



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMATICA

ECONOMÍA

**DESAFÍOS DE UN FONDO REGIONAL PARA ESTABLECERSE
COMO EMPRESA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA: EL
FONDO REGIONAL INDÍGENA TARHIATA KERI EN
MICHOACÁN, MÉXICO**

ZURISADAY CORTES SÁNCHEZ

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MÉXICO

2015

La presente tesis titulada “**DESAFÍOS DE UN FONDO REGIONAL PARA ESTABLECERSE COMO EMPRESA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA: EL FONDO REGIONAL INDÍGENA TARIATA KERI EN MICHOACÁN, MÉXICO**”, realizada por la alumna ZURISADAY CORTES SÁNCHEZ, bajo la dirección del Consejo Particular indicado ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRA EN CIENCIAS

SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
ECONOMÍA

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERA


DRA. EMMA MARÍA ZAPATA MARTELO

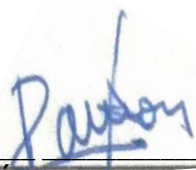
DIRECTORA
DE TESIS


DRA. LAURA ELENA GARZA BUENO

ASESOR


M.Sc. BARTOLOMÉ CRUZ GALINDO

ASESOR


DR. RAMÓN VALDIVIA ALCALÁ

MONTECILLO, TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO, ABRIL DEL 2015.

DEDICATORIAS

*Con Amor a mis queridos Padres, Filimón y Trinidad,
por su apoyo y cariño incondicional.*

*A mis hermanos, Poncho y Benjii a los cuales quiero
con todo el corazón.*

A mi familia que forma parte importante en mi vida.

Y a mis amig@s por su cariño y comprensión.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por permitirme concluir esta etapa académica.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por el apoyo económico, para que pudiera llevar a cabo la continuación de mis estudios.

Al Colegio de Postgraduados, por brindarme la oportunidad de continuar con mi formación profesional.

A mi Directora de Tesis, la Dra. Laura Elena Garza Bueno por su gran apoyo profesional y moral, por su dirección, enseñanza, comprensión y sobre todo paciencia para poder concluir con éste trabajo.

A mi consejera, la Dra. Emma María Zapata Martelo por su apoyo, enseñanza y aportaciones.

A mis asesores, el M.Sc. Bartolomé Cruz y el Dr. Ramón Valdivia por su apoyo para poder hacer posible este trabajo.

A los profesores y personal del área de Economía por su contribución a mi desarrollo profesional.

Al Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri, por brindarme las facilidades para obtener información que ha hecho posible este trabajo.

A Lula y a todas las personas que, directa e indirectamente, colaboraron en la realización de la tesis. Entre ellas a Amanda Ortiz Garza por su colaboración con el archivo fotográfico.

A mis amigos y compañeros del Colegio de Postgraduados, a Deya, Betty, Jorge y Christopher, por brindarme su apoyo y amistad.

**DESAFÍOS DE UN FONDO REGIONAL PARA ESTABLECERSE COMO
EMPRESA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA: EL FONDO REGIONAL
INDÍGENA TARHIATA KERI EN MICHOACÁN, MÉXICO**

Zurisaday Cortes Sánchez, M.C.

Colegio de Postgraduados, 2015

El crédito es un instrumento importante para el desarrollo de poblaciones marginadas, las cuales accediendo al financiamiento, pueden ejecutar proyectos y/o actividades económicas que contribuyan a mejorar sus ingresos. Lamentablemente, México presenta una severa falta de cobertura por parte de las instituciones financieras, la cual resulta particularmente aguda en el caso del medio rural que es donde se localiza la mayor parte de la población indígena. Situación que se explica por las complejas condiciones del mismo y de la restringida capacidad de las instituciones financieras, (bancos, microfinancieras, fondos regionales, sociedades financieras, cajas ahorradoras, etcétera) que integran el Sistema Financiero Mexicano. Frente a esa situación surge la importancia de estudiar el caso de un Fondo Regional indígena, el cual muestra una difícil trayectoria pero que, finalmente, logra constituirse como una entidad de intermediación financiera con resultados e impacto positivo.

Derivado de lo anterior, el presente texto tiene como objetivo identificar los retos que enfrenta la población indígena para crear y consolidar una empresa de intermediación financiera, así como valorar el papel del crédito en la mejora de sus empresas en la zona de Pátzcuaro, Zirahuen y Cienega Zacapú. Para ello, se seleccionó como unidad de análisis el Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri, localizado en el municipio de Pátzcuaro, Michoacán; se levantó una encuesta entre sus asociados (as) y se realizó la validación estadística de la información obtenida. Los resultados de la investigación muestran que la profesionalización del Fondo ha propiciado la expansión de su oferta crediticia misma que ha permitido la mejora de las condiciones de las unidades de producción que forman los socios del Fondo y, por ende el incremento de sus ingresos.

Palabras clave: crédito, sector indígena, servicios financieros, condiciones de vida, ingreso

**CHALLENGES OF A REGIONAL FUND ESTABLISHED AS A COMPANY OF
FINANCIAL TRANSACTIONS: THE REGIONAL FUND ON INDIGENOUS
TARHIATA KERI MICHOACÁN, MEXICO**

Zurisaday Cortes Sánchez, M.C.

Colegio de Postgraduados, 2015

Credit is an important development tool marginalized populations, which accessing financing, can implement projects and / or economic activities that contribute to improving their income. Unfortunately, Mexico has a severe lack of coverage by the financial institutions, which is particularly acute in the case of rural areas which is where most of the indigenous population is located. This situation is explained by the complex conditions thereof and the restricted ability of financial institutions (banks, microfinance, regional funds, finance companies, saving boxes, and so on) that make up the Mexican financial system. Faced with this situation arises the importance of studying the case of an Indian Regional Fund, which shows a difficult path but finally manages constituted as a financial intermediary with results and positive impact.

Due to the above, this paper aims to identify the challenges facing indigenous people to create and consolidate a financial brokerage company, and to evaluate the role of credit in improving their businesses in the area of Patzcuaro, Zirahuen and Cienega Zacapú. For this, he was selected as the unit of analysis the Regional Indigenous Fund Tarhiata Keri, located in the town of Patzcuaro, Michoacan; a survey among its members (as) he rose and statistical validation of the information obtained was performed. The research results show that the professionalization of the Fund has facilitated the expansion of their own credit supply has allowed the improvement of the conditions of the production units that are members of the Fund and thereby increasing their income.

