales, carnavales y ferias. Donde de manera organizada logran importantes colaboraciones y aportes de recursos, que demuestran la capacidad de la población para llevar a cabo tareas conjuntas. Se espera por lo tanto que el estímulo con recursos diversos, bien

encaminados, al margen de posiciones políticas y orientadas a mejorar las condiciones existentes, seguramente deben tener respuesta a planteamientos que busquen una solución integral de la problemática existente. (Mendoza, 2007: 310)

## **2. Marco teórico.**

El marco teórico consiste en la exposición de conceptos para comprender los procesos que se abarcan en la investigación; así mismo integra el problema dentro de un ámbito donde este cobre sentido, incorporando conocimientos previos relativos al mismo y ordenándolos de modo tal que resulten útiles. (Schanzer, 2009:3)

Este capítulo se divide en tres secciones el primero expone la evolución del mercado financiero rural a través de los paradigmas del financiamiento rural en países latinoamericanos hasta la actualidad, el segundo plantea la dinámica de los hogares desde una perspectiva sistémica y el tercero describe la dinámica económica de los hogares desde el panorama de la agricultura familiar.

En un principio la teoría de las Instituciones Especializadas de Crédito Agrícola explica que ante las fallas de mercado de crédito las cuales propician una monopolización con altas tasas de interés, principalmente dentro del mercado informal y la falta de atención al sector rural de las organizaciones financieras, no garantizan ofrecer suficientes recursos financieros para el desarrollo, el Estado deberá intervenir para garantizar el financiamiento agrícola. Es desde esta perspectiva donde se enmarcan el diseño y operación de los programas gubernamentales de apoyo al sector agrícola con sus respectivas respuestas las cuales no estarán a discusión en el presente trabajo.

En concurrencia la teoría de los Mercados Financieros estima que un mercado financiero rural sin regulaciones es el modelo de competencia perfecta; y por lo tanto no será necesaria la intervención del estado en su funcionamiento para lograr la máxima eficiencia económica; por lo cual, la atención del financiamiento agrícola queda en manos exclusivamente de las instituciones financieras existentes en el mercado.

Para aterrizar en la Teoría de la Información Imperfecta como hilo conductor de la investigación; la cual expone que para que exista un funcionamiento eficiente y equitativo en el mercado financiero deberán diseñarse instituciones y organizaciones que enfrenten los problemas generados por la existencia de fallas de información. Es decir las instituciones financieras deberán de considerar las experiencias positivas del sector financiero informal y formal para mejorar la forma en que se capta, procesa y



transmite información entre instituciones y usuarios con una consecuente mejora del acceso de los hogares rurales a los servicios financieros.

Para comprender el comportamiento de los hogares rurales como unidad de estudio se usa la teoría de sistemas propuesta por Minuchin (1977); la cual determina entender a la familia como un sistema integrador multigeneracional caracterizado por múltiples subsistemas de funcionamiento interno e influido por una variedad de sistemas externos relacionados entre sí, concepto que permite interpretar la posición de los hogares rurales en el medio que cohabitan.

De forma más particular se retoma la corriente de la agricultura familia, reconocida entre los sociólogos como una forma de organización de la actividad económica en las regiones agrícolas y rurales; la cual, hace alusión a la relación existente entre la parcela explotada por la unidad familiar, de acuerdo a una lógica única dictada por la satisfacción de necesidades de reproducción biológica y social, que permiten a esta familia cohabitar en determinada región.

## **2.1 El Paradigma de las Instituciones Especializadas de Crédito para la Agricultura (IECA).**

El paradigma de las Instituciones Especializadas de Crédito para la Agricultura (IECA) tuvo su auge en la década de 1960. Su objetivo consistió en disminuir la pobreza de los agricultores mediante el incremento de la producción agrícola a través del otorgamiento de crédito. Se suponía que el crédito tenía un importante peso entre los insumos necesarios para el cambio de vida en las condiciones de vida de los agricultores de bajos ingresos. (Adams y Graham, 1991).

Se consideró al crédito agrícola como un medio conveniente para reducir la pobreza a la vez que se incrementaba la producción agrícola. Según (Vogel, 2003) esta perspectiva fue reforzada debido a la visión parcial que suponía que la agricultura era la única actividad económica que se realizaba en las zonas rurales. Además; como el modelo IECA había tenido éxito en los países desarrollados podría ser implementado con iguales resultados en los países de menos desarrollo. En consecuencia las leyes

promulgadas, las políticas sectoriales ejecutadas y las organizaciones de financiamiento a la agricultura creadas en los países en vías de desarrollo reprodujeron las características esenciales de sus semejantes en los países desarrollados.<sup>2</sup>

El paradigma de las IECA planteo la premisa de que para satisfacer las necesidades de crédito de todos los agricultores, especialmente de los pequeños productores, era necesaria la intervención del estado en el mercado. Esta premisa tuvo su base principalmente en: “el libre funcionamiento de los mercados de crédito no aseguran la equidad distributiva del financiamiento. Se requiere una intervención estatal que corrija y compense los efectos polarizadores del mercado y que enfrente el problema del atraso y la pobreza. Esta intervención debe adoptar la forma de instituciones especializadas de crédito a la agricultura que tomen bajo su responsabilidad la administración de los apoyos crediticios con objetivos específicos. La realización de estos objetivos constituirá la principal e incluso la única de sus actividades” (FAO, 1995: 224).

Dentro de este supuesto se proponía que los agricultores pobres no tenían capacidad para el ahorro y que como prestatarios eran incapaces de pagar la tasa de interés del mercado. De igual manera se consideró que no estaban en condiciones de elegir la tecnología adecuada a sus necesidades de producción (uso de semillas, fertilizantes y otros insumos). (Fuentes, 2006:27)

A los prestamistas formales, se les juzgo demasiado precavidos para asumir los riesgos de financiar la actividad agrícola y se supuso que con regulaciones y normas gubernamentales era posible que ellos se abocaran a atender a los pequeños agricultores. Desde este punto de vista, el paradigma de las IECA consideraba que la banca privada no ofrecía cantidades suficientes de crédito para satisfacer la demanda real de los agricultores, debido básicamente a los altos riesgos que supone la actividad

---

<sup>2</sup> Adams y Graham (1991); esta perspectiva explica la existencia de organizaciones como: bancos agrícolas especializados, bancos de desarrollo, bancos cooperativos, cooperativas de crédito, bancos privados, agencias de crédito supervisadas entre otras.

agrícola. De esta forma se aceptó que la ausencia del mercado formal originó una respuesta inadecuada al problema de la falta de oferta de crédito: la aparición de los prestamistas informales. (Ibíd.)

Las principales políticas derivadas del paradigma del IECA fueron:

- a) La intervención del estado en manera directa en el mercado, mediante la creación y administración de organizaciones especializadas para el otorgamiento de crédito al sector agrícola, tales como bancos públicos y programas de crédito dirigidos.
- b) La intervención indirecta en el mercado, en forma de regulaciones gubernamentales para la banca privada, estableciendo porcentajes obligatorios de la cartera de crédito a ser destinadas al sector agrícola a tasas de interés por debajo del mercado. (González, 1994) y (FAO, 1995)

Adicionalmente, el crédito se otorgaba con una tasa de interés subsidiada por el Estado, normalmente regulada por debajo de la prevaleciente en el mercado y de la tasa de inflación. Así mismo, se planteó que el crédito debía ser entregado en especie o destinado a usos específicos, como parte de un paquete de insumos para la producción, el cual serviría para inducir a los agricultores a adoptar nuevas tecnologías. (Adams y Graham, 1991)

Sin embargo; después de varias décadas de implementación el paradigma de las IECA sus resultados han sido ampliamente criticados en relación a las consecuencias negativas, las cuales rebasaron los objetivos con las que se implementaron. (Adams y Graham, 1991), (González Vega, 1998), (Braverman y Guash, 1986) y la (FAO, 1995) citados por (Fuentes, 2006:28) enfatizan las consecuencias negativas en:

- a) Las bajas tasas de interés activas perjudicaron la viabilidad financiera de las IECA, ignorando los servicios de ahorro y haciéndolas altamente dependientes de los recursos fiscales del estado.

- b) Frecuentemente los verdaderos usuarios del financiamiento “barato”, a saber los campesinos y los pequeños productores, no obtuvieron los beneficios, mientras que los medianos y grandes productores y con influencia política lograron acceder al crédito.
- c) Predominaba la poca diversificación de cartera de clientes o la concentración del crédito en los grandes productores parte de la clientela política del gobierno en turno.
- d) Las tasas de recuperación de los créditos fueron muy bajas debido a la alta morosidad.
- e) No se eliminaron los prestamistas informales; por el contrario, salieron fortalecidos a la ineficiencia e ineficacia operativa de las IECA.
- f) No se aseguro que la disponibilidad de créditos “baratos” incrementara la productividad agrícola.

Estos problemas obligaron a los gobiernos a liquidar las organizaciones especializadas de crédito para la agricultura. Sin embargo la eliminación o reestructuración de estas no significo la solución definitiva del problema; ya que la cultura de no reembolso quedo como una dificultad para la sostenibilidad de nuevas organizaciones, por que los prestatarios mantuvieron la percepción de que es su derecho recibir créditos subsidiados así como también no reembolsarlo. (Voguel, 2003)

En contraparte entre las consecuencias positivas las IECA aumentaron los recursos financieros destinados al sector agrícola en los países en desarrollo; además de lograr satisfacer necesidades financieras que antes no eran atendidas en el sector agrícola, y por último, este paradigma impulso de manera temporal la democratización del crédito al sector agrícola. (FAO, 1995)

(González, 1998: 9) concluye que los malos resultados obtenidos por las IECA se explican en parte en los términos siguientes: 1) se le pretendió dar una respuesta política a un problema de carácter tecnológico; 2) se concibió al crédito como una «*panacea*» para el desarrollo rural, olvidándose que el crédito agrícola tiene un efecto limitado y no puede sustituir la existencia de oportunidades productivas; y 3) el crédito no es el único servicio financiero que los pobladores de las áreas rurales consideran importante. Los servicios de ahorro, las facilidades para efectuar o recibir pagos y para transferir fondos también son relevantes.

Sin embargo; a pesar de los resultados adversos obtenidos por la implementación de este paradigma; se sugiere que existen al menos cuatro razones para que este continúe implementándose con algunos cambios:

- 1) Hasta el momento las investigaciones realizadas, son insuficientes para rebatir de manera general los resultados de esta corriente teórica.
- 2) Las raíces históricas del fundamento de las IECA, en específico el rol de los prestamistas informales<sup>3</sup> como intermediarios financieros, son un obstáculo para que los encargados de tomar las decisiones acepten la posibilidad de un cambio.
- 3) Circunstancias económicas de carácter general obligan a tomar medidas que perjudican a la agricultura y por lo tanto, se justifican las ayudas otorgadas por el gobierno a este sector para contrarrestar los efectos negativos de las políticas no sectoriales.
- 4) Asignar discrecionalmente recursos a patrocinantes políticos. (Adams y Graham, 1991)

En conclusión la postulación teórica de las Instituciones Especializadas de Crédito para la Agricultura se basó en las siguientes premisas:

---

<sup>3</sup> Los prestamistas informales obtenían ganancias monopolísticas por las altas tasas de interés cobradas a los agricultores, y en consecuencia se les considero explotadores. Visión tradicional del “*monopolistic moneylender*”

- La agricultura es una actividad importante, fuente de vida y motor principal del crecimiento económico en los países en vía de desarrollo, por lo tanto, el crecimiento de la producción agrícola es una prioridad pública.
- Las innovaciones y mayor uso de insumos son esenciales para aumentar la producción.
- Los agricultores necesitan más recursos financieros para adoptar innovaciones tecnológicas.
- La mayoría de los agricultores son pobres, por lo que existe un déficit de recursos monetarios que bloquean la adopción de nuevas tecnologías; y por lo tanto se necesita de crédito para llenar este vacío.
- La producción agrícola es una actividad riesgosa y las ganancias en el sector agrícola son menores que en otros sectores de la economía.
- Las tasas de interés de mercado reflejan oportunidades en otros sectores: el costo del dinero es demasiado elevado para que los agricultores soliciten préstamos con fines productivos.
- El gobierno debe intervenir mediante préstamos subsidiados: sin fines de lucro, limitando los altos costos de transacción y distribuyendo el riesgo sobre base nacional.
- Los subsidios son justificados si los préstamos apuntan a los objetivos prioritarios del gobierno.
- A fin de proporcionar créditos subsidiados con propósitos específicos, se deben establecer instituciones financieras gubernamentales especializadas, financiadas con recursos públicos.
- Debido a que la mayoría de los prestatarios en las zonas rurales son agricultores pobres, los créditos a bajo costo también responden a consideraciones de alivio de pobreza.

Estos supuestos que determinaron la política agrícola durante los 70 y 80; han tenido, y tienen, las implicaciones siguientes: en primera la función del gobierno como tomador de decisiones en el destino que los agricultores deberían de darle al crédito; determinar

cuál debía ser el costo del crédito para los sujetos agrícolas que recibían el préstamo; así como cual debía de ser el monto del crédito

En segundo lugar el mismo gobierno tenía la función de proporcionar mecanismos de movilización del ahorro en las áreas rurales y los préstamos subsidiados. Estos hechos implican una monopolización del estado hacia los sujetos que se pretendía beneficiar con crédito; sin embargo se cometió el error de ignorar las necesidades reales de ellos y por lo tanto no se daba el uso eficiente del crédito; esta es una característica que hasta la fecha se da en programas de gobierno dirigidos a las áreas rurales.

Por último; no se considero prioridad del gobierno responder a la demanda de créditos de los agricultores para propósitos distintos a los de la producción agrícola<sup>4</sup>; este supuesto de juzgar a la agricultura como única actividad económica generadora de recursos en los agricultores fomenta el uso de agentes informales para subsanar necesidades de crédito ocasionadas por la pluriactividad que realizan los habitantes de las comunidades rurales; además de estar excluyendo a aquellos que no poseen terrenos agrícolas para realizar la agricultura, acentuando su situación de pobreza.

Además las IECA cometieron el error de separar el crédito del ahorro, originando que los fondos públicos fueran insuficientes y el consecuente racionamiento del crédito en beneficio de los productores con mayores posibilidades económicas. Es decir los beneficios generados por este modelo; solo beneficiaron a los grandes agricultores y los servicios financieros rurales, muy pocas veces llegaron a la población para la cual estaba diseñado.

---

<sup>4</sup> Fungibilidad del dinero: definida por Adams (1980) como la propiedad del dinero en convertirse fácilmente en cualquier otro bien o servicio disponible del mercado.

## 2.2 El Paradigma de los Mercados Financieros Rurales (MFR).

El paradigma de los MFR se sustenta en las críticas a los resultados obtenidos por el paradigma de las IECA, ya que las evaluaciones realizadas a este, resaltan el hecho de que implementar políticas orientadas a cobrar bajas tasas de interés subsidiadas exclusivamente a los agricultores, crear bancos de desarrollo especializados en el sector agrícola y obligar a la banca privada a mantener carteras de crédito agrícola no había solucionado los problemas de inequidad e ineficiencia en la distribución de los recursos financieros (Wenner, 2002).

Estas evaluaciones de acuerdo a la (FAO, 2005); evidenciaron las siguientes consecuencias negativas originadas por las IECA en el mercado financiero rural.

- Beneficio en su mayor parte a los productores con garantías, tradicionalmente los más grandes, quienes a su vez disponían de mayor poder de negociación política.
- Agravó la regresiva distribución del ingreso en las áreas rurales de bajos ingresos al terminar favoreciendo a los más grandes.
- Los créditos no se entregaron oportunamente ni fueron suficientes debido al racionamiento originado por la alta demanda y a la paulatina escasez de recursos financieros.
- Tuvo poco efecto sobre la producción y la productividad.

Desde el punto de vista teórico el paradigma de los MFR se fundamentó en la hipótesis de que un mercado financiero es eficiente cuando

“La información es procesada en una forma eficiente y racional, de modo tal que los precios de equilibrio reflejan toda la información disponible en un momento determinado” (Rodner, 1993: 27).

En otras palabras significa que el precio del bien o servicio, como la tasa de interés en el caso del mercado de ahorro y crédito, se equilibrara al estar sujeta al libre juego de la oferta y la demanda en condiciones de competencia perfecta.



(Izumida, 2004) resume las características de este paradigma en:

- A) el enfoque sistemático, esto es, concebir las instituciones financieras como intermediarias que obtienen a través del mercado fondos de las unidades económicas con excedentes (ahorros y depósitos) que luego son asignados a quienes requieren de fondos para financiar inversiones. Bajo este enfoque se amplía el financiamiento a lo rural (actividades no agrícolas en áreas rurales) y no exclusivamente a lo agrícola.
- B) Las instituciones financieras deben ser sostenibles. Así los créditos deben ser otorgados de manera que asegure su recuperación para cubrir costos, reproducir y ampliar el proceso de otorgamiento de créditos.

Bajo el paradigma (MFR) se asume que la función de los intermediarios financieros es pasiva. Consiste en captar ahorros, los cuales contrariamente a lo que se asumía en el paradigma de las IECA sí existen en las zonas rurales, para asignarlos a buenos proyectos, a tasas de interés de mercado. De esta manera se aseguran créditos a costos normales a todos aquellos que tuvieran oportunidades y proyectos de inversión ventajosos individual y socialmente (FAO, 1995).

A pesar de la aplicación de estas políticas públicas en la mayoría de los países de América Latina y El Caribe, los resultados obtenidos también adolecen de profundas distorsiones en la distribución eficiente y equitativa de los créditos en el mercado financiero rural. La razón es que en gran parte de estos países los mercados financieros rurales *"siguen siendo sub-desarrollados, poco profundos y no competitivos"* (Wenner y Proenza, 2002: 26).

Manteniéndose las dificultades de los pequeños productores agrícolas, los pequeños empresarios y comerciantes rurales para acceder a servicios financieros formales, en vista de que sus condiciones de pobreza y falta de activos para ofrecerlos como garantía a un es una característica de las zonas rurales.

El paradigma de los MFR tiene las siguientes implicaciones:

- Las actividades financiadas no son exclusivamente agrícolas.
- La movilización de los ahorros, en base a la intermediación financiera entre depositantes y prestatarios.
- Las tasas de interés manejadas son reales, al estar sujeta a la coordinación al mercado.
- El mercado tomó el papel del estado como regulador en la asignación de recursos financieros al sector agrícola.
- El gobierno no debe intervenir fijando límites a las tasas de interés.
- Se eliminó todo tipo de intervención directa o indirecta en el mercado financiero rural por parte del estado.
- Se fomentó la competencia en el mercado financiero; y por lo tanto, la entrada de la banca transnacional.
- Un mercado financiero libre de intervención del estado se acercaría al modelo de competencia perfecta.

En consecuencia; al limitarse el estado a la provisión de bienes públicos, como infraestructura, así como un marco legal y regulador, los servicios financieros formales para las zonas rurales no aumentaron a pesar de las políticas implementadas en relación al mercado; y como consecuencia las fuentes informales de crédito se fortalecieron, aunque no llegaron a compensar totalmente la demanda de financiamiento rural. Esta situación se debe principalmente a dos cuestiones importantes; en inicio se siguió dando el proceso de monopolización, ahora por el mercado el cual, en el afán de proteger los intereses de la banca comercial no tomó en cuenta las características del sector rural, por lo cual se proporcionó un trato igual en zonas urbanas y rurales, favoreciendo el incremento de riesgos y los costos de transacción en el sector rural, factores que en lugar de promover la entrada de la banca comercial al sector la alejaron.

Una segunda concepción equivocada fue creer que el retiro del estado solucionaría las fallas de mercado existentes, sin embargo esto no ocurrió más bien trajo como

resultado un desplome de la oferta de la oferta de servicios financieros rurales al considerarse el mercado rural un sector de alto riesgo.

### **2.3 El Paradigma de la Información Imperfecta (PII).**

A partir de los tropiezos e inconvenientes que aportaron el modelo de las IECA y el de los MFR (Besley, 1994) realiza un planteamiento que no significa la total desregulación del mercado por parte del estado. Por el contrario, el Estado debe intervenir en el mercado financiero rural de manera restringida cuando sean identificadas fallas de mercado. La razón por la cual las políticas públicas han tenido fallas en desplazar a los prestamistas informales, (la mayoría de los pequeños agricultores utilizan esta fuente de financiamiento) y en disminuir las altas tasas de interés que ellos cobran, se debe a que estas políticas están basadas en una inadecuada comprensión del funcionamiento del mercado financiero rural (Hoff y Stiglitz, 1990).

El paradigma de la información imperfecta (PII) se basa en que la teoría del mercado de competencia perfecta es deficiente en la explicación del mercado financiero rural, porque no considera los costos de transacción y los problemas de información que surgen entre los prestatarios y prestamistas. (González, 1994).

Los problemas de información que distingue el PII se originan por el hecho de que: “El proceso de producción, adquisición y procesamiento de la información es costoso, porque los mercados no la proporcionan adecuadamente” (Ayala, 2000: 139). En consecuencia, se originan problemas de información asimétrica y de información incompleta. La principal consecuencia de la existencia de información asimétrica<sup>5</sup> e

---

<sup>5</sup> La información asimétrica consiste en la desigual distribución de la información entre los agentes que realizan intercambios económicos; uno de los agentes tiene información que el otro desconoce. Esta información genera incertidumbre y mayor probabilidad de cometer errores.

incompleta<sup>6</sup> es que el agente con menos información puede tener distorsiones en el proceso de toma de decisiones. La razón es que la ausencia de información y su desigual distribución contribuyen al incremento de la incertidumbre y el riesgo y a la formación de mercados incompletos y segmentados. Tal situación, a su vez, aumenta los costos de adquirir, procesar y tomar decisiones en función de la información disponible para el agente (Ibíd.).

Es decir; por un lado, los prestamistas tienen problemas para tener información de los prestatarios sobre su situación financiera, su capacidad de pago, su solvencia moral, su preferencia por proyectos riesgosos y sus verdaderas intenciones en cuanto al pago del crédito y obtener dicha información puede ser muy costoso en relación con el tamaño del crédito.

Esto da origen al problema de la selección adversa<sup>7</sup>; otorgar el crédito a quien no está en condiciones de pagar. La consecuencia es que los bancos, para evitar este problema elevan las tasas de interés de acuerdo con el mayor riesgo y terminan por racionar el crédito. En definitiva, los bancos deciden otorgar el crédito a una tasa de interés más baja que aquella que los compensaría por el mayor riesgo, para otorgarle el crédito a un grupo selecto de prestatarios, con proyectos de menor riesgo, mejores garantías y con mayor probabilidad de pagar el crédito (racionamiento del crédito). La existencia de la selección adversa termina por excluir y discriminar a los pequeños productores y campesinos, para quienes el tamaño del préstamo es muy bajo en relación con el costo de recabar información sobre su solvencia moral, a la par que no poseen colaterales (garantías) de aceptación por la banca formal. (Fuentes, 2006:32)

---

<sup>6</sup> La información incompleta supone que cierto tipo de información es difícil y/o imposible de obtener, los precios de mercado no transmiten toda la información para el intercambio económico.

<sup>7</sup> Los problemas de selección adversa ocurren en el mercado financiero cuando los prestamistas no conocen las características particulares de los prestatarios. Se ignora la conducta del prestatario ante el riesgo y puede decidir la reducción o racionamiento de la cantidad a prestar.

Igualmente, el prestamista tiene problemas para monitorear y asegurarse que el crédito va a ser utilizado en el proyecto o que en determinado momento el prestatario puede calcular los beneficios de no pagar versus los de pagar el crédito. La posibilidad de no pago del proyecto por la dificultad del prestamista de saber que hace el prestatario con el crédito da origen al problema del riesgo moral<sup>8</sup> o de la acción oculta. La posibilidad de no pago, riesgo moral, también es un factor que atenta contra los pequeños productores y campesinos pues carecen de garantías o al banco-prestamista se le hace difícil y costoso monitorear la utilización del crédito, o no existen instituciones que permitan conocer el historial crediticio del prestatario, que pueda sustituir la inexistencia de colaterales y evitar el riesgo moral (Wenner, 2001).

El modelo de la Información Imperfecta reconoce la importancia de los intermediarios informales (usureros o prestamistas del pueblo); ya que tienen ciertas ventajas que hacen que sus costos de transacción y de obtener información sean muy bajos para realizar sus operaciones; cercanía geográfica con los clientes, transacciones interrelacionadas al financiamiento tales como la medianería y la comercialización de la producción, así como un buen conocimiento de la solvencia moral y financiera de los clientes. (Adams y Graham, 1991).

Por lo tanto, (Voguel, 2003), señala: “que se ha demostrado que los agricultores seleccionan sus fuentes de financiamiento en función de la sumatoria de la tasa de interés y de los costos de transacción asociados a cada una de ellas, los agricultores de menos recursos económicos acceden mayormente a las fuentes informales de financiamiento, en vista que tienen bajos costos de transacción<sup>9</sup> en relación con las

---

<sup>8</sup> El riesgo moral se origina debido a que la información se encuentra desigualmente distribuida entre los agentes; es decir, surge como consecuencia de la asimetría de información, definido como la ausencia de incentivos de un agente para tener cuidado. (Manejo de tazas, deducibles y/o comisiones ocultas para hacer efectivo un servicio financiero).

<sup>9</sup> Los costos de transacción son aquellos en que incurre un agente para recabar y procesar información. derivados de la necesidad de establecer y medir atributos de la producción o de los bienes y servicios en el mercado y los costos en que se incurre para obligar al cumplimiento de acuerdo entre las partes. En estos costos se incluyen el tiempo gastado en hacer colas, costos de

fuentes formales.” Estas últimas requieren de una gran cantidad de requisitos que elevan los costos tales como: experiencia crediticia previa, estados financieros avalados por contadores públicos, garantías de activos reales, traslado desde el lugar de la parcela hasta donde se ubica la institución financiera entre otros. En estas circunstancias la mayoría de los agricultores quedan fuera del mercado formal de ahorro y crédito.

Otro cambio importante que sugirió el PII se refiere en aprovechar la disposición y capacidad de ahorro de las familias rurales pobres. (Adams y Graham, 2001); señalan que si se ofrecen incentivos adecuados (seguridad a sus depósitos, liquidez y un rendimiento aceptables), las familias pobres estarían dispuestas a ahorrar de manera voluntaria.

De acuerdo a (Wenner y Proenza, 2002); los pobladores de las zonas rurales en América Latina si ahorran; y en su mayoría lo hacen en especie. Entonces de acuerdo a Adams, estarían dispuestos a monetizar sus ahorros, siempre y cuando existan organizaciones que capten depósitos ubicadas convenientemente en las zonas rurales y ofrezcan tasas de interés que los protejan de los efectos inflacionarios sobre el valor del dinero.

Es por ello que el PII sugiere que:

“Las etapas iniciales del desarrollo del mercado financiero rural se otorgue prioridad a la movilización del ahorro, incluso por encima de los préstamos, los que deberían convertirse en una medida secundaria.” (Adams, 1991)

El reconocimiento de la capacidad y disposición al ahorro de las familias rurales pobres es un incremento para impulsar la intermediación financiera en las áreas rurales; esta situación se destaca principalmente, a que si los préstamos están respaldados con

---

transporte, sobornos, honorarios legales, gastos de administrativos y tiempo de trabajo que necesariamente se pierde en atender todos estos asuntos.

ahorros de los propios prestatarios se contribuye a disminuir el problema del riesgo moral; así entonces los ahorros actúan como garantías.

Por otro lado; el reconocer que en las zonas rurales no solo se realizan actividades agrícolas, sino también una diversa gama de otras actividades económicas sustenta la posibilidad de que se diversifiquen los riesgos de incurrir en la selección adversa, al contar con una mayor cantidad de prestatarios entre los cuales escoger al momento de otorgar el crédito. (Voguel, 2003)

De la misma manera aumenta la posibilidad de recibir depósitos y estimular el ahorro local. Al final se lograría mejorar el proceso de intermediación financiera en las áreas rurales, movilizandofondos y otorgandocréditos, a la vez de disminuir el riesgo de no reembolso y se fortalece la sostenibilidad financiera de la institución.

En síntesis la interpretación del funcionamiento del mercado financiero rural aportado por el PII desde la perspectiva de los intermediarios financieros (prestamistas formales e informales), se basa en los mecanismos que ellos utilizan para enfrentar tres problemas fundamentales al momento de otorgar el crédito:

- 1) Problemas de evaluación vinculados con el problema de la selección adversa.
- 2) Problemas de incentivos relacionados con el riesgo moral.
- 3) Problemas de reembolso, correspondiente al problema del cumplimiento forzoso del contrato de crédito.

Así entonces de acuerdo a este paradigma la manera en que los intermediarios financieros resuelvan estos tres problemas, determinara el buen o mal desempeño del mercado de ahorro y crédito (FAO, 1995).

En síntesis la explicación del funcionamiento del mercado financiero rural aportada por el PII ofrece una respuesta más precisa sobre la realidad de la segmentación del mercado, sobre la supervivencia de los prestamistas informales, sobre el fracaso del paradigma de las IECA y sobre las limitaciones de la banca privada para atender a los agricultores de menores recursos económicos.

Una de las aportaciones más importantes y de mayor impacto en el diseño de las políticas públicas es la reinterpretación de la función de los mecanismos directos usados por los prestamistas informales en el mercado financiero rural (Vogel, 2003). Esto se debe fundamentalmente a que los prestamistas informales presentan ventajas frente a las IECA y a la banca formal (pública o privada) producto de:

- a) la oportunidad (rapidez) de entrega del crédito. Importante en el sector agrícola, dadas las características estacionales de la actividad;
- b) la ventaja de realizar diversas actividades económicas en las localidades en las cuales trabajan, les permite disponer de información sobre los clientes a bajo costo; es decir estimula la actividad de intermediación financiera.
- c) La disponibilidad de información, los lazos de amistad y el conocimiento de los clientes les permiten evadir y solucionar los problemas de evaluación (selección adversa), incentivos (riesgo moral) y de reembolso (cumplimiento forzoso) de los créditos adecuadamente (Adams y Graham, 1991; Vogel, 2003).

(Yaron *et al.*, 1998: 159) y (Robinson 2001:80) sintetizan algunas de las metodologías utilizadas por instituciones microfinancieras (IMFS) exitosas alrededor del mundo (incluyendo América Latina), las cuales permiten evadir los problemas de asimetría de información (selección adversa y riesgo moral) que generan condiciones para el no reembolso de los créditos. En esa medida se evita el racionamiento del crédito, se mejora la cobertura y la profundización.

Entre estas metodologías se encuentran las siguientes: 1) obtención de información sobre los clientes a través de personas en los lugares donde residen; 2) utilización del mecanismo de fianzas tradicionales y solidarias en el cual los prestatarios se organizan en grupos pequeños de personas conocidas que, a su vez, se constituyen recíprocamente en garantes de los créditos recibidos. La presión social entre los miembros del grupo reduce la posibilidad de no pagar el crédito pues si alguien falla todo el resto del grupo se vería impedido de obtener nuevos créditos; 3) incentivos para obtener más y mayores préstamos una vez que el crédito es reembolsado; 4)



adecuado entrenamiento-capacitación a los empleados de las IMFS para obtener información sobre los potenciales prestatarios. A esto se unen estímulos monetarios dependiendo del desempeño y la recuperación de los créditos, lo que obliga a una mejor supervisión de los mismos; 5) captación de ahorros de los clientes y su utilización como garantía de los créditos; 6) buen desempeño financiero, tasas de interés activas que permiten cubrir costos y expandir las operaciones y provisión mediante la habilitación de reservas por pérdidas de préstamos que garantiza la sostenibilidad de las IMFS; 7) adecuación del pago del servicio de la deuda (pago del principal y de los intereses) a las características de los prestamistas. Generalmente son préstamos para capital de trabajo con pagos frecuentes (semanal, quincenal, mensual) que permite hacer pagos en montos más pequeños, lo que a su vez sirve para monitorear continuamente el cumplimiento del contrato; y, 8) rapidez y procedimientos sencillos para la obtención del crédito o que disminuyan los costos de transacción.

En conclusión las nuevas metodologías - tecnologías instrumentadas han permitido el funcionamiento de IMFS en áreas rurales que no necesitan racionar el crédito porque evaden los problemas de asimetría de información. El alcance, la sostenibilidad financiera y el impacto social (contribución a la reducción de la pobreza y a la inequidad de género) conforman el triángulo sobre el cual se basa la evaluación de las IMFS exitosas en la actualidad (Zeller y Meyer, 2002).

Realizando un repaso de los paradigmas de las finanzas rurales para la construcción de mercados financieros rurales; se tiene que en México como en muchos otros países en desarrollo del mundo y de América Latina: en las épocas de los 70s y 80s se proponía la intervención del estado como la única solución para proveer crédito agropecuario subsidiado, estableciendo un monopolio al ser el gobierno el núcleo funcional del crédito agropecuario; además de considerar que el crédito rural era inseparable de la extensión agropecuaria, durante este periodo se ligo inseparablemente financiamiento con transferencia de tecnología, generando un contexto crediticio susceptible a la corrupción e ineficaz en el proceso de recuperación

del crédito. Así es como este modelo no logro subsanar las fallas de mercado que impedían la prestación de servicios financieros al sector rural originando lo que algunos teóricos llamaron “fallas de gobierno”.

En consecuencia se planteo la entrada del paradigma de los MFR el cual propuso se retirara el Estado de la provisión de servicios financieros, quedando el mercado como mediador entre la oferta y la demanda; este hecho conlleva a reconocer que en el medio rural la actividad agrícola no es la única fuente de ingresos para los agricultores; y por lo tanto la única a la cual proporcionar crédito, sin embargo no se diseñaron esquemas dirigidos a los agricultores, más bien se les dio el mismo trato que recibían los clientes del medio urbano de las instituciones financieras, hecho que encareció las tasas de interés establecidas por lo cual las instituciones se volvieron extremadamente precavidas en la proporción del crédito estableciendo requisitos que solo cumplían los grandes agricultores acentuando la nula provisión de crédito a los hogares rurales.