Keywords: credit, indigenous sector, financial services, living conditions, income

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. EL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO.....	4
1.1. El financiamiento en el medio rural	4
1.2. Financiamiento y pobreza.....	12
1.3 Financiamiento a la población indígena	15
1.4. Programas y fondos de apoyo al financiamiento rural en México	18
1.4.1. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE)	19
1.4.2. Programas que atienden el financiamiento a actividades productivas en el medio rural ..	24
1.4.2.1 El Programa para Mejoramiento de la Producción y Productividad Indígena de la CDI	24
1.4.2.2 El apoyo financiero a proyectos productivos desde la SAGARPA	30
1.4.2.3 Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	34
1.4.2.4 Cajas Solidarias	41
CAPÍTULO II. POBREZA Y POBLACIÓN INDÍGENA	43
2.1. La pobreza en el medio rural	43
2.2. La población indígena en México.....	47
CAPÍTULO III. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
3.1. Planteamiento del problema	50
3.2. Justificación	52
3.3. Objetivos	54
3.4. Hipótesis	54
3.5. Metodología	54
3.5.1. Unidad de análisis	55
3.5.2. Instrumentos del análisis	56
3.5.3. Diseño y selección de la muestra	58
3.5.4. Análisis de la información	60
3.6. Plan de trabajo	64
CAPÍTULO IV. MARCO CONCEPTUAL	66
4.1. Relación entre los conceptos ingreso, satisfacción de necesidades y dinero	66
4.2. El crédito	68
4.3. Intermediarios Financieros	69
4.4. Las Dispensoras de Crédito una Modalidad de Intermediación Financiera	72
CAPÍTULO V. FONDOS REGIONALES INDÍGENAS	73
5.1. Los fondos regionales, una política de apoyo a las comunidades indígenas	73
5.2. Proyectos de fondos regionales indígenas	78
5.3. Distribución geográfica de los fondos regionales indígenas	79
5.4. Observaciones y resultados de las evaluaciones externas realizadas al programa	80
5.4.1. Cobertura	82

5.4.2.	Índice de recuperación	83
5.4.3.	Beneficios que perciben quienes están integrados a los fondos regionales indígenas	85
5.5.	La transición a intermediarios financieros	87
5.6.	1er Foro Nacional de Intercambio de Experiencias sobre Manejo de Crédito con los Fondos Regionales Indígenas	90
5.7.	Reflexiones acerca de los fondos regionales indígenas	95
CAPÍTULO VI. MARCO REGIONAL		96
6.1.	El estado de Michoacán	96
6.1.1.	Localización	96
6.1.2.	Población	97
6.2.	Los municipios de cobertura: Pátzcuaro, Salvador Escalante, Taretán y Ziracuaretiro	97
6.2.1.	Pátzcuaro	97
6.2.2.	Salvador Escalante	98
6.2.3.	Taretán	99
6.2.4.	Ziracuaretiro	100
6.3.	Marginación en Michoacán	101
CAPÍTULO VII. FONDO REGIONAL INDÍGENA TARHIATA KERI. PÁTZCUARO-ZIRAHUEN Y CIÉNEGA ZACAPU, A.C.		105
7.1.	Trayectoria	105
CAPÍTULO VIII. RESULTADOS		115
8.1.	Presentación del capítulo	115
8.2.	Los y las socios(as) del fondo regional. Descripción y análisis.	116
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		136
9.1.	Conclusiones	136
BIBLIOGRAFÍA		139
ANEXOS		149
ANEXO 1.		150
ANEXO 2.		158
ANEXO 3.		167

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	Tipos de Apoyos de CDI.....	27
Cuadro 2.	Incentivos para la inversión en proyectos productivos.....	31
Cuadro 3.	Apoyos otorgados para la investigación en proyectos productivos.....	33
Cuadro 4.	Características de los tres tipos de crédito PRONAFIM.....	37
Cuadro 5.	Programas evaluados.....	42
Cuadro 6.	Población indígena en México.....	48
Cuadro 7.	Índices de marginación, Pátzcuaro, Michoacán.....	52
Cuadro 8.	Muestra estadística.....	58
Cuadro 9.	Relación de socios encuestados por municipio y localidad.....	59
Cuadro 10.	Tabla de contingencia de h X c.....	61
Cuadro 11.	Fondos regionales indígenas en operación 2012.....	77
Cuadro 12.	Proyectos apoyados por Fondos Regionales entre 2009 y 2012.....	78
Cuadro 13.	Índice de cobertura.....	83
Cuadro 14.	Fondo de recuperaciones, 2006.....	84
Cuadro 15.	Municipios por entidad federativa, según su grado de marginación del año 2010.....	104
Cuadro 16.	Créditos recibidos 2006 – 2013.....	112
Cuadro 17.	Distribución de la muestra por municipio.....	116
Cuadro 18.	Frecuencias de utilidad de los recursos.....	120
Cuadro 19.	Frecuencias de opiniones.....	132

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. MIPyMES apoyadas por FOCIR.....	13
Figura 2. Acceso a servicios financieros.....	14
Figura 3. Objetivo 5.....	21
Figura 4. Objetivo 6.....	23
Figura 5. Etapa de vida de los fondos, administrados por FOCIR.....	35
Figura 6. Microcréditos otorgados PRONAFIM (FINAFIM y FOMMUR) 2001 – Junio 2007.....	41
Figura 7. México: Pobreza extrema rural, urbana y nacional.....	44
Figura 8. Diferencias en la igualdad de ingreso nacional alrededor del mundo, medidas según el coeficiente de Gini nacional.....	46
Figura 9. Porcentaje de población de 5 y más años, hablante de lengua indígena por entidad federativa.....	48
Figura 10. Etapas de investigación.....	54
Figura 11. Encuestas a socios del fondo.....	57
Figura 12. Entrevista a mesa directiva del fondo.....	57
Figura 13. Esquema de operación y organizativo.....	75
Figura 14. Ubicación de los fondos regionales indígenas. Población indígena.....	80
Figura 15. Hotel centro vacacional IMSS, Atlixco – Metepec, Puebla.....	90
Figura 16. Reunión de representantes de fondos regionales indígenas.....	91
Figura 17. Mesas de trabajo, intercambio de ideas.....	91
Figura 18. Mesa abierta.....	92
Figura 19. Talleres de financiamiento.....	93
Figura 20. Estado de Michoacán.....	96
Figura 21. Municipio Pátzcuaro.....	98
Figura 22. Municipio Salvador Escalante.....	99
Figura 23. Municipio Taretán.....	100
Figura 24. Municipio Ziracuaretiro.....	101
Figura 25. Mesa directiva del fondo regional indígena Tarhiata Keri, 2014.....	105

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Diferenciación de género.....	117
Gráfica 2. Estado civil de las y los socios del fondo.....	118
Gráfica 3. Nivel escolar de las y los socios.....	118
Gráfica 4. Nivel escolar de hijos de las y los socios.....	119
Gráfica 5. Ocupación principal de las y los socios.....	120
Gráfica 6. Número de personas que generan los ingresos familiares.....	121
Gráfica 7. Información del servicio financiero del fondo regional.....	122
Gráfica 8. Integrantes de los grupos.....	123
Gráfica 9. Tipos de clientes del fondo.....	124
Gráfica 10. Utilidades generadas.....	125
Gráfica 11. Expansión de actividades.....	126
Gráfica 12. Calificación de tasa de interés.....	128
Gráfica 13. Mejoramiento de alimentación.....	128
Gráfica 14. Consumo de productos.....	129
Gráfica 15. Mejoramiento de viviendas.....	129
Gráfica 16. Calificación del fondo regional indígena Tarhiata Keri.....	130
Gráfica 17. Responsabilidad de los pagos.....	133