Así entonces, el PII busca sintetizar las lecciones de los fracasos de los modelos anteriores y lograr un equilibrio entre los polos opuestos que representan. Este nuevo modelo plantea construir mercados financieros rurales que combinen cobertura e impacto de manera sostenible; para generar espacios que permitan alcanzar un significativo desarrollo rural. Dentro de este paradigma la demanda en servicios financieros rurales ya no se resume a solo crédito agropecuario; también propone la captación de ahorros y otros servicios implícitos como seguros, transferencias de dinero y medios de pago. Pero sobretodo considera la diversidad de sistemas productivos y de economías campesinas que existen en el medio rural y por lo tanto; logra establecer las necesidades diferenciadas de servicios financieros entorno a la dinámica rural y su pluriactividad.

En este contexto, se reconoce la capacidad y disposición de las familias rurales al ahorro y la condición de pago de servicios financieros, siempre y cuando estos respondan a sus necesidades. Por lo cual, las barreras de acceso se ubican en niveles

relacionados a: lejanía, discriminación, vulnerabilidad económica, prevención al riesgo, inadecuación de requisitos y de productos financieros, y garantías entre otros.

#### **2.4 Teoría de la estructura y dinámica familiar.**

Para comprender el funcionamiento del hogar rural en la presente investigación, será necesario entender el concepto de la familia como el sistema que se conforma entre sus integrantes; así mismo hasta ahora no existe otra institución humana o social que logre suplir el funcionamiento de la familia, sobre todo en la satisfacción de las necesidades biológicas y afectivas de los individuos integrantes de la misma.

Los grupos familiares y los hogares son las unidades a partir de las cuales se crean las estrategias tendientes a garantizar los medios de subsistencia. En este esfuerzo sus integrantes diseñan iniciativas que impulsan los procesos de cambio o se involucran en los mecanismos ya existentes. (Cortés, 1991)

“La institución núcleo familiar es constante en todos los tiempos y todas las culturas.....con transcurrir eminentemente dinámico, con finalidad de crecimiento y multiplicación. El planteo es siempre prospectivo y perspectivo a través de una dinámica compleja y proyectada evolutivamente hacia el porvenir a través de su capacidad de adaptación a cada presente. Así este grupo social se convierte en un organismo que como tal hace, crece, madura y muere pero perpetuándose en nuevos brotes en el infinito proceso de la vida”. (IIN, 2002:2)

Comprender el funcionamiento familiar implica analizar su estructura, los procesos y dinámicas relacionales tanto internos como externos y el conjunto de valores y creencias respecto de lo que debe ser la familia, es decir, los paradigmas familiares.

Se han desarrollado diversas teorías y enfoques que enfatizan y profundizan distintos aspectos del funcionamiento familiar, lo cual refleja que no hay una teoría unitaria sobre la familia, pues cada una de ellas aporta conceptos y se refiere a las características de las familias funcionales con relación a estructura, procesos y paradigmas familiares.

Así es como; en la presente investigación se toma la teoría de la estructura y dinámica familiar como hilo conductor que permitirá entender la dinámica de los hogares rurales representados por el concepto de familia.

La teoría estructural del funcionamiento familiar cuyo principal exponente es Minuchin (1977); se refiere a la familia como sistema que tiene una estructura dada por los miembros que la componen y las pautas de interacción que se repiten; la estructura le da la forma a la organización.

La familia desde el concepto de sistema es un conjunto de personas que conviven bajo el mismo techo, organizadas en roles fijos (padre, madre, hijo), con vínculos consanguíneos o no, con un modo de existencia económico y social comunes, con sentimientos afectivos que los unen y aglutinan. Naturalmente pasa por el nacimiento, luego crecimiento, multiplicación, decadencia y trascendencia. A este proceso se denomina ciclo vital de vida familiar. Tiene además una finalidad única, generar nuevos individuos a la sociedad. (Ibíd.)

Además un sistema de acuerdo a Bertalanffy (1968) se caracteriza por ser un estado estable, dinámico, que permite un cambio constante de componentes mediante asimilación y desasimilación. (Fernández, 1999:3).

Consideremos a la familia como un sistema integrador multigeneracional caracterizado por múltiples subsistemas de funcionamiento interno e influido por una variedad de sistemas externos relacionados. (Herrera, 1997:13)

El sistema familiar, se diferencia y desempeña sus funciones a través de sus subsistemas, cada uno de los cuales tiene roles, funciones y tareas específicas. Los subsistemas principales son el conyugal (marido y mujer), parental (padre y madre), fraterno (hermanos) y filial (hijos).

La estructura del sistema familiar es relativamente fija y estable para ayudar a la familia en el cumplimiento de tareas, protegerla del medio externo y darle sentido de pertenencia a sus integrantes. Pero a su vez, debe ser capaz de adaptarse a las

etapas del desarrollo evolutivo y a las distintas necesidades de la vida facilitando así el desarrollo familiar y los procesos de individuación.

Otra dimensión central de la estructura familiar son las normas que guían a la familia; el mecanismo regulador interno está constituido por reglas explícitas e implícitas. Las reglas explícitas corresponden a lo que por lo general llamamos normas, son acuerdos negociados conscientemente. Por el contrario, las reglas implícitas son las que sirven de marco referencial para los actos de cada uno, para la posición comunicativa de unos respecto a los otros y el tipo de relaciones que mantienen. (Quintero, 1997)

Otro punto será la relación con los roles, estos definen las tareas que se espera que cada uno cumpla dentro de la organización familiar y que están en parte definidos por la cultura y en parte por la propia familia. La asignación de roles familiares es un proceso que consiste en la asignación inconsciente de roles complementarios a los miembros de la familia. La función de los roles es mantener la estabilidad del sistema familiar. (Ibíd.)

La propuesta estructural de Minuchin, permite establecer el funcionamiento familiar con base en el manejo de sus límites. Los límites son las reglas que determinan qué miembros de la familia y de qué manera participan en una determinada transacción, por ejemplo, quién participa en decisiones como en qué se utiliza el presupuesto familiar y de qué forma lo hacen. Su función es proteger la diferenciación del sistema y sus subsistemas. Los límites marcan fronteras, divisiones, permiten hablar de lo que está adentro y de lo que está afuera y mantienen por lo tanto la identidad del sistema y su diferenciación. Al interior de la familia los subsistemas están separados por estos límites, significa que hay temas y funciones que son más propias de los padres, distintos de los hijos o los de pareja. También se reflejan en la distancia física entre los miembros en distintos contextos y en la interconexión emocional entre ellos. Los límites deben ser claros y con un cierto grado de flexibilidad de modo que le permita a los subsistemas adecuarse a las demandas funcionales. (Oyarzún, 2001:5)

Los alineamientos constituyen la unión de dos o más miembros del sistema para llevar a cabo una operación; la estructura familiar opera con diferentes alineamientos según

las tareas que enfrente. Incluye los conceptos de alianza que corresponde a una relación positiva entre dos o más miembros de la familia para lograr una meta o interés común; y coalición que es una relación que implica al menos tres personas, en la cual dos de ellas actúan en convivencia contra una tercera. Estos alineamientos pueden ser funcionales o disfuncionales dependiendo de su duración y si se respetan los límites de los subsistemas. (Ibíd.)

La jerarquía refleja el modo en que el poder y la autoridad se distribuyen dentro de la familia. Un sistema funcional se organiza jerárquicamente; el manejo y distribución del poder en la familia explica su organización jerárquica. El poder es la capacidad de influencia que tiene un individuo determinado para controlar la conducta de otro; idealmente el poder debe estar en manos de la persona que ocupa una posición de autoridad. Por lo general los padres tienen mayor autoridad que sus hijos, y de ahí que se sitúen por encima de ellos en la jerarquía familiar. Sin embargo, esto no siempre ocurre y a veces un miembro de la familia tiene el poder y no la autoridad, como por ejemplo, un hijo parentalizado. (Watzlawick, 1981)

En conclusión de esta teoría se tiene que un hogar en el medio rural es un sistema familiar en un proceso de interacción constante donde los miembros participan usando los límites como herramientas con y contra quienes afectan la estabilidad del entorno y la energía que motiva y activa el sistema para llevar a cabo la acción que otorgara necesariamente algún tipo de poder al ejecutante.

## **2.5 Economía de la agricultura familiar.**

Dentro de este contexto comenzaremos por mencionar que la economía de los hogares rurales es una forma de organización de la actividad económica ampliamente difundida en las zonas agrícolas de las distintas regiones del mundo. En América Latina representa una parte significativa de la economía agraria y rural, cabe mencionar que esta no es una organización homogénea ya que se observan diferencias significativas de país a país, así como al interior de regiones dentro de una misma realidad nacional. Tal diferenciación es el resultado de diferentes procesos

históricos, grados de penetración de la economía mercantil y capitalista; así como de diferencias tecnológicas, climáticas, naturales y culturales.

De acuerdo a (Razeto, 2002:3); en general la agricultura familiar se caracteriza por la pequeña propiedad agrícola, explotada por unidades de tipo familiar, conforme a una lógica particular orientada a la satisfacción de necesidades de consumo y a la reproducción de las condiciones de existencia para sus integrantes.

La CEPAL, (1989:39) engloba a la Agricultura Familiar<sup>10</sup> a aquel sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el objeto de asegurar ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida, de trabajo o la reproducción de los productores y la unidad de producción.

Así entonces la unidad familiar es una unidad de producción y de consumo donde la actividad doméstica es inseparable a la actividad productiva; en ella las decisiones que se refieren al consumo son inseparables de las que afectan la producción y esta última es emprendida sin empleo de fuerza de trabajo asalariada. (CEPAL1989:65)

Los componentes de los sistemas de producción de acuerdo a la tipología de la CEPAL son:

- La unidad básica familiar se ve obligada a participar en el mercado de bienes y servicios como oferente de productos y/o de fuerza de trabajo.
- En el momento de la cosecha la unidad familiar no define la cantidad que será destinada al autoconsumo y que parte a la venta.
- La unidad familiar al realizar la actividad económica, lo que percibe por la venta de la cosecha es el ingreso bruto o neto en dinero y/o en especie.
- La fuerza de trabajo dentro de la unidad familiar es fundamental, pues en el ciclo productivo participan todos los miembros de la familia, desde los niños hasta los ancianos.

---

<sup>10</sup>Reconocida también en el Ámbito Teórico como Economía campesina.

- La capacidad de entregar al mercado los productos a precios sensiblemente inferiores a los que necesita para inducir la producción empresarial, esto implica que la unidad familiar reduzca al mínimo la compra de insumos y medios de producción, y por tanto se eleve la fuerza de trabajo empleada en el proceso productivo.

A partir de esta concepción se asume que la racionalidad con que opera la actividad agropecuaria que desarrollan los sistemas de la Agricultura familiar obedece a principios económicos y sociales, de tal manera que el manejo de los recursos productivos disponibles responde, esencialmente, a condiciones de orden interno (De Jandvri, 1995).

Las características operativas de la economía campesina propuestas por (Kervin, 1988) explican la lógica sobre la cual opera la Agricultura Familiar.

- 1) Diversificación:** La economía de la agricultura familiar combina diferentes actividades en distintos tiempos y espacios, por lo que la unidad no se especializa en una determinada actividad, más bien, realiza todo un conjunto de actividades (agricultura, ganadería, artesanía, comercio, etc.) a lo largo del año, a fin de complementar los ingresos familiares y asegurar la reproducción de la unidad. Esta característica es una respuesta de los hogares rurales al problema de la incertidumbre de la producción; ello equivale a tener un seguro, al no poner en riesgo todos los recursos en una sola actividad.
- 2) Interdependencia:** Todas las actividades que se desarrollan dentro de la unidad familiar están relacionadas entre sí. Es decir, parte de los productos agrícolas se destinan al consumo de la unidad y como insumo de otras actividades al interior de la misma. Ello implica lograr un equilibrio entre sus recursos y necesidades, por lo tanto, cada actividad emprendida no debe ser evaluada por separado, sino en función de todas las demás.
- 3) Aversión al riesgo:** Dado que los campesinos se encuentran cerca de un mínimo de subsistencia, no pueden darse el lujo de aceptar riesgos importantes en sus decisiones de producción, y por lo tanto, prefieren minimizarlos. Debido a



las características de la actividad agropecuaria, existe cierto nivel de incertidumbre en las decisiones de producción que no pueden ser reguladas por los campesinos. El caso más común son las contingencias climáticas.

- 4) Heterogeneidad:** Existen diferencias entre campesinos, aun siendo de la misma comunidad, ello implica que las variables de análisis que se utilizan para una comunidad no sean validas para otras, por lo que es difícil llegar a generalizaciones, como también conceptualizar unidades de producción representativas. Dentro de las diferencias más comunes se encuentran consideraciones de tipo: ecológico, geográfico, cultural, tecnológico, de mercado, laborales, ingresos económicos, fuerza laboral disponible, entre otros.

Con base en estas características, las unidades de producción de la Agricultura Familiar se distinguen por:

- 1.- El carácter familiar de la unidad productiva; las decisiones que se refieren al consuno son inseparables de las que afectan la producción.
- 2.- La producción predominantemente para el consumo; la unidad campesina produce con el objetivo principal de cubrir las necesidades de consumo de sus miembros, al interior de la unidad. Así, parte de la producción se destina al autoconsumo; otra parte a la propia reproducción del sistema, y el resto a la venta.
- 3.- La fuerza de trabajo familiar; la característica más específica del trabajo familiar es el uso intensivo, distribución y valoración de la mano de obra familiar, aunque en ocasiones se contrata mano de obra asalariada, o bien, se realizan intercambios de labores sin que medie el dinero.
4. – El nivel de las fuerzas productivas; la unidad de producción se desenvuelve con un bajo nivel tecnológico; aunque es común la adaptación de tecnologías diseñadas para sistemas con otras características.

De acuerdo a estas características la (CEPAL, 1989) distingue tres diferentes tipologías de pequeños agricultores:

- Los que no logran cubrir las necesidades de alimentación de la familia, por lo que deben obtener la mayor parte de sus ingresos fuera de la unidad de producción, generalmente con trabajos no agrícolas.
- Los que logran satisfacer sus necesidades de alimentación y que complementan sus ingresos mediante otras actividades fuera de la unidad de producción, pero no logran capitalizarse.
- Aquellos que logran cubrir sus necesidades y capitalizar su unidad productiva.

Por otro lado, Salles (1989:128); señala que el fin último de la familia agrícola no es el autoconsumo, sino que además de satisfacer sus propias necesidades de consumo, también ofrecen mercancías que al ser compradas se integran al mercado capitalista; puede ser también que las mercancías sean compradas en el mercado local y que con el ingreso percibido de unidad domestica campesina obtenga mercancías que ella no produce.

Ramírez y Méndez (2007:159) mencionan que la agricultura familiar “en sus características sociales se ha transformado de acuerdo con la relación y articulación que mantengan con el capital, ocasionando cambios en la producción e inserción del mercado; el intercambio desigual y sometimiento al mercado de trabajo y dinero por las Unidades Domésticas Campesinas generan contradicciones en su interior que ocasionan su transformación económica y social (...) las tendencias que derivan de esta relación se expresan en diferentes tipos de evoluciones y estrategias de reproducción”

Carmagnani (2008:14) realiza una diferenciación entre la agricultura familiar y la de subsistencia, en donde la primera tiene una relación inconstante con las actividades externas a la unidad agrícola, mientras que la agricultura de subsistencia debe mantener una relación constante con las actividades rurales y urbanas para subsistir, en general y para fines de esta investigación en ambas se identifica la presencia de la familia como base de la unidad de producción y elemento relevante para el desarrollo.

De acuerdo a esta corriente teórica los hogares rurales de San Lorenzo Chiautzingo; se encuentran inmersos dentro de la agricultura familiar; y que de acuerdo a Ramírez y Méndez, han sufrido un proceso de transformación por la inserción que se presenta en el mercado para intercambiar bienes o servicios. Así mismo, se reconoce que la economía campesina no se dirige a aumentar rendimientos y maximizar ganancias; sino a aumentar sus posibilidades de subsistencia y reproducción unitaria, por lo que se produce para el mercado solo una porción, que permita obtener dinero en efectivo para satisfacer las necesidades familiares y de consumo, así como para la compra de insumos con los que no cuentan. Por lo cual; es necesario que el sistema así como el mercado financiero rural desarrollen diversas estrategias de financiamiento, a las cuales puedan acceder y les permitan realizar oportunamente las actividades de reproducción biológica y social.

### **3. Problema de investigación.**

El mercado financiero desde la década de los noventa ha incrementado la oferta de servicios financieros en las zonas peri urbanas que representan el área de intercambio comercial de los habitantes rurales; de este modo las entidades financieras en afán de atender el sector rural han ubicado sucursales de bancos comerciales y microfinancieras como las principales instituciones donde los actores urbanos y rurales pueden acudir a satisfacer sus necesidades de financiamiento. Este boom financiero ha provocado; por parte de las entidades financieras una competencia en la oferta de productos financieros para todo tipo de usuario; sin embargo, el uso de estas sigue siendo bajo, de acuerdo a Cruz (2006:4); “la población rural mexicana representa una cobertura del 15% en crédito y un 6% en ahorro”; de acuerdo a estos datos existe una población de más de 20 millones que no hacen uso de ningún servicio financiero; y que de acuerdo a Pérez (2005:33), los que logran acceder a ellos se concentran en el Norte del país, donde se ubican los grandes productores agrícolas que cuentan con las garantías crediticias y la tecnología productiva que les permite afrontar los costos de los servicios financieros disponibles.

En este contexto, no existen registros que permitan clasificar las actividades económicas de los usuarios de servicios financieros y por lo tanto, tampoco se encuentran documentados antecedentes de la dinámica de uso de estos servicios; las cuales permitan diseñar a las instituciones financieras un producto adecuado al perfil del cliente rural.

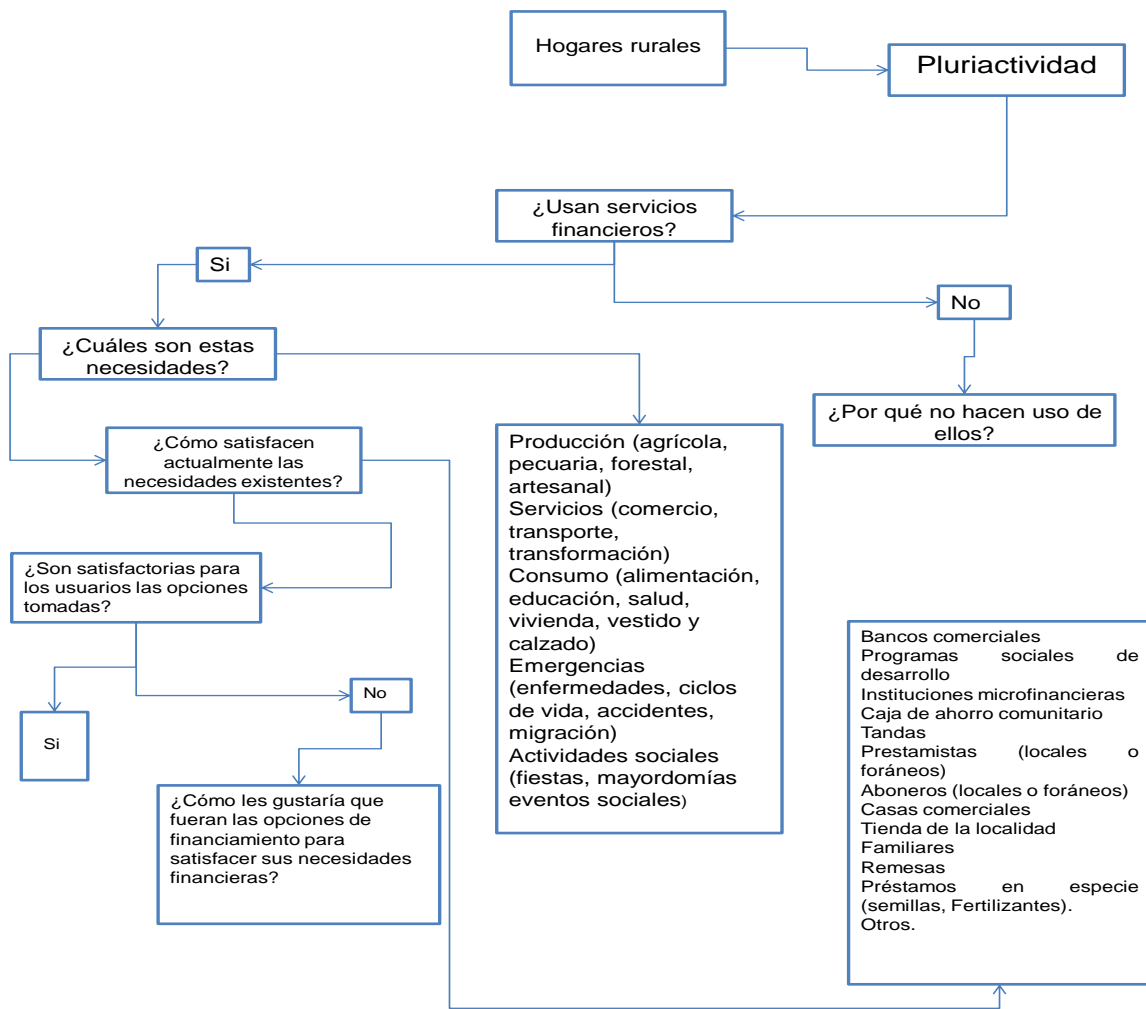
Como menciona (USAID, 2004), existe dificultad para determinar la magnitud del mercado financiero rural, por la carencia de información estadística confiable sobre las actividades de la población rural, de necesidades de capital de producción y consumo en los ámbitos individual, familiar y empresarial. A pesar de que diversos especialistas señalen que existen evidencias sobre la demanda de servicios financieros en la sociedad rural, así como de las capacidades organizativas para lograr grandes movilizaciones de activos en el ahorro y crédito, según el paradigma de la Información

Imperfecta de las finanzas rurales. (Voguel y Adams, 1996; Yaron et. al., 1996; Gonzalez, 2001; Mansell 2000 citados por Camiro, 2009:11)

De acuerdo a este contexto el trabajo de investigación tiene como finalidad aportar evidencias importantes que permitan entender la problemática del mercado financiero rural y comprender las características socio económicas de los habitantes rurales quienes demandan un sistema financiero diferente a los convencionalmente existentes; por lo cual, el presente trabajo de investigación busco responder ¿Cómo las familias de una comunidad especifica ubicada en el medio rural realizan su dinámica económica y satisfacen las necesidades financieras que de ellas deriva?, para lo cual primero se conoció y comprendió dichas necesidades y sus correspondientes mecanismos de satisfacción.

Así entonces, el presente trabajo de investigación exploro la dinámica económica de los hogares rurales, las necesidades financieras que de estas actividades derivan y el uso de los servicios financieros formales e informales, desarrollados en la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo, comunidad que se encuentra ubicada geográficamente en los mercados financieros de San Martín Texmelucan y San Miguel Huejotzingo, ciudades que representan la zona de intercambio comercial para los habitantes de Chiautzingo.

Para alcanzar los objetivos deseados se planteo el siguiente esquema de investigación:



**Fig. No. 3.1** Esquema de investigación.

## **4. Objetivos e hipótesis.**

### **4.1 Objetivos.**

- Conocer la dinámica económica de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo.
- Identificar las necesidades financieras de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo en actividades productivas, comerciales y de servicios.
- Conocer mecanismos de satisfacción de las necesidades financieras de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo en actividades productivas, comerciales y de servicios.
- Determinar las instituciones financieras que ofertan productos financieros a los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo.
- Determinar el uso de los servicios financieros que ofertan las instituciones financieras a los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo
- Realizar recomendaciones para plantear un esquema adecuado de financiamiento acorde a las necesidades de financiamiento en actividades productivas, comerciales y de servicios realizadas en los hogares rurales del municipio de Chiautzingo que les permita disminuir el riesgo en la ejecución de las estrategias de reproducción social y biológica que desarrollan.

## **4.2 Hipótesis.**

### **Hipótesis general.**

Los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo no usan servicios financieros formales, porque demandan instituciones financieras diferentes a las convencionalmente existentes y en respuesta a este déficit de oferta usan esquemas de financiamiento tradicionales.

### **Hipótesis específicas.**

- La necesidad de servicios financieros formales (ahorro, crédito, seguros) en los hogares rurales se encuentra relacionada con las actividades productivas, comerciales y de servicios que desarrollan.
- La necesidad de servicios financieros formales en los hogares rurales está relacionada con el periodo del ingreso familiar.
- La necesidad de servicios financieros formales en los hogares rurales está relacionada con el monto mensual del ingreso familiar.
- El conocimiento de instituciones financieras formales está relacionado con el sexo de los integrantes de los hogares rurales.
- Los mecanismos de financiamiento informal empleados están relacionados con la ocupación principal de los integrantes de los hogares rurales
- La fuente de crédito empleada está relacionada con la ocupación principal de los integrantes de los hogares rurales.
- El uso que hacen los hogares rurales de los servicios financieros ofertados en el municipio está relacionado con la pluriactividad realizada.



## 5. Metodología.

El financiamiento rural desde el punto de vista de mercados ha sido un tema de debate entre diversos autores enfocados en el estudio del desarrollo; lo cual ha generado diversas explicaciones acerca de las limitaciones de acceso a los servicios financieros existentes por parte de la población rural; así mismo de las políticas públicas que deben implementarse para corregir la mencionada situación.

De las posiciones teóricas que ofrecen una explicación particular del funcionamiento del mercado financiero rural, en este estudio se toma la de la Información Imperfecta como fundamento para diseñar un proceso metodológico de acuerdo a la postulación: **si** para lograr un funcionamiento eficiente y equitativo del mercado financiero rural, **será necesario** enfrentar los problemas generados por la existencia de fallas de información; **así entonces** aprovechar las experiencias positivas del sector financiero informal y formal mejorara la forma en que se capta, procesa y transmite información entre instituciones financieras y usuarios, obteniendo una consecuente mejora del acceso de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo Puebla.

A partir, de esta proposición se plantea una hipótesis general, de la cual se derivaron siete hipótesis específicas, las cuales se operacionalizarón para alcanzar los objetivos planteados.

**Cuadro No. 5.1 Operacionalización de las hipótesis.**

<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
La necesidad de servicios financieros formales (ahorro, crédito, seguros) en los hogares rurales se encuentra relacionada con las actividades productivas, comerciales y de servicios que desarrollan.	Necesidad de servicios financieros formales.  Actividades productivas, comerciales y de servicios.	Ocupación primaria, ocupación secundaria, actividades complementarias agrícolas, pecuarias y comerciales.
La necesidad de servicios financieros formales en los hogares rurales está relacionada con el periodo de recepción del ingreso familiar.	Necesidad de servicios financieros formales.  Periodo del Ingreso	Ocupación primaria y secundaria, actividades agrícolas, pecuarias o comerciales.  Estructura del ingreso familiar.
La necesidad de servicios financieros formales en los hogares rurales está relacionada con el monto mensual del ingreso familiar.	Necesidad de servicios financieros formales.  Monto del ingreso	Ocupación primaria o secundaria, actividades agrícolas, pecuarias o comerciales.  Estructura del ingreso familiar.
El conocimiento de instituciones financieras formales está relacionado con el sexo de los integrantes de los hogares rurales.	Conocimiento.  Sexo.	Instituciones ofertan servicios financieros, uso de instituciones financieras
Los mecanismos de financiamiento informal empleados están relacionados con la ocupación principal de los integrantes de los hogares rurales	Financiamiento informal.  Ocupación principal	Prestamos, ahorro: monetario y en especie, tandas.  Actividades productivas, comerciales, de servicios y de emergencias.
La fuente de crédito empleada está relacionada con la ocupación principal de los integrantes de los hogares rurales.	Fuente de crédito  Ocupación principal	Prestamos, ahorro: monetario y en especie, tandas.  Actividades productivas, comerciales, de servicios y de

Hipótesis	Variables	Indicadores
El uso que hacen los hogares rurales de los servicios financieros ofertados en el municipio está relacionada con la pluriactividad realizada.	Uso de servicios financieros formales.	Políticas institucionales financieras.
	Pluriactividad.	Dinámica económica: (Ocupación primaria y/o secundaria, actividades agrícolas y/o pecuarias y/o comerciales).

### 5.1 Prueba de hipótesis.

Para sostener o rechazar las hipótesis planteadas se hizo uso de la prueba chi cuadrada de Pearson<sup>11</sup>, estadístico no paramétrico que permite determinar si dos variables referidas de una población se encuentran asociadas, mediante la presentación de datos en tablas de contingencia. La chi cuadrada mide la discrepancia entre una distribución observada y una teórica. En específico en la prueba de dependencia mide la diferencia entre el valor que debiera de resultar si las dos variables fuesen independientes y el observado en la realidad. Cuanto mayor sea la diferencia estadística, mayor será la relación entre ambas. Esta prueba no indica el sentido en que se presenta la asociación de las variables.

En las tablas de contingencia el primer paso es el cruce de dos variables categóricas en un cuadro en el cual una de las variables representa el lado izquierdo, y la otra en la parte superior, cada una con todos sus respectivos valores. El cuadro contiene en cada casilla, el conteo del número de casos en cada una de las combinaciones de valores de ambas variables. Además, se muestran los totales verticales (por columnas) en la parte inferior, y los totales horizontales (por filas), en el lado derecho, las cuales se

<sup>11</sup> La prueba chi -cuadrada de Pearson; conocida también como jí cuadrada, jí cuadrado ó Chi cuadrado. (Baro, 2000) en [www.uoc.edu](http://www.uoc.edu)

denominan frecuencias marginales. En el extremo inferior derecho se muestra el total de casos  $N$ , que corresponde a la suma de las frecuencias marginales fila, o a la suma de las frecuencias columna, que son iguales. (Galbiati, 2004)

Entonces, de  $n$  elementos de una población se han observado dos características  $X$  e  $Y$ , obteniéndose una muestra aleatoria simple bidimensional  $(X_1, Y_1), (X_2, Y_2), \dots, (X_n, Y_n)$ . Sobre la base de dichas observaciones se desea contrastar si las características poblacionales  $X$  e  $Y$  son independientes o no. Para ello se dividirá el conjunto de posibles valores de  $X$  en  $k$  conjuntos disjuntos  $A_1, A_2, \dots, A_k$ ; mientras que el conjunto de posibles valores  $Y$  será descompuesto en  $r$  conjuntos disjuntos:  $B_1, B_2, \dots, B_r$ . Al clasificar los elementos de la muestra, aparecerá un cierto número de ellos,  $n_{ij}$ , en cada una de las  $k \times r$  clases así constituidas, dando lugar a una tabla de contingencia de la siguiente forma:

**Cuadro No. 5.1.1 Tabla de contingencia**

	$A_1$	$A_2$	.....	$A_k$	Total
$B_1$	$n_{11}$	$n_{12}$		$n_{1k}$	$n_{1.}$
$B_2$	$n_{21}$	$n_{22}$		$n_{2k}$	$n_{2.}$
.....	.....	.....	.....	.....	.....
$B_r$	$n_{r1}$	$n_{r2}$		$n_{rk}$	$N_r$
Total	$n_{.1}$	$n_{.2}$		$n_{.k}$	$N$

Fuente: (Peña, 1987)

La fórmula para calcular el estadístico de contraste es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

con  $(k-1)(r-1)$  grados de libertad

Donde:

$e_{ij}$

: Es la frecuencia esperada de la casilla  $i, j/n$

k: Número de filas

r: Número de columnas

La prueba chi cuadrada parte de la hipótesis que las variables analizadas son independientes por lo cual las hipótesis que se ponen a prueba son:

$H_0$ : No hay asociación entre variables.

$H_a$ : Hay asociación entre variables.

Para hacer la prueba, se compara el estadístico calculado con el valor obtenido de la tabla chi cuadrada correspondiente utilizando como parámetro los grados de libertad.

Si el estadístico chi cuadrada es mayor que el valor de la tabla, se rechaza la hipótesis  $H_0$ , y por lo tanto, se concluye que no hay independencia entre las dos variables. Si este valor no es mayor, se asume que hay evidencia muestral para rechazar esa hipótesis, por lo tanto se asume que si hay independencia entre las variables. (Baro, 2000)

En este tipo de prueba existe la posibilidad de rechazar erróneamente la hipótesis de independencia, siendo que es verdadera, por lo cual se recomienda cuantificar la probabilidad de cometer este tipo de error con el nivel de significación<sup>12</sup>. (Filipinni, 2001)

De acuerdo a la metodología descrita para la prueba de hipótesis, en este trabajo de investigación se utilizó la chi cuadrada con nivel de significación de  $\alpha = 0.05$  para decidir si las hipótesis planteadas en la investigación se sostienen o se rechazan.

---

<sup>12</sup> El valor de significación corresponde a la probabilidad de que una muestra aleatoria, extraída del Chi-cuadrado nos dé como resultado un valor superior al estadístico calculado; es decir, es la probabilidad que los datos de una muestra aleatoria extraída de las dos variables sean independientes.

La regla de decisión para sostener las hipótesis a prueba fue:

Sí  $\chi^2$  calculada  $>$   $\chi^2$  tabulada se rechaza  $H_0$ .

Donde:  $H_0$  = Las variables analizadas son independientes entre sí.

Es decir, sí el estadístico calculado es mayor al tabulado se rechaza que las variables son independientes entre sí y por lo tanto, se acepta que son dependientes.

## 5.2 Definición de variables metodológicas.

**Necesidad de servicios financieros formales:** Concepto que expresa la aspiración de disponer de recursos económicos para prevenir o detener una sensación de carencia; que refleja la relación de exigencia de medios materiales indispensables para disponer de recursos aptos que mantengan, contengan o incrementen una sensación de bienestar en el ámbito que están establecidos. El requerimiento de recursos, regularmente monetario es imprescindible para la realización de actividades que repercutan principalmente en el consumo, la vivienda y las actividades productivas; agrícolas, de servicios o manufactura. Además de que la fuente de estos bienes tienen una fuente institucional especializada, y se encuentran representadas principalmente por los siguientes productos: crédito, ahorro, empeño y seguros.

**Actividades productivas comerciales y de servicios:** en su concepto incluye a los procesos realizados por los integrantes de los hogares rurales mediante los cuales obtienen recursos para intercambiarlos por bienes y/o servicios que aseguren su reproducción social; pudiendo ser estas actividades: 1) primarias; es la actividad en la cual para su realización se emplean elementos y procesos naturales (agricultura, ganadería, pesca, minería y explotación forestal); 2) secundarias; son las actividades en las cuales se lleva a cabo un proceso de transformación de los productos obtenidos en las actividades primarias (artesanía; construcción, y 3) terciarias; son las que se

realizan para poder brindar diferentes servicios y son necesarias para la realización de las actividades primarias y secundarias (comercio, transporte)

**Periodo del Ingreso:** El periodo del ingreso familiar se refiere al lapso de tiempo en el cual se recibe una cantidad monetaria necesaria para satisfacer las necesidades económicas del hogar.

**Monto del ingreso:** El monto del ingreso familiar es el resultado de la suma de los sueldos de los integrantes, los programas sociales y las ganancias de la venta de la cosecha y/o animales en un periodo de tiempo determinado.

**Fuente de crédito:** Se conceptualiza a la fuente de crédito a la procedencia de recursos económicos o artículos, para lo cual los hogares rurales han meditado y programado el empleo o destino de este recurso.

**Fuente de financiamiento:** Se entendió como la fuente de financiamiento a la procedencia de recursos económicos destinados para situaciones de emergencia por parte de los hogares rurales.

**Financiamiento informal:** se concibe al financiamiento informal como una fuente de financiamiento flexible, la cual no se encuentra regulada ni supervisada por organismos del sistema financiero en general; dentro de este trabajo las formas informales de financiamiento se entiende como las acciones realizadas por los habitantes del medio rural para obtener financiamiento que les permita desarrollar sus actividades económicas, sociales y culturales; entre las cuales se encuentran: grupos de ahorro familiar o comunitario, tandas, prestamos en dinero y especie, sociedades de pozo de agua, sociedades religiosas.

**Ocupación principal:** Se considera como la actividad económica en la cual los entrevistados de los hogares rurales dedican la mayor parte de su tiempo, y tiene como objetivo principal proveer bienes o servicios que repercutan en el ingreso familiar.

**Conocimiento de instituciones financieras formales:** Se define como el grado de acercamiento entre los integrantes de los hogares rurales y las instituciones financieras formales.

**Uso de servicios financieros:** se refiere al estimado de la población que utiliza algún tipo de servicio financiero (depósito, crédito, seguros, transacciones, pensiones e inversiones); es decir, se logra materializar el acceso al servicio financiero.

**Pluriactividad:** En su concepto incluye a la combinación de procedimientos realizados por los integrantes de los hogares rurales mediante los cuales obtienen recursos para intercambiarlos por bienes y servicios que aseguren su reproducción biológica y social; pudiendo ser estas actividades: 1) primarias; es la ocupación en la cual para su realización se emplean elementos y procesos naturales (agricultura, ganadería, pesca, minería y explotación forestal); 2) secundarias; son las acciones en las cuales se lleva a cabo un proceso de transformación de los productos obtenidos en las actividades primarias (artesanía; construcción, y 3) terciarias; son las funciones que se realizan para poder brindar diferentes servicios y son necesarias para la realización de las actividades primarias y secundarias (comercio, transporte)

### **5.3 Definición de la unidad de estudio (hogar rural).**

Un hogar es la unidad dentro de la cual se acumulan total o parcialmente los ingresos de sus miembros, se realizan gastos para proporcionar alimentación, vivienda o atender en común otras necesidades vitales de los mismos; las personas que constituyen el hogar pueden estar unidas o no por relaciones de parentesco. Este grupo de personas puede ocupar la totalidad o parte de una vivienda. (Carvajal, 2001:9)

Los hogares rurales están conformados por un jefe o jefa de familia, la esposa, los hijos y otros familiares; se ubican en comunidades rurales y pueden o no tener tierras para la producción agropecuaria y forestal y medios de producción; sus actividades consisten en la agricultura, cría de animales, artesanías y comercio a pequeña escala



hasta la venta de fuerza de trabajo, en empresas, la construcción y/o la industria manufacturera; la producción agropecuaria o forestal. Las actividades se encuentran sujetas a riesgos climáticos y económicos, se destina al autoconsumo mayormente y al mercado en menor medida para adquirir bienes o servicios necesarios que fundamente su existencia y contribuye a su reproducción biológica y social.

#### **5.4 Tiempo.**

La investigación corresponde en tiempo a un estudio de tipo transeccional o transversal; ya que la unidad de análisis fue analizada en un periodo determinado, con la finalidad de describir la dinámica económica en relación al uso de servicios financieros en los hogares rurales. El período que se llevó a cabo el trabajo de campo fue el segundo semestre del 2009 y primer semestre del 2010. Este lapso no fue determinante en los resultados obtenidos, dado que el objetivo fue cuestionar a uno de los integrantes de los hogares rurales del municipio de Chiautzingo y a personal gerencial de las instituciones financieras que tienen influencia en el área de estudio.

#### **5.5 Tipo de estudio.**

El presente estudio de investigación tuvo un enfoque mixto, con las evidencias encontradas se realizó una descripción cualitativa, así como un análisis estadístico, para lo cual se manejarán aspectos que buscaron por un lado conocer la percepción de las familias y su forma de evaluar algunos semblantes específicos de su reproducción familiar, prácticas que realizan en su cotidianidad, tomando en cuenta las formas de financiamiento tradicionales y convencionales. Y por otra parte conocer la percepción del personal gerencial de instituciones financieras hacia los integrantes de los hogares rurales en relación a los productos financieros que ofrecen y los productos que demandan los hogares rurales. Trata de explicar cómo las necesidades financieras de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo del estado de Puebla dependen de la dinámica económica practicada por estos, y por lo tanto;

difieren de los servicios financieros ofrecidos por las instituciones financieras con influencia en el municipio de estudio.

### **5.6 Población objeto de estudio.**

La unidad u objeto de estudio fueron los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo. Los cuales se encuentran integrados por individuos que conviven en una vivienda, pudiendo unirlos o no un parentesco y que atienden y comparten en común las necesidades básicas; los cuales se encuentran habitando y conformando las secciones y barrios que componen la cabecera municipal.

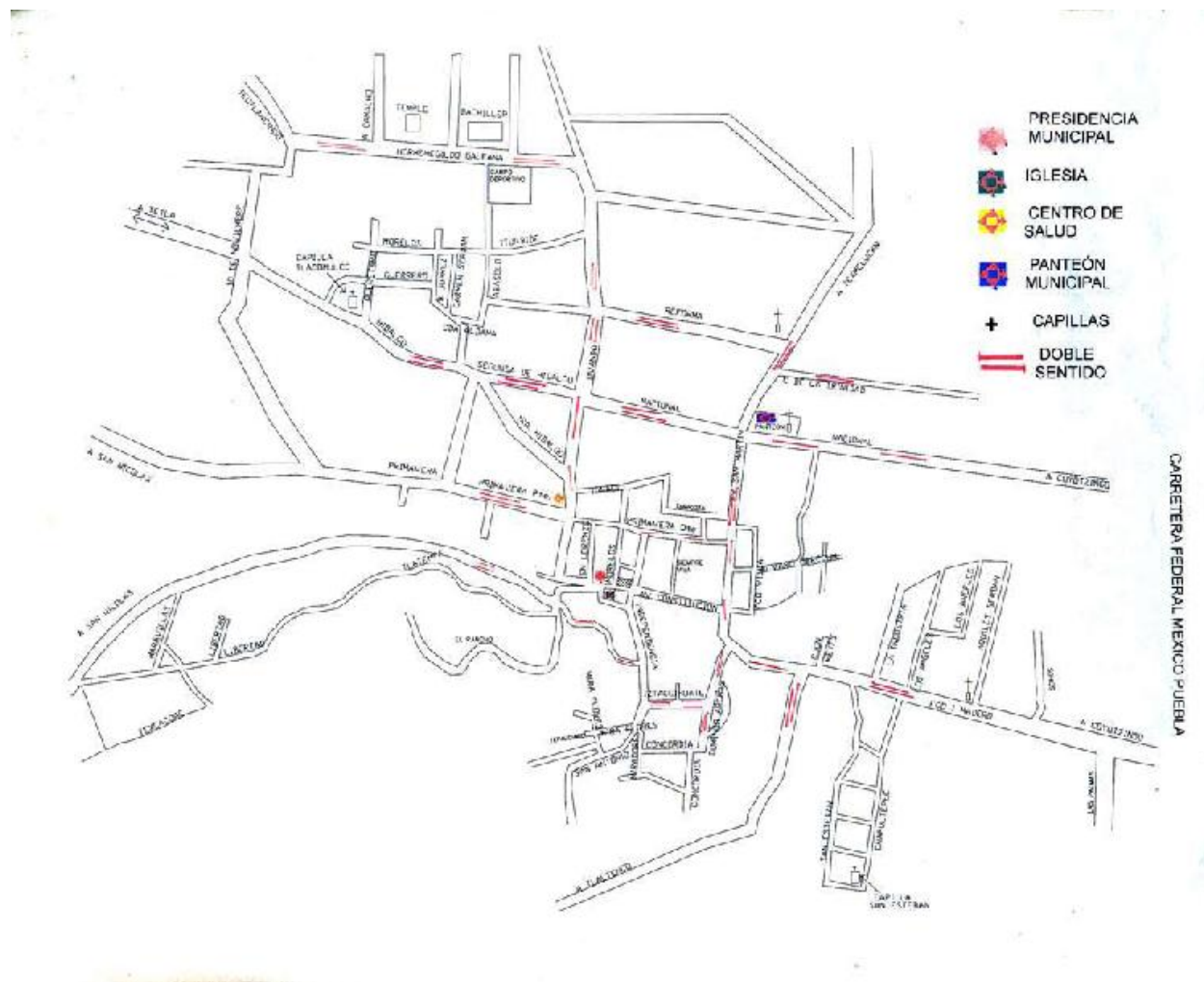
Así mismo se contemplaron las sucursales de las instituciones financieras que se ubican en los centros urbanos más cercanos al municipio de San Lorenzo Chiautzingo, que son las ciudades de San Martín Texmelucan y San Miguel Huejotzingo. Estas instituciones realizan procesos de intermediación financiera poniendo en contacto a personas que quieran ahorrar con aquellas que necesitan créditos, y ofrecen a los ahorradores una ganancia extra a cambio de recibir sus ahorros, en cambio cobran dinero extra a las personas que les otorgan el crédito. Existen instituciones de diferentes tipos y cada una ofrece servicios diferentes, pero en general todas ayudan a las personas a ahorrar, invertir, pedir créditos, o asegurar su futuro; y sus actividades se encuentran reguladas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y supervisadas por el Banco de México a través de diversos órganos.

### **5.7 Determinación de la muestra.**

La cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo la conforman 7038 personas, de las cuales 3312 son masculinos y 3726 femeninos y entre ellos forman un total de 1499 hogares (Amaro, 2005:15). Para determinar la población muestral se tomó el criterio de seleccionar los hogares que desarrollan actividades productivas relacionadas con la agricultura, para lo cual se obtuvo el padrón de ejidatarios activos encontrando que son

480 hogares rurales que integran la cabecera municipal; los cuales se ubican secciones y barrios en la organización comunal, como se presenta en la Fig. No.5.6.1.

**Fig. No 5.6.1. Croquis de San Lorenzo Chiautzingo.**



**Fuente: Presidencia Municipal.**

Así en el primer semestre de 2010 se efectuó una exploración de campo, tomando como base la información anterior para la ubicación de los barrios (Santiago, San Esteban, Tlacomulco, El Cornejal, La Garita, San Juan Tlatempa, Tetzontla, El Granero, y Pahuacan); encontrando que estos se ubican en las secciones Primera,

Segunda y Tercera; así entonces la muestra se tomó de acuerdo a la división de las Secciones conformadas por los barrios previamente identificados.

### 5.7.1 Tipo de muestra.

De acuerdo a las características de la población se determino un muestreo simple aleatorio con un método de selección de afijación proporcional. De tal manera que cada muestra posible del mismo tamaño tiene igual probabilidad de ser seleccionada de la unidad de estudio los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo en donde al menos uno de los integrantes realiza una actividad agrícola y que habitan en una de las secciones Primera, Segunda y Tercera de la división territorial de la cabecera municipal.

### 5.7.2 Tamaño de la muestra.

Para el cálculo de la muestra se uso una fórmula que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales<sup>13</sup>, y es la siguiente:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1)) + k^2 * p * q}$$

#### Donde:

**N:** es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

**k:** es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos.

**e:** es el error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella.

**p:** es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que  $p=q=0.5$  que es la opción más segura.

---

<sup>13</sup> Acosta, J. A. (2010) Metodología de la Investigación en:

<http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.htm>

**q:** es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es 1-p.  
**n:** es el tamaño de la muestra.

Sustituyendo los datos en la formula:

$$n = \frac{1.65^2 \cdot .5 \cdot .5 \cdot 480}{(12^2 \cdot (480-1)) + 1.65^2 \cdot .5 \cdot .5}$$

$$n = 43$$

**Donde:**

**N=** 480  
**K=**1.65 correspondiente al 90 % de confiabilidad  
**e=**12 %.  
**p=** 0.5  
**q=** 0.5  
**n=** tamaño de la muestra.

La formula arrojó un tamaño de muestra de 43; por lo tanto, se tendrían que aplicar 43 cuestionarios a 43 hogares rurales; sin embargo y por cuestiones prácticas se incrementaron a 50 las cuales se distribuyeron en las 3 secciones que conforman la cabecera municipal; quedando designados 17-16-16 cuestionarios por sección correspondiente. Se aplicó el instrumento y el producto obtenido se presenta en cuadros de frecuencia y porcentaje así como en gráficos que expresan el comportamiento de los datos recabados.

**5.7.3 Entrevista.**

A partir de los resultados de campo obtenidos en los cuestionarios se identificaron informantes claves a los cuales se les aplicaron entrevistas a fin de obtener información verbal sobre las actividades económicas que realizan, y como cubren las dificultades financieras a las que se enfrentan para la realización de estas. Para la elección de muestra de los entrevistados se utilizaron técnicas cualitativas conforme a la ocupación principal y el empoderamiento que tienen ante la comunidad; así entonces, se entrevistó a autoridades municipales y líderes de los ejidatarios.

## **6. Resultados.**

En el presente capítulo se presentan los resultados encontrados a partir de un proceso de investigación de campo guiada por el objetivo de conocer la dinámica económica de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo; y la relación directa que existe con la satisfacción de las necesidades económicas que se presentan, a fin de poder reproducirse y que en determinado momento dictan las prácticas financieras que usan para lograr satisfacerlas.

### **6.1 Características socio demográficas de la unidad de estudio.**

El hogar rural es un grupo de individuos en donde se integran para participar en actividades sociales y económicas que les permiten reproducirse social y biológicamente, cada uno contribuye de forma distinta a la generación de ingresos puede ser en forma externa o ayudando en las actividades domésticas y de traspatio, de acuerdo a estas actividades resulta relevante conocer algunas características sociales y demográficas tales como edad, sexo, estado civil y número de integrantes por hogar que permitieron conocer el potencial de interacción en la comunidad y grado de desarrollo de los integrantes para la realización de actividades productivas

De las observaciones obtenidas el 48% fue contestado por mujeres y el 52% por hombres, de esta forma los resultados no presentaron un sesgo de información por género. El rango de edad de los encuestados oscila entre los 24 y 70 años; con una media de 43 años, de acuerdo a esta característica se encuentran en edad productiva económica y de acuerdo a las políticas generales de las instituciones financieras sus clientes potenciales deberán tener un rango de edad entre los 18 y 65 años, motivo por el cual la edad se considera factor favorable para acceder a los servicios de las instituciones financieras.

En relación al estado civil de los mismos en el 78 % son casados y el 14% soltero, por lo tanto existe un alto porcentaje de responsabilidad de generar recursos económicos para el bienestar social de la familia.

La escolaridad promedio identificada se ubica en los 8 años, con un rango de 0 a 18 años de estudio; se identificó que todos saben leer y escribir por lo cual se evidencia que el grado de interacción con actores financieros existentes es posible al no existir entre instituciones y cliente la barrera del analfabetismo para poder interactuar y en determinado momento crear una relación institución-usuario.

El número de integrantes promedio es de 4.5 concordando con la media nacional de 4 integrantes por familia (ENIGH, 2008); así el rango de integrantes para esta muestra es de 2 a 7 integrantes. De acuerdo a Chayanov (1974: 342), el tamaño y composición de la familia ejercerán influencia en la organización de la unidad económica, es decir entre más grande sea la familia el hogar estará más seguro en relación a la percepción de ingresos y en la cantidad de miembros a laborar; sin embargo, el número de integrantes está sufriendo procesos de transformación en relación al tamaño como causalidad de la transformación rural de la época.

## **6.2 Dinámica económica de los hogares rurales.**

La dinámica económica de los hogares rurales está compuesta por un conjunto de procesos que van de las actividades primarias como la agricultura y ganadería hasta las actividades secundarias con la prestación de algún servicio o la realización de una actividad comercial; dichas actividades se encuentran encadenadas unas con otras; es decir para poder realizar la plantación de un cultivo agrícola seguramente se inyectarán recursos de otra actividad económica como el comercio o la prestación de algún servicio.

Dentro de la dinámica económica se halló que en la ocupación principal el 42% son campesinos, un 36% está representado por las amas de casa las cuales realizan los quehaceres cotidianos de la familia tales como, el cuidado de los hijos, la limpieza de la casa, la compra de víveres, la preparación de los alimentos y la administración del presupuesto familiar entre otras actividades. Además de hacerse cargo del cultivo y recolección de alimentos así como del uso y manejo integrado de diversos recursos naturales vegetales y animales, domésticos y silvestres. En el municipio de estudio se

dio a conocer que las actividades de traspatio para la amas de casa son medios generadores de satisfactores tangibles (pueden ser transformados en dinero líquido, ser intercambiados por otros productos y/o ser consumidos como alimentos) e intangibles (proporcionan bienestar en su estado de ánimo) en su estilo de vida.

Las ocupaciones identificadas para los integrantes de los hogares rurales se presentan en el Cuadro No. 6.2.1 Ocupación principal y ocupación secundaria.

**Cuadro No. 6.2.1 Ocupación principal y ocupación secundaria.**

Ocupación secundaria.	Ocupación principal.						Total (%)
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Presta servicios	Comerciante	
Empleado			1	2			6
Obrero			2	3			10
Ama de casa					1		2
Pequeño agricultor	5	1	6		1	2	30
Prestador de servicios			5	1			12
Comerciante	1		4	6			22
<b>Total (%)</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>36</b>	<b>42</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

En el argumento de la pluriactividad de los hogares rurales en el cual se entiende que se debe de realizar más de una actividad económica para complementar los recursos económicos para lograr la supervivencia, se indago sobre la realización de una actividad secundaria y los resultados muestran que el 84% de los hogares rurales la efectúan. En la actividad secundaria pequeño agricultor representa el 28%, acumulando porcentajes de la actividad principal correspondiente a pequeño agricultor con un 42% más el 28% de la actividad secundaria tenemos que el 70% de los encuestados realizan una o más actividades agrícolas.

Dentro del mismo contexto se observa que la segunda actividad principal es comerciante con un 22%; y se reconoce que un 18% manifiesta no realizar una actividad secundaria; este porcentaje representa aquellos que se desempeñan como empleados o comerciantes, y por lo tanto reciben ingresos que les permiten



reproducirse sin la realización de una actividad secundaria o al menos ellos no se reconocen económicamente con una dualidad en las actividades productivas.

La permanencia en el trabajo de la actividad principal realizada indica la disponibilidad de recursos económicos, y el posible uso futuro de estos recursos; como amortizar créditos o establecer un ahorro programado.

El 60% manifestó que la estabilidad en el trabajo es permanente, el 36% es de manera temporal y el 4% estacionario; el lugar de trabajo en los demás integrantes de la familia se obtuvo que el 58% lo hacen fuera de la comunidad y el 42% restante se queda en la cabecera municipal ha desempeñar su trabajo Del porcentaje que sale a trabajar fuera de la comunidad el 32% lo hacen en la ciudad, el 18 % fuera del país y el 8 % en otra localidad vecina.

La permanencia en el trabajo del 60% refirma la ocupación predominante del pequeño agricultor y ama de casa; para las Instituciones financieras estas ocupaciones representan inestabilidad y por lo tanto se dificulta el acceso a contratar un servicio financiero: crédito, ahorro, o seguros, debido a que las organizaciones evalúan una estabilidad económica en la actividad económica desarrollada.

### **6.3 Ingreso familiar.**

En los hogares rurales todos y cada uno de los miembros realizan aportaciones en especie o efectivo para poder lograr la reproducción del mismo; así es como en este caso el ingreso familiar es la suma de los ingresos individuales y de alguna otra entrada de dinero obtenida por un concepto diferente a la realización de una actividad económica en un periodo determinado.

Las actividades desarrolladas por los hogares que reflejan ingreso al ingreso familiar se enlistan en el cuadro No. 6.3.1.

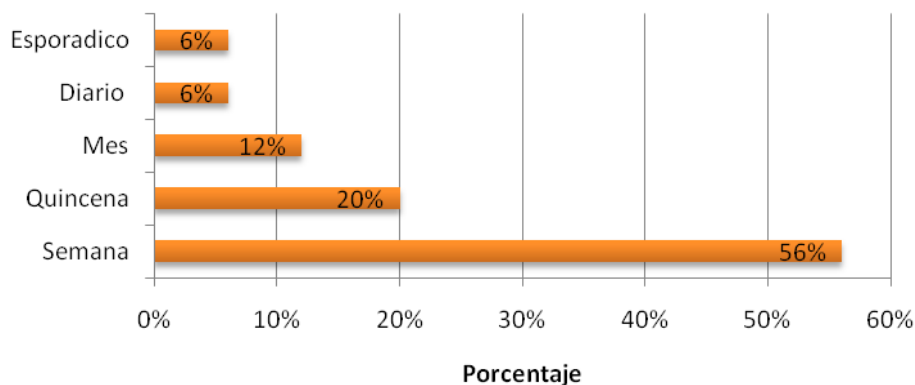
**Cuadro No. 6.3.1 Fuente de ingresos en los hogares rurales.**

Fuente de ingresos	Porcentaje (%)
Agricultura	84
Pecuario	80
Comercio	34
Servicios	28
Empleo	33

Fuente: Trabajo de campo 2010.

El periodo de recepción del ingreso se expresan en el gráfico No. 6.3.1 y se distingue que el tiempo de recepción con mayor frecuencia es el semanal representado con 56%; en base a este resultado se puede inferir que la actividad económica que les genera un ingreso constante es la alternativa a la que manifiestan como campesino, es decir los ingresos provienen de una actividad no agrícola; a pesar de que el 70% manifiesta ser campesino. Así mismo; al acumular porcentajes de los que reciben ingresos diario, a la semana y quincenalmente tenemos que el 82% de los hogares rurales pueden llegar a establecer una relación cliente-empresa con una institución financiera.

**Grafico No.6.3.1 Periodo de recepción del ingreso principal.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Los montos de los ingresos mensuales se presentan en el Cuadro No. 6.3.2 en donde observamos que el ingreso mínimo es de \$800.00 y el máximo de \$18 000.00; los datos arrojan una media de \$4 286.00 la cual equivale a \$78.68 diarios en comparación

con la Conasami<sup>14</sup> el salario mínimo para el Estado de Puebla se encuentra en \$54.47; entonces los hogares rurales reciben 1.47 salarios mínimos por día laboral. La moda del ingreso se concentra entre los \$2 000.00 y \$5 000.00

**Cuadro No. 6.3.2 Monto mensual ingreso principal**

<b>Monto mensual (pesos)</b>	<b>Frecuencia</b>
<b>800-2000</b>	9
<b>2001-3200</b>	13
<b>3201-5000</b>	17
<b>5001-8000</b>	7
<b>8001-18000</b>	4

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Para conocer la estructura del ingreso familiar fue necesario identificar los integrantes que realizan una aportación económica; en el cuadro No. 6.3.4 se muestran los integrantes que aportan al ingreso familiar, en este se observa que en un 48% lo hace el jefe de familia; y los que menos aportan al gasto familiar son los hijos con un 2% respectivamente; estos resultados indican que en los hogares rurales la carga económica del ingreso familiar la lleva el jefe de familia y seguramente los demás integrantes aportan mano de obra para la realización de las actividades de traspatio y/o parcela; además de que en este caso las familias rurales son relativamente pequeñas.

**Cuadro No. 6.3.3 Integrante que aporta al ingreso familiar.**

<b>FAMILIAR</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Jefe de familia</b>	24	48
<b>Hijos</b>	2	4
<b>Jefe y jefa de familia</b>	9	18
<b>Jefe, jefa de familia e hijos</b>	2	4
<b>Jefe de familia e hijos</b>	13	26
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

<sup>14</sup> Conasami; Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, publicado en el boletín: Salarios mínimos por área geográfica, Generales y Profesionales 2010. <http://www.conasami.gob.mx/>

En la estructura del ingreso de los hogares rurales existen entradas monetarias no provenientes de una actividad económica; encontrando que el 4% reciben ingresos por alquileres y rentas; el 32% reciben un ingreso por un programa social, el 6% recibe envíos de dinero dentro del país; un 8% recibe remesas y un 6% una jubilación; así entonces el único valor significativo es la entrada de recursos al hogar rural por medio de programas sociales con un 32%, y que en el trabajo de campo se identificó que los programas que originan estas entradas son OPORTUNIDADES<sup>15</sup>, 70 y Más<sup>16</sup> y PROCAMPO<sup>17</sup>, los dos primeros programas federales que opera la Secretaría de Desarrollo Social y el último implementado por la SAGARPA; estos programas subsidian en los dos primeros casos el consumo y el tercero la producción; y de acuerdo a la entrevista realizada a Don Juan Gutiérrez<sup>18</sup> “.....este dinerito que nos da el gobierno no sirve para nada....el PROCAMPO llega cuando ya sembramos y es cuando más lo necesito.....termino gastándolo en cualquier cosa ...por eso la otra vez un ingeniero me dijo saque lo de 10 años ....así pues lo hice....”; en este caso el Señor no logra establecer el uso real que le dio a este ingreso.

---

<sup>15</sup> **OPORTUNIDADES**; programa que entrega apoyos en efectivo bimestralmente a familias beneficiarias con el propósito de contribuir a la ruptura del ciclo intergeneracional de la pobreza, favoreciendo el desarrollo de las capacidades de educación, salud y nutrición.

<sup>16</sup> **70 Y Más**; programa que consiste en dar un apoyo económico de \$500 mensuales a adultos mayores que habitan en comunidades menores de 2500 habitantes sin distinción de sexo, etnia, religión o filiación política.

<sup>17</sup> **PROCAMPO**; Programa de Apoyos Directos al Campo: Mecanismo de transferencia de recursos para compensar a los productores nacionales por los subsidios que reciben sus competidores extranjeros, en sustitución de precios de garantía de granos y oleaginosas; otorga un apoyo económico por hectárea o fracción inscrita y que este sembrada con cualquier cultivo lícito.

<sup>18</sup> Se cambió nombre del entrevistado.

#### **6.4 Actividades agrícolas.**

En este apartado se consideran como actividades agrícolas a aquellas que tienen como fundamento la explotación de los recursos que la tierra origina, favorecida por la acción del hombre, principalmente para la obtención de alimentos como granos básicos (maíz, frijol y haba), cereales (trigo y cebada), frutas (pera, ciruela, manzana, y/o tejocote), hortalizas (calabaza, chile) y/o forrajes (alfalfa); estas acciones son considerada una actividad de gran importancia como base fundamental para el desarrollo autosuficiente de las familias; en las actividades agrícolas que realizan los hogares rurales. El 92% tiene acceso a terrenos de cultivo; de los cuales 66% es propiedad, 18% arrendamiento y 4% aparcería. El 58% de los terrenos de cultivo son ejidales y el 24% está representado por pequeña propiedad, además el 10% tiene terrenos de cultivo de los dos tipos. La superficie promedio es de 1.42 Ha; la superficie menor es de 0.25 Ha y la mayor de 7 Ha; así mismo 1 Ha es la moda de superficie y representa un 38% del total. El 42% de los terrenos de cultivo son de riego, el 34% de temporal y el 16% posee de ambos tipos.

De acuerdo a las características de tenencia de los terrenos de cultivo, se encuentran en la media de la zona centro del país en donde un propietario no posee una tenencia mayor a 5 Ha. El acceso del 58% al factor productivo del agua indica que existe potencial benéfico para el desarrollo de la agricultura; esta es una característica importante a considerar por que el agua disminuye en gran parte el riesgo de perder los cultivos y asegura la explotación de la tierra todo el año con la realización de diferentes cultivos.

Así entonces del 92% de los hogares rurales que posee terrenos de cultivo solo el 84% hace uso de estos terrenos para realizar algún tipo de plantación; hallando que el 78% tienen sembrado principalmente granos básicos (maíz, frijol y haba). El 6% restantes tiene como cultivo principal frutales, representado por el durazno. La época de siembra de estos cultivos en un 62% la realiza en los meses de abril-mayo; el 14% en el periodo de junio-julio y el resto en agosto-septiembre esta etapa representa el inicio de labores culturales en las huertas de durazno; estos datos son de la fecha de siembra en el 2010; ya que en la temporada pasada la siembra la hicieron en marzo.

El 16% destina la cosecha de estos cultivos para la venta específicamente frutales, un 52% esta dirigido al consumo y el 16% para el trueque, estos porcentajes representan el uso de los granos básicos, ya que de acuerdo a las características de la pequeña agricultura estos productos tienen un valor de uso alto que permite la reproducción social y biológica de las familias rurales; por lo tanto el valor de intercambio monetario que pudiera darse es totalmente subjetivo.

En el mismo contexto del uso de la tierra un 58% realiza la siembra de un cultivo secundario; el 28% lo dedica a forrajes siendo la alfalfa el alimento animal que se cultiva; además del 24% a frutales característicos de la región como son pera, ciruela y tejocote; y por último el 6% realiza la producción de hortalizas en su mayoría chile poblano y calabaza. La temporada en que los hogares rurales siembran estos cultivos se presentan en el cuadro 6.4.1 donde se observa que prácticamente todo el año se realiza algún tipo de labor para estos segundos cultivos y seguramente son efectuados por los hogares rurales que tienen terrenos con acceso a el agua, y por lo tanto se pueden permitir darles un uso intensivo a sus parcelas.

El destino de estas cosechas en un 24% esta dirigida a la venta, un 30% al consumo y un 4% al trueque; de acuerdo al trabajo de campo se identifico que los forrajes en su totalidad estan destinados al autoconsumo es decir producen para tener alimento de los animales de traspatio que poseen. Así también se encontro que la totalidad de la producción de chile y calabaza la destinan a la venta; el chile lo venden en seco y de la calabaza venden su semilla como subproducto.

**Cuadro No. 6.4.1 Época de siembra del segundo cultivo.**

<b>EPOCA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Abril – mayo	3	6
Junio – julio	6	12
Agosto – septiembre	6	12
Noviembre – diciembre	4	8
Enero – febrero	3	6
Todo el año	1	2
<b>Subtotal</b>	<b>23</b>	<b>46</b>
<b>NR</b>	<b>27</b>	<b>54</b>
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

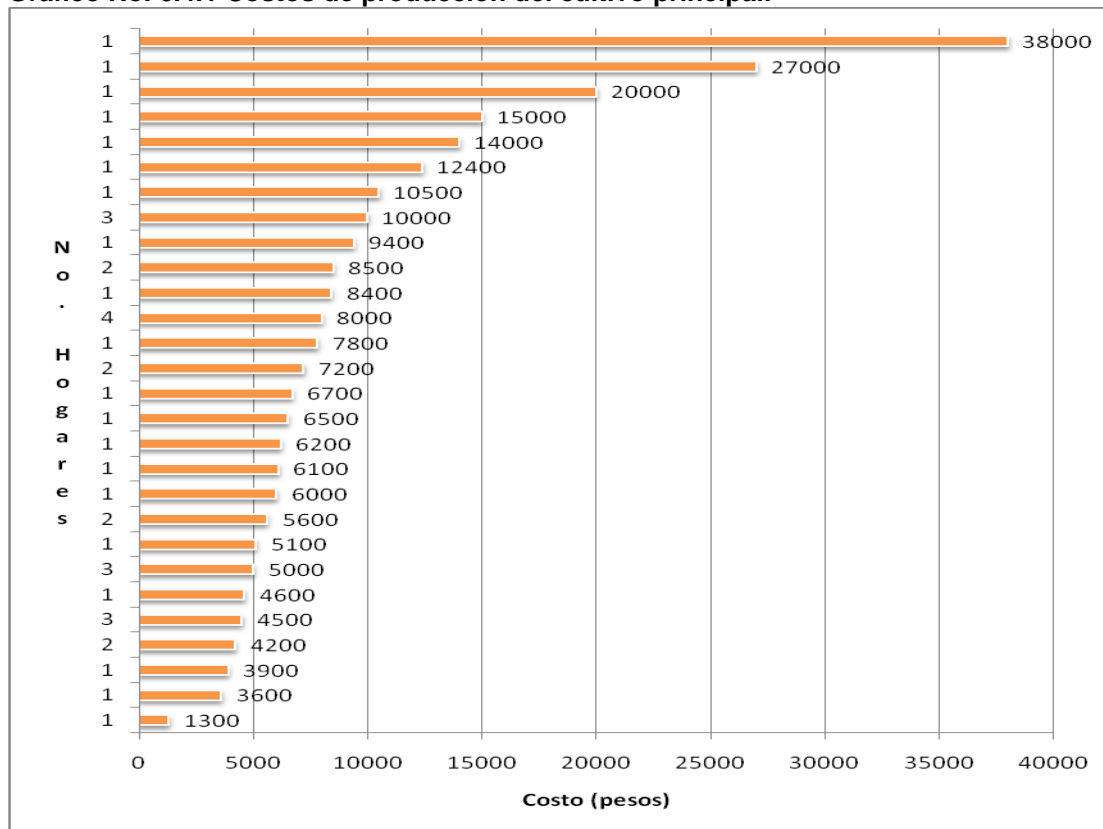
**FUENTE:** Trabajo de campo 2010.