ABREVIATURAS EMPLEADAS

A.C.	Asociación Civil
AFORES	Administradoras del Fondo para el Retiro
BANAMEX	Banco Nacional de México
BANSEFI	Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros
BANXICO	Banco de México
CDI	Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
COCOPLA	Comités Comunitarios de Planeación
CONAPO	Consejo Nacional de Población
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
COPLAMAR	Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados
FINRURAL	Financiera Rural
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOCIR	Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural
FOMMUR	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad
FRI	Fondo Regional Indígena
IFR´s	Intermediarios Financieros Rurales
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INAES	Instituto Nacional de la Economía Social
INAFED	Instituto Nacional del Federalismo y el Desarrollo Municipal
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información
INI	Instituto Nacional Indigenista

LGDS	Ley General de Desarrollo Social
NAFIN	Nacional Financiera
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ONG´s	Organizaciones no Gubernamentales
ONU	Organización de Naciones Unidas
PEA	Población Económicamente Activa
PFRI	Programa de Fondos Regionales Indígenas
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SFC	Sociedades Financieras Comunitarias
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIEFORES	Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro
SOFINCO	Sociedades Financieras Comunitarias
SOFIPOS	Sociedad Financiera Popular
SOFOMES	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple
UAM	Universidad Autónoma de México
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México

INTRODUCCIÓN

El financiamiento rural en México sigue siendo un tema de debate y a la vez un gran reto para las instituciones responsables del diseño de políticas orientadas a promover el crecimiento económico en zonas marginadas, ya que el actual Sistema Financiero Mexicano, tiene una estructura y esquemas de productos y servicios, de difícil acceso para amplios segmentos de la población rural de bajos ingresos entre los cuáles sobresale el caso de los grupos indígenas.

La presencia de servicios financieros en el sector indígena es escasa y, por tanto insuficiente. Por una parte, la banca comercial se ha mantenido al margen de este mercado, debido principalmente al desconocimiento de este sector y a las características que predominan en él, tales como, pobreza, marginación, dispersión geográfica, diversidad y alto riesgo de las actividades productivas que desarrollan. Aspectos que no sólo frenan a la banca comercial sino también a otro tipo de instituciones financieras, las cuales, además, enfrentan algunas restricciones que limitan la capacidad de las mismas para operar en el medio rural. Entre las que se incluyen la infraestructura, la capacidad técnica y de formación así como la capacidad institucional.

Derivado de lo anterior, resulta fundamental analizar experiencias que muestren la viabilidad de las entidades de intermediación financiera al servicio de la población indígena así como los aportes de estas instituciones al crecimiento económico de sus empresas o unidades de producción, al desarrollo de sus organizaciones y de los individuos (hombres y mujeres) en lo particular. Atendiendo dichas inquietudes es que se viene desarrollando un amplio trabajo de investigación que involucra académicas y estudiantes del Colegio de Postgraduados en colaboración con personal de la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero. En el marco de tales trabajos, la presente investigación aborda sólo una de las aristas del tema: la evolución, resultados e impacto del crédito entre sus usuarios. Por tanto, el presente texto tiene como objetivo identificar los retos que enfrenta la población indígena para crear y consolidar una empresa de intermediación financiera, así como valorar el papel del crédito en la mejora de las

empresas indígenas en la zona de Pátzcuaro, Zirahuen y Ciénega Zacapú. Para ello, se seleccionó como unidad de análisis el Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri, localizado en el municipio de Pátzcuaro, del estado de Michoacán.

Es importante señalar que –en el momento de la investigación- el estado de Michoacán enfrentaba una situación de inestabilidad y violencia derivado de la presencia de grupos armados de la delincuencia organizada, lo que ha repercutido con diferentes niveles de intensidad en la actividad económica de la región. De ahí que la experiencia seleccionada nos parece particularmente relevante ya que a los desafíos propios de cualquier entidad financiera habría que agregar la escalada de violencia que vivió esa entidad.

Para lograr el objetivo, se realizó un trabajo de investigación y análisis cuyos alcances se muestran a lo largo del documento. El total de los contenidos del presente trabajo se organizan en cuatro partes. La primera parte, contiene tres capítulos. Los dos primeros proporcionan los antecedentes del problema al abordar el tema del financiamiento en México así como el de la pobreza de la población indígena. El capítulo tercero, contiene el planteamiento concreto del problema los objetivos y las hipótesis a contrastar.

La segunda parte se ocupa de la conceptualización en materia financiera. Por lo tanto, en el capítulo cuarto se explican los conceptos vertebrales del texto poniendo énfasis en la descripción de los intermediarios financieros.

La parte contextual del problema se desarrolla en la tercera parte del documento, la cual comprende los capítulos quinto, sexto y séptimo. En el capítulo quinto se aborda el tema de los fondos regionales indígenas, determinados como una política de apoyo a las comunidades indígenas con proyectos estructurados y ofrecidos a estos, para mejorar el sector indígena, también podemos observar el tipo de distribución geográfica donde se ubican los fondos y los beneficios que obtienen los integrantes a estos. En el capítulo sexto se describe el contexto regional de la cobertura de atención del Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri, considerando a los municipios de cobertura de la investigación. En el capítulo séptimo se detalla el funcionamiento del Fondo Regional, a partir de su historia y

los servicios que ofrecen a sus socios. A partir de este conocimiento se analiza la manera en la que se lleva a cabo la evaluación de los créditos, y el servicio que ofrecen.

La cuarta y última parte del presente documento consta de dos capítulos: octavo y noveno. En el primero de ellos, se muestran los resultados obtenidos del análisis efectuado de los datos recogidos en la investigación de campo. Mientras que en el segundo se incluyen las conclusiones y recomendaciones derivadas de los resultados alcanzados.

CAPÍTULO I. EL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO

Salaverry, (2001) argumenta que estudios sobre la teoría del crecimiento revelan que los países necesitan mover sus fuentes de financiamiento para facilitar los procesos de producción, consumo, acumulación y formación del capital, es decir, movilizar el ahorro hacia la inversión. También autores como Garza, (2014) señala que el financiamiento resulta fundamental, en tanto se constituye como instrumento capaz de impulsar el crecimiento necesario para que tanto pequeños productores como microempresarios del medio rural logren una mejor inserción en los mercados. Lamentablemente, México se caracteriza por contar con una de las penetraciones crediticias más bajas del continente. De acuerdo con datos del Banco Mundial, en 2012, presentados por Medina (2013), México destinaba el 14.7% en comparación con el PIB como crédito bancario al sector privado, en tanto que países desarrollados como Francia, Inglaterra, Australia, Alemania, Australia, Japón tienen tasas superiores al 100% y Estados Unidos dedicaba el 193%. Si hacemos esta comparación con los países latinoamericanos, encontramos que en México la penetración de los créditos es asimismo menor que en Panamá con 89.6%, Chile (73.2%), Brasil (68.4%), El Salvador (40.2%), Guatemala (31.6%), Jamaica (28.8%) o Bolivia (39%).