**NR=** No emitieron una respuesta.

Siguiendo con el uso que le asignan a los terrenos de cultivo existe un 20% de los hogares rurales que realizan la práctica de un tercer cultivo de los cuales el 14% tiene frutales, el 2% flores y el 4% hortalizas. La cantidad promedio cosechada de estos cultivos es de 1165 kg, con una cantidad mínima de 100 kg y máxima de 3000 kg la época de siembra más representativa para estos cultivos son los meses de enero-febrero. El 16% de los hogares rurales destina la cosecha a la venta, el 2% al consumo y al trueque respectivamente.

Como en algunos hogares se practican hasta tres cultivos se cuestiono sobre cual es el costo de producción del que consideran más importante y se encontro que el costo promedio es de \$8 634.15, con un costo mínimo de \$1 300.00 y un máximo de \$8634.15.

**Grafico No. 6.4.1 Costos de producción del cultivo principal.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

La variación de los costos de producción se origina en base a que el cultivo mas importante para la mayoría de los hogares rurales es el maiz, en donde el costo invertido promedio es menor a \$9000.00, y en el caso del registro de costos mayores hacen referencia a frutales específicamente durazno; en estos resultados se resalta la importancia cultural y social que tiene el maíz; ya que el costo a la venta de este se ubica en \$2.00/kg<sup>19</sup>.; y si el rendimiento promedio es de 1714 kg/ha; tenemos que se obtienen \$ 3480.00 por la venta de la cosecha, cantidad que no se acercad al 50% de la cantidad usada para la obtención de este.

Este calculo de los costos de producción incompatible con los ingresos obtenidos; si el maiz fuera destinado a la venta nos guió a consultar la procedencia del recurso para la

<sup>19</sup>Costo del Kilogramo de maíz en 2009 en la región de estudio.



realización de este cultivo encontrando que un 38% menciona la obtención en base a la venta de la cosecha y un 24% del ahorro; principalmente.

**Cuadro No. 6.4.2 Fuente de financiamiento para la agricultura.**

<b>FUENTE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Programas de gobierno</b>	4	8
<b>Venta de la cosecha</b>	19	38
<b>Amigos y familiares</b>	3	6
<b>Ahorro</b>	12	24
<b>Institución financiera</b>	3	6
<b>Subtotal</b>	41	82
<b>NR</b>	9	18
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

NR= No emitieron una respuesta.

En el concepto de venta de la cosecha hacen referencia al total de cosecha es decir; el conjunto de granos y semillas + frutales + forrajes; en las actividades del campo un cultivo financia a otro. Al respecto **E3<sup>20</sup>** comenta:

....”para uno es difícil decir de donde saco dinero....solo que cuando se necesita allí esta....a veces me dan,....(los hijos).... pero la mayoría de las veces yo sola lo hago....a menos que en el año este muy gastada” .....

En este texto se percibe como se dificulta a los agricultores asignar porcentajes a sus ingresos y gastos, originado por la multiactividad que realizan; sin embargo logran desarrollar su dinámica agrícola; también vemos que la causa de recibir una fuente económica externa, es solo por cuestiones emergentes.

---

<sup>20</sup> Entrevista realizada a Sra. Virginia Romero Sánchez, ejidataria de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo.

Para comprender mejor la dinámica agrícola de los hogares rurales a continuación se incluyen los resultados de entrevista realizadas a campesinos de la cabecera municipal.

En relación a la fuente de ingresos el E1<sup>21</sup> menciona que es campesino pero tiene otra fuente de ingresos al practicar un oficio el de herrero, siembra 1Ha de maíz cada año y a continuación se mencionan las etapas del cultivo con sus respectivos gastos; lo que él hace y cuanto le cuesta.

*...”se inicia en la época de seca por febrero o marzo con un barbecho y me cobran \$900.00; después viene la rastra otros \$400.00 y después se resfría la tierra, bueno cuando el terreno es de riego como el mío, posteriormente viene otra rastra para aflojar la tierra porque estaba apretada y me cuesta \$400.00, y ya después de la primera lluvia por abril se surca y se siembra y son \$500.00, como al mes de la siembra se hace la primer labor o sea la destapa donde se fertiliza y atierra la milpa para estos son \$500.00 solo de labor y mano de obra, al segundo mes de la siembra se hace la segunda labor y nuevamente se fertiliza y atierra... me sale en \$500.00, y en total de fertilizantes en este año me gaste \$2 500.00; después ya se deja y solo se va vigilando la hierba para deshierbar cuando sea necesario hasta noviembre que se hace la cosecha , se corta la caña y se amogota para que vaya secando y poder pischar y desgranar en esto último me gasto \$1 500.00 y si lo voy ir a vender son \$500.00 más de los gastos” ...*

En el proceso del ciclo de maíz descrito antes se gastan \$7 4800.00, si el E1 manifestó cosechar 3 000 kg/Ha y dice que espera vender de a \$2.50 el kilo, entonces si destinara el total de la cosecha a la venta obtendría \$7 500.00; así entonces existe un déficit de \$300.00; sin embargo estos cálculos son solo los esperados ya que la cantidad cosechada por hectárea dependerá de los riesgos climáticos y el costo de venta del mercado; además no toda la cosecha está destinada a la venta de acuerdo a E1:

---

<sup>21</sup> Entrevista realizada a él Sr Efraín Flores Rojas; Comisariado Ejidal de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo.

... “El maíz se tienen que vender porque no aguanta por eso se aparta lo de la casa y lo demás se vende aunque no sale”...

Es decir; no almacenan el grano por que no cuentan con la infraestructura para guardarlo, solo apartan el que planean consumir hasta la próxima cosecha y el resto lo venden. Por otro lado el E1 conocedor de la susceptibilidad del cultivo dijo:

...”nos hemos dado cuenta que el campo no es rentable....bueno en maíz...entonces uno tiene que apurarlo para meter frijol o haba...si nos deja un poco más pero entonces hay que ponerle lo del haba al maíz.....porque hoy en día se tiene que hacer otra cosa extra no ya nomas el puro campo si no de todo”...

En estos comentarios se aprecia que esta consiente que sembrar maíz no representa su principal fuente de ingresos y realiza más de una actividad para complementar los ingresos familiares y para financiar el cultivo del maíz además de efectuar un segundo cultivo que es el haba la cual le permite tener mayores beneficios al comercializarla; es decir el maíz lo siembra por cuestiones culturales y sociales; lo cual se corrobora cuando **E3** comenta:

... “ y es que si no sembramos maíz que van a decir los demás ....y aparte pues que vamos a comer”..... ;

Por otro lado en relación al uso adecuado de la parcela para darle rotación todo el año **E2**<sup>22</sup> agrego:

... “o alternar los cultivos con los frutales ahí es donde se recompensa teniendo una alternativa....así si se puede aprovechar el campo al máximo “.....

Así es como, estas descripciones permiten corroborar que en los hogares rurales de Chiautzingo se recurre a la pluriactividad para poder reproducirse social y biológicamente.

---

<sup>22</sup> **E2:** Entrevista realizada al Sr. Andrés Urizar campesino de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo.

## 6.5 Actividades pecuarias.

En esta sección se presentara a la actividad pecuaria considerada una de las acciones económicas que normalmente está ligada con la agricultura; y que consiste en la cría de animales para su aprovechamiento como alimento en forma de carne, leche, huevo, cuero, lana o miel; o como fuerza de trabajo; o simplemente destinarse a la reproducción para su venta o intercambio por productos que no posee la familia productora de estos.

En los hogares rurales el 80% tiene animales como gallinas, conejos, guajolotes, cerdos, vacas y/o toros y borregos; en el cuadro No. 6.5.1 se mencionan cuales son las especies y las diversas combinaciones existentes identificadas; así mismo en el grafico No.6.5.1 se enumeran la cantidad de cada una de estas especies. Observándose 30 combinaciones diferentes de 7 especies base (gallinas, guajolotes, vacas, cerdos, conejos, borregos y caballos); hecho que de acuerdo a la dinámica de la agricultura familiar indica la diversificación de especies de traspatio para asegurar el sustento durante todo el año y disminuir el riesgo de susceptibilidad al poseer solo una de estas especies.

El destino que se les da estos animales en un 18% es para la venta y así obtener efectivo para gastar en otra necesidad que se requiera en la familia, este porcentaje representa el número de hogares rurales que realizan una explotación de tipo comercial en relación a los otros hogares; el 20% lo destinan al consumo en la alimentación del hogar. Si se observa de 80% que tienen animales solo un 38% pudo destinar un objetivo específico de sus animales; esto es porque el 42% restante los tiene en casa por previsión y serán usados de acuerdo a las circunstancias que se les presenten; regularmente en los hogares rurales se tienen animales para subsanar emergencias.

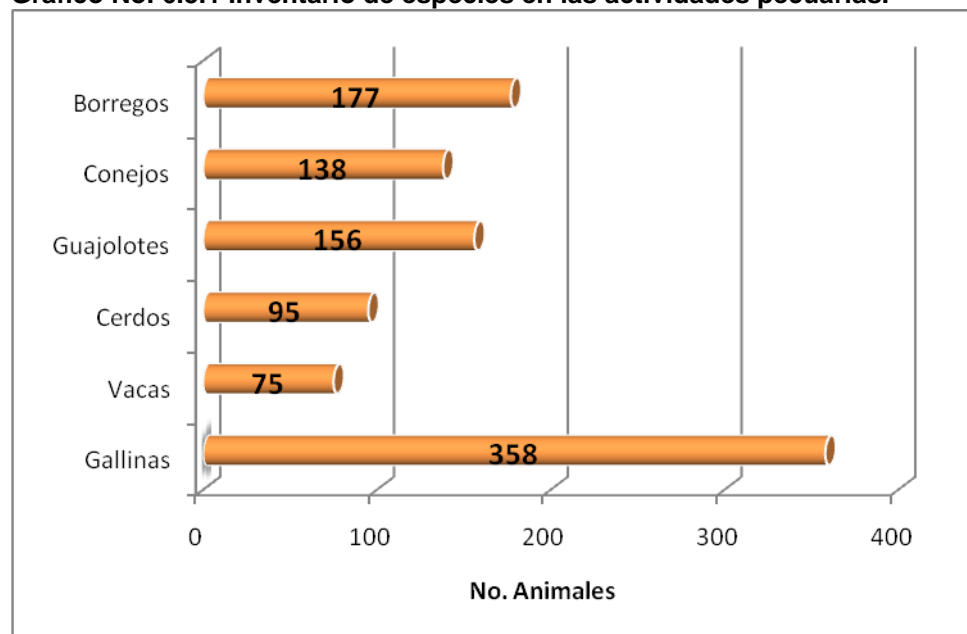
Las temporadas de venta de las especies se practican todo el año aunque algunas tienen épocas preferentes como los guajolotes que se tienen mayor demanda en diciembre.

**Cuadro No. 6.5.1 Especies pecuarias en los hogares rurales.**

<b>ESPECIE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Gallinas	3	6
Vacas	2	4
Cerdos	1	2
Gallinas, vacas, guajolotes, conejos	1	2
Gallinas, vacas, cerdos, guajolotes	2	4
Vacas, guajolotes, borregos	1	2
Gallinas, cerdos, borregos, guajolotes	1	2
Gallinas, vacas, cerdos, conejos, borregos	1	2
Gallinas, vacas, cerdos, guajolotes, borregos	1	2
Gallinas, guajolotes	3	6
Gallinas, vacas	2	4
Vacas guajolotes, borregos, caballos	1	2
Gallinas, vacas, cerdos, borregos	1	2
Vacas, borregos	1	2
Gallinas, vacas, cerdos, guajolotes, conejos, borregos	1	2
Gallinas, caballos	1	2
Gallinas, guajolotes, borregos	1	2
Gallinas, cerdos, guajolotes	4	8
Vacas, cerdos, guajolotes	1	2
Conejos, borregos	1	2
Gallinas, borregos	1	2
Gallinas, cerdos, guajolotes, conejos, borregos, caballos	1	2
Gallinas, vacas, cerdos, guajolotes, conejos	1	2
Subtotal	33	66
NR	17	34
Total	50	100

**Fuente: Trabajo de campo 2010****NR= No emitieron respuesta.**

**Grafico No. 6.5.1 Inventario de especies en las actividades pecuarias.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

En este gráfico se observa la cantidad de especies encontradas y el potencial pecuario que se tiene en los hogares rurales, de acuerdo al trabajo de campo se encontró que el precio de venta de cada uno de estos en las características requeridas por el mercado es: en las gallinas en edad reproductiva es de \$60; polluelos en \$30, el de las vacas cuando se venden como novillas en \$5000, el de los cerdos en \$2000, Guajolotes \$200, conejos \$60 y borregos \$800 pesos; a la fecha los precios de venta ya pudieron haber variado ya que estos se sujetan a la época del año en que se realice la venta y la demanda que estos tengan; así mismo estos precios no consideran un valor agregado.

## **6.6 Actividades comerciales y de servicios.**

Las actividades comerciales y de servicios que realizan los hogares rurales se engloban en aquellas en las que se acostumbra ofertar la venta de artículos o servicios a los destinatarios finales, es decir los consumidores directos, estas acciones se realizan pudiendo tener un local establecido o no. El intercambio se realiza en relación a un producto y/o servicio a cambio de dinero en efectivo; a los cuales los prestatarios le designaran el uso que ellos crean pertinente.

Del total del análisis el 34% tiene un negocio comercial en donde el giro principal son las tiendas de abarrotes; representadas con el 14% ; además de los expendios de comida con un 8%; así como la construcción y venta de artículos por catálogo con el 6% como se aprecia en el cuadro No. 6.6.1. Existen 4 actividades comerciales que se presentan en los hogares rurales en relación a los comercios establecidos esto indica que no existe una demanda mayor de otro tipo de comercios que no sean aquellos que están relacionados directamente con el consumo que les permite alcanzar su bienestar en la reproducción biológica y social.

**Cuadro No. 6.6.1 Actividades comerciales.**

<b>Actividad comercial</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Tienda</b>	7	14
<b>Venta por catalogo</b>	3	6
<b>Comida</b>	4	8
<b>Construcción</b>	3	6
<b>Subtotal</b>	17	34
<b>NR</b>	33	66
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
NR= No emitieron una respuesta.

Se halló que la cantidad promedio obtenida a la semana por cada comercio es de \$2181.47; el negocio que menos dinero consigue a la semana son \$335.00; y el que más dinero obtiene son \$10 000.00 En contraparte la cantidad invertida semanalmente son \$1 679.41; el establecimiento que menos financia usa \$335.00; y el que inyecta mayor capital a su negocio lo hace con \$9 000.00 por semana.

Dentro de las actividades comerciales se contempla la prestación de servicios como transporte, limpieza, o arreglo personal y a cambio quien contrata este servicio remunera económicamente al prestador de servicios; así entonces el 28% de los encuestados prestan algún tipo de servicio, los cuales se distribuyen en un promedio del 4% en actividades de: transporte, arreglo personal y construcción como se muestra en el cuadro No. 6.6.2. Dentro de esta gama de trabajo se concentran 4 principales con

una moda en el porcentaje del 4%; esto indica que los hogares rurales están comenzando apenas a explorar esta rama económica.

Entre estos resultados se recabo que la cantidad promedio obtenida a la semana por la realización de estas actividades es de \$1953.85, lo equivalente a 36 salarios mínimos; la cantidad mínima alcanzada es de \$200.00; y la máxima recibida de \$16 000.00, en el caso de los ingresos por la prestación de servicios se observa una varianza grande ocasionada por la heterogeneidad de las opciones de servicios encontradas que se realizan en la cabecera municipal; ya que el transporte representa una actividad que origina buenas utilidades por que es un servicio básico para la movilización de la población, mientras que el arreglo personal tiene apenas una creciente demanda en la comunidad.

Por el lado de la inversión la cantidad promedio invertida semanalmente para la realización del servicio es de \$60.00 y la máxima de \$8 000.00; la varianza en este rango es grande ocasionada por la diferencia de actividades prestadas.

Entonces acumulando los porcentajes de actividades comerciales y prestación de servicios encontramos que un 62% de los hogares rurales reciben ingresos por la realización de una de estos trabajos.

**Cuadro No. 6.6.2 Servicios.**

<b>TIPO DE SERVICIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Transporte	2	4
Limpieza	2	4
Arreglo personal	1	2
Construcción	2	4
Otro	6	12
<b>Subtotal</b>	13	26
<b>NR</b>	37	74
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
NR= No emitieron una respuesta.



## **6.7 Necesidades de servicios financieros.**

Las necesidades de servicios financieros es el sentir de los encuestados en relación a mencionar en que actividades económicas, de consumo, de emergencias y/o culturales requieren de financiamiento para realizarlas. La investigación en este contexto arrojo los siguientes resultados:

EL 88% de los hogares rurales necesitan un crédito este porcentaje se desagrega de la siguiente forma: el 46% indicó que lo necesita en la agricultura, el 22% en actividades ganaderas, el 20% en actividades comerciales y el 6% para la prestación de algún servicio. En relación a estos datos observamos que un 68% solicitan financiamiento para actividades agropecuarias considerada actividad de alto riesgo por las instituciones financieras; además de ser ocupaciones a las cuales difícilmente se les puede programar un ingreso constante semanal; mientras estas no sean programadas en forma escalonada; para que puedan ser financiadas por instituciones que manejan cobro de cuotas semanales o quincenales.

Por otro lado el 26% requiere de capital para actividades comerciales y de servicios; en teoría este porcentaje es el único que califica para acceder a un crédito institucional.

En general la época en la cual demandan este servicio en un 36% es en invierno, el 26% en primavera, y el 16% todo el año; así como en otoño 12% en verano y otoño representadas por el 2%; de acuerdo a estas épocas se puede decir que si existiera un producto adecuado a las características del crédito productivo que solicitan tendría un mercado demandante todo el año con temporadas bajas en otoño.

En específico al consultar sobre el financiamiento en actividades agrícolas para identificar si requieren de financiamiento para la realización de su labor agrícola 72% contestó que si lo demanda, el 12 % que no y el 16% no contestó. Este es un dato interesante en primer lugar porque solo el 70% se declaran como campesinos; sin embargo el 98% tiene acceso a terrenos de cultivo esto implica que existe superficie cultivable a la cual no se le está dando uso. En segundo lugar el porcentaje que se abstuvo de contestar lo hizo guiado por el desconocimiento de las características del crédito al cual tendría acceso y prefiere no tomar una decisión hasta conocerlas. En

concordancia de la proporción que menciono si estar interesado en un financiamiento para la realización de su trabajo agrícola menciono 6 razones las cuales se expresan en el cuadro No. 6.7.1.

**Cuadro No. 6.7.1 Requerimiento de financiamiento en actividades agrícolas.**

<b>Requerimiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Incrementar superficie de cultivo</b>	3	6
<b>Diversificar actividades</b>	2	4
<b>Introducir tecnología</b>	5	10
<b>Comprar fertilizante</b>	5	10
<b>Introducir nuevas variedades</b>	2	4
<b>Fortalecer los recursos para la siembra</b>	18	36
<b>Total</b>	35	70

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

En la finalidad de: “ocupar los ahorros para otros fines” y “los ahorros no son suficientes”, se encuentra inmersa la falta de capital económico para el desarrollo de esta actividad agrícola y por lo tanto a la fecha la han realizado con mecanismos de subsistencia.

En las razones “incrementar superficie de cultivo”, “introducir tecnología” y “comprar tecnología” las cuales agrupadas representa un 30% de hogares rurales que tienen disponibilidad de desarrollar una agricultura orientada a la empresa.

Por otro lado al indagar sobre la demanda de un financiamiento a una actividad diferente a la productiva el 56% contesto que si le agradaría y el 46 % que no, en esta variable solo el 4% se abstuvo de contestar.

Del porcentaje representado por tener acceso a un financiamiento que no se encuentra dirigido a la producción el 39% manifestó que lo desearía para la economía familiar; es decir un financiamiento directo al consumo en educación, salud y/o vivienda; el 13% para ocuparlo en actividades relacionadas con la interacción social que se establece en los hogares rurales y un 4% para ocuparlo en actividades culturales.

Una vez identificadas los rubros en los cuales los hogares rurales tienen necesidades de financiamiento; se paso a investigar sobre la procedencia de recursos financieros cuando ellos han llegado a tener una necesidad económica encontrando los resultados que se enlistan en el cuadro No. 6.7.2.

**Cuadro No. 6.7.2 Fuente de financiamiento en situación de emergencia.**

<b>FUENTE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Conocidos</b>	11	22
<b>Familiares</b>	24	48
<b>Vende pertenencias</b>	6	12
<b>Banco</b>	2	4
<b>Microfinanciera</b>	5	10
<b>Casa de empeño</b>	2	4
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Entonces el 48% lo obtiene de sus familiares en parentesco directo; es decir padres, hermanos y/o primos en primera generación; un 22% lo recibe de conocidos del hogar rural en este caso hacen referencia los vecinos, familiares políticos (suegros, cuñados, concuños, primos en segundo grado, etc.), entre los cuales existe la posibilidad de que se esté englobando en este grupo a los prestamistas; un 12% vende pertenencias, un 10% acude a una institución financiera en este porcentaje se visualiza el grado de penetración de las instituciones financieras en los hogares rurales, así mismo, un 4% va a un banco y esta proporción corresponde a aquellos que se desempeñan como empleados y que tienen contratado un servicio de nómina con la institución bancaria; y por ultimo un 4% acude a la casa de empeño con el riesgo de perder sus prendas al no cumplir con el contrato adquirido.

Al encontrar que las instituciones formales de crédito tienen un porcentaje relativamente bajo 14% se indago en los hogares rurales si tienen conocimiento sobre instituciones financieras; este conocimiento es solo en base a si identifican cuales organizaciones brindan servicio financieros, aunque no conozcan las características de estos. Las Instituciones identificadas se enlistan en el Cuadro No. 6.7.3

**Cuadro No.6.7.3 Instituciones financieras conocidas por los Hogares rurales.**

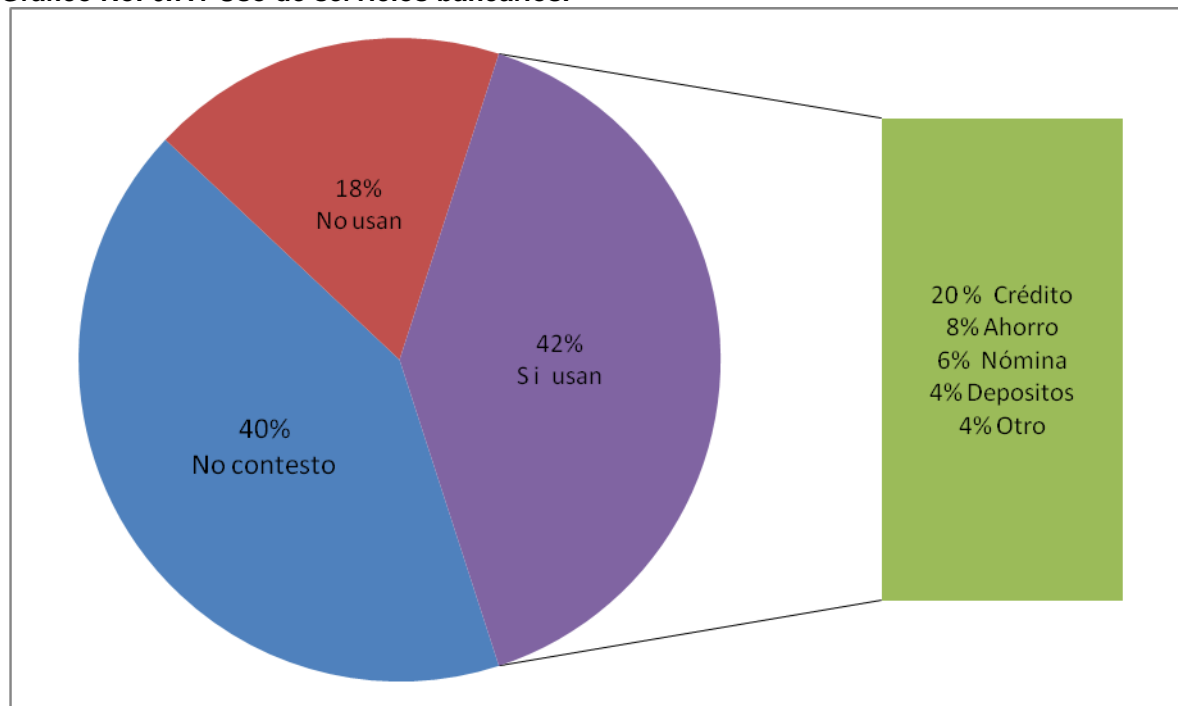
<b>INSTITUCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Compartamos	7	14
Súmate	3	6
Finsol	4	8
Financiera Crecer	1	2
Coppel, Banco Azteca	1	2
Finsol, Compartamos	4	8
Finsol, Compartamos, Súmate	1	2
Finsol, Compartamos, Provident, Financiera Crecer	1	2
Bancos	2	4
Ninguna	26	52
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Como se observa la institución con mayor presencia institucional es Compartamos con un 14%; por otro lado resalta el 52% de los encuestados que manifiesta no conocer ninguna institución a la cual puedan acceder para obtener un producto financiero.

Del 42% de los hogares rurales que hacen uso de los servicio bancario, se desprende que el 20 % emplea el servicio del crédito, el 8% el servicio del ahorro, y el 6 % tiene un contrato de nomina con la institución, los resultados se pueden apreciar en el gráfico No. 6.7.1 Dentro de este mismo grupo el 20% manifesto hacer uso del banco porque otorga el servicio que necesita; el 10 % por necesidad, el 6% por no tener otra opcion y por ultimo el 4% por cercania.

**Grafico No. 6.7.1 Uso de servicios bancarios.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Acercas de la ciudad más cercana donde se encuentran las instituciones formales de crédito se halló que en un 46% lo ubica en San Martín Texmelucan y el 10% en Huejotzingo. El costo de traslado promedio para una persona a esta ciudad es de \$19; donde el que menos gasta son 10 pesos y el más alto 60 pesos, la moda en este gasto es de \$9. Los resultados indican que por comodidad Texmelucan es la ciudad en la cual pueden acercarse a contratar servicios financieros.

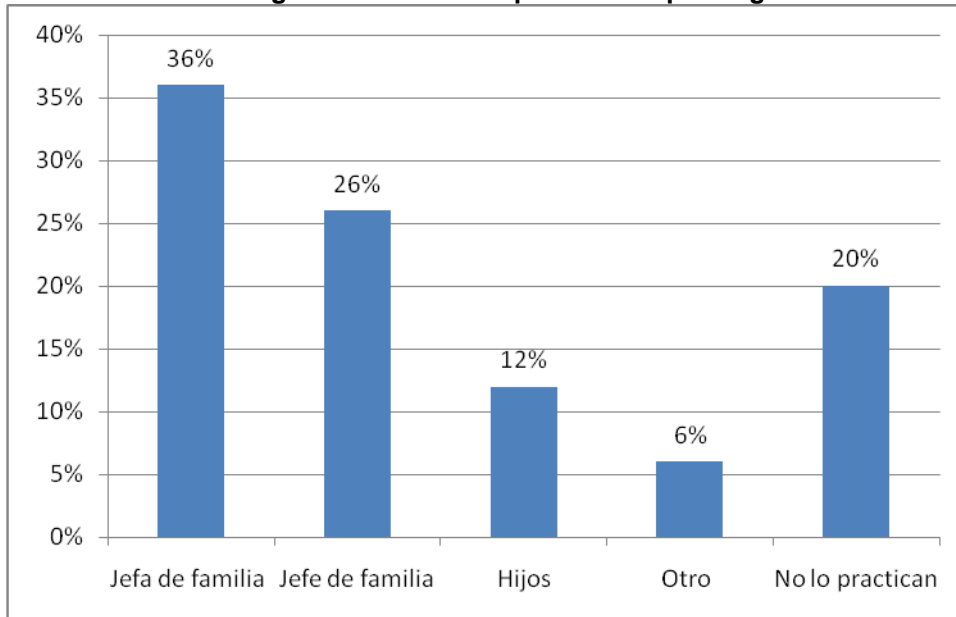
### **6.8 Ahorro.**

El ahorro en los hogares rurales significa la acción de guardar un recurso, este puede ser monetario o en especie, para asignarle un uso en el futuro, pudiendo estar programado o no. Así es como la dinámica de este proceso se explica en los siguientes resultados.

El 20% de los hogares rurales manifestó no realizar la práctica del ahorro monetario y un 80% si lo hace, de esta proporción se desprende que los integrantes que ahorran

son las jefas de familia con un 36%, el jefe de familia en un 26%, los hijos en un 12% y con un 6% otro integrante de la familia, estos porcentajes se observan en el gráfico No. 6.8.1

**Grafico No. 6.8.1 Integrantes de familia que ahorran por hogar rural.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

El 66% de los encuestados tienen un periodo de tiempo establecido para esta práctica un 26% realiza el ahorro mensualmente, un 18% a la quincena, el 12% a la semana, y un 10% se engloba en otros periodos.

La cantidad ahorrada promedio mensualmente es de \$580.91; quien menos ahorra lo hace con \$30.00 al mes y quien más ahorra lo hace con \$2000.00 mensuales. En el cuadro No. 6.8.1 se enlistan los montos ahorrados y las frecuencias identificadas.

De acuerdo a estos datos la moda se establece entre los \$101.00 – \$400.00 equivalentes al 18%; y entre \$801.00 - \$2 000.00 representadas también con un 18%; es decir los hogares rurales y en específico las jefas de familia tienen capacidad de ahorro de entre \$101.00 y \$2 000.00; estos montos presentan una varianza alta en relación a la media que cae en los \$580.00, es decir la cuota de ahorro por hogar rural mensual tiene un alto grado de incertidumbre.

**Cuadro No. 6.8.1 Monto mensual ahorrado.**

<b>Monto mensual (Pesos)</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>30 – 100</b>	<b>7</b>	<b>14</b>
<b>101 – 400</b>	<b>9</b>	<b>18</b>
<b>401 – 800</b>	<b>8</b>	<b>16</b>
<b>801 – 2000</b>	<b>9</b>	<b>18</b>
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>66</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Se identifico que el 14% de los hogares rurales tienen una cuenta de ahorro en el banco. De los cuales el 6% usa Banco Azteca, esta institución es la que tuvo mayor mención en relación al ahorro, en el cuadro No. 6.8.2 se observan otros bancos comerciales en los cuales contrataron el servicio del ahorro. En general el motivo de empleo de estas instituciones es porque otorgan el producto financiero que les convence.

**Cuadro No.6.8.2 Bancos usados para ahorrar.**

<b>BANCO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Banco Azteca</b>	<b>3</b>	<b>6</b>
<b>Banamex</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
<b>HSBC</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Santander</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Subtotal</b>	<b>7</b>	<b>14</b>
<b>NR</b>	<b>43</b>	<b>86</b>
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

NR= No emitieron una respuesta.

En el contexto del ahorro se encontró que un 28% lo hace en especie y en específico en animales; en este aspecto se realiza la compra de animales para criarlos y en el momento que se necesita dinero se venden esta es una forma de ahorrar muy común

en el medio rural ya que evita tener el dinero en efectivo y la fragilidad que conlleva; el 12% lo hace en efectivo y tienen el dinero en sus casas esta es una práctica con alto riesgo y en donde el recurso se ve expuesto a factores externos como robo, devaluaciones, restricción de uso, etc. Estos dos porcentajes representan el grueso de las prácticas de ahorro en los hogares rurales las otras formas se mencionan en el cuadro No. 6.8.3

**Cuadro No. 6.8.3 Mecanismo de ahorro en los Hogares Rurales.**

<b>MECANISMO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Grupos de ahorro comunitario</b>	3	6
<b>Caja popular</b>	2	4
<b>En la casa</b>	6	12
<b>Animales</b>	14	28
<b>Granos y semillas</b>	4	8
<b>Otro</b>	1	2
<b>Subtotal</b>	30	60
<b>NR</b>	20	40
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
NR= No emitieron una respuesta.

Además se determinó que el 60% de los hogares rurales considera que es segura la forma en la cual realizan la práctica del ahorro. Además de identificar la concepción cualitativa que tienen de su forma de ahorrar y estas se expresan en el cuadro No. 6.8.4.



**Cuadro No.6.8.4 Percepción cualitativa del ahorro.**

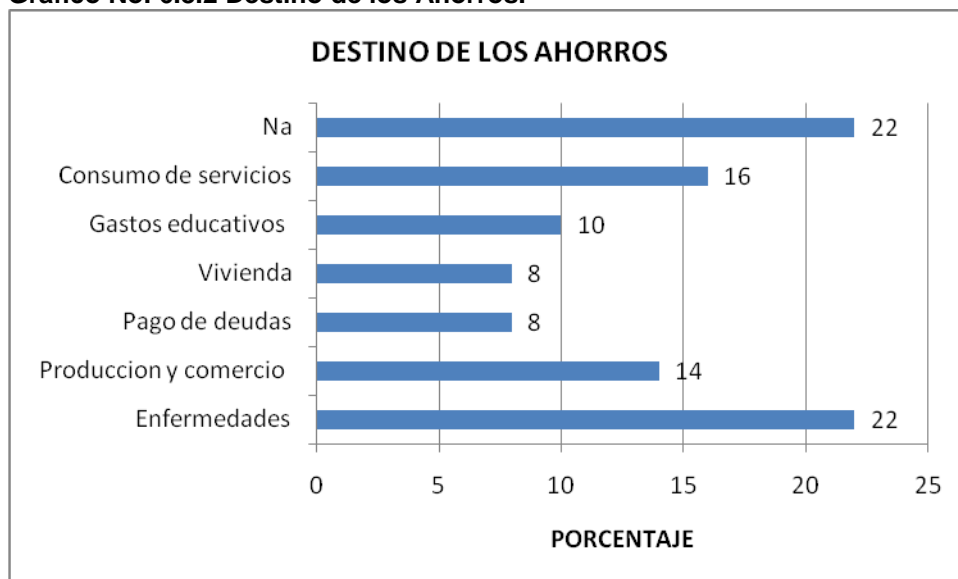
<b>Percepción.</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Seguridad	6	12
Disponibilidad inmediata	16	32
Costos operación nulos	3	6
Práctico	1	2
Brindan información movimientos	1	2
Montos pequeños	2	4
Desconfianza instituciones de ahorro	2	4
Restricción de uso	1	2
<b>Subtotal</b>	<b>32</b>	<b>64</b>
<b>NR</b>	<b>18</b>	<b>36</b>
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010  
NR= No emitieron una respuesta.

En este cuadro se observa que un 32% considera que la forma en que realizan su ahorro les garantiza una disponibilidad inmediata, a un 12% les brinda seguridad, al 6% por que tienen costos de operación nulos, en un 4% porque ahorran montos pequeños, también un 4% manifestó que las instituciones de ahorro les originan desconfianza, y el 2% considera que su forma de ahorra le da restricción de uso.

Una vez identificados las generalidades del ahorro se procedió consultar sobre el destino que les dan a sus ahorros encontrando 6 empleos diferentes los cuales se muestran en el gráfico No. 6. 8. 2. Acumulando estos resultados el 64% destina los ahorros en aspectos prácticamente originados del consumo el cual les permite reproducirse social y biológicamente y el 14% restante lo dirige a actividades económicas.

**Gráfico No. 6.8.2 Destino de los Ahorros.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Na= No emitieron respuesta.

Una práctica muy común realizada entre la población son las llamadas tandas<sup>23</sup>; por lo cual se indago sobre la participación de los hogares rurales en estos mecanismos; en los resultados se encontró que el 28% realiza esta práctica; en donde la cantidad promedio global ahorrada es de \$1 853.00 generalmente una tanda dura 10 semanas; la cantidad mínima obtenida son \$300.00 y la máxima \$10 000.00; el rango entre estos valores mínimos y máximos esta ocasionado por el uso que realmente se le está dando a la tanda si es como ahorro la cantidad es alta y si es como crédito (en especie) la cantidad es pequeña.

Se interrogo cual es el motivo que los anima a participar en este mecanismo ya que es una herramienta de ahorro con alto riesgo al no existir garantías de por medio cuando se otorga el dinero, a la vez de que no existe un mecanismo que garantice el retorno

<sup>23</sup> Tanda: La tanda es una forma tradicional para fomentar el ahorro de dinero, organizadas entre familiares o amigos en las que semanalmente un grupo de unas 10 personas aproximadamente, contribuye con una cantidad previamente fijada a un fondo común que se reparte a una sola persona semanalmente y por un orden riguroso establecido anticipadamente.

Las tandas han sufrido algunas transformaciones y también suelen realizarse a cambio de un producto específico; en este caso funcionan como instrumento de crédito en lugar de ahorro.

de este; a lo cual un 8% contestó que la considera una forma segura de ahorrar, el 8% asegura que es una forma fácil que no implica trámites engorrosos y tampoco trasladarse lejos de su zona de confort; el 4% participa en ellas por necesidad; otro 4% afirma que lo hace porque pueden programar la disponibilidad para su uso y por último el 4% considera que es una forma de adquirir artículos cómodamente y es en este sentido cuando la tanda se convierte de una forma de ahorro a un instrumento de crédito.

## **6.9 Crédito.**

En este ámbito se revisarán los aspectos cualitativos y cuantitativos en el concepto de crédito, contemplado desde tres vertientes distintas, la primera consiste en considerar el crédito como un préstamo de dinero que se otorga a un individuo, con el compromiso de que en un futuro lo devolverá en forma gradual o en un solo pago y con un interés adicional que compensa el tiempo en el cual no se dispuso de este dinero. En una segunda concepción para fines de esta investigación el crédito se estima como el mecanismo que permite obtener un producto en especie a fin de pagar en forma gradual el costo de este más un interés compensatorio por el beneficio de obtener este artículo en comodidades de pago. Y como tercer punto el crédito contemplado como la cantidad de dinero que se otorga a un individuo necesariamente conocido, el cual devolverá la cantidad otorgada en el momento que el otorgante la requiera sin el cobro de un interés adicional.

Entonces los resultados se expresarán de acuerdo a las consideraciones anteriormente mencionadas en el cuadro No. 6.9.1

**Cuadro No. 6.9.1. Fuentes de crédito**

Primera Consideración		Segunda consideración		Tercera consideración	
Fuente	(%)	Fuente	(%)	Fuente	(%)
Bancos e instituciones formales	18	Casas comerciales	8	Familiares	62
Cajas de ahorro	4	Aboneros de la localidad	2	En especie	4

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

Los resultados correspondientes al 62% los familiares son de primer grado, como padres, hermanos y primos y para recuperar el dinero basta la promesa moral de regresarlo, este mecanismo fortalece los vínculos familiares e incrementa el capital social. Esta característica del crédito se puede considerar un factor que inhibe el uso de las instituciones financieras a las cuales pueden tener acceso ya que estas si cobran interés al crédito otorgado; además de que los créditos solicitados a los familiares generalmente son usados para eventos de emergencia y de consumo y las instituciones financieras no financian estos eventos.

Los montos otorgados a préstamo por los familiares se clasifican de acuerdo al uso que se les pretende dar el cual se observa en la metodología de préstamo familiar identificada en trabajo de campo.

Metodología de préstamo familiar.

1. Quien requiere del préstamo acude con el familiar y/o conocido al cual pedirá prestado.
2. Plantea la necesidad mediata del dinero, cuando es para consumo (educación, pago de servicios, comprar comida, realizarse estudios médicos) y la importancia de poder dar solución a su problema.
3. En las actividades económicas (compra de fertilizante, pago de un peón, compra de alimento para ganado, vacunas, asesoría o servicios profesionales, compostura de alguna maquina o herramienta necesaria para realizar su actividad, flete, gasolina, materia prima, pago a un proveedor); resalta la

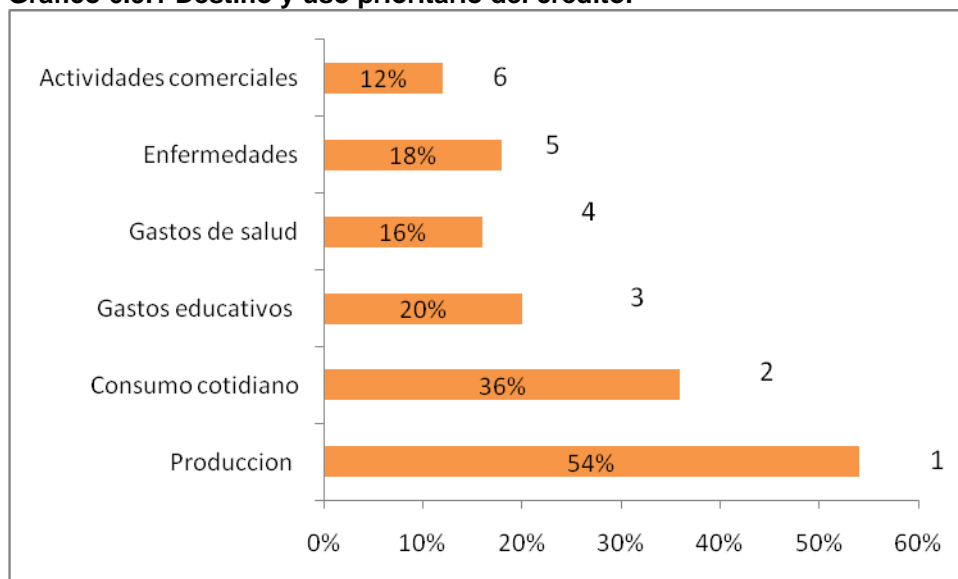
importancia mediata y urgente del recurso; así mismo deja en claro que sin este no la podrá realizar y por lo tanto perderá la oportunidad de generar un ingreso y más aún cuando se trata de actividades agrícolas.

4. El que otorgara el préstamo evalúa la urgencia del crédito y la solvencia así como la credibilidad moral del familiar solicitante; si tiene prestigio de no pagar o de inventarse pretextos, no le prestara para actividades económicas; sin embargo si es para una emergencia sobre todo las relacionadas con ciclos de vida no negara el préstamo solicitado.
5. Para actividades económicas se encontró que los familiares hacen préstamos desde \$100.00 hasta \$3 000.00 como máximo.
6. En situaciones de emergencia dependiendo de la gravedad se llega hasta los \$100 000.00, para lo cual llegan a vender parte del patrimonio, incluso en estas situaciones se da mezcla de recursos entre familiares. Caso que no ocurre en las actividades económicas.

La solvencia moral del solicitante del crédito se encuentra directamente ligada al integrante del hogar que solicita el crédito, ya que los datos indican que en un 76% son los jefes de familia quien gestiona el crédito; las esposas en un 14% y en un porcentaje menor los hijos con un 8%.

Para conocer el uso que le dan al crédito solicitado se inquirió el destino de este; hallando que de manera frecuente de dan tres usos: para actividades de producción, consumo y emergencias y para ejercerlo establecen un orden de prioridad, dicho comportamiento se presenta en el grafico No.6.9.1

**Grafico 6.9.1 Destino y uso prioritario del crédito.**



FUENTE: Trabajo de campo 2010.

En este esquema se observa que el 54% de los hogares rurales establecen como primacía el crédito encaminado a la producción; el 36% prefiere asignarlo al consumo cotidiano; un 20% estableció que son los gastos educativos los que tienen prioridad; el 16% lo destina a gastos de salud; un 18% le otorga preponderancia a las enfermedades; y por último el 12% lo dirige primordialmente a las actividades comerciales.

Uno de los objetivos implícitos de la presente investigación es conocer la percepción de los hogares rurales ante las instituciones financieras formales cuando se han acercado a solicitar información para solicitar un crédito; en donde se halló que el 44% considera que estas manejan altos intereses, esta situación se justifica al comportamiento anteriormente descrito en donde se evidencia el acceso a crédito sin cobro de intereses; el 22% manifiesta que estas instituciones piden muchos requisitos, entre los cuales está la contratación adicional de otro producto manejado por la institución y como los hogares rurales buscan soluciones económicas a sus problemas lo que menos desean es contratar un servicio que para ellos no tienen un valor de uso; un 4% declaró que al momento de hacer contacto con la institución han recibido mal servicio; y por último un 2% menciona que la distancia es un factor que le impide establecer una relación de cliente con las instituciones financieras.

Para identificar sus necesidades de crédito insatisfechas se averiguo la posición de los hogares rurales de tomar un crédito en el periodo junio-julio-2010; encontrando que el 56% si haría uso de este ejerciéndolo en las actividades que se enlistan en el cuadro No. 6.9.2.

**Cuadro No. 6.9.2 Destino de una opción de crédito.**

<b>DESTINO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Vivienda	5	10
Gastos escolares	1	2
Comprar insumos	8	16
Comprar maquinaria	4	9
Iniciar un negocio	7	15
Otro	2	4
<b>Subtotal</b>	<b>27</b>	<b>56</b>
NR	23	44
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
NR= No emitieron una respuesta.

La tabla nos indica que el 16% haría uso del crédito para comprar insumos necesarios para la actividad económica que realizan, un 15% lo destinaría para iniciar un negocio, el 10% para emplearlo en el mejoramiento de su vivienda; y para comprar maquinaria necesaria en sus actividades económicas un 8%.

Así es como se interpreta que en un 38% de los hogares rurales tienen insatisfecha la necesidad de crédito para actividades productivas, esta situación se explica nuevamente con el tipo de crédito que predomina en los hogares rurales el cual proviene de familiares y donde no se establece un cobro de intereses, porque los familiares solo prestan para actividades de emergencia y/o consumo.

En el cuadro No. 6.9.2.1 Monto de la opción de crédito; se expresan las cantidades solicitadas por los hogares rurales que si tuvieran la opción de tomar un crédito en el periodo junio-julio 2010 lo haría.

**Cuadro No. 6.9.2.1 Monto de opción de crédito.**

<b>MONTO CREDITO (Pesos)</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1000	1	2
2000	2	4
3000	2	4
10000	2	4
15000	3	6
20000	1	2
30000	5	10
50000	2	4
100000	4	8
150000	3	6
200000	1	2
Otro	1	2
Subtotal	27	54
NR	23	46
Total	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
NR= No emitieron una respuesta.

Estos montos tienen un rango de \$1 000.00 a \$200 000.00; sin embargo la demanda mayor se refleja en los \$20 000.00 a \$100 000.00; cantidades que difícilmente cubrirían los familiares y como se menciono anteriormente estos créditos tienen un fin productivo.

## **6.10 Depósitos y retiros, remesas y seguros.**

Para determinar el grado de uso de los hogares rurales de servicios financieros formales como depósitos, retiros, remesas y seguros se sondeo sobre el grado de interacción que tienen con estos servicios hallando los siguientes resultados:

### **6.10.1 Depósitos y retiros.**

El servicio financiero de depósitos; es un producto que ofrecen las entidades bancarias; ya sean bancos o financieras autorizadas para captar depósitos; y se considera la acción que se realiza al depositar una cantidad de dinero a resguardo de dicha institución. En consecuencia, aquellas instituciones que manejan depósitos deberán de manejar los retiros, que es la operación de sacar dinero y/o valores de una cuenta en el momento que les sea solicitado y tantas veces como se desee.



Así es como se indago si los hogares rurales saben en cuales instituciones pueden realizar depósitos y/o seguros encontrando que el 64% saben a qué instituciones acudir a realizar estos movimientos las cuales se enlistan en el cuadro No. 6.10.1.1

**Cuadro No. 6.10.1.1 Instituciones financieras usadas para depósitos y retiros.**

<b>INSTITUCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Bancomer	4	8
Banco Azteca	1	2
Santander	3	6
Banamex	1	2
Elektra	2	4
Banco Azteca, Santander	1	2
Bancomer, Banamex	6	12
Coppel, Elektra	1	2
Coppel, Banco Azteca	2	4
Santander, Banamex, Banco Azteca, Coppel	1	2
Bancomer, Elektra	1	2
Bancos	1	2
Bancos, casas comerciales	8	16
Subtotal	32	64
NR	18	36
Total	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
NR= No emitieron una respuesta.

De esta tabla se obtiene que un 28% menciona a solo a una institución, el 20% a 2 instituciones, el 6% a mas de dos instituciones y un 18% no menciona nombres específicos más bien generaliza en el giro de las instituciones. También encontramos que los bancos y las casas comerciales son las instituciones más identificadas por los hogares rurales en las cuales saben que se pueden realizar movimientos de depósitos y/o retiros.

En el mismo contexto sobre la realización de depósitos o retiros en instituciones financieras se indago si aparte de conocer a cual pueden acudir también realizan alguna de estas operaciones; encontrando que el 34% si hace uso de ellos; y de este porcentaje se desprende que en un 12% lo hace con una frecuencia mensual en este periodo se consideran principalmente a quienes mensualmente reciben remesas o tienen que efectuar un pago como por ejemplo la colegiatura; un 10% realiza una de estas dos prácticas esporádicamente en este porcentaje se incluyen los que pagan

inscripciones, retiran el recurso de PROCAMPO; así como un 8% lo hace quincenalmente y un 4% a la semana en estas dos porciones se ubican aquellos empleados u obreros que tienen un contrato de nomina.

### 6.10.2 Remesas.

En este apartado a las remesas se les tiene en cuenta como la cantidad de dinero que envía un migrante a los familiares que se quedan en el hogar rural; y en relación a la recepción de estas en los hogares rurales encontró que el 12% recibe ingresos por este concepto y solo lo hacen de forma esporádica. Entonces de acuerdo a estos resultados se puede incidir que el porcentaje de migración en la cabecera municipal por parte de los hogares rurales es bajo en comparación de otras comunidades del municipio.

Entonces se procedió a investigar si aunque no reciban remesas perciben que instituciones maneja la recepción de estas y el 52% contestó que si sabe mencionando a las instituciones que se enlistan en el Cuadro No. 6.10.2.1.

**Cuadro No. 6.10.2.1 Instituciones financieras que captan remesas.**

<b>INSTITUCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Bancomer	4	8
Santander	1	2
Elektra	5	10
Western Unión	1	2
HSBC	1	2
Bancomer, Banamex, Elektra	2	4
Bancomer, Banamex, Santander, Banco Azteca	2	4
Bancomer, Banamex	1	2
Money Gram, Coppel	1	2
Banco Azteca, Bancoppel	1	2
Bancos	2	4
Bancos, casas comerciales, casas de cambio	5	10
Subtotal	26	52
NR	24	48
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

NR= No emitieron una respuesta.

De este cuadro se desprende que existen en el mercado diversas opciones para realizar el cobro de remesas, y que los hogares rurales si las identifican y no hacen uso de ellas por que no tienen la necesidad.

### 6.10.3 Seguros.

En esta sección se inquirió a los encuestados sobre si cuentan con algún tipo de seguro; sin embargo no se les explicaba la diferencia de la seguridad social con los seguros comerciales por lo cual los resultados engloban aquellos que cuentan con servicios de seguridad social y representa el 46% de los hogares rurales. Sobresale en este resultado que a pesar de englobar contratos de seguros y seguridad social es menor al 50%; este dato indica que en relación a seguros en los hogares rurales no se ha dado un proceso de interacción con un nivel de profundidad adecuado.

Ante esta situación se midió la disponibilidad de contratar algún tipo de seguro a lo cual el 74% manifestó que efectivamente emplearían un seguro y los tipos de seguro a contratar se expresa en el cuadro No. 6.10.3.1

En esta tabla se incide que el 46% son seguros relacionados a un factor social y un 26% corresponde a acciones productivas agrícolas.

**Cuadro No. 6.10.3.1 Necesidades de aseguramiento.**

<b>TIPO SSEGURO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Médico</b>	17	34
<b>Vida</b>	6	12
<b>Auto</b>	1	2
<b>Cosecha</b>	12	24
<b>Subtotal</b>	36	72
<b>NR</b>	14	28
<b>Total</b>	50	100

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

NR= No emitieron una respuesta.

En el mismo sentido se averiguo si conocen las instituciones a las cuales acudir para contratar el seguro requerido; en donde se encontró que 62 % de los hogares rurales no sabrían a que instituciones dirigirse y un 34% de estos si tiene conocimiento acerca

de las organizaciones en las cuales pueden contratar seguros; las cuales se enlistan en el Cuadro No. 6.10.3.2.

**Cuadro No. 6.10.3.2 Instituciones que ofertan seguros.**

<b>INSTITUCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Bancomer	2	4
Seguros Plaza Puebla	1	2
Banco Azteca	1	2
Seguros América	2	4
Coppel, Banco Azteca, Bancomer	1	2
IMSS	2	4
Coppel	1	2
Coppel, Elektra, Bancos	1	2
Bancos	6	12
Subtotal	17	34
NR	33	66
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100</b>

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

NR= No emitieron una respuesta.

En esta tabla; se observan las instituciones que ofrecen seguros; sin embargo no necesariamente ofrecen los que ellos están requiriendo; por ejemplo y de acuerdo al conocimiento empírico de las mencionadas en el cuadro ninguna maneja seguro de cosechas el cual esta demandado en un 24%.

### **6.11 Entidades financieras identificadas en Texmelucan y Huejotzingo.**

En este apartado se presentan las instituciones financieras identificadas en San Martín Texmelucan y San Miguel Huejotzingo; presentadas desde dos vertientes, la primera abarca a las instituciones bancarias y la segunda engloba a las instituciones microfinancieras reguladas y no reguladas.

Entonces las instituciones financieras del primer grupo se enlistan en el Cuadro No. 6.11.1.

**Cuadro No. 6.11.1 Registro de Instituciones bancarias existentes en la area de influencias de los hogares rurales de San Lorenzo Chiautzingo.**

<b>Nombre</b>	<b>No. Sucursales</b>	<b>Productos ofertados</b>	<b>Nivel de requisitos</b>	<b>Usuarios</b>
Banco Santander Serfin (Texmelucan)	2	Ahorro, crédito, depositos, retiros, pago de remesas, pago de nomina, seguros, cambio de cheques, compra de divisas, inversiones.	Alto	Profesionistas, empleados, comerciantes, estudiantes, empresarios y obreros.
BBV Bancomer (Texmelucan 2, Huejotzingo 1)	3	Ahorro, crédito, depositos, retiros, pago de remesas, pago de nomina, seguros, cambio de cheques, compra de divisas, inversiones.	Alto	Profesionistas, empleados, comerciantes, estudiantes, empresarios y obreros.
Banamex (Texmelucan)	2	Ahorro, crédito, depositos, retiros, pago de remesas, pago de nomina, seguros, cambio de cheques, compra de divisas, inversiones.	Alto	Profesionistas, empleados, comerciantes, estudiantes, empresarios y obreros.
Scotia Bank (Texmelucan)	1	Ahorro, crédito, depositos, retiros, pago de remesas, pago de nomina, seguros, cambio de cheques, compra de divisas, inversiones.	Alto	Profesionistas, empleados, comerciantes, estudiantes, empresarios y obreros.
HSBC (Texmelucan)	1	Ahorro, crédito, depositos, retiros, pago de remesas, pago de nomina, seguros, cambio de cheques, compra de divisas, inversiones.	Alto	Profesionistas, empleados, comerciantes, estudiantes, empresarios y obreros.
Banorte (Texmelucan)	1	Ahorro, crédito, depositos, retiros, pago de remesas, pago de nomina, seguros, cambio de cheques, compra de divisas, inversiones.	Alto	Profesionistas, empleados, comerciantes, estudiantes, empresarios y obreros.
Banco Azteca (Texmelucan 2, Huejotzingo)	3	Ahorro, crédito, depositos, retiros. Inversion.	Medio	Empleados, comerciantes formales e informales, prestadores de servicios y/u oficio, obreros y amas de casa.

Nombre	No. Sucursales	Productos ofertados	Nivel de requisitos	Usuarios	
Bancoppel (Texmelucan)	2	Ahorro, depósitos, Inversión.	crédito, retiros.	Medio	Empleados, comerciantes formales e informales, prestadores de servicios y/u oficio, obreros y amas de casa.
Compartamos Banco (Texmelucan 2, Huejotzingo 1)	3	Ahorro, depósitos, Inversión.	crédito, retiros.	Medio	Empleados, comerciantes formales e informales, prestadores de servicios y/u oficio, obreros y amas de casa.

**FUENTE:** Trabajo de campo 2010.

En este cuadro se observan 9 bancos comerciales con un total de 18 sucursales que tienen influencia en el área de estudio, las cuales tienen como clientes principales aquellos que desarrollan actividades económicas con un flujo de ingresos constante, además en general el nivel de requisitos establecidos para poder acceder a ellos es considerado alto.

Así mismo; en el cuadro No. 6.11.2 se enlistan las instituciones microfinancieras reguladas y no reguladas reconocidas y que cuentan con al menos una sucursal en Texmelucan o Huejotzingo.

**Cuadro No. 6.11.2 Registro de Instituciones microfinancieras existentes en la area de influencias de los hogares rurales de San Lorenzo Chiautzingo.**

<b>Nombre</b>	<b>No. Puntos de atención.</b>	<b>Productos ofertados</b>	<b>Nivel de requisitos</b>	<b>Usuarios</b>
Financiera Crecer (Texmelucan)	1	Crédito	Medios	Mujeres (Amas de casa, comerciantes, artesanas, empleadas)
Provident (Texmelucan)	1	Crédito	Bajo	Empleados, amas de casa, obreros.
Sumate (Texmelucan)	1	Crédito	Medio	Empleados, amas de casa, comerciantes, artesanos.
Finsol (Texmelucan, Huejotzingo)	2	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Credi-común (Texmelucan)	1	Crédito, inversión.	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Caja Depac poblana S.C de R.L. (Texmelucan)	1	Crédito, ahorro, inversión.	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
CAME (Texmelucan)	1	Crédito, ahorro	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Caja del Valle de Atlixco (Texmelucan, Huejotzingo)	2	Crédito, cobro de remesas	Bajo	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Financiera la Oveja (Texmelucan, Huejotzingo)	2	Crédito	Bajo	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Credi-fácil (Texmelucan)	1	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Solfi (Texmelucan. Huejotzingo)	2	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Kreskamos Kapital (Texmelucan, Huejotzingo)	2	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.

Nombre	No. Puntos de atención.	Productos ofertados	Nivel de requisitos	Usuarios
Caja del Valle de Morelia. (Texmelucan)	1	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Financiera Felicidad (Texmelucan, Huejotzingo)	1	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Mas Kapital	1	Crédito	Medio	Amas de casa. empleados, comerciantes, artesanos.
Emprende (Huejotzingo)	1	Crédito	Medio	Comerciantes, productores de leche.
Solución directa (Texmelucan)	1	Crédito	Medio	Comerciantes establecidos.

FUENTE: Trabajo de campo 2010.

En total se encontraron 16 instituciones financieras diferentes con un total de 19 puntos de atención a las cuales pueden acudir los integrantes de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo si de esto dependiera solo la oferta.

A continuación se describen los procesos de obtención de crédito de las 3 principales Instituciones microfinancieras mencionadas por los hogares rurales en las encuestas aplicadas.

#### 1) **Financiera Súmate.**

Financiera Súmate S.A DE C.V se dedica a ofrecer servicios financieros remunerados para así poder ayudar a pequeños y grandes negocios, con el fin de que estos tengan un buen crecimiento.

A continuación se describen los requisitos para poder acceder al servicio del crédito en la institución. Esta financiera ofrece principalmente dos créditos 1) Crédito solidario y 2) Crédito individual los cuales se describen a continuación:

**Crédito solidario:** El crédito solidario es una metodología de las microfinanzas la cual consiste en otorgar pequeños prestamos a emprendedores, pero estos necesariamente



tendrán que estar agrupados para recibirlos. Súmate brinda este servicio a partir de las siguientes características:

- Grupo de 4 a 6 integrantes ( pueden ser solo mujeres, solo hombres, o mixto)
- Que cuenten con un negocio 1 año de antigüedad (y que se encuentren cerca unos de otros)
- No se permiten familiares en el mismo grupo.
- No es necesario establecer una cuenta de ahorro en la financiera para acceder a este servicio.
- No realizan juntas.
- No requieren de un 10% de depósito del crédito solicitado para poder otorgarlo.
- Los montos de créditos son desde \$2 000.00 hasta \$5 000.00 a un 4.7% de interés fijo al mes, en plazos de 8 a 16 semanas.
- Los documentos solicitados son: credencial de elector, Cedula Única de Registro de Población (CURP), recibo del último pago de la Comisión Federal de Electricidad.

**Crédito individual:** El crédito individual es aquel con montos mayores a los otorgados en el crédito solidario y para obtenerlo se necesitaran cubrir las siguientes características:

- Tener un negocio con ventas promedio de \$5 000.00 semanales.
- Contar con un Aval (no puede ser familiar, debe ser asalariado o con negocio).
- Los montos de los créditos son desde \$7 000.00 hasta \$16 000.00 pesos; a plazos de 12 a 24 semanas con un interés del 4.7% al mes fijo.
- No se requiere de un depósito inicial.

- No es necesario establecer una cuenta de ahorro.
- Los documentos solicitados (para el titular y aval) son: credencial de elector, Cedula Única de Registro de Población (CURP), recibo del último pago de la Comisión Federal de Electricidad.

Aparte de los créditos ya mencionados FINANCIERA SÚMATE ofrece otro tipo de crédito que maneja de manera excepcional dependiendo de la demanda de sus clientes en algunas épocas especiales para ellos; se pueden mencionar a continuación algunas de ellas (10 de mayo, semana santa, inicio del ciclo escolar, día de muertos, día del niño y navidad entre otros.), y se le denomina crédito de temporada; a este tipo de crédito solo pueden acceder los clientes que llevan por lo menos 4 créditos solidarios o individuales y sus características para poder obtenerlo son las siguientes:

- Tener un crédito Solidario o Individual vigente en ese periodo.
- No tener una mora acumulada en sus créditos de más de 7 días.
- No deben de tener mora en el crédito vigente ni en el inmediato anterior.
- El monto a otorgar no será mayor al 50% del crédito vigente.
- La suma de sus créditos vigentes no deberá de rebasar los \$35,000.00.
- Los plazos son de 4 a 14 semanas.
- Pagos semanales, de cada 14 días o en algunos casos serán 3 pagos cada 28 días.

## 2) **Compartamos Banco**

Esta institución brinda oportunidades ofreciendo el crédito como un medio para hacer crecer a las microempresas y contribuir al desarrollo de México. En seguida se describen los requisitos para poder acceder al servicio del crédito en financiera Compartamos Banco. Esta Institución financiera ofrece principalmente créditos dirigidos con los siguientes productos 1) crédito mujer, 2) crédito comerciante, 3) crédito mejora tu casa, los cuales se describen a continuación:

**Crédito mujer:** Es un crédito para mujeres que realizan alguna actividad económica o cuentan con un negocio y requieren un financiamiento a corto plazo para capital de trabajo o inversión; se otorga de manera personal a mujeres, en grupos de 12 hasta 50 integrantes, a través de garantía solidaria<sup>24</sup>, para inversión en sus negocios o actividades económicas.

La institución maneja algunos beneficios adicionales:

- Crédito Adicional que se otorga de manera simultánea al Crédito Mujer.
- Seguro de Vida sin costo adicional.
- Condonación de la deuda en caso de fallecimiento del cliente.

Para obtener este producto se necesita: Pertenecer a un grupo de personas (de 12 a 50 integrantes), tener entre 18 y 98 años, contar con credencial de elector y comprobante de domicilio de al menos tres meses de antigüedad.

**Crédito comerciante:** Crédito que se otorga a un grupo conformado por hombres y/o mujeres que necesitan capital de corto plazo para invertir en sus negocios. Con este crédito se puede surtir el negocio sin necesidad de presentar garantías prendarias.

Sera necesario conformar un grupo solidario de 5 a 8 personas con una garantía solidaria y para poder acceder a este producto se necesita: credencial de elector, y comprobante de domicilio con un máximo de 3 meses de antigüedad

**Crédito mejora tu casa:** Este producto permite a sus clientes mejorar, ampliar o remodelar su casa, a través de créditos personales con condiciones accesibles. Se le debe dar un destino en los siguientes usos: reparación de pisos y techos, construir habitaciones adicionales, mejorar cocina, baño u otras habitaciones, levantar paredes,

---

<sup>24</sup> Se reemplaza el requisito de una garantía física (real) por una que tiene como base la responsabilidad de grupo, en el cual todos los miembros reciben un crédito y se constituyen en codeudores por el monto total adeudado por el grupo y Garantía basada en la solidaridad del grupo de prestatarios.

bardas o divisiones internas, introducir y/o mejorar servicios básicos (luz, agua drenaje).

**Perfil del cliente:** Haber demostrado estabilidad y compromiso con sus créditos en Compartamos Banco con alguno de los productos ofertados por la institución. Se les solicita como garantía: Aval personal

Los beneficios adicionales que otorga la institución en este crédito son:

- Condonación de la deuda del crédito vigente en caso de fallecimiento del cliente.
- Sin costos de apertura, ni comisiones.
- No se solicitan documentos de la vivienda en garantía (escrituras).
- Oportunidad de obtener créditos posteriores.

Para obtener este crédito será necesario cubrir los siguientes requisitos:

- Contar con una antigüedad mínima de dos ciclos en Crédito Mujer al momento de solicitar el Crédito.
- Estar al corriente en los pagos de su Crédito Mujer.
- Presentar credencial de elector comprobante de domicilio con un máximo de 3 meses de antigüedad, comprobante de propiedad de vivienda (puede ser propia o de un familiar: padres, esposo o hijos) o una constancia de que ha vivido en ella por un mínimo de cinco años.
- Contar con aval.
- Tener una necesidad real de mejoramiento de vivienda, adjuntando presupuesto de mejora, ampliación o remodelación que se realizará a la casa.