1.1. El financiamiento en el medio rural

La oferta de servicios financieros al sector agropecuario¹ y rural² está caracterizada por bajos niveles de penetración de la banca comercial, alta multiplicidad de organizaciones, y mecanismos de financiamiento además de la presencia de programas del Estado que inciden sobre ellos. No obstante la participación de múltiples actores, en el caso de las economías

¹ Sector agropecuario, está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. <http://www.fao.org/>

² Sector rural, identifica al espacio geográfico calificado como rural, es decir, como opuesto a lo urbano (al pueblo por oposición a la ciudad). Es estudiado por la geografía rural. <http://www.fao.org/>
En primer lugar, por la naturaleza de los riesgos de la actividad agropecuaria, y por la estacionalidad de las actividades. En segundo lugar, por la diversificación de fuentes de ingreso de los hogares rurales. En ese sentido se considera que hay un desfase en los servicios financieros que se ofrecen en el país, tradicionalmente de corte urbano, con las necesidades del sector rural.

rurales, en un sentido amplio, se continúa con niveles de bancarización bajos o nulos y poco acceso a servicios financieros (El Economista, 2011).

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

El perfil de clientes en las zonas rurales es:

- Micro, y Pequeños empresarios
- Agricultores y ganaderos
- Trabajadores independientes

La marginación y dispersión implican una tasa muy baja de bancarización y acceso a los servicios financieros formales o tradicionales. Por otra parte, hay una transición demográfica en algunas áreas del sector rural, empujada por la migración y el envejecimiento de la población. Además, la demanda de servicios financieros en el medio rural, tanto para empresas como para individuos, es distinta de su contraparte urbana. Las condiciones generadas por ingresos estacionales y ausencia de salario fijo, altos riesgos de salud y exposición a riesgos naturales, hacen a esta población particularmente vulnerable. Esto incrementa la necesidad de mecanismos de ahorro y aseguramiento adecuados, así como de un proceso de inclusión financiera en general (Del Ángel – Mobarak, 2011).

La principal fuente de crédito de las empresas agropecuarias son las compras a crédito que representan alrededor de 80% de las transacciones crediticias y aproximadamente 45% de los montos otorgados. Otras fuentes relevantes son los socios y accionistas, la banca comercial y de desarrollo. En el caso de los individuos empresariales, las compras a crédito representan aproximadamente 60% de las transacciones de crédito y alrededor de 45% de los montos otorgados (Del Ángel – Mobarak, 2011).

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

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

El financiamiento privado al medio rural se combina, con cierta frecuencia, con apoyos públicos, ya sea mezclados con fuentes de financiamiento y recursos directos o porque el fondeador último es una agencia de gobierno. Una parte importante de la cartera agropecuaria y rural de la banca privada es fondeada en la actualidad con recursos de FIRA. La tecnología de crédito empleada en estos sectores se orienta fuertemente hacia el financiamiento de rubros específicos de producción (Del Ángel – Mobarak, 2011).

En el sector agropecuario y, en general en el medio rural de nuestro país las principales fuentes crediticias de carácter privado incluyen:

- a) Instituciones Formales, que son reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito y se encuentran bajo la rectoría de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y en su caso bajo la supervisión del Banco de México (BANXICO). Algunos ejemplos de estas instituciones formales son las Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), Sociedades Cooperativas, Uniones de Crédito, entre otras.
- b) Fuentes Semi – Formales, que incluyen empresas formales que otorgan préstamos y no están sujetas a regulación financiera explícita tales como las ONG, empresas agroindustriales, proveedores de insumos agrícolas, etcétera.
- c) Fuentes Informales, que incluyen individuos que, por distintas razones, otorgan créditos (tales como prestamistas, familiares y amigos, etcétera.) y grupos informales (SHCP, 2012).

La oferta de servicios financieros presenta algunas particularidades como las siguientes:

- La mayor parte de los financiamientos son de corto plazo

- La tasa de interés no es un factor clave para elegir al acreditante
- Los prestadores informales son muchos más ágiles que los formales

A lo anterior habría que agregar que los productores así como los micro y pequeños empresarios no suelen demandar financiamiento por los siguientes motivos:

- Prefieren hacer el uso de los recursos propios
- Se les ofrece productos crediticios inadecuados
- Los costos de transacción son elevados
- Desconocen el proceso, a realizar para poder obtener financiamiento
- Al realizar este proceso se encuentran con discriminación (SHCP, 2012).

En lo que corresponde al financiamiento proveniente del sector público destacan dos instituciones. Nos referimos a los Fideicomisos en Relación con la Agricultura (FIRA), la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, forestal y Pesquero (FND) y un agente financiero que es el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR).

FIRA tiene como misión promover el financiamiento integral a los productores del sector agropecuario, forestal, pesquero, alimentario y del medio rural, por medio de productos financieros especializados con acompañamiento técnico y mitigación de riesgos, con el fin de elevar su productividad y su nivel de vida, desde una perspectiva de desarrollo regional, sustentabilidad ambiental y de equidad de género (FIRA, 2015).

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, son cuatro fideicomisos públicos que tienen el carácter de entidades de la Administración Pública Federal, en los que funge como fideicomitente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y como fiduciario el Banco de México, cuyo fin es facilitar el acceso al crédito por medio de operaciones de crédito y descuento, así como el otorgamiento de garantías de crédito a proyectos relacionados con la agricultura, ganadería, avicultura, agroindustria, pesca y otras actividades conexas o afines que se realizan en el medio rural. Los fideicomisos que integran FIRA son; Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y

Avicultura (FONDO), Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA) (FIRA, 2015).

Los fideicomisos anteriormente señalados se sitúan dentro de los fondos y fideicomisos de fomento económico del Sistema Financiero Mexicano. Operan en segundo piso, por lo que colocan sus recursos a través de diversos Intermediarios Financieros como son, Bancos, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), Uniones de Crédito, Agentes PROCREA, Arrendadoras Financieras, Almacenes Generales de Depósito, Empresas de Factoraje Financiero, Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), Registro IFNBs, Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Cooperativas). FIRA también otorga apoyos para actividades de capacitación empresarial, asistencia técnica, consultoría, transferencia de tecnología y fortalecimiento de competencias, con el fin de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las empresas y productores del medio rural, así como de los Intermediarios Financieros (FIRA, 2015).