### 3) Finsol

Esta institución presta servicios financieros a microempresarios y los productos que ofrece se enlistan a continuación:

#### **Tipos de crédito:**

**Microcrédito comunal:** Se otorga a un grupo de personas auto seleccionable basado en la solidaridad, que cuenten con una actividad productiva, comercial o de servicios por cuenta propia que vivan en la misma colonia o comunidad. El grupo debe constituir un ahorro y cuenta con asesoría constante.

Características del grupo:

- Grupos conformados por 10 hasta 20 integrantes.
- Microempresarios con negocio propio fijo o ambulante con una antigüedad mínima de 6 meses.
- Ahorro mínimo del 10% del monto del crédito aprobado.
- Garantía solidaria (basada en la solidaridad y apoyo mutuo del grupo).
- Préstamos en el primer ciclo de \$500.00 y hasta \$6 000.00.
- Constitución de mesa directiva.
- Pagos semanales o catorcenales.
- En cada grupo se aceptan hasta dos vínculos familiares directos o indirectos con negocios propios e independientes (no se aceptan cónyuges dentro del grupo ni en grupos diferentes).
- 20% de los integrantes del grupo pueden ser emprendedores.
- Asesoría semanal.

La documentación requerida para acceder a este crédito son: Identificación oficial vigente (credencial del IFE o pasaporte), CURP o acta de nacimiento y comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a 2 meses

**Microcrédito Solidario:** Se otorga a grupos pequeños de microempresarios que realizan procesos de producción, transformación, comercialización o prestación de servicios; basados en la garantía solidaria se asocian para tramitar recibir y pagar los microcréditos utilizados para operar, mejorar y hacer crecer sus negocios.

Características:

- Grupo auto seleccionable.
- Desde 6 hasta 8 personas.
- Edad de 18 a 65 años.
- Microempresarios con negocio propio fijo ó semifijo con antigüedad mínima de 1 año.
- Préstamos en el primer ciclo de \$500.00 hasta \$10 000.00.
- Pago semanal y catorcenal.
- No es necesario ahorrar.
- Existe un coordinador.
- No se aceptan familiares.

Documentación requerida para acceder a este producto: Identificación oficial, CURP o acta de nacimiento, comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a 2 meses.

**Microcrédito de Oportunidad:** Es un microcrédito ofrecido a clientes activos de Finsol con historial crediticio positivo; desde el punto de vista institucional busca premiar la fidelidad y pago puntual del cliente; y desde la perspectiva del cliente contar con el apoyo para aprovechar las oportunidades de negocio.

Características para ser sujeto de este crédito:

- Ser cliente activo de Finsol en microcrédito: comunal o solidario.
- Tener al menos el préstamo anterior grupal liquidado sin ningún atraso.
- El monto a financiar no podrá ser mayor al 30% del microcrédito corriente.
- El 50% de los miembros de un grupo pueden ser sujetos de microcrédito.
- Tener aval moral del grupo y de la mesa directiva por escrito (comunal).
- Tener aval moral del grupo por escrito (solidario).
- Presentar obligado solidario miembro del grupo (comunal o solidario).
- El acreditado debe tener un negocio con antigüedad mínima de 4 meses para comunal y un año y medio para el solidario.

De acuerdo a la información obtenida se efectuó un análisis comparativo entre los productos ofertados por estas instituciones, el cual se muestra en el Cuadro No. 6.11.3.

En este comparativo se observa que el producto principal de las financieras es el crédito individual y/o grupal para lo cual utilizan metodologías prebancarias para otorgarlo sustentados en el aval solidario, es decir la responsabilidad cae en el grupo de personas. Además solo se reconoce como fuente de ingresos válida para calificar a ser clientes es la proveniente de una actividad que presente flujo constante de ingresos y egresos, contrario a las actividades agrícolas y pecuarias las cuales representan egresos desde el inicio de la actividad y los beneficios se observan en la etapa final del trabajo realizado.

Cuadro No.6.11.3 Análisis comparativo de 3 instituciones microfinancieras.

CARACTERISTICAS	FINSOL	COMPARTAMOS	SUMATE
Tasa de interés mensual; solidario	4.5%	4.6%	4.7%
Tasa de interés mensual; Individual	N/A	4.7-3.5%	4.7%
Plazos a pagar (solidario)	4 meses	4-8 meses	8-16 semanas
Plazos a apagar (individual)	N/A	3-12 meses	16-24 semanas
Productos (créditos ofrecen)	Solidario, Comunal, Oportunidad.	Solidario, individual, generadoras de ingreso.	Crédito Solidario, Individual, Oportunidad, Arranque.
Agilidad en el trámite	7 días	4 días	5-8 días
Integrantes de grupo mínimo/máximo	10-20 personas	4-8 personas	4-6 personas
Documentación Solidario e Individual	<b>Solidario:</b> Copia de Acta de nacimiento, Copia de credencial de elector, Comprobante de domicilio.	<b>Solidario</b> copia de la credencial de elector, copia de comprobante de domicilio. <b>Individual</b> Aval y cliente Copia de credencial y copia de comprobante de domicilio.	<b>Solidario:</b> Credencial de Elector, Acta de Nacimiento, y Comprobante de Domicilio, CURP. <b>Individual:</b> 1 aval con requisitos Anteriores no familiar.
Monto (pesos) mínimo/máximo (solidario)	5000	4000-10000-25000	2000-5000
Monto (pesos) mínimo/máximo (individual)	N/A	5000-35000-85000	5000-16000
Se otorga en efectivo o cheque	Cheque	Cheque	Efectivo
Donde se realizan los pagos	Sucursal	Banco	Sucursal
Frecuencia de pagos	Semanal	Bisemanal	Semanal, Catorcenal, Mensual.
Servicio (Atención)	Bueno	Tardado	Bueno
Fuente de ingreso aceptable	Negocio Propio/Trabajo estable.	Negocio Propio/Trabajo estable.	Negocio Propio
Productos	Microcrédito de oportunidad, microcrédito solidario, microcrédito comunal	Crédito mujer, crédito comerciante, crédito mejora tu casa,	Crédito: Solidario, Individual, Oportunidad, Arranque.

FUENTE: Trabajo de campo 2010.  
N/A: No aplica



## **7. Discusión de resultados..**

En este apartado se discuten los resultados encontrados de acuerdo a la relación de las variables que integran las hipótesis planteadas. Primero se plantea las necesidades de financiamiento en relación a la dinámica económica y el ingreso, luego el conocimiento de instituciones financieras, para continuar con él financiamiento informal y las necesidades de microfinanciamiento y por último el uso de servicios financieros y la pluriactividad en los hogares rurales.

### **7.1 Necesidad de servicios financieros formales y actividades productivas, comerciales y de servicios.**

En la observación de las variables necesidad de servicios financieros formales en relación a las actividades productivas, comerciales y de servicios que realizan los hogares rurales se encontró que de forma general los integrantes de las familias se reconocen con dos actividades, predominando los pequeños agricultores y las amas de casa, aunque la segunda no suele considerarse una actividad económica, en los hogares rurales el rol de las amas de casa se encarga de desarrollar actividades como: los quehaceres cotidianos de la familia; pero además se hacen cargo del cultivo y recolección de alimentos así como del uso y manejo integrado de diversos recursos naturales vegetales y animales, domésticos y silvestres en el traspacio del hogar y estas actividades son medios generadores de satisfactores tangibles que pueden ser transformados en dinero líquido, ser intercambiados por otros productos o ser consumidos como alimentos y esta característica las incluye como parte fundamental en la dinámica económica del hogar.

De acuerdo a las características de la dinámica económica se registro que la necesidad de servicios financieros se compone de la siguiente forma: 47 hogares rurales requieren un crédito para actividades productivas, de los cuales 23 lo emplearían en actividades relacionadas con la agricultura, 11 lo destinarían para actividades ganaderas, 10 lo emplearían en actividades comerciales y 3 lo dispondrían

para la prestación de servicios. La relación mencionada de los datos referidos se presenta en el Cuadro No. 7.1.1

**Cuadro No. 7.1.1 Necesidad de financiamiento y Ocupación principal.**

Necesidad de financiamiento	Ocupación Principal.						Total
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Presta servicios	Comerciante	
<b>Agricultura</b>	2	1	4	13	1	2	23
<b>Ganadería</b>	1		5	5			11
<b>Comercio</b>	2		5	2	1		10
<b>Servicios</b>	1		2				3
<b>Total</b>	6	1	16	20	2	2	47

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Este cuadro muestra que la ocupación principal no necesariamente se encuentra ligada con la necesidad de financiamiento manifestada, por lo cual se vislumbra que realizan otras actividades las cuales componen la dinámica económica del hogar. Además se observo que el requerimiento de financiamiento formal en general es para actividades productivas o comerciales, y la constante de este destino se concentra en las actividades agropecuarias independientemente de las ocupaciones que manifiestan realizar. El comportamiento en estos datos es originado por la dinámica económica que realizan para la reproducción social. Es decir, de 6 hogares rurales que manifestaron tener un empleo formal que permite obtener ingresos permanentes para los gastos familiares, 3 demandan financiamiento para actividades agropecuarias<sup>25</sup>. Esta necesidad se explica por la lógica que rige la economía familiar que desarrollan, la cual indica que deberán de diversificar las actividades productivas para asegurar el ingreso que repercutan en el bienestar familiar.

De acuerdo a las particularidades referidas anteriormente y para conocer si existe relación entre Necesidad de servicios financieros formales y Actividades productivas,

<sup>25</sup> Estos datos son el acumulado de la columna 2 correspondiente a empleado del Cuadro No. 7.1.1 Necesidad de financiamiento y actividad económica.

comerciales y de servicios se aplicó la chi cuadrada a las variables Actividad económica que requiere financiamiento y Ocupación principal, dado que esta última es indicador de Actividades productivas comerciales y de servicios, obteniendo los siguientes resultados:

**Cuadro No. 7.1.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Necesidad de Financiamiento y Ocupación principal.**

Necesidad de financiamiento	Ocupación Principal.						Total
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Presta servicios	Comerciante	
<b>Agricultura</b>	2.9	0.5	7.9	9.8	1.0	1.0	23.1
<b>Ganadería</b>	1.4	0.2	3.7	4.7	0.5	0.5	11.0
<b>Comercio</b>	1.3	0.2	3.4	4.2	0.4	0.4	9.9
<b>Servicios</b>	0.4	0.1	1.0	1.3	0.1	0.1	3.0
<b>Total</b>	6	1	16	20	2	2	47

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Sustituyendo estas frecuencias esperadas en la fórmula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Obtuvimos:

$$\begin{aligned} \chi^2 = & (2 - 2.9)^2/2.9 + (1 - 0.5)^2/0.5 + (4 - 7.9)^2/7.9 + (13 - 9.8)^2/9.8 + (1 - 1)^2/1 + (2 - 1)^2/1 \\ & (1 - 1.4)^2/1.4 + (0 - 0.2)^2/0.2 + (5 - 3.7)^2/3.7 + (5 - 4.7)^2/4.7 + (0 - 0.5)^2/0.5 + (0 - 0.5)^2/0.5 \\ & (2 - 1.3)^2/1.3 + (0 - 0.2)^2/0.2 + (5 - 3.4)^2/3.4 + (2 - 4.2)^2/4.2 + (1 - 0.4)^2/0.4 + (0 - 0.4)^2/0.4 \\ & (1 - 0.4)^2/0.4 + (1 - 0.1)^2/0.1 + (2 - 1)^2/1 + (0 - 1.3)^2/1.3 + (0 - 0.1)^2 + (0 - 0.1)^2/0.1 \end{aligned}$$

$$\text{Entonces } \chi^2 = 26.138$$

Con  $(6-1)(4-1) = 15$  grados de libertad<sup>26</sup>

Resultando  $\chi^2$  calculada = 26.138 en comparación con  $\chi^2$  tablas = 25; entonces de acuerdo a la regla de decisión: Sí  $\chi^2$  calculada >  $\chi^2$  tabulada la hipótesis que establece que hay relación entre estas dos variables se sostiene.

Las necesidades de servicios financieros en la dinámica económica de los hogares rurales se discuten a continuación abordando en primer lugar el ahorro, en un segundo punto el crédito y por último los seguros.

Los resultados guiaron a deducir que los hogares rurales tienen capacidad y hábito de ahorro, el cual han realizado históricamente, esto lo confirman las entrevistas realizadas en donde manifestaron que tienen disposición de ahorrar en una institución formal siempre y cuando existan las condiciones para recibir ahorro en pequeña escala y de forma sencilla, y que además brinden seguridad a los depositantes. Las familias no han abierto una cuenta de ahorro en las instituciones financieras ubicadas en Texmelucan y Huejotzingo, porque los integrantes de los hogares tienen una capacidad de ahorro monetario de \$30.00 a \$2000.00 mensuales; y en cantidades pequeñas (menores a \$100.00) por depósito, acudir a una de estas instituciones bancarias implica gastar \$15.00 en pasaje y destinar 2 horas de tiempo, lo que implica un costo de transacción alto para los usuarios, por lo cual deciden utilizar otra forma de ahorro como tandas, grupos de ahorro local y en especie.

Adams (1991), indica que fomentar el uso de espacios de ahorro formales es el núcleo en los procesos de intermediación financiera en el mercado rural, ya que el ahorro brinda la oportunidad de conocer a las organizaciones financieras, las particularidades en la disciplina de los depósitos para evaluar la conducta probable en un pago de crédito, con lo cual se disminuyen las fallas de información entre prestatario y

---

<sup>26</sup> Tabla de Distribución Chi cuadrada con Probabilidad acumulada de 0.950 en: [http://www.jorgegalbiati.cl/enero\\_07/Categoricos.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/enero_07/Categoricos.pdf)

prestamista y los ahorros sirven como garantías del crédito, con lo cual, se aminoran los procesos de evaluación moral a el cliente por parte de la financiera para ser sujeto de crédito. En este sentido, el ahorro, es un elemento importante para tener acceso a otros servicios financiero, sin embargo, las evidencias encontradas en este trabajo expresan que existen pocas posibilidades de que los hogares rurales del municipio tengan acceso a este servicio.

Entonces sí los hogares emplean espacios de ahorro formales, sencillos y confiables surgirá la necesidad de movilizar el ahorro colocando créditos entre los depositantes. El cual es importante porque los hogares rurales no tienen acceso a un financiamiento dirigido a actividades productivas; es decir, el financiamiento al cual tienen acceso solo se da en situaciones de emergencia. Además, con las prácticas de financiamiento informal desarrolladas no han conseguido dirigir recursos a sus actividades productivas, comerciales y de servicios. Asimismo, los créditos procedentes de agentes gubernamentales no son oportunos y los costos de transacción que se encuentran ocultos en trámites en comparación con cantidades demandadas menores a \$5 000.00 hacen que los hogares rurales desistan de solicitarlos. Es decir, en el medio rural los hogares han tenido la capacidad de subsanar sus necesidades de financiamiento solo en actividades de emergencia, pero el financiamiento dirigido a las actividades económicas sigue sin ser resuelto. Por lo cual, la lógica de las familias en relación a servicios financieros los guía a requerir servicios financieros que fomenten el desarrollo local. La postura de los hogares rurales concuerda con Adams y Graham (2001), Wenner y Proenza, (2002), los cuales postulan que los procesos de intermediación en las áreas rurales estimulan la consolidación del mercado financiero rural.

La demanda de seguros como producto financiero en los hogares rurales se encuentra dirigidas a las actividades agrícolas, ya que las tierras de cultivo se encuentran ubicadas en zonas de alto riesgo climatológico como heladas y granizo, eventos que causan daño a los cultivos que originan perdidas en las cosechas y por ende los recursos monetarios que se dirigieron a estos se pierden. Sin embargo, esta demanda de seguros no se realizo de manera consiente porque no han tenido ningún contacto

con este tipo de producto y por lo tanto desconocen las características en derechos y obligaciones de estos servicios, que les permitan tomar una decisión adecuada en el uso de los mismos.

En general, los hogares rurales tienen necesidad de servicios financieros formales que les permita realizar su dinámica económica. Sin embargo, no han podido acceder al mercado financiero rural que existe a su alrededor para corroborar si esta necesidad detectada se puede satisfacer y, sí efectivamente cumplirá con las expectativas manifestadas.

## 7.2 Necesidad de servicios financieros formales y periodo del ingreso.

Se identifico que en los hogares rurales los ingresos provienen de la combinación de las actividades económicas que realizan como son: la agricultura, la ganadería de traspatio, las actividades comerciales y los servicios, así como el ingreso proveniente de un empleo estable. Además de que cada hogar establece los ingresos de manera diferenciada de acuerdo a las características de los integrantes de la familia.

En la práctica para hacer uso de un producto financiero en una institución es necesario comprobar que se tienen ingresos necesarios suficientes para afrontar los periodos de ahorro, los pagos del crédito o las cuotas del seguro. Este hecho llevo a evaluar estadísticamente las variables ligadas a los ingresos en relación al requerimiento de financiamiento, estas características se muestran en el cuadro No. 7.2.1

**Cuadro No.7.2.1 Ingreso y Requerimiento de financiamiento.**

Requiere Financiamiento	Ingreso.					Total
	Semanal	Quincenal	Mensual	Diario	Esporádico	
Si	21	8	4	2	1	36
No	1	2	1	1	1	6
Total	22	10	5	3	2	42

Fuente: Trabajo de campo 2010.

En esta tabla, se observa que existe demanda de financiamiento en todos los periodos identificados para la recepción del ingreso y la frecuencia se concentra en los periodos semanal y quincenal; es decir, en 29 hogares se da un flujo monetario constante originado por la mezcla de realizar actividades agropecuarias y comerciales.

Al aplicar la prueba chi cuadrada a las variables Ingreso y Requerimiento de financiamiento para conocer la relación existente entre ambas se obtuvieron los siguientes resultados:

**Cuadro No.7.2.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Ingreso y Requerimiento de financiamiento.**

Requiere Financiamiento	Ingreso.					Total
	Semanal	Quincenal	Mensual	Diario	Esporádico	
Si	18.86	8.57	4.28	2.57	1.72	36
No	3.14	1.43	0.72	0.43	0.28	6
Total	22	10	5	3	2	42

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Sustituyendo las frecuencias esperadas en la formula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Obtuvimos:

$$\chi^2 = \frac{(21 - 18.86)^2}{18.86} + \frac{(8 - 8.57)^2}{8.57} + \frac{(4 - 4.28)^2}{4.28} + \frac{(2 - 2.57)^2}{2.57} + \frac{(1 - 1.72)^2}{1.72} + \frac{(1 - 3.14)^2}{3.14} + \frac{(2 - 1.43)^2}{1.43} + \frac{(1 - 0.72)^2}{0.72} + \frac{(1 - 0.43)^2}{0.43} + \frac{(1 - 0.28)^2}{0.28}$$

$$\text{Entonces } \chi^2 = 5.13$$

Con  $(5-1) (2-1) = 4$  grados de libertad<sup>27</sup>

<sup>27</sup> Tabla de Distribución Chi cuadrada con Probabilidad acumulada de 0.950 en: [http://www.jorgegalbiati.cl/nuevo\\_06/jicquad.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/nuevo_06/jicquad.pdf)

Resultando  $\chi^2$ calculada= 5.13 en comparación con  $\chi^2$  tablas = 9.488; entonces de acuerdo a la regla de decisión: Si  $\chi^2$  calculada >  $\chi^2$  tabulada la hipótesis que establece que hay relación entre estas dos variables se rechaza.

El argumento que explica los resultados de esta hipótesis se atribuye a el requerimiento de financiamiento dirigido a actividades agropecuarias, las cuales tienen periodos de realización específicos en los cuales se demanda mayor recurso, por ejemplo en la agricultura las etapas demandantes de recursos son: la siembra, la fertilización y la cosecha, y en ganadería las fases están representadas por la compra de vientres, el periodo de vacunación y desparasitación, así como compra de alimento en época donde las áreas de pastoreo escasean. Y por lo tanto la demanda existente son de temporada guiada por las características de estas actividades, independientemente del periodo de recepción del ingreso. Como es el caso característico de vivienda, auto o línea blanca propio de necesidades de financiamiento presentadas en el medio urbano en el cual el periodo del ingreso es determinante en el acceso a un financiamiento.

### **7.3 Necesidades de servicios financieros formales y monto del ingreso.**

El monto del ingreso familiar es determinante en el análisis que hacen las instituciones financieras de sus clientes potenciales, motivo que guio a evaluar el monto del ingreso mensual en relación al requerimiento de financiamiento para conocer si existe relación entre estas variables los datos se presentan en el Cuadro No. 7.3.1



**Cuadro No. 7.3.1 Monto del ingreso mensual.**

Ingreso (pesos)	Requiere Financiamiento		Total
	Si	No	
800 a 2000	6	2	8
2001 a 3200	9	2	11
3201 a 5000	13	1	14
5001 a 8000	5	0	5
8001 a 18000	3	1	4
Total	36	6	42

Fuente: trabajo de campo 2010.

De acuerdo a estos datos la frecuencia del monto del ingreso se concentra en \$2000.00 y \$5000.00 mensuales, los cuales a su vez son los mismos hogares que demandan financiamiento; al examinar estas variables con la chi cuadrada para identificar si existe relación se hallaron los siguientes resultados:

**Cuadro No. 7.3.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Monto del ingreso mensual y Requerimiento de financiamiento.**

Ingreso (pesos)	Requiere Financiamiento		Total
	Si	No	
800 a 2000	6.86	1.14	8
2001 a 3200	9.43	1.57	11
3201 a 5000	12.0	2.0	14
5001 a 8000	4.28	0.72	5
8001 a 18000	3.45	0.57	4
Total	36	6	42

Fuente: trabajo de campo 2010.

Sustituyendo las frecuencias esperadas en la formula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Obtuvimos:

$$\begin{aligned}\chi^2 = & (6 - 6.82)^2/6.82 + (2 - 1.4)^2/1.4 + (9 - 9.43)^2/9.43 + \\ & (2 - 1.57)^2/1.57 + (13 - 12)^2/12 + (1 - 2)^2/2 + \\ & (5 - 4.28)^2/4.28 + (0 - 0.72)^2/0.72 + (3 - 3.43)^2/3.43 + \\ & (1 - 0.57)^2/0.57 +\end{aligned}$$

**Entonces  $\chi^2 = 2.69$**

Con  $(5-1)(2-1) = 4$  grados de libertad<sup>28</sup>

Resultando una  $\chi^2$  calculada= 2.69 en comparación con  $\chi^2$  tablas = 9.488; entonces de acuerdo a la regla de decisión: Si  $\chi^2$  calculada >  $\chi^2$  tabulada la hipótesis que establece que hay relación entre estas dos variables se rechaza.

De acuerdo a este resultado el ingreso mensual en los hogares rurales no tiene algún tipo de asociación con las necesidades de financiamiento manifestadas; porque solo se está evaluando el flujo de efectivo líquido en el ingreso, y no se está reflexionando en los activos fijos de los hogares rurales para el cálculo del mismo, ya que realizan actividades de traspatio donde obtienen productos y subproductos que venden, intercambian y/o consumen con un subsecuente influjo en el ingreso familiar. Es decir si, la media del ingreso identificada de \$4,282.00 en los hogares rurales no alcanza a cubrir los gastos mensuales de las familias ellas recurren a la venta de animales, semillas, hierbas aromáticas, frutales de temporada y las provenientes del traspatio traspatio. Estas prácticas incrementan el monto del ingreso mensual, y éste se da en forma única y diferenciada en cada uno de los hogares rurales.

Comparando cualitativamente el monto del ingreso con las cantidades que otorgan las instituciones microfinancieras en crédito solidario encontramos que la cantidad mínima

---

<sup>28</sup> Tabla de Distribución Chi cuadrada con Probabilidad acumulada de 0.950 en:  
[http://www.jorgegalbiati.cl/nuevo\\_06/jicudad.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/nuevo_06/jicudad.pdf)

prestada es de \$2,000.00 por integrante con un 4.7% mensual a pagar en tres meses; es decir se tiene que pagar un total de \$2,282.00 en cuotas semanales de \$190.00 equivalentes a \$760.00 mensuales, cantidad que representa el 18% del monto del ingreso promedio mensual en los hogares. Esta característica señala que las familias pueden hacer uso de instituciones financieras formales ajustando el ingreso. Así, en el proceso de evaluación del mismo las instituciones deben de considerar que en los hogares el flujo de efectivo es ocasionado por actividades agropecuarias y no agropecuarias, por lo tanto deben de conocerse y acumularse cada una de las actividades que aporte al mismo. Asimismo en cuestiones agropecuarias el flujo de efectivo es reducido y los activos son fijos y se convierten en líquidos en usos programados. Aunado a estas singularidades se debe considerar que los servicios financieros demandados están enfocados a actividades agropecuarias, las cuales han sido practicadas históricamente por las familias por lo tanto tienen una experiencia comprobada en la realización de las mismas.

#### **7.4 Conocimiento de instituciones financieras.**

Se registro la presencia de diversas instituciones financieras en las ciudades de Texmelucan y Huejotzingo, en total 9 bancos comerciales con 18 sucursales y 16 microfinancieras reguladas y no reguladas integradas en diversas figuras jurídicas con 19 puntos de atención en la zona de intercambio comercial de los hogares rurales.

De este importante número de organizaciones financieras, en el procesamiento de datos se determino que los hogares rurales identifican 3 microfinancieras representativas de la gama existente en el mercado que son: Compartamos, Súmate y Finsol. Así mismo, en relación a la banca comercial el banco empleado para ahorrar fue Banco Azteca y los más utilizados para realizar operaciones de depósitos y/o retiros son Bancomer y Banamex.

Las instituciones microfinancieras antes mencionadas ofrecen básicamente el crédito en dos modalidades: 1) Individual, con requisitos pre bancarios, y 2) Grupos solidarios

metodología desarrollada por las microfinancieras para disminuir los riesgos en el proceso de información asimétrica. Otorgan como monto mínimo de crédito a grupos solidarios \$2,000.00 y como máximo \$25 000.00 por integrante; y el número de miembros va desde los 4 en Financiera SUMATE hasta los 20 en Financiera FINSOL. En relación a los créditos individuales el monto mínimo otorgado es de \$5,000.00 hasta los \$85,000.00 dependiendo del producto crediticio que oferten las instituciones. Los créditos en las tres instituciones están dirigidos al comercio formal e informal, prestación de servicios, actividad productiva y al mejoramiento de vivienda. En relación al ingreso solo contemplan viable aquel proveniente de un negocio propio o un trabajo asalariado, y se requiere comprobar estabilidad en ellos. En el caso de préstamos individuales se debe justificar un flujo de efectivo de \$5 000.00 semanales; y en caso de grupos solidarios \$2 000.00 por integrante del grupo. Los datos revelan, que de acuerdo a la oferta existen instituciones financieras a las cuales los hogares rurales pueden acudir a contratar un servicio financiero. El Cuadro No.7.4.1 muestra las instituciones financieras que conocen los hogares rurales en relación al sexo del encuestado.

**Cuadro No. 7.4.1 Instituciones Conocidas en el municipio en relación al sexo de los entrevistados.**

Institución Financiera Conocida	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
Compartamos	5	2	7
Súmate	1	2	3
Finsol	1	3	4
Financiera Crecer	1		1
Coppel, Banco Azteca	1		1
Finsol, Compartamos	2	2	4
Finsol, Compartamos, Súmate	1		1
Finsol, Compartamos, Provident, Financiera Crecer	1		1
Bancos		2	2
Ninguna	11	15	26
Total	24	26	50

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Este cuadro señala las organizaciones conocidas por los integrantes de los hogares rurales, este conocimiento no significa que las hayan usado, solo implica que saben que estas instituciones otorgan crédito<sup>29</sup>, pero no lograron describir los requisitos para poder hacer uso de este. Al efectuar la chi cuadrada entre variables sexo<sup>30</sup> y conocimiento de instituciones financieras, se obtuvieron los siguientes resultados:

**Cuadro No. 7.4.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Instituciones Conocidas y sexo de los entrevistados.**

Institución Financiera Conocida	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
Compartamos	3.4	3.6	7
Súmate	1.4	1.6	3
Finsol	1.9	2.1	4
Financiera Crecer	0.5	0.5	1
Coppel, Banco Azteca	0.5	0.5	1
Finsol, Compartamos	1.9	2.1	4
Finsol, Compartamos, Súmate	0.5	0.5	1
Finsol, Compartamos, Provident, Financiera Crecer	0.5	0.5	1
Bancos	1.0	1.0	2
Ninguna	12.5	13.5	26
Total	24.1	25.9	50

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Sustituyendo las frecuencias esperadas en la formula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

<sup>29</sup> El crédito es el único producto financiero que refieren los hogares rurales.

<sup>30</sup> El sexo de los encuestados se toma como variable para poner a prueba la Hipótesis estadística y conocer la relación existente entre sexo y conocimiento de instituciones financieras que permitieron someter a prueba la hipótesis de investigación planteada.

Obtuvimos:

$$\begin{aligned}\chi^2 = & (5 - 3.4)^2/3.49 + (2 - 3.6)^2/3.6 + (1 - 1.4)^2/1.4 + (2 - 1.6)^2/1.6 \\ & (1 - 1.9)^2/1.9 + (3 - 2.1)^2/2.1 + (1 - 0.5)^2/0.5 + (0 - 0.5)^2/0.5 \\ & (1 - 0.5)^2/0.5 + (0 - 0.5)^2/0.5 + (2 - 1.9)^2/1.9 + (2 - 2.1)^2/2.1 \\ & (1 - 0.5)^2/0.5 + (0 - 0.5)^2/0.5 + (1 - 0.5)^2/0.5 + (0 - 0.5)^2/0.5 \\ & (0 - 1)^2/1 + (2 - 1)^2/1 + (11 - 12.5)^2/12.5 + (15 - 13.5)^2/13.5\end{aligned}$$

$$\text{Entonces } \chi^2 = 10.54$$

Con  $(10-1) (2-1) = 9$  grados de libertad<sup>31</sup>

Resultando  $\chi^2$  calculada = 10.54 en comparación con  $\chi^2$  tablas = 16.92; entonces de acuerdo a la regla de decisión; Si  $\chi^2$  calculada >  $\chi^2$  tabulada la hipótesis que establece que existe relación entre estas dos variables se rechaza.

Permitiendo discutir el resultado de la hipótesis en los siguientes puntos:

- a) El 48% de los hogares rurales han escuchado el nombre de una institución que brinda servicios financieros, sin embargo, no saben de las características específicas de los mismos, a pesar de que en la zona de intercambio comercial de los hogares existe una oferta considerable en relación a organizaciones financieras que ofertan productos financieros. Esto indica que existen barreras que impiden la creación de vínculos financieros entre los hogares y los ofertantes de los servicios, las cuales pueden ser culturales, sociales o económicas.
- b) De las instituciones financieras identificadas, ninguna cuenta con un producto que atienda actividades agrícolas y pecuarias, las cuales son características de los hogares rurales. Esta particularidad tiene origen en el

---

<sup>31</sup> Tabla de Distribución Chi cuadrada con Probabilidad acumulada de 0.950 en:  
[http://www.jorgegalbiati.cl/enero\\_07/Categoricos.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/enero_07/Categoricos.pdf)

- alto grado de incertidumbre que representan las actividades agropecuarias, por lo cual, las instituciones no diseñan productos dirigidos a estas actividades para proteger los intereses de la organización. Sin embargo, las instituciones deben de estimar que los hogares rurales requiere servicios de ahorro y seguros además del crédito, y una estrategia diseñada de acuerdo a estos requerimientos permitirá brindar servicios financieros de calidad a los demandantes que al mismo tiempo proteja el rendimiento de la organización.
- c) Los datos del ingreso evidencian que los hogares rurales tienen ingresos constantes que se adaptan a las normas requeridas por las instituciones microfinancieras. Esta particularidad determina que son clientes potenciales de las instituciones; sin embargo, en la realidad no se ha logrado precisar esta circunstancia, debido a que el proceso de transmisión de información se está dando en forma deficiente; es decir, en el mercado financiero rural existe oferta de servicios, y por el otro existe demanda de los mismos, sin embargo no logra concretarse el proceso de intermediación financiera, debido a el desconocimiento de las particularidades de la dinámica económica, lo cual agrava las fallas de mercado en el proceso de información entre prestamistas y prestatarios.
  - d) En el estudio de las metodologías de cobertura establecidas por las instituciones de la banca comercial, se encontró que están diseñadas para un estereotipo de cliente perfectamente bien definido; y esta característica, ha generado entre los actores rurales que deciden usar un producto de estas organizaciones pasen por una serie de procedimientos inusuales a la lógica en la que se desarrollan; que van desde una larga lista de requerimientos hasta la discriminación por él aspecto. Y por lo tanto; se genera una aversión hacia las instituciones bancarias por parte de los sujetos rurales. La cual es transmitida entre vecinos de la localidad que aumenta el distanciamiento entre instituciones financieras formales y cliente rural, a pesar de que existe una necesidad insatisfecha en la provisión de productos financieros.
  - e) Los métodos usados por la banca comercial para incrementar la cobertura están enfocados en estrategias de publicidad masiva, que no corresponden a

las características del medio rural; en este aspecto, las instituciones microfinancieras realizan visitas localizadas para promover sus servicios en base a los usuarios; es decir un cliente promocionará el producto entre otros posibles consumidores formando una cadena de clientes potenciales. Sin embargo; este tipo de publicidad llega a encasillar y dirigir productos financieros solo aquellos que realicen determinada actividad.

La teoría de los Mercados Financieros Rurales establece que “un mercado financiero es eficiente y alcanza el equilibrio cuando esté se sujeta exclusivamente al juego de la oferta y la demanda en condiciones de competencia perfecta.” Esta postura indica que para el caso de los hogares rurales con la sola existencia de diversidad de opciones en las áreas de mercado, entre la banca comercial y las instituciones microfinancieras, no debería de existir una demanda insatisfecha de servicios financieros; sin embargo esto no ocurre; ya que el grado de penetración de las Instituciones que convergen en Texmelucan y Huejotzingo dentro de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo es poco significativo; y esta significancia es el resultado de dos puntos principales; 1) metodologías inadecuadas; es decir los métodos usados no se encuentran dirigidos a los hogares rurales, porque las instituciones no han logrado diseñar un método de cobertura que se adapte a la dinámica económica en relación a las actividades productivas, comerciales y de servicios efectuadas por los hogares donde se contemplen parámetros que permitan ofertar productos financieros oportunos, flexibles y baratos, además de ofrecer patrones de servicio que fomenten confianza en el uso de servicios institucionales por parte de los actores rurales; y 2) En los hogares rurales no existen experiencias de uso de servicios financieros que permitan establecer antecedentes en las experiencias en el uso de servicios financieros formales.



## 7.5 Financiamiento informal.

Se identifico que los hogares rurales diferencian dos fuentes de recursos de acuerdo a la fuente de este, por lo cual para poder realizar la prueba de hipótesis se operacionalizaron las variables fuente de financiamiento y fuente crédito ambas comparadas por con ocupación principal. Así entonces, el primer apartado corresponde a la fuente de financiamiento de los hogares rurales cuando se presentan situaciones de emergencia económicas, y el segundo es el concerniente a la fuente de crédito para usos programados.

Para explicar el comportamiento en relación a las fuentes de financiamiento, en el cuadro No.7.5.1 se compara la ocupación principal y la fuente de financiamiento cuando ha llegado a presentarse emergencias económicas.

**Cuadro No. 7.5.1 Ocupación principal y Fuente de financiamiento.**

Ocupación principal.	Fuente de Financiamiento						Total
	Conocidos	Familiar	Vende pertenencias	Banco	Microfinanciera	Casa de empeño	
Empleado		5		1			6
Obrero			1				1
Ama de casa	4	11	1			2	18
Pequeño agricultor	6	7	2	1	5		21
Presta servicios	1	1					2
Comerciante			2				2
Total	11	24	6	2	5	2	50

**Fuente: Trabajo de campo 2010.**

Esta tabla indica que los familiares son la fuente principal de financiamiento en situaciones de emergencia a las amas de casa y pequeños agricultores; así mismo, se identifican a 5 usuarios de instituciones microfinancieras que manifiestan como ocupación principal la agricultura familiar, sin embargo en los resultados se observo que son los que declararon ser comerciantes en la actividad secundaria. La característica de este número representa el hecho de que solo aquellos clientes que logran demostrar ingresos constantes, son los que acceden a los servicios de las

instituciones financieras. Al realizar la chi cuadrada entre variables Ocupación principal y Fuente de crédito se obtuvieron los siguientes resultados:

**Cuadro No. 7.5.1.1 Frecuencias esperadas de las variables Ocupación principal y Fuente de financiamiento.**

Ocupación principal.	Fuente de Financiamiento						Total
	Conocidos	Familiar	Vende pertenencias	Banco	Microfinanciera	Casa de empeño	
Empleado	1.32	2.88	0.72	0.24	0.60	0.24	6
Obrero	0.22	0.48	0.12	0.04	0.10	0.04	1
Ama de casa	3.96	8.64	2.16	0.72	1.80	0.72	18
Pequeño agricultor	4.62	10.08	2.52	0.84	2.10	0.84	21
Presta servicios	0.44	0.96	0.24	0.08	0.20	0.08	2
Comerciante	0.44	0.96	0.24	0.08	0.20	0.08	2
Total	11	24	6	2	5	2	50

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Sustituyendo las frecuencias esperadas en la formula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Obtuvimos:

$$\begin{aligned} \chi^2 = & (0-1.32)^2/1.32 + (5-2.88)^2/2.88 + (0-0.72)^2/0.72 + (1-0.24)^2/0.24 + (0-0.6)^2/0.6 + (0-0.24)^2/0.24 \\ & (0-0.22)^2/0.22 + (0-0.48)^2/0.48 + (1-0.12)^2/0.12 + (0-.04)^2/0.04 + (0-0.10)^2/0.10 + (0-0.04)^2/0.04 \\ & (4-3.92)^2/3.92 + (11-8.64)^2/8.64 + (1-2.16)^2/2.16 + (0-0.72)^2/0.72 + (0-1.8)^2/1.8 + (2-0.72)^2/0.72 \\ & (6-4.62)^2/4.62 + (7-10.08)^2/10.08 + (2-2.52)^2/2.52 + (1-0.84)^2/0.84 + (5-2.1)^2/2.1 + (0-0.84)^2/0.84 \\ & (1-0.44)^2/0.44 + (1-0.96)^2/0.96 + (0-0.24)^2/0.24 + (0-0.08)^2/0.08 + (0-0.20)^2/0.20 + (0-0.08)^2/0.08 \\ & (0-.44)^2/0.44 + (0-0.96)^2/0.96 + (2-0.24)^2/0.24 + (0-0.08)^2/0.08 + (0-.20)^2/0.20 + (0-0.08)^2/0.08 \end{aligned}$$

$$\text{Entonces } \chi^2 = 43.41$$

Con (6-1) (6-1) = 25 grados de libertad<sup>32</sup>

<sup>32</sup> Tabla de Distribución Chi cuadrada con Probabilidad acumulada de 0.950 en: [http://www.jorgegalbiati.cl/enero\\_07/Categoricos.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/enero_07/Categoricos.pdf)

Resultando  $\chi^2$  calculada = 43.41 en comparación con  $\chi^2$  tablas = 37.65; entonces de acuerdo a la regla de decisión; Si  $\chi^2$  calculada >  $\chi^2$  tabulada la hipótesis que establece que hay relación entre estas dos variables se sostiene.

Este resultado permite argumentar que la fuente de financiamiento son los familiares y se encuentran dirigidas a emergencias y situaciones ligadas en forma directa al consumo como enfermedades, ciclos de vida, educación y alimentación principalmente. Es decir situaciones en las que difícilmente de acuerdo a la premura de la necesidad no pueden analizar las opciones a donde pueden subsanar adecuadamente su requerimiento y tampoco trasladarse a Texmelucan o Huejotzingo a examinar las opciones existentes. En esta dinámica no se realiza entre los involucrados una evaluación financiera del solicitante en relación a su ocupación principal, ingresos, destino o lugar donde radica, porque en estos casos, los prestamistas conocen la solvencia moral del prestatario, y además existen vínculos de confianza, solidaridad y empatía que aseguran el pago del mismo, además de que en estas circunstancias no se pagan intereses y no existe un plazo definido para el pago del mismo. Es decir este convenio está sujeto a valores morales que se les confiere al pertenecer a la misma comunidad o barrio, además de unirlos lazos familiares sanguíneos o políticos, asimismo redes de amistad, afinidad religiosa, política o deportiva; los cuales, sirven como garantías el pago del préstamo recibido.

En el contexto de la procedencia de crédito<sup>33</sup> en el Cuadro No. 7.5.2 se presentan las fuentes de este en relación a la ocupación principal.

---

<sup>33</sup> Fuente de crédito, cuando no existe de por medio una situación de emergencia inmediata.

**Cuadro No. 7.5.2 Fuente de crédito y ocupación principal.**

<b>Fuente de crédito</b>	<b>Ocupación principal.</b>						<b>Total</b>
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Prestador de servicios	Comerciante	
Instituciones formales	2	1	3	3			9
Caja de ahorro comunitario	1				1		2
Aboneros			1	3			4
Casas Comerciales			1	13			14
Familiares	3		12	2	1	2	20
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>17</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>49</b>

**Fuente:** Trabajo de campo 2010.

Los datos del cuadro indican que las frecuencias en las fuentes de crédito se concentran en familiares y casas comerciales, usados por los pequeños agricultores y las amas de casa. En el trabajo de campo se observó que la casa comercial usada por los hogares es Coppel la cual brinda la oportunidad a las familias de adquirir electrodomésticos, línea blanca y muebles. Esta empresa han diseñado metodologías en las cuales no necesitan comprobar ingresos, y el procedimiento para obtenerlos es relativamente sencillo basta comprobar datos personales y domicilio permanente, así como dos números telefónicos como referencia, el empleado de la tienda llama y pregunta: .....¿Conoce al Sr. Fulano de tal?....., sí la respuesta es positiva..... ¿Puede decirme a donde vive y la forma de llegar desde Texmelucan?..... en caso de que las respuestas de los entrevistados vía telefónica se ajuste a el procedimiento de la empresa el empleado otorga inmediatamente el crédito ...cumpliéndose el slogan de la empresa ....¡¡¡¡Qué fácil es estrenar en Coppel¡¡¡¡..... Una vez obtenido el crédito los usuarios manifestaron haber pagado el triple del precio del producto si lo hubieran adquirido al contado, pero volverán a usarlo porque este costo se compensa por las facilidades otorgadas en la rapidez en obtener el crédito y los pagos del mismo que suelen ser mensuales. Además, dentro de la empresa existen políticas para retener a los consumidores como: “”por ser cliente cumplido llévate lo que necesitas de la tienda sin costo inicial...ó “”Sí usted liquida el monto total de su deuda le descontamos

el 15%""; además manejan métodos de renegociación de deudas que deja satisfechos a los usuarios y se vuelven cautivos de esta institución. El único inconveniente, de acuerdo a los hogares, es que les condicionan contratar un seguro de auxilio vial en descomposturas imprevistas para el automóvil, el cual se tiene que contratar a pesar de que el cliente no cuente con vehículo, el costo de este seguro es de \$25.00 por mes hasta que se termine de pagar el crédito obtenido incrementándose el costo global del crédito.

Al efectuar el análisis de la chi cuadrada para conocer si existe relación entre variables fuente de crédito y ocupación principal se obtuvieron los siguientes resultados:

**Cuadro No. 7.5.2.1 Frecuencias esperadas de las variables Fuente de crédito y ocupación principal.**

Fuente de crédito	Ocupación principal.						Total
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Prestador de servicios	Comerciante	
Instituciones formales	1.10	0.18	3.12	3.86	0.37	0.37	9
Caja de ahorro comunitario	0.24	0.04	0.69	0.86	0.08	0.08	1.99
Aboneros	0.50	0.08	1.39	1.71	0.16	0.16	4
Casas Comerciales	1.71	0.29	4.86	6.00	0.57	0.57	14
Familiares	2.45	0.41	6.94	8.57	0.82	0.82	20.01
Total	6	1	17	21	2	2	49

Fuente: Trabajo de campo 2010.

Sustituyendo las frecuencias en la formula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Obtuvimos:

$$\chi^2 = (2-1.10)^2/1.10 + (1-0.18)^2/0.18 + (3-3.12)^2/3.12 + (3-3.86)^2/3.86 + (0-0.37)^2/0.37 + (0-0.37)^2/0.37 \\ (1-0.24)^2/0.24 + (0-0.04)^2/0.04 + (0-0.69)^2/0.69 + (0-.86)^2/0.86 + (1-0.08)^2/0.08 + (0-0.08)^2/0.08 \\ (0-0.50)^2/0.50 + (0-0.08)^2/0.08 + (1-1.39)^2/1.39 + (3-1.71)^2/1.71 + (0-0.16)^2/0.16 + (0-0.16)^2/0.16 \\ (0-1.71)^2/1.71 + (0-0.29)^2/0.29 + (1-4.86)^2/4.86 + (13-6)^2/6 + (0-0.57)^2/0.57 + (0-0.57)^2/0.57 \\ (3-2.45)^2/2.45 + (0-0.41)^2/0.41 + (12-6.94)^2/6.94 + (2-8.57)^2/8.57 + (1-0.82)^2/0.82 + (2-0.82)^2/0.82$$

$$\text{Entonces } \chi^2 = 47.42$$

Con  $(6-1)(5-1) = 20$  grados de libertad<sup>34</sup>

Resultando  $\chi^2$  calculada = 43.41 en comparación con  $\chi^2$  tablas = 31.41; entonces de acuerdo a la regla de decisión; Si  $\chi^2$  calculada >  $\chi^2$  tabulada la hipótesis que establece que hay relación entre estas dos variables se sostiene.

La argumentación que se discurre en el resultado, se da en base que los hogares rurales no conocen instituciones financieras formales a dónde acudir a solicitar crédito con familiares, y en una tienda comercial que ha logrado penetrar en los mismos, solo para satisfacer necesidades de consumo directas del hogar y no así a las actividades productivas, comerciales y de servicios, por lo cual se infiere que los hogares siguen teniendo insatisfecho el financiamiento para estas.

Así entonces se reflexiona que las necesidades de financiamiento que satisfacen solo pueden ser cubiertas con familiares y amigos, prestamistas locales, el arrendamiento de las tierras y la distribución de costos y beneficios a través de la medianería. Medidas que coexisten en el mercado financiero rural profundizando las condiciones de un mercado segmentado de prestamistas y prestatarios y esta situación se acentúa entre los hogares rurales porque en las fuentes usadas no se maneja el cobro de interés por el uso del dinero. La recompensa de los familiares prestatarios es el fortalecimiento de los lazos familiares y sociales, así como el grado de

---

<sup>34</sup> Tabla de Distribución Chi cuadrada con Probabilidad acumulada de 0.950 en: [http://www.jorgegalbiati.cl/enero\\_07/Categoricos.pdf](http://www.jorgegalbiati.cl/enero_07/Categoricos.pdf)

empoderamiento en la toma de decisiones en las cuales se vean involucrados los participantes de este proceso.

En los hogares rurales este tipo de situaciones se enfatizan principalmente por dos cuestiones: 1) Las instituciones financieras formales existentes no ofrecen metodologías de acción acordes a las necesidades del medio, y 2) No existe cultura financiera<sup>35</sup> en los hogares que permitan tomar una decisión en relación a satisfacer una demanda de servicios financieros con la oferta en el mercado existente.

Si bien es cierto que la utilización de mecanismos informales de financiamiento en el medio rural ha funcionado históricamente para los hogares rurales, se reflexiona que aun tienen insatisfecha las necesidades de financiamiento para actividades productivas las cuales permitan generar la realización y viabilidad de proyectos productivos que generen rentabilidad económica para detonar el desarrollo en la zona. Así entonces; es indispensable la existencia de organizaciones financieras que atiendan gradualmente a los actores de los hogares rurales, con políticas y metodologías adecuadas al contexto donde desarrollan su dinámica económica que les permitan realizar oportunamente sus actividades de reproducción social, aunado a esta demanda los hogares rurales han demostrado la viabilidad de convertirse en usuarios de instituciones financieras en su comportamiento con los créditos obtenidos en las casas comerciales.

## **7.6 Uso de servicios financieros formales y pluriactividad.**

Para la discusión de estas variables es importante reiterar que la dinámica económica que desarrollan los hogares rurales está compuesta principalmente por actividades productivas y comerciales, y en cada hogar se presentan de manera diferenciada. Para explicar la dinámica económica identificada se elaboro el Cuadro No. 7.6.1 a donde se

---

<sup>35</sup> Cultura financiera es la capacidad para tomar decisiones en el manejo de las finanzas personales pagos, inversiones, depósitos o retiros en los conceptos de: ahorro, crédito y seguros.

observan las ocupaciones identificadas como principal y secundaria que realizan los hogares rurales.

**Cuadro No. 7.6.1 Ocupación principal y secundaria de los hogares rurales.**

Ocupación principal	Ocupación secundaria						Total
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Presta servicios	Comerciante	
Empleado				5		1	6
Obrero				1			1
Ama de casa	1	2		6	5	4	18
Pequeño agricultor	2	3				6	11
Presta servicios			1	1	1		3
Comerciante				2			2
Total	3	5	1	15	6	11	41

Fuente: Trabajo de campo 2010.

En la tabla se observa que hay empleados que también se desempeñan como agricultores, amas de casa que a la vez son empleadas, obreras, pequeñas agricultoras, prestan servicios o son comerciantes. Estas ocupaciones fueron las manifestadas por los entrevistados pero en la revisión de cuestionarios se identifico que de acuerdo a la ocupación principal realizan otras actividades que no se manifiestan en la ocupación secundaria. En el cuadro No. 7.6.1.1 Se exponen las actividades complementarias identificadas.

**Cuadro No. 7.6.1.1 Actividades complementarias a la Ocupación principal.**

Actividades Complementarias	Ocupación principal						Total
	Empleado	Obrero	Ama de casa	Pequeño agricultor	Presta servicios	Comerciante	
Agrícolas	6	1	11	20	2	2	42
Ganaderas	3	1	11	21	2	2	40
Comerciales	3		6	5	1	2	17
Servicios	1	1	8	2	2		14
Total	13	3	36	48	7	6	113

Fuente: Trabajo de campo 2010.

En este cuadro se observa que las frecuencias de las actividades complementarias son realizadas por amas de casa y pequeños agricultores, mismos que de acuerdo a las



metodologías de acción de las instituciones financieras dejan de lado por no poseer las características establecidas para ser sujetos de crédito.

Los cuadros anteriores exponen la pluriactividad de los hogares rurales característica de la lógica que rige su dinámica económica. Así mismo se infiere que la complejidad de la dinámica económica en cada uno de los hogares rurales representa un alto grado de dificultad para establecer el origen y monto del ingreso familiar, dado que cada una de las actividades origina entradas económicas diferidas a lo largo del año.

Una vez establecida la dinámica económica de los hogares rurales se presenta la relación sobre el uso de mecanismos de financiamiento formal e informal por los hogares rurales en relación a la ocupación principal, estos datos se expresan en el Cuadro No. 7.6.2.

**Cuadro No. 7.6.2 Mecanismos de financiamiento y Ocupación principal.**

Mecanismos de financiamiento	Ocupación principal					Total
	Empleado	Obrero	Ama de Casa	Pequeño agricultor	Presta servicios	
Instituciones formales						
Bancos	5	1	8	5	1	20
Microfinancieras				5		5
Sub total	5	1	8	10	1	25
<b>mecanismos informales</b>						
Familiares y conocidos	5		15	13	2	35
Grupos de ahorro	1			1	1	3
Tandas	3		7	2	2	14
Prestamistas	1		2	2		5
Sub total	10		24	18	5	57
	15		32	28	6	82

**Fuente: Trabajo de campo 2010.**

Los datos en este cuadro indican que existe un bajo empleo de instituciones financieras formales y además los que hacen uso de ellas son los que, de acuerdo a los cuadros anteriores, su dinámica económica es más variada. Los servicios usados en los bancos están relacionados con retiros y depósitos para pago de servicios o cobro de algún programa social.

Como resultado de los datos anteriores se destaca, que la pluriactividad característica de la agricultura familiar para la generación de ingresos por parte de los hogares rurales, ha marcado la tendencia a él plurifinanciamiento<sup>36</sup> para satisfacer las necesidades económicas que de ellas se desprenden; esto en el sentido de que los integrantes de los hogares rurales realizan más de una de estas opciones; es decir a la par de la cría de ganado como ahorro, se guarda semilla, se ahorra en casa, se participa en tandas, se arrenda un terreno o se es participe de una medianería y/o se ha recurrido a un familiar o conocido a solicitar efectivo; estas prácticas aseguran la liquidez necesaria para que en los hogares rurales puedan desarrollar las actividades económicas, de emergencia y culturales que permiten al núcleo familiar seguir reproduciéndose.

De acuerdo a las circunstancias descritas entre las relaciones existentes entre las variables Uso de Servicios Financieros Formales y Pluriactividad se concluye que no se presentaron frecuencias suficientes para medir la relación de variables uso de servicios financieros y pluriactividad con el estadístico de la chi cuadrada que permitan sustentar la hipótesis: ***“El uso que hacen los hogares rurales de los servicios financieros ofertados en el municipio está relacionado con la pluriactividad realizada.”***

Sin embargo cualitativamente se argumenta que el bajo uso de las instituciones financieras concuerda con el bajo conocimiento que los hogares rurales tienen de ellas, el cual es atribuido a la baja penetración de las instituciones financieras en los hogares rurales. Así mismo, de manera descriptiva se observó que la pluriactividad inhibe el uso de las organizaciones financieras al dificultar los procesos de evaluación de solicitud de crédito efectuado por promotores acostumbrados a desarrollar su trabajo en el medio urbano.

---

<sup>36</sup> Plurifinanciamiento informal: Concepto propuesto para explicar las diversas redes de financiamiento desarrolladas por los usuarios de los servicios informales como respuesta a la exclusión del financiamiento formal.

En este contexto, resalta que la barrera principal por parte de las instituciones financieras hacia los hogares rurales para ser sujetos de atención por instituciones financieras formales es la evaluación del ingreso, por lo cual, para poder incluirlos como usuarios de los mismos, estas organizaciones deberán considerar que la composición del ingreso en la familia consta básicamente de cuatro componentes: 1) Realización de actividades productivas dentro de la unidad de producción familiar, 2) Actividades económicas fuera de la unidad de producción familiar, 3) Recursos provenientes del trueque y la reciprocidad y 4) La transferencia de ingresos formales provenientes de programas sociales. Por lo cual, las características de la composición del ingreso únicas para cada hogar rural, representa un reto en el ámbito financiero, dada la diversidad de movimientos financieros de egresos e ingresos formales e informales, ya que se debe de tener la capacidad de registrar y diferenciar en la evaluación del cliente el origen y destino de los recursos en las necesidades financieras a cubrir. Las cuales de acuerdo a Rutherford, (2002) son: a) Reunir dinero para estabilizar un déficit en el consumo familiar, b) Atender eventos de ciclo de vida en los Hogares rurales, c) Dirigir los recursos a oportunidades de inversión, y d) Confrontar una situación de conflicto particular en las familias. De esta manera, las instituciones financieras formales, aparte de conocer y entender las fuentes del ingreso familiar, deben de inferir el destino del mismo y las necesidades financieras que de ellas emergen, para poder elegir las emergencias en las cuales los hogares rurales podrán establecer y cumplir con el compromiso financiero adquirido sin que se vean perjudicados los intereses tanto de las instituciones como de los hogares rurales.

## 8. Conclusiones.

En esta sección se abordaran las conclusiones del trabajo de investigación de acuerdo a los objetivos planteados.

- I. La dinámica económica de los hogares rurales del municipio de San Lorenzo Chiautzingo se encuentra sustentada en un 70% por la agricultura, además el 80% realiza la producción de especies pecuarias en traspatio y al mismo tiempo un 34% tiene pequeños comercios, y el 28% realiza la prestación de servicios. Estas actividades se encuentran relacionadas entre sí y generan flujos de efectivo diversos en cada una de estas actividades rurales. Por lo cual, no se presentó relación entre las necesidades de financiamiento y las características del ingreso principal de los hogares rurales.
  
- II. Se evidenció que en los hogares rurales existe relación entre las necesidades de financiamiento formal y las actividades agrícolas, ganaderas, comerciales y de servicio que realizan. Estas necesidades de servicios financieros se encontraron orientadas a: crédito en un 56%, ahorro el 80% y seguros en un 74%.
  
- III. Los mecanismos de satisfacción de necesidades financieras en los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo se han resuelto principalmente con los familiares quienes otorgan préstamos en situaciones de emergencia, más de la mitad (62%) recurren a esta fuente de financiamiento y solamente un 10% acuden a un financiamiento formal para la obtención de un crédito, principalmente aquellos que desarrollan actividades comerciales. Por otro lado, el 80% de los hogares realizan el ahorro de los cuales el 14% tiene una cuenta en el banco y el resto lo realizan en esquemas tradicionales como las tandas y cajas de ahorro comunitario, así como el ahorro en especie (animales y semillas)

- IV. Los hogares rurales no conocen instituciones a las cuales pueden acudir para contratar servicios financieros, a pesar de la existencia de una importante gama de instituciones financieras en la región de influencia comercial, en total nueve representantes de la banca comercial con 18 sucursales; y 16 instituciones microfinancieras con 19 puntos de atención. Se observó que el producto principal ofertado hacia los usuarios es el crédito. Por lo tanto, hace falta mejorar los sistemas de difusión de las microfinancieras para tener una mayor cobertura.
- V. El uso de los servicios financieros rurales en crédito se encuentra 3% arriba de la media nacional, por lo cual se evidenció que las organizaciones financieras no han tenido profundidad en el proceso de intermediación financiera; porque no conocen la dinámica económica de los hogares rurales y por lo tanto desconocen las necesidades de servicios financieros que de ellas se desprenden. Es decir; la lógica de las familias rurales que practican la pequeña agricultura no corresponde a las metodologías aplicadas por las instituciones financieras en el medio rural; ya que han sido diseñadas para el medio urbano, y es imprescindible diseñar productos que respondan a entornos diferentes.
- VI. En la identificación del uso de servicios financieros por parte de los hogares rurales de la cabecera municipal de San Lorenzo Chiautzingo, se encontraron elementos cualitativos y cuantitativos que permitirán abordar el diseño de políticas institucionales en el mercado financiero rural acordes a las actividades económicas, sociales y culturales realizadas por los mismos para asegurar las estrategias de reproducción social.
- VII. A pesar de la explosión financiera de los últimos 15 años y de la cercanía geográfica con los mercados financieros de Texmelucan y Huejotzingo; las instituciones financieras no han logrado captar como clientes a los integrantes de los hogares rurales; y por lo tanto siguen teniendo insatisfecha la necesidad de servicios financieros para actividades económicas.

De acuerdo a las conclusiones se reafirma la existencia de un desequilibrio e incompatibilidad entre demanda y oferta de servicios financieros rurales, mientras la demanda corresponde a características propias de la agricultura familiar, la oferta está orientada a actividades de tipo comercial en donde el flujo de efectivo de esta actividad es más constante. Por lo cual, las metodologías empleadas de las instituciones microfinancieras de la región, consideran requerimientos que no corresponden a la dinámica económica de los hogares rurales. Y en respuesta a estas fallas de mercado los habitantes del medio rural hacen uso de mecanismos de financiamiento informal; sin embargo este no logra satisfacer las necesidades de financiamiento para la realización de actividades productivas características de la lógica que rige su economía. Aunado a esta particularidad se establece que la falta de cultura financiera formal aumenta las barreras de acceso a los servicios financieros por parte de los hogares rurales. Sin embargo y debido al potencial productivo de la región como la frutícola, hortícola y la producción de flores es indispensable la presencia de actores que fomenten la intermediación financiera para estas actividades, que impulsen el desarrollo de la zona. Para lo cual es necesario construir un modelo de financiamiento rural intermedio, entre el mercado formal e informal; es decir un esquema de financiamiento que aproveche las experiencias de los mecanismos informales y que se adapte a la dinámica económica realizada característica de la agricultura familiar.

## **9. Propuesta de servicios financieros rurales.**

Las conclusiones referidas permiten hacer recomendaciones hacia las instituciones financieras interesadas en brindar cobertura a los hogares rurales encabezados pequeños agricultores. Como primer paso tendrán la necesidad de conocer las características y necesidades de los clientes potenciales para diseñar una adecuada metodología. (Hacer trajes a la medida). Por lo cual y de acuerdo a los resultados encontrados en el proceso de investigación se propone un esquema de financiamiento rural dirigido a hogares rurales con las siguientes características:

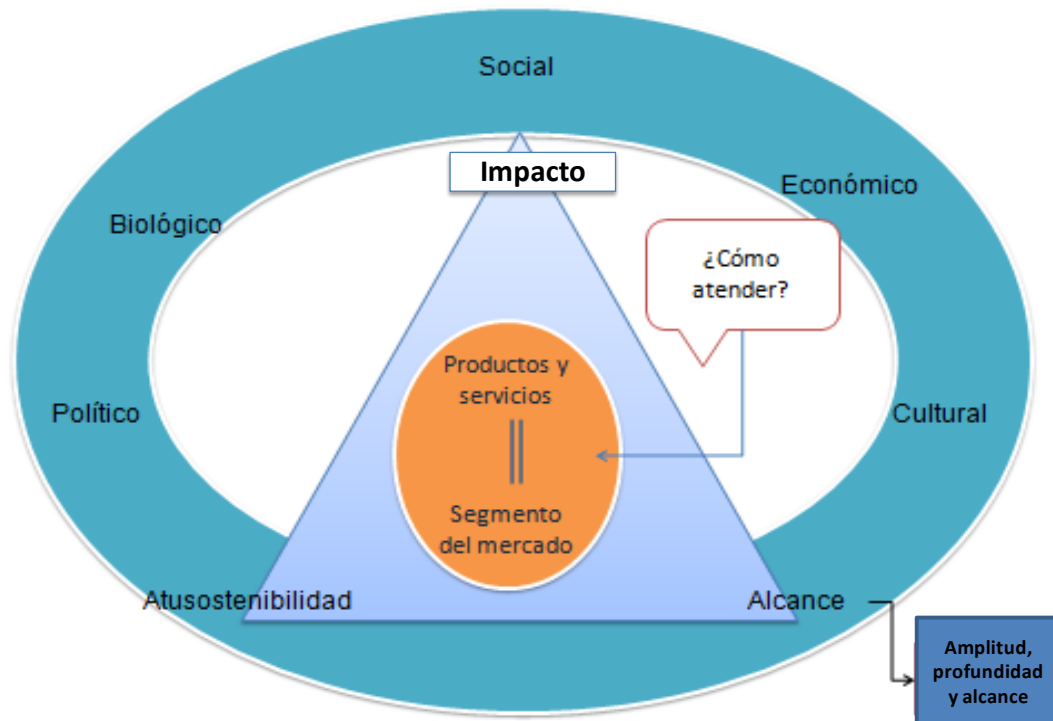
- Conocer y entender el entorno en el que se encuentran los hogares rurales. (características productivas, sociales, familiares), desde el punto de vista de la capacidad y voluntad de pago.
- Considerar que los hogares rurales necesitan de los siguientes servicios financieros: ahorro, crédito para la producción, consumo, vivienda y emergencias, y seguros agrícolas; para asegurar la reproducción social del núcleo familiar.
- Aprovechar y fomentar el capital social de las redes existentes en los hogares rurales, para fomentar economías de escala en servicios financieros productivos agropecuarios. Una de las grandes demandas manifestadas en la investigación es la compra de insumos (agroquímicos), así como los seguros agrícolas; así entonces y de acuerdo a la media de la tenencia de la tierra de 1.5 Ha estos servicios pueden otorgarse en agrupaciones de productores. Si bien es cierto que hasta la fecha los mecanismos de financiamiento informal desarrollados están basados en estas redes, se tiene la limitante de que no son aptos para desarrollar proyectos productivos; por lo cual se propone que las organizaciones financieras aprovechen estos espacios mediante políticas de inclusión que beneficien ambos componentes.

- Encontrar mecanismos de atención a él cliente oportunos, flexibles y con bajos costos de transacción para depósitos y retiros.
- Los hogares rurales también necesitan de servicios no financieros concentrados en un solo lugar. Si existiera un modelo financiero que efectuó el proceso de intermediación financiera eficientemente, y que a la vez proporcione servicios no financieros de calidad como pago de servicios (luz y teléfono) y compra de tiempo aire, disminuirán notablemente los costos de transacción de los usuarios con una buena atención. Estos servicios atraen clientes potenciales a la vez de crear lazos de confianza institucional.
- Fomentar economías de escala en servicios financieros productivos agropecuarios. Una de las grandes demandas manifestadas en la investigación es la compra de insumos (agroquímicos), así como los seguros agrícolas; así entonces y de acuerdo a la media de la tenencia de la tierra de 1.5 Ha estos servicios pueden otorgarse en agrupaciones de productores.
- Establecer programas de educación financiera que inhiban la aversión a las entidades financieras, que las barreras de acceso sean afrontadas motivando la participación de la población en relación a la cultura financiera.
- El financiamiento por sí solo no propicia el desarrollo es necesario otro tipo de acciones complementarias; por lo cual es necesaria la vinculación con organizaciones especializadas en el medio rural.



Las consideraciones anteriormente descritas se presentan gráficamente en el diagrama No. 9.1 Competitividad de las instituciones financieras.

**Figura No. 9.1 Competitividad de las instituciones financieras.**



En este esquema se expresa que las instituciones financieras se encuentran inmersas dentro de un contexto, el cual responde a estímulos de diversos ámbitos como son: políticos, económicos, sociales, culturales, biológicos; los cuales a su vez interactúan en el ambiente de los hogares rurales, originando situaciones diversas que impide dar un trato similar a la población rural como la urbana. Así entonces el reto de las entidades financieras competentes es encontrar la manera de atender diversos segmentos de mercado a través del diseño de productos financieros y no financieros, para que la institución alcance el equilibrio en tres aspectos: 1) autosostenibilidad, 2) rentabilidad y 3) alcance en amplitud, profundidad brindando servicios de calidad a los hogares rurales.

## 10. Literatura citada.

Adams D., Graham D. (1991). **Una crítica de los proyectos y políticas tradicionales de crédito agrícola.** En: Eicher, Carl y Staatz (Compiladores), Desarrollo Agrícola en el Tercer Mundo, México. Fondo de Cultura Económica. Pág. 385 – 403.

Amaro, R. (2005). **Diagnostico participativo de San Lorenzo Chiautzingo.** San Lorenzo Chiautzingo, Puebla, México, Diciembre, 2005 pág. 66

Almorín A. R. (2003). **Factores relacionados con la viabilidad financiera de un proyecto de microfinanciamiento rural en los valles de Puebla y Oaxaca.** Tesis de Maestría. Colegio de Postgraduados – Campus – Puebla, Puebla, México. Pág. 11

Assanie L., Virmoni R. (2006). **La incubación del microfinanciamiento. La experiencia del área fronteriza de Texas.** Southwest Economy, Septiembre/Octubre. Págs. 1, 3, 5.

Ayala J. (2000). **Instituciones y Economía. Una Introducción al Neoliberalismo Económico.** Fondo de Cultura Económica, México. Pág. 98

Banco Mundial (2002). **Llegando a los pobres en las zonas rurales. Estrategia de Desarrollo Rural para América Latina y El Caribe.** Julio 2002.