En lo que corresponde a la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND), ésta tiene planteados los siguientes objetivos, Incrementar el saldo de financiamiento, mejorando las condiciones a los sectores de atención en primer piso, segundo piso e inducido. Incrementar la inversión en activos fijos para el sector agroalimentario y rural. Incrementar la oferta financiera con especial énfasis en pequeños productores. Desarrollar y fortalecer Intermediarios Financieros Rurales para lograr una cobertura nacional. Incrementar la cobertura de servicios de la Institución y Mantener la sustentabilidad de la Institución. Tiene como misión desarrollar al medio rural a través de financiamiento en primer y segundo piso para cualquier actividad económica que se realice en poblaciones menores a 50,000 habitantes resultando en la mejora de su calidad de vida (FND, 2015).

La entidad opera a través de instituciones financieras no bancarias tales como: Uniones de crédito, Instituciones financieras rurales, entre otras entidades de microfinanzas del ámbito rural. No obstante, también atiende directamente al usuario final a través de programas de

crédito como son: Programa de Financiamiento para pequeños productores, Programa de Financiamiento para Proyectos en Mezcla de Recursos, Programa de Financiamiento para Empresas de Intermediación Financiera, Programa de Apoyo y Financiamiento Especial, Programa de Financiamiento Pre-Autorizado. Cabe mencionar que estos programas se instrumentan a través de una amplia gama de productos financieros tales como los créditos de Habilitación o Avío, Crédito Simple, Crédito Prendario, Crédito Refaccionario, Crédito Cuenta Corriente, Operaciones de Reporto y Factoraje, en el marco de los programas señalados (FND, 2015).

Un aspecto importante de todos los programas que ofrece la FND es que con su financiamiento busca la consolidación y fortalecimiento de las entidades de financiamiento especializadas en el medio rural. Asimismo, apoya con capacitación, asesoría y consultoría las actividades de este tipo de entidades a fin de mejorar la utilización de los recursos crediticios que les son descontados. Además de los servicios financieros prestados a los productores e intermediarios, la Institución ofrece servicios complementarios, entre los que se destacan los servicios fiduciarios y los avalúos. Los primeros permiten la contratación y administración de negocios fiduciarios con mayor calidad y seguridad para el cliente, mientras que los servicios de avalúos se prestan con el objeto de determinar el valor comercial de los bienes a una fecha determinada, en las especialidades de inmuebles, maquinaria y equipo y agropecuarios, con el propósito de que la operación que se pretenda efectuar se realice en las mejores condiciones posibles (FND, 2015).

Las principales líneas de financiamiento y garantía de la entidad son el crédito de avío que se otorga para necesidades de capital de trabajo de corto plazo. El crédito refaccionario se otorga para inversiones fijas con plazo de 15 años (en casos especiales puede alcanzar los 20 años), en proyectos de larga maduración. El crédito prendario se otorga para la comercialización de insumos o productos a plazos menores a un año. Además, ofrecen productos estructurados adecuados a las necesidades financieras de cada acreditado, actividad o proyecto. En estos esquemas, se identifican los riesgos implícitos, tanto de crédito, operativos y mercado, con el propósito de disminuirlos y administrarlos (FND, 2015).

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

Actualmente, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), en apego a sus atribuciones, continua promoviendo su programa financiero a fin de fomentar e incrementar el nivel de capitalización del sector rural y agroindustrial; mediante la constitución de Fondos de Capital Privado y de Capital Emprendedor con inversión mixta (federal, estatal y preponderante privada), y en su caso, mediante el otorgamiento de coberturas para inducir incentivos a la inversión privada de largo plazo que impulsen el desarrollo de empresas viables y rentables de los sectores: agropecuario, agroindustrial y rural. En ese mismo sentido, a través de operaciones de segundo piso y acciones complementarias de capacitación y asistencia técnica, tendientes a establecer programas para el desarrollo y formación de Administradores Privados de Fondos de Capital, como para impulsar la institucionalización de las empresas y sus consejos de administración, FOCIR busca impulsar la cultura financiera en el uso del capital de riesgo en dichos sectores, aumentar el factor multiplicativo de los recursos del Gobierno Federal y estimular mediante la gestión profesionalizada de los Administradores de Fondos de Capital, la creación de valor y la supervivencia de proyectos productivos apoyados (FOCIR, 2012).

El Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) como Empresa Administradora, ofrece más de 20 años de experiencia sectorial y de operación de capital privado como instrumento de financiamiento y desarrollo, con un proceso de

inversión fortalecido durante todos estos años; además de contar con una completa gama de servicios financieros y asesoramiento de inversiones, que le permite ofrecer a sus clientes soluciones financieras y retornos de inversión de acuerdo con sus necesidades y proyectos específicos (FOCIR, 2015).

FOCIR promueve en sus clientes la creación de valor y el alcance de sus objetivos corporativos de acuerdo con sus distintas características. Dentro de la gama de servicios que ofrece FOCIR, destacan los siguientes: Análisis de Planes de Negocio; Conocimiento Sectorial; Desarrollo de Negocios; Proyecciones Financieras; Elaboración e Integración de Expedientes; Due Dilligence; Valuación; Ingeniería Financiera; Negociación; Formalización; Estructuración de Deuda (FOCIR, 2015).

Las actividades que realiza el FOCIR, en funciones de Empresa Administradora, son las siguientes: Actividades de la administración de los fondos: Promoción y levantamiento de capital; Identificación, análisis y presentación de oportunidades de inversión; Valuación de proyectos e inversiones; Representación en Consejos de Administración; Establecimiento de estrategias de salida; Vigilar la aplicación de los recursos destinados a los proyectos; Celebrar contratos, convenios o actos jurídicos relacionados con el patrimonio de los fondos; Negociar los términos y condiciones de inversiones y desinversiones en activos; Realizar las llamadas de capital. Los programas con los cuales cuenta FOCIR son: Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) que constituyen más del 90% del tejido empresarial en la mayoría de los países del mundo. En México, las MIPYMES aportan alrededor del 34.7% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos, lo que significa más de 19.6 millones de puestos laborales. La Dirección General Adjunta de Servicios Sectoriales Especializados (DGASSE) ha robustecido la relación entre la Banca de Desarrollo y otros prestadores de servicios financieros, para multiplicar el crédito a las empresas pequeñas y medianas (FOCIR, 2015).