BANSEFI (2009),  
<http://www.bansefi.gob.mx/sectahorrocredpop/Paginas/QueeseISACP.aspx> (21/10/10)

BANRURAL (2002). **Presentación mercados financieros rurales, nuevos enfoques, nuevas instituciones.**  
<http://www.iadb.org/sds/foromic/IXforo/material/ppt.pdf>.

BANXICO

(2010).

<http://www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/inforgeneral/intermediariosFinancieros/InstitucionesBancaDesarrollo.html>(21/10/10)

Bardhan P., Udri C. (1999). **Development Microeconomics**. New York: Oxford University Press.

Baro J. y Alemany R. (2000). **Estadística II**. Ed. Fundación de la Universidad Oberta. Catalonia España.

Barr M. (2004). **“Banking the Poor: Policies to Bring Low-Income Americans into the Financial Mainstream”**. The Brookings Institution.

Besley T. (1994). **“How dow market failures justify interventions in rural credit markets?”** In: The World Bank Research Observer, Vol 9 Page: 27 -47.

Bouquet E. (2007). **Construir un Sistema Financiero para el Desarrollo Rural en México. Nuevos papeles para el Estado y la sociedad civil**. Trace 52 (Diciembre, 2007): págs30-44.

Braverman A, Guash J. (1986). **Rural Crédit Markets and Institutions in Developing Counties**: in World Development, Vol. 4 (11) page. 253 -267

Camiro M. A. (2009) **Retos del crédito Agrícola: estudio de caso de la intermediación financiera en el Sur de Sonora México**. Región y Sociedad, Vol. XXI, No. 46. El Colegio de Sonora, México. Pág. 53 – 78.

Carvajal J. (2001). **Propuesta de un cuestionario para captar los ingresos corrientes de los hogares en el marco de la SCN 1993 CEPAL**. División de Estadística y Proyecciones Económicas, Santiago de Chile. Pág. 68.

Carmagnani M. (2008). **La Agricultura Familiar en América Latina**. Revista Latinoamericana de Economía Problemas del Desarrollo. Vol. 39, Núm. 153, abril-junio, pág. 11-56.

CEPAL (1989). **Economía Campesina y Agricultura Empresarial (tipología de productores del agro mexicano)**, 4ta Edición, Siglo XXI, México, pág. 39,65.

----- (2007). **México: Notas sobre el Financiamiento Rural y la Política Crediticia Agropecuaria**. LC/MEX/L.825, 21 DE Noviembre de 2007. Versión en Español. Pág. 53.

CNBV (2009). [http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec\\_id=7712&com\\_id=2](http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=7712&com_id=2)  
(18/10/109)

Chayanov A. (1974). **La organización de la unidad económica campesina**. Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires, Argentina pág. 342

Chen M., Snodgrass D. (1999). **An Assessment of the Impact of SEWA Bank in India: Baseline Findings”, Assessing the Impacts of Microenterprise Services (AIMS) Project**, USAID Office of Microenterprise Development, august.

CONASAMI (2010).  
[http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla\\_salarios\\_minimos/2010/01\\_01\\_2010.pdf](http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla_salarios_minimos/2010/01_01_2010.pdf)  
(06/09/10)

Cortés F. (1991) **Autoexploración forzada y equidad por empobrecimiento**. El colegio de México. México. Pág.56

Cruz I. 2006. **Encuentro nacional “Hacia un nuevo sistema financiero rural**. 22 y 23 de noviembre 2006, Cd de México, D.F.

De Janvri A. (1995). **Reformas del Sector Agrícola y el Campesinado en México**. Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. IICA, San José Costa Rica.

De la Cruz S. J. (2008). **Evolución del Sistema Financiero Mexicano**. bastiantaylor[arroba]hotmail.com (26/07/09)

EL Universal, (2009). <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/492700.baja-precio-del-maiz-en-2009.html> (22/09/2010)

EMéxico (2009). [http://emexico.gob.mx/work/EMM\\_1/Puebla/Mpios/21048a.htm](http://emexico.gob.mx/work/EMM_1/Puebla/Mpios/21048a.htm) (26/07/2009)

ENIGH (2008). **Encuesta Nacional de Ingresos y Egresos 2008** <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/enigh2008.asp> (28/09/2010)

Escobedo J.F. (2002). **La construcción social de un sistema de riego bajo condiciones de minifundio (el caso del Exdistrito de Huejotzingo, en la vertiente oriental del Iztaccihuatl, Puebla)**. Tesis de Doctorado. Colegio de Postgraduados - Campus – Puebla, México.

FAO (2006). **Servicios Financieros Rurales**, en: <http://www.fao.org/docrep/005/y2006s/y2006s0c.htm> (20/10/10)

----- (1995). **Macroeconomía y políticas agrícolas. Una guía metodológica. Materiales de capacitación para la planificación agrícola**, No. 39, Roma, Italia.

Fernández E. (199). **Teoría de sistemas** en: <http://www.monografias.com/trabajos15/teoria-sistemas/teoria-sistemas.shtml>. (27/10/10)

Filipinni S. (2001) **Matemática, Probabilidad y Estadística**  
en:[http://www.fisicanet.com.ar/matematica/estadísticas/ap10\\_prueba\\_t.php](http://www.fisicanet.com.ar/matematica/estadísticas/ap10_prueba_t.php).(13/04/11)

Fuentes M., Gutiérrez A. (2006). **Paradigmas del Mercado Financiero Rural en países en Desarrollo**. Agroalimentaria No. 23 Junio-Diciembre 2006, Pág.41

Galbiati J. (2004) **Análisis de datos categóricos** en. [www.letramedia.cl](http://www.letramedia.cl).  
Revista digital LetraMedia. (10/03/11).

Gómez F., González C. (2006). **Los Mercados de las Finanzas Rurales y Populares en México: Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance**.  
IV Formas de Asociación Cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México. The Ohio State University. Pág. 84

González M. (2002). **"Resumen sobre los diversos tipos de mercados a encontrar"**,  
en:  
<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/42/conmercadhel.htm>  
(19/10/10).

González C. (1998). **Servicios Financieros Rurales: Experiencias del Pasado, enfoques del presente. Economía y Sociología Ocasional Paper**, N. 2.530.  
Ohio State University Rural.

----- (1994). **Stages in the evolution of thought on rural finance. A vision from The Ohio State University**, Economics and Sociology Ocasional Paper,  
No. 2.134, Columbus: Ohio State University, Rural Finance Program.

Goldberg N. (2005). **Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know"**, for Nathanael Goldberg, Grameen Foundation.

Hernández O., Almorín R. (2005) **Las Microfinanzas en México, Tendencias y Perspectivas**. Fundación Ayuda en Acción, México. Pág. 29 -61.

Herrera P. (1997).**La familia funcional y disfuncional, un indicador de salud**. Revista Cubana Médica General Integral, Cuba. Pág. 591.

Hoff K., Stiglitz J. (1990). **“Imperfect Information and rural credit markets – puzzles and policy perspectives**. In The World bank Economic Review Vol. 3(3), page 235-250-

Inafed, (2010).  
<http://www.inafed.gob.mx/work/templates/enciclo/puebla/Mpios/21048a.htm> (12/02/10)

IIN (2002). **Instituto Interamericano del Niño**, revisado en [www.iin.oea.org/Cursos\\_a\\_distancia/Lectura%2012\\_UT\\_1.PDF](http://www.iin.oea.org/Cursos_a_distancia/Lectura%2012_UT_1.PDF) (26/10/10)

Izumida Y. (2004). **Rethinking the new approach on rural developed Finance**. The University of Tokyo, Japan, Working Papers Series, No. 04-F-01.

Kervin B. (1988). **La economía campesina en el Perú: Teorías y Políticas**. Centro de Estudios Rurales Andinos, Bartolome de las Casas, Cuzco, Perú.

Mansell C. (1995). **Las Finanzas Populares en México. El Redescubrimiento de un sistema financiero olvidado**. ITAM Editorial Milenio, México.

Mendoza R. (2007). **Modelo de Valorización de la producción local en programas de Innovación rural: Aplicación al Sector Frutícola en la Sierra Nevada, México**. Tesis Doctoral. Universidad Politécnica de Madrid, Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos. Madrid.

Morales I. M (2005). **Reconstrucción del Sistema Financiero Rural**. “Agro Nuevo. Secretaría de la Reforma Agraria. Año 1 Núm. 4” pág. 29

Olivares R. (2004). **El financiamiento informal en el sector agrícola**, Financiera Rural, México.

Oyarzún E. (2001). **Estructura y dinámica familiar** en: [www.geocities.com/hiponiqueo/family.html](http://www.geocities.com/hiponiqueo/family.html). (15/03/10)

PAHNAL (2001). **Diagnostico de entidades de Ahorro y Crédito Popular en el Sector Rural**, Resumen ejecutivo, documento en pdf, PAHNAL, México, D.F.

Peña D. (1987) **Estadística, Modelos y Métodos Vol 2**. Editorial Alianza Madrid, España.

Pérez S. et al. (2005). **Financiamiento Rural en Tlaxcala, Panorama General y Alternativas**, El Colegio de Tlaxcala A.C. México, Pág. 13,15, 26, 33.

Quintero A. (1997). **Trabajo social y proceso familiares**. Editorial LUMEN – HVMANITAS, Buenos Aires, Argentina. Pág. 118.

Ramírez J. y Méndez J. (2007). **Transformaciones Agrarias y Estrategias de Reproducción Campesina en el Soconusco, Chiapas**. Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, Campus, Puebla. Fondo Mixto de Fomento a la Investigación Científica y Tecnológica, CONACYT-Gobierno del Estado de Chiapas, México. El Errante Editor, S.A de C. V., Puebla, México. pág. 156.

Robinson M. (2001). **The Microfinance Revolution. Sustainable finance for the poor**. Washington: The World Bank –Open society Institute.



Robles J. B.(2002). **Latina Microenterprise and the U.S.–Mexico Border Economy**”, in The Estey Center Journal of International Law and Trade Policy , vol. 3, no. 2, 2002, pp. 307.

Rodner J. (1993). **La Inversión Internacional en países en Desarrollo**. Editorial Arte, Caracas, Venezuela.

Rudiño I. (2008). “**Financiamiento Rural, Solo 30 por ciento de productores acceden al crédito**”, en suplemento La jornada del campo núm. 19, (abril, 2008) México, pág. 3.

Rutheford (2008). **Los pobres y su dinero**. Colmena milenaria y Universidad Iberoamericana. México, D.F.

SAGARPA (2009).  
[http://www.sagarpa.gob.mx/infohome/financiamiento\\_rural.htm](http://www.sagarpa.gob.mx/infohome/financiamiento_rural.htm) (03/06/09)

Salles V. (1989). **Una discusión sobre las Condiciones de la Reproducción Campesina” en grupos Domésticos y Reproducción cotidiana**. Compiladores; De Oliveira, et al., El Colegio de México, UNAM. Porrúa, México, pág. 127-159

Sanchez (2009).  
[www.robertexto.com/archivo12/concep/necesidad.htm](http://www.robertexto.com/archivo12/concep/necesidad.htm).AlonsoIII.

Schanzer (2009). **El marco teórico de la investigación**, en [http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/marco\\_teorico.htm](http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/marco_teorico.htm). (06/12/10).

Trivelli C.et al (1999). **Endeudamiento creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú**, documento de trabajo No.107, noviembre, IEP-CEPES, Lima, Perú.

Torres R. (2005). **Lamentable situación en el campo.** La jornada de Oriente 23/febrero/2005, Puebla, México.

USAID (2004). **Mexico Rural Economy Strategy. Rural Financial Markets in Mexico: Issues and Options.** [http://www.dec.org/pdf\\_docs/PNACX47.V](http://www.dec.org/pdf_docs/PNACX47.V) (28/O6/2009)

Vázquez (2007). **La migración internacional como estrategia de reproducción familiar en la región oriente de Tlaxcala.** Tesis doctorado. El Colegio de Tlaxcala A.C. Apetatitlán de Antonio Carvajal, Tlaxcala.

Villarino P. A. (2008). **El financiamiento para el desarrollo del sector agropecuario, pesca, agroindustrial y de desarrollo rural.** México, D.F., 2 de abril de 2008

Voguel R. (2005). **Del Crédito Agrícola a las Finanzas Rurales.** En Simposium Internacional “Experiencias y Desafíos en Microfinanzas y Desarrollo Rural”, Quito, Ecuador. Pág.13 -27.

Waterfield C. (2007). **Explanation of Compartamos Interest Rates.** Chuck Waterfield, April. 2002.

Watzlawick J. (1981). **Teoría de la comunicación humana.** Editorial Eder primera edición. Madrid, España.

Wenner M., Proenza F. (2002). **“Financiamiento Rural en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades”** en: Wenner et al. Editores. Prácticas prometedoras en Finanzas Rurales, Centro Peruano de Estudios Sociales-BID, Perú. Pág. 25-54

Woodruff C. (2001). **The Mystery of Capital**. Journal of Economic Literature, Vol. XXXIX

Yaron Y. et al. (1998). **Promoting rural financial intermediation** In: The World Bank Research Observer, 13. Page 147-170.

Zeller M., Meyer R. (2002). **Improving the performance: financial sustainability outreach and impact** in “The Triangle of Microfinance”, Baltimore, Washington. 1-15.

Zorrilla L. (2003). **“Las políticas Mexicanas del Desarrollo Rural en el siglo XX”**, en Revista Comercio Exterior, BANCOMEXT, Febrero de 2003, México. Consultado en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index.jsp?idRevista=15> (19/10/10).

## 11. Anexos.

### 11.1 ENCUESTA DIRIGIDA A PERSONAL GERENCIAL DE INSTITUCIONES QUE PRESTAN SERVICIOS FINANCIEROS.

**PROYECTO DE INVESTIGACION: USO DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS HOGARES RURALES DE SAN LORENZO CHIAUTZINGO, PUEBLA.**

#### **DATOS DEL ENTREVISTADO:**

1.- NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

2.- EDAD: \_\_\_\_\_ SEXO: \_\_\_\_\_ 3.- ESCOLARIDAD \_\_\_\_\_

4.- CARGO QUE OCUPA EN LA INSTITUCIÓN. \_\_\_\_\_

#### **DATOS GENERALES DE LA INSTITUCION.**

5.- NOMBRE COMPLETO DE LA INSTITUCION.

\_\_\_\_\_

6.-FIGURA ASOCIATIVA LEGAL (en su caso).

\_\_\_\_\_

7.-NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL.

\_\_\_\_\_

8.-CARGO DEL REPRESENTANTE LEGAL.

\_\_\_\_\_

9.-DOMICILIO COMPLETO (calle, número, colonia, localidad, municipio)

\_\_\_\_\_

10.- MENCIONE EL PERSONAL QUE LABORA EN LAS OFICINAS DE LA INSTITUCION.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

11.- ¿DENTRO DE LAS POLITICAS DE LA INSTITUCION MANEJAN LA EXISTENCIA DE PROMOTORES DE CREDITO?

a) Si (¿Cuántos?) \_\_\_\_\_ b) No (¿Por qué?) \_\_\_\_\_

12.-TELEFONOS, E-MAIL Y PAGINA WEB

---

13.- EN SU CASO, ¿CUAL ES EL NUMERO DE SOCIOS APROXIMADOS QUE TIENE ESTA INSTITUCION?  
Total: \_\_\_\_\_ Mujeres: \_\_\_\_\_ Hombres: \_\_\_\_\_

14.- POR FAVOR EXPLIQUE CUAL ES LA MISION DE ESTA INSTITUCIÓN.

---

---

---

15. – POR FAVOR DESCRIBA COMO SE INICIO LA INTEGRACION DE ESTA INSTITUCION. (Indicar fecha de constitución).

---

---

---

---

---

---

---

16.- POR ORDEN DE IMPORTANCIA ENUMERE LOS SERVICIOS FINANCIEROS QUE OTORGA SU INSTITUCION.

- a) Crédito  
b) Ahorro  
c) Manejo de remesas
- d) Seguros  
e) Otros: \_\_\_\_\_

17.- INDIQUE EL AMBITO GEOGRAFICO DE OPERACIÓN.

NACIONAL: (Cuantos y cuales estados) \_\_\_\_\_

---

ESTATAL: (Cuantos y cuales municipios) \_\_\_\_\_

---

---

18.- INDIQUE EN NÚMERO DE IMPORTANCIA DE LOS PRINCIPALES USUARIOS DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS QUE BRINDA LA INSTITUCIÓN.

- a) Empleados.  
b) Obreros.  
c) Amas de casa.  
d) Agricultores.
- e) Campesinos  
f) Prestadores de servicios  
g) Comerciantes  
H) Otros: (Especifique)

19.- POR FAVOR MENCIONE SI EXISTE DIFERENCIACION EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE ACUERDO AL GENERO y OCUPACION DE LOS USUARIOS. Y CUALES SON ESTAS DIFERENCIAS.

MUJERES: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

HOMBRES: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

20.- INDIQUE LAS TAZAS DE INTERES QUE LA INSTITUCION PAGA EN CASO DE:

AHORRO: \_\_\_\_\_  
INVERSION: \_\_\_\_\_

21.- POR FAVOR MENCIONE LOS REQUISITOS QUE SE NECESITAN PARA SER SUJETOS DE CREDITO POR PARTE DE LA INSTITUCION QUE REPRESENTA. (Considerar la metodología individual y/o grupal; así como las garantías solicitadas)

Individual: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Grupal: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

22.- EN CASO DE LA FORMACION DE GRUPOS SOLIDARIOS PARA ACCEDER AL CREDITO DENTRO DE LA INSTITUCION, ¿LOS INTEGRANTES COMPARTEN ALGUNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN COMUN?

a) Si (¿Cuáles?) \_\_\_\_\_ b) no

23.- EXPLIQUE BREVEMENTE LAS LINEAS DE CREDITO QUE MANEJA LA INSTITUCION.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

24.- DE ACUERDO A LAS POLITICAS DE LA INSTITUCION PARA OTORGAR EL CRÉDITO LLENE EL SIGUIENTE CUADRO.

	Mínima	Máxima
--	--------	--------

	Mujeres	Hombres	Grupal	Mujeres	Hombres	Grupal
Cantidad						
Taza de interés						
Plazo de recuperación						

25.- POR FAVOR DESCRIBA BREVEMENTE EL ESQUEMA DE RECUPERACION DEL CREDITO POR PARTE DE LA INSTITUCION.

MUJERES: \_\_\_\_\_

HOMBRES: \_\_\_\_\_

GRUPAL: \_\_\_\_\_

26.- ¿APOYAN LA PUESTA EN MARCHA O CONSOLIDACION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS O NEGOCIOS?  
SI ( ) NO ( )

27.- ¿CUALES SON LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE MAYOR APOYO?

a) Agropecuarios ( ) b) Forestales ( )

c) Pesca ( ) d) Industria ( )

e) Comercio ( ) f) Servicios ( )

g) Otras ( ) Especifique: \_\_\_\_\_

28.- COMO ENTIDAD FINANCIERA MENCIONE BREVEMENTE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA COMO INSTITUCION DENTRO DEL AMBITO DE COBERTURA DE LA SUCURSAL.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

29.- POR FAVOR EXPRESE SU OPINION ACERCA DE LA COMPETENCIA QUE EXITE EN LA PRESTACION DE SERVICIOS FINANCIEROS DENTRO DE SU AMBITO DE OPERACIÓN.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

30.OBSERVACIONES. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_





2.5 ¿En el hogar quienes aportan al ingreso familiar?

- a) Jefe de familia (1) Porcentaje aproximado de aportación: \_\_\_\_\_
- b) Jefa de familia (2) \_\_\_\_\_
- c) Hijos (3) \_\_\_\_\_
- d) Otros (4) \_\_\_\_\_

2.6 Mencione la estructura del ingreso familiar:

PROCEDENCIA		PORCENTAJE
Actividad principal. a) Empleado      e) Campesinos b) Obreros.      f) Prestadores de servicios c) Amas de casa. g) Comerciantes d) Agricultores. h) Otra (Especifique):		
Actividad secundaria.		
Alquileres y rentas		
Programas de apoyo social.		
Envíos familiares dentro del país		
Remesas.		
Jubilaciones o pensiones		
Otros.		

2.7 Indique el periodo de recepción de su ingreso:

- a) Semanal (1)
- b) Quincenal (2)
- c) Mensual (3)
- d) Anual (4)
- e) Otro (5) Especifique: \_\_\_\_\_

2.8 Mencione un aproximado de su ingreso de acuerdo a la periodicidad de recepción: \_\_\_\_\_

### 3. ACTIVIDADES AGRICOLAS

3.1 ¿Tiene acceso a terrenos de cultivo?

- a) Si (1)                      b) No (2)

3.2 ¿De qué forma es este tipo de acceso?

- a) Propiedad.                      (1)  
 b) Arrendamiento                      (2)  
 c) Aparcerías (a medias) (3)  
 d) Prestado                      (4)  
 e) Otro: Especifique: \_\_\_\_\_

3.3 Indique el tipo de y la superficie de los terrenos de cultivo

Característica	Superficie
Riego ( )	
Temporal ( )	
Pequeña propiedad ( )	
Ejidal ( )	

3.4 ¿Qué cultivos siembra?

	Cantidad aproximada producida/Ha	Época de siembra	Destino de la producción. (venta, consumo, trueque)
a) Granos básicos (1)			
b) Forrajes (2)			
c) Frutales (3)			
d) Flores (4)			
e) Hortalizas (5)			
f) Otro: (6) Especifique: _____			

3.5 Indique el costo aproximado del cultivo más importante que realiza.

		Procedencia recurso Prestamistas Locales (1)
--	--	--

Labor cultural	Costo (\$)	Programa de Gobierno (2) Venta de la cosecha (3) Amigos y familiares (4) Ahorro (5) Institución financiera. (6)
Preparación del terreno		
Siembra		
Riego		
Fertilización		
Control de plagas y enfermedades.		
Control de malezas.		
Aclareo u otra actividad de acuerdo al cultivo.		
Recolección		

3.6 ¿Cuándo realiza esta actividad agrícola considera que requiere de financiamiento extra?

- a) Si (1) ¿Por qué?: \_\_\_\_\_
- b) No (2) ¿Por qué?: \_\_\_\_\_

**4. Actividades ganaderas.**

4.1 ¿Posee usted animales?

- a) Si (1)    b) No (2)

4.2 ¿Cuáles y cuantos animales tiene?

- a) Gallinas            (1) \_\_\_\_\_
- b) Vacas/toros        (2) \_\_\_\_\_
- c) Cerdos              (3) \_\_\_\_\_
- d) Guajolotes        (4) \_\_\_\_\_
- e) Conejos             (5) \_\_\_\_\_
- f) Borregos y chivos (6) \_\_\_\_\_
- g) otros: \_\_\_\_\_

4.3 ¿Generalmente cual es el uso para el cual los destina?

a) Venta (1)			b) Autoconsumo (2)
Especie	Precio venta	Temporada venta	
Gallinas			
Vacas/toros			
Cerdos			
Guajolotes			
Conejos			
Borregos y chivos			
Otros			

## 5 Servicios

### 5.1 ¿Tiene algún negocio?

a) Si (1) b) No (2)

#### 5.1.1 ¿Qué tipo de negocio es?

a) Tienda (1) b) Tortillería (2) C) Vende comida (3) d) Otro: \_\_\_\_\_

#### 5.1.2 ¿Aproximadamente que cantidad vende a la semana? \$ \_\_\_\_\_

#### 5.1.3 ¿Cuánto invierte a la semana? \$ \_\_\_\_\_

#### 5.1.4 ¿Presta algún servicio?

a) Si (1) b) No (2)

#### 5.1.5 ¿Qué tipo de servicio presta?

a) Transporte (1)

b) Limpieza (2)

c) Arreglo personal (3)

d) Otro: \_\_\_\_\_

#### 5.1.6 ¿Aproximadamente que cantidad obtiene a la semana? \$ \_\_\_\_\_

#### 5.1.7 ¿Cuánto invierte a la semana? \$ \_\_\_\_\_

## 6 NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS

**6.1** ¿De las actividades económicas que realiza en cual considera que requiere financiamiento?

- a) Agricultura b) Ganadería c) Comercio d) Servicio e) otro: \_\_\_\_\_

**6.2** ¿Cuál es la época del año en la cual requiere financiamiento?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**6.3** ¿Considera que requiere financiamiento para la realización de alguna otra actividad (económica, social, cultural, esparcimiento, etc.)?

- a) Si ¿Cuál? \_\_\_\_\_ b) No

**6.4** ¿A dónde o con quien acude cuando tiene una necesidad económica?

- a) Conocidos (1)  
b) Familiar (2)  
c) Vende pertenencias (3)  
d) Banco (4)  
e) Microfinanciera (5)  
f) Casa de empeño (6)  
g) Tanda (7)

**6.5** ¿Qué instituciones financieras conoce que ofrezcan sus servicios en el municipio y a donde se ubica la sucursal?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**6.6** ¿Qué instituciones bancarias conoce a las cuales puede tener acceso?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**6.7** ¿Utiliza algún tipo de servicio ofrecidos por esas instituciones?

- a) Si (1) b) No (2)

**6.8** ¿Qué tipos de servicios solicita?

- a) Ahorro (1)  
b) Crédito (2)  
c) Depósitos (3)  
d) Cambio de cheques (4)  
e) Cobro de remesas (5)  
f) Pago de nomina (6)  
g) Otros (7) \_\_\_\_\_

**6.9** ¿Por qué recurre a este tipo de instituciones?

- a) Porque otorga el servicio que necesita (1)  
b) Por no tener otra opción (2)  
c) Cercanía (3)  
d) Necesidad (4)  
e) Otros (5) \_\_\_\_\_

**6.10** ¿Cuándo usted acude a una institución financiera que espera obtener de ella?

- a) Buena atención (1)      b) Flexibilidad (2)      c) Intereses Bajos (3)      d) Pocos  
requisitos (4)      e) facilidades de pago (4) f) Otros (5)\_\_\_\_\_

**6.11** ¿Cómo califica el servicio que brinda la institución a la que pertenece?

- a) Excelente (1)      b) Adecuado (2)      c) Deficiente (3)

## **7 AHORRO**

**7.1** ¿De su familia quien ahorra?

- a) Jefe de familia (1) b) hijos (2) c) Jefa de familia (3) d) Nadie e) Otros: \_\_\_\_\_

**7.2** ¿Usted ahorra?

- a) Sí (1)      b) No (2)

**7.3** ¿Con que frecuencia ahorra?

- a) Semana (1) b) Quincena (2) c) Mes (3) d) Otro periodo: \_\_\_\_\_

**7.4** ¿Cuánto ahorra aproximadamente por mes? (\$ \_\_\_\_\_)

**7.5** ¿Tiene alguna cuenta en el banco?

- a) Sí (1)      b) No (2) Pase a la 7.8

**7.6** ¿En qué institución? (\_\_\_\_\_)

**7.7** ¿Porque eligió esta institución?

- a) Cercanía (1) b) Atención (2) c) Rendimiento (3) d) Productos financieros ofrece (4)

**7.8** ¿Considera que es seguro y accesible el manejo de sus ahorros?

- a) Sí (\_\_\_)      b) No (\_\_\_)

**7.9** ¿Porque?

---

**7.10** ¿En qué otro lugar ahorra?

- a) Grupos de ahorro comunitarios (1)  
b) Caja popular (2)  
c) En la casa (3)  
d) Animales como puercos, vacas, borregos (4)  
e) En granos y semillas (5)  
f) Otros: \_\_\_\_\_

**7.11** ¿Cuál es el destino de sus ahorros?

- a) Enfermedades (1)  
b) Producción y comercio (2)  
c) Fiestas (3)  
d) Pago de deudas (4)  
e) Ropa (5)  
f) Vivienda (6)  
g) Gastos educativos (7)  
h) Consumo servicios (luz, agua...) (8)  
i) Consumo alimentos (9)

- j) Electrodomésticos (10)
- k) Otros: \_\_\_\_\_

**7.12** ¿Participa usted en algún grupo o asociación?

- a) Si (1)
- b) No (2)

**7.13** ¿En qué tipo de grupo participa?

- a) Grupos de ahorro (1)
- b) Grupos para comercializar (2)
- c) Grupos para producir (3)
- d) Grupos de la iglesia (4)
- e) Grupos de la escuela (5)
- f) Sociedades de pozo de agua (6)
- g) Otro (7). \_\_\_\_\_

**7.14** ¿Usted participa en tandas?

- a) Si (\_\_\_)
- b) No (\_\_\_)

**7.15** Cuál es el monto de su tanda? (\$ \_\_\_\_\_)

**7.16** ¿Por que opta por esta opción?

---

---

## 8 CRÉDITO

**8.1** ¿Cuándo necesita un crédito de donde lo obtienen?

- a) Bancos e instituciones formales de crédito (1)
- b) Cajas populares (2)
- c) Caja de ahorro comunitario (3)
- d) Prestamistas de la localidad o de fuera (4)
- e) Aboneros de la localidad o de fuera (5)
- e) Casas comerciales (6)
- f) Tienda de la localidad (7)
- g) Familiares (8)
- h) Préstamos en especie (semillas, Fertilizantes...) de compradores contra la cosecha (\_\_\_)
- i) Otros: \_\_\_\_\_

**8.2** ¿Regularmente quien solicita el crédito?

- a) Jefe (a) de familia
- b) Esposa
- c) Hijos
- d) Nuera
- e) Otros: \_\_\_\_\_

**8.3** ¿De las veces que ha solicitado crédito regularmente para que lo utiliza?

- a) Producción (1) \_\_\_\_
- b) Consumo cotidiano (2) \_\_\_\_\_
- c) Gastos educativos (3) \_\_\_\_\_

- d) Actividades comerciales (4)\_\_\_\_\_
- e) Aparatos domésticos (5)\_\_\_\_\_
- f) Pago de otros préstamos (6)\_\_\_\_\_
- g) Mobiliario y artículos electrónicos (7)\_\_\_\_\_
- h) Ciclos de vida (Nacimiento, matrimonio, vejez, defunción, etc.) (8)\_\_\_\_\_
- i) Ropa y zapatos (9)\_\_\_\_\_
- j) Gastos de salud (10)\_\_\_\_\_
- k) Vivienda (11)\_\_\_\_\_
- l) Fiestas (12)\_\_\_\_\_
- m) Enfermedades (13)\_\_\_\_\_
- n) Otros:\_\_\_\_\_

**8.4** ¿Conoce a alguien de la comunidad que presta dinero?

- a) Si (1)      b) No (2)

**8.5** ¿Quién es?

- a) Vecino (1)   b) Tendero (2)   c) Familiar (3)   d) Otro:\_\_\_\_\_

**8.6** ¿Cuál es el monto máximo que presta? (\$\_\_\_\_\_)

**8.7** ¿Qué interés cobra? (\_\_\_\_\_) mes

**8.8** ¿A qué plazos? (\_\_\_\_\_)

**8.9** ¿Por que acuden a él?

**8.10** ¿Ha solicitado alguna vez un préstamo con el?

- a) Si (1)      b) No (2)

**8.11** ¿Cuáles han sido los principales problemas para obtener un crédito en alguna institución financiera?

- a) Altos intereses (1)   b) Muchos requisitos (2)   c) Mal servicio (3)   d) Distancia (4)   e) Otras causas:\_\_\_\_\_

**8.12** ¿Si usted tuviera acceso a un préstamo ahora lo tomaría?

- a) Si (1)      b) No (2)

**8.13** ¿Cómo destinaría el uso de ese crédito?

- 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 \$\_\_\_\_\_
  - a. ¿de qué tipo? \_\_\_\_\_ \$\_\_\_\_\_
- h) Otro:\_\_\_\_\_ \$\_\_\_\_\_

## 9 DEPOSITOS Y RETIROS



**9.1** ¿Conoce a través de que instituciones usted puede hacer depósitos o retiros?

a) Si (1) b) No (2)

**9.2** ¿Cómo cuales?

---

**9.3** ¿Usted hace algún uso de servicios financiero como el depósito o retiro de dinero en bancos o cajeros?

a) Si (1) b) No (2)

**9.4** ¿Con que frecuencia hace retiro o depósitos?

a) Semanal (1) b) Quincenal (2) c) Mensual (3) d) Esporádicamente (4)

**9.5** ¿Dónde se encuentra el banco más cercano? \_\_\_\_\_

**9.6** ¿Cuánto le cuesta trasladarse? (\$ \_\_\_\_\_)

## **10 REMESAS**

**10.1** ¿Usted recibe remesas nacionales o internacionales?

a) Si (1) b) No (2) pase a la 10.3

**10.2** ¿Con que frecuencia recibe remesas?

a) 1 vez al mes (1) b) 2 vez al mes (2) c) Cada 2 meses (3) d) Esporádicamente (4)

**10.3** ¿Conoce que instituciones manejan recepción de remesas?

a) Si (1) b) No (2)

**10.4** ¿Cómo cuales?

---

## **11 SEGUROS**

**11.1** ¿Usted cuenta con algún tipo de seguro? (social, vida, medico, escolar, cosecha, vehículo)

a) Si (1) b) No (2)

**11.2** ¿Usted considera que necesita contratar servicios de seguros?

a) Si (1) b) No (2)

**11.3** ¿Qué tipo de seguro le interesaría contratar?

a) Medico (1) b) De vida (2) c) Auto (3) d) cosecha (4) e) otros: \_\_\_\_\_

**11.4** ¿Conoce que instituciones manejan servicios de seguros?

a) Si (1) b) No (2)

**11.5** ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

---

**11.6** ¿Conoce los tipos de seguros que ofrecen y cuáles son?

---

---

**GRACIAS POR SU COOPERACION.**

---