Se ha fortalecido el esquema de Convenios de Colaboración para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyos para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

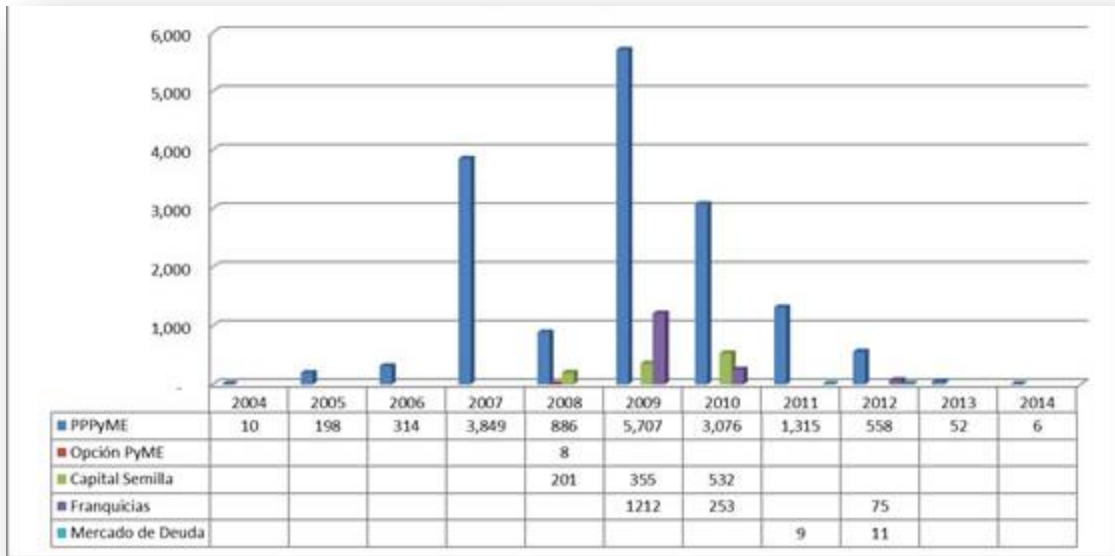
(FONDO PYME) con la Secretaría de Economía-Instituto Nacional del Emprendedor. FOCIR, a través de la DGASSE ha continuado con la promoción del desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal, con recursos fiscales, a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del país, la Secretaría de Economía y FOCIR celebraron, durante los ejercicios 2004 a 2011, Convenios de Colaboración para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyos para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), (ver figura 4).

Actualmente, FOCIR administra 8 fondos de inversión, que en conjunto tienen un objetivo global de inversión de 5,800.0 millones de pesos (380.0 millones de dólares). Estos fondos son: Fondo de Inversión de capital en Agronegocios (FICA), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios Sureste (FICA Sureste), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios Activa (FICA Activa), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios 2 (FICA 2), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios Logistics (FICA Logistics), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios AgroPyME (FICA AgroPyME), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios Sureste 2 (FICA Sureste 2), Fondo de Inversión de capital en Agronegocios 3 (FICA 3).

1.2. Financiamiento y pobreza

La Organización de Naciones Unidas (ONU) advierte que la falta de acceso a los servicios financieros está relacionada con la pobreza. Los países más rezagados económicamente tienden a sostener una tasa reducida de bancarización. Sin embargo, México parece ser la excepción. Se trata de la economía número 13 en el mundo, forma parte de la OCDE y no obstante los niveles que muestra, la penetración financiera son sorprendentemente bajos. Se halla junto a países cuyos puntos de acceso atienden a un porcentaje que oscila entre 20 y 40 % de su población (SHCP, 2007).

Figura 1. MIPyMES apoyadas por FOCIR

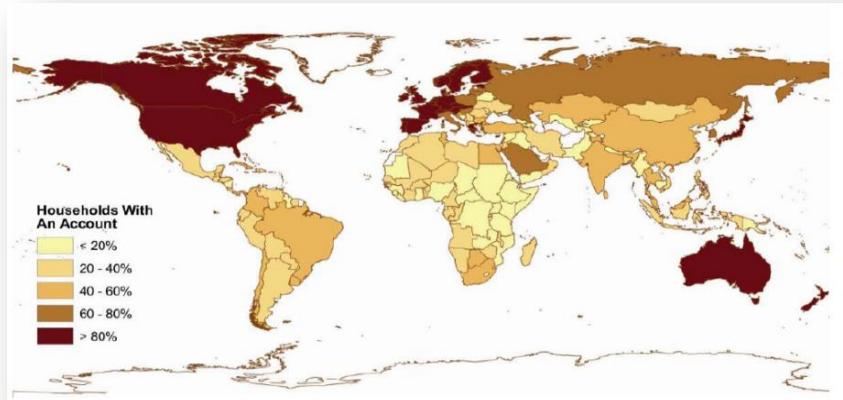


Fuente: FOCIR, 2015

No obstante que se le atribuye al sector rural una serie de debilidades, se registra un alto crecimiento de instituciones (principalmente bajo el concepto de microfinancieras) que están incursionando en dicho sector, ofreciendo una amplia gama de productos, tratando de atender una estructura del mercado de servicios financieros rurales.

Sin embargo, se argumenta que el hecho de que las clases más desfavorecidas tengan acceso a servicios financieros rurales servirá de ayuda a la disminución del problema de la pobreza, dado que fomenta un mayor crecimiento económico mediante la contribución de los pobres (Banco Mundial, 2002). Así como: "...el acceso de los pobres rurales a servicios financieros formales de menor costo puede ayudar a aumentar sus ingresos netos, ajustar mejor el consumo y reducir su vulnerabilidad a sacudidas adversas..." (Banco Mundial, 2002).

Figura 2. Acceso a servicios financieros



Fuente: SHCP, 2007,p.4

Lamentablemente en el sector rural de nuestro país (que es donde se concentran los mayores niveles de pobreza) la presencia de la banca formal es casi nula. En ese sentido, el Centro para la inclusión Financiera en ACCION Internacional estima que “el 45% de todos los hogares mexicanos no utilizan ningún servicio financiero”. Mientras que la Comisión Nacional Bancaria y de valores (CNBV, 2009) hace referencia a 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 municipios (1,584 de 2,456 municipios) no contaban aun con sucursales bancarias. El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) calcula que en México el 26% de la Población Económicamente Activa (PEA) tiene acceso a servicios financieros, porcentaje que es menor para el caso de la población rural con sólo un 6% de participación.

A lo anterior habría que agregar que las finanzas rurales no pueden verse aisladas de la situación económica nacional; la evolución económica de la agricultura y del sector rural en general determina fuertemente la viabilidad de los sistemas financieros rurales (Cruz, 2009). Dos aspectos centrales en la viabilidad de los mismos son:

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

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

Debido a la ausencia de servicios financieros formales en el sector rural, la población ha adoptado y/o implementado esquemas alternativos informales para cubrir sus insuficiencias. Por lo cual, es preciso identificar dichas necesidades desde la perspectiva de las y los usuarios o demandantes de estos servicios, a fin de que los oferentes y responsables de políticas en aspectos financieros, puedan cubrir de manera eficiente y apropiada la diversidad de demandas propias de los habitantes del medio rural.

1.3 Financiamiento a la población indígena

Con dificultad una persona indígena en México ubicada en niveles de ingreso muy bajo o bajo, tiene un expediente aceptable en el buró de crédito. Sus características sociales y económicas les excluyen. Sin embargo, al menos un 44% de las personas que pertenecen a tal segmento, acuden frecuentemente al endeudamiento (Benchmarking, 2012).

Los indígenas para poder obtener recursos financieros principalmente lo hacen a través de redes de familiares, amigos y patrones, por lo que la transacción crediticia no queda registrada en el buró. Lo mismo sucede cuando esta población visita las casas de empeño o a los prestamistas que se hallan dentro del circuito no regulado. Se trata de un recorrido vicioso donde la posición social determina el tipo de entidad a la que se asiste y los expedientes de tales entidades no forman parte de la base de datos convencionales.

El Banco Banamex y la UNAM, 2009, realizaron encuestas y arrojaron los siguientes datos sobre la cultura financiera con la que cuenta la población indígena.

- El 69% de la población no suele informarse acerca de productos y servicios financieros.
- El 70% piensa que la única forma de ahorrar es la participación en tandas.
- Solo el 14% de la población tiene algún tipo de ahorro o inversión formal.
- El 50% afirma que de llegar a contar con dinero extra lo guarda o lo ahorra. La gran mayoría prefiere no depositarlo en una institución financiera.
- Solo el 18.5% lleva algún tipo de registro de ingresos, gastos, deudas y ahorro.
- A menor nivel socioeconómico prevalece un bajo conocimiento sobre cómo elaborar un presupuesto.
- El 64%, si tuviera oportunidad de distribuir “idealmente” su presupuesto de acuerdo con su ingreso mensual, tiene como prioridad la satisfacción de necesidades básicas (alimentos, 37%; salud, 11%; ropa y calzado, 9%; servicios de la vivienda, 7%).
- Para el 31% de las y los encuestados, los gastos realizados el mes anterior excedieron sus posibilidades económicas. A menor nivel socioeconómico aumenta este porcentaje.
- El 44% pidió un préstamo y el mayor porcentaje recurrió a las redes sociales (amigo o pariente, patrón y caja de ahorro familiar o vecinal).
- El ahorro se concibe básicamente como tener dinero para el futuro o tener dinero para imprevistos, no se asocia con rentabilidad. La incertidumbre y satisfacción de necesidades básicas son los principales motivos para ahorrar.

Es importante señalar que la escasa atención a la población indígena ocurre aun cuando el artículo 2° de la Constitución, en su fracción IV, establece que el Estado tiene la obligación de mejorar las condiciones de las comunidades indígenas y de sus espacios para la convivencia y recreación, mediante acciones que faciliten el acceso al financiamiento público y privado para la construcción y mejoramiento de vivienda, así como ampliar la cobertura de los servicios sociales básicos; en la fracción VII, señala que el Estado debe

apoyar las actividades productivas y el desarrollo sustentable de las comunidades indígenas mediante acciones que permitan alcanzar la suficiencia de sus ingresos económicos, la aplicación de estímulos para las inversiones públicas y privadas que propicien la creación de empleos, la incorporación de tecnologías para incrementar su propia capacidad productiva, así como para asegurar el acceso equitativo a los sistemas de abasto y comercialización (CNBV, 2009).

Lamentablemente la Constitución, en este apartado es letra muerta. Resulta un hecho casi imposible que una persona indígena en México cuente con un expediente en el buró de crédito. Aun menos creíble que haya recibido de la banca tradicional un crédito productivo. Esta contradicción entre la Ley y la realidad no se ha atendido con suficiente puntualidad por parte del Estado Mexicano.

A lo anterior se suma la falta de flexibilidad de los mecanismos crediticios cuando se trata de atender a comunidades indígenas cuya organización requiere de celebrar asambleas y de construir consensos, sobre todo cuando se trata de municipios que solicitan préstamos para la edificación de obra pública.

La primera condición para obtener un crédito consiste en probar que se cuenta con ingresos y la segunda en demostrar que existe una probabilidad aceptable de que tales ingresos vayan a sostenerse en el tiempo. Si uno o ambos criterios faltan, resultará difícil contraer una deuda.

Considerando todo lo anterior el gobierno ha venido desarrollando instituciones y programas que propicien la ampliación de la cobertura crediticia. Algunos de ellos han estado dirigidos a la población rural y, en algún caso, específicamente a la población indígena. Por ello, el siguiente apartado busca mencionar los casos más relevantes en la actualidad.

1.4. Programas y fondos de apoyo al financiamiento rural en México

En este apartado se mencionan los principales programas relacionados con el financiamiento que están orientados a la población rural ya que la importancia de éstos puede influir en la inserción de los pobladores al crédito.

Conforme el alcance de la Banca de Desarrollo Rural se fue reduciendo en la década de 1990, el sector público estableció diversos programas con variados propósitos y estrategias para atender a sectores de productores mediante el otorgamiento de recursos a tasas y en condiciones preferenciales, o bien para formar sujetos de crédito, otorgar garantías complementarias, capacitar al personal de instituciones de microfinanzas, entre los principales (CEPAL, 2007).

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

Sin embargo hacer una evaluación de ese subsector es algo que excede los límites del presente trabajo, Por lo tanto, en el presente apartado únicamente habremos de señalar cuáles son los programas que contribuyen a financiar diversos tipos de actividades en el medio rural y entre la población indígena. Señalando en qué consisten y cómo es que otorgan el apoyo financiero. En lo que corresponde a las instituciones que específicamente brindan servicios financieros al medio rural, éstas se enlistan en el apartado que describe el sistema financiero.

Antes de describir los programas que otorgan financiamiento consideramos pertinente hacer una breve descripción de la política financiera planteada por la actual administración, la cual plantea promover la inclusión financiera de aquellos segmentos de la población escasamente atendidos.

1.4.1. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE)

El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), tiene como propósito delinear acciones que le permitan obtener recursos financieros para poder llevar a cabo los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público 2014, presenta el objetivo de este programa el cual es fortalecer la capacidad de crecimiento de la economía de manera sostenida y mejorar la distribución de las riquezas entre los distintos grupos de la población y las diversas regiones del país. Su estrategia es fortalecer la estructura de la deuda, promover el desarrollo del mercado, consolidar el acceso a las fuentes de financiamiento y reducir los costos del mismo.

PRONAFIDE dirige sus estrategias a promover el ahorro interno para impulsar el gasto en inversión y, con éste, la creación de más y mejores empleos, también busca fortalecer el sistema financiero para poder canalizar de manera eficiente los recursos a aquellos proyectos de inversión más productivos y a impulsar las reformas estructurales que permitan elevar la competitividad del país y ampliar las oportunidades de crecimiento en el mediano plazo. Su prioridad es crear las condiciones económicas que permitan la obtención de recursos para poder combatir la pobreza, reducir las diferencias regionales y elevar la competitividad de México en el nuevo orden mundial (SHCP, 2014).

El PRONAFIDE cuenta con 6 objetivos, 35 estrategias y 144 líneas de acción que reflejan las políticas que el Gobierno de la República llevará a cabo para el desarrollo del sector hacendario y financiero. A su vez, estos objetivos servirán de guía para la elaboración de los programas institucionales de las entidades sectorizadas en el sector hacendario.

Los seis objetivos con los que cuenta PRONAFIDE son los siguientes:

Objetivo 1. Ejercer una política fiscal responsable que fomente el desarrollo económico.

Objetivo 2. Contar con un sistema hacendario que genere más recursos, sea simple, progresivo y que fomente la formalidad.

Objetivo 3. Fomentar un gasto eficiente, que promueva el crecimiento, el desarrollo y la productividad dentro de un marco de rendición de cuentas.

Objetivo 4. Impulsar el fortalecimiento del federalismo fiscal para que las Entidades Federativas y Municipios puedan lograr y preservar el equilibrio de sus finanzas públicas.

Objetivo 5. Fomentar la inclusión, educación, competencia y transparencia de los sistemas financiero, asegurador y de pensiones para incrementar su penetración y cobertura, a la vez que mantengan su solidez y seguridad.

Objetivo 6. Ampliar el crédito de la Banca de Desarrollo facilitando el acceso a servicios financieros en sectores estratégicos, con una mayor participación del sector privado.

De los objetivos anteriores destacan el 5 y el 6 por la relación que demuestran con el tema de la presente investigación. Cabe señalar que todos los objetivos del PRONAFIDE tienen contempladas una serie de estrategias y líneas de acción. Para los fines de este trabajo únicamente queremos destacar aquellas que consideran algunas de las fallas del sistema financiero mexicano con relación a la población rural y, en particular, con la población indígena.

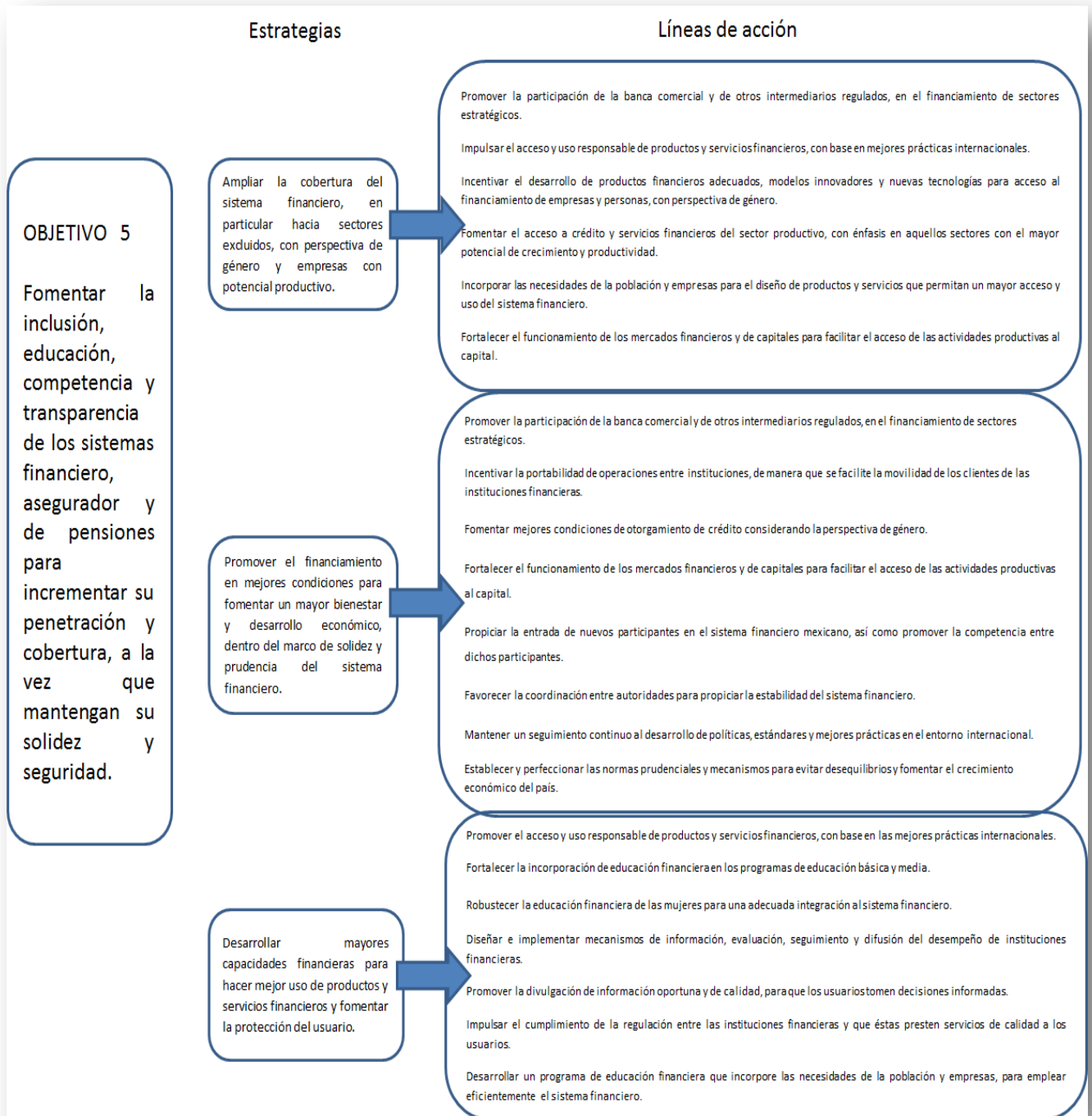
El objetivo 5, enunciado anteriormente se habrá de alcanzar mediante una serie de estrategias, las cuales, a su vez, derivan en un conjunto de líneas de acción (Véase figura 2).

La figura 3, permite observar la importancia que el programa otorga a la ampliación de la cobertura financiera a otras actividades además de las convencionales y a los segmentos excluidos. Para reforzar esta idea vale la pena señalar algunos párrafos del citado Programa.

“En los últimos diez años, se ha mantenido una adecuada solvencia del sistema financiero, pero los comparativos internacionales de financiamiento y ahorro indican que hay un alto potencial en el mismo. En cuanto al sector asegurador, aumentar la penetración de los seguros representaría un incremento del bienestar de la población debido a la mitigación de los riesgos financieros por contingencias en salud, riesgos de trabajo, invalidez y vida de los proveedores económicos de la familia. Para el Gobierno Federal, los esquemas de aseguramiento y coberturas utilizados por la Administración Pública Federal representan

una protección en contra de los riesgos a los que se expone el patrimonio público” (SHCP, 2013).

Figura 3. Objetivo 5



Fuente: SHCP, 2013

“En lo que concierne a la seguridad social, es prioridad implementar de manera efectiva los mecanismos del Seguro de Desempleo, la Pensión Universal, y el fortalecimiento del Sistema de Ahorro para el Retiro, la consolidación de los distintos esquemas pensionarios públicos y privados del país y fomentar la coordinación e integración de la provisión de salud pública” (SHCP, 2013).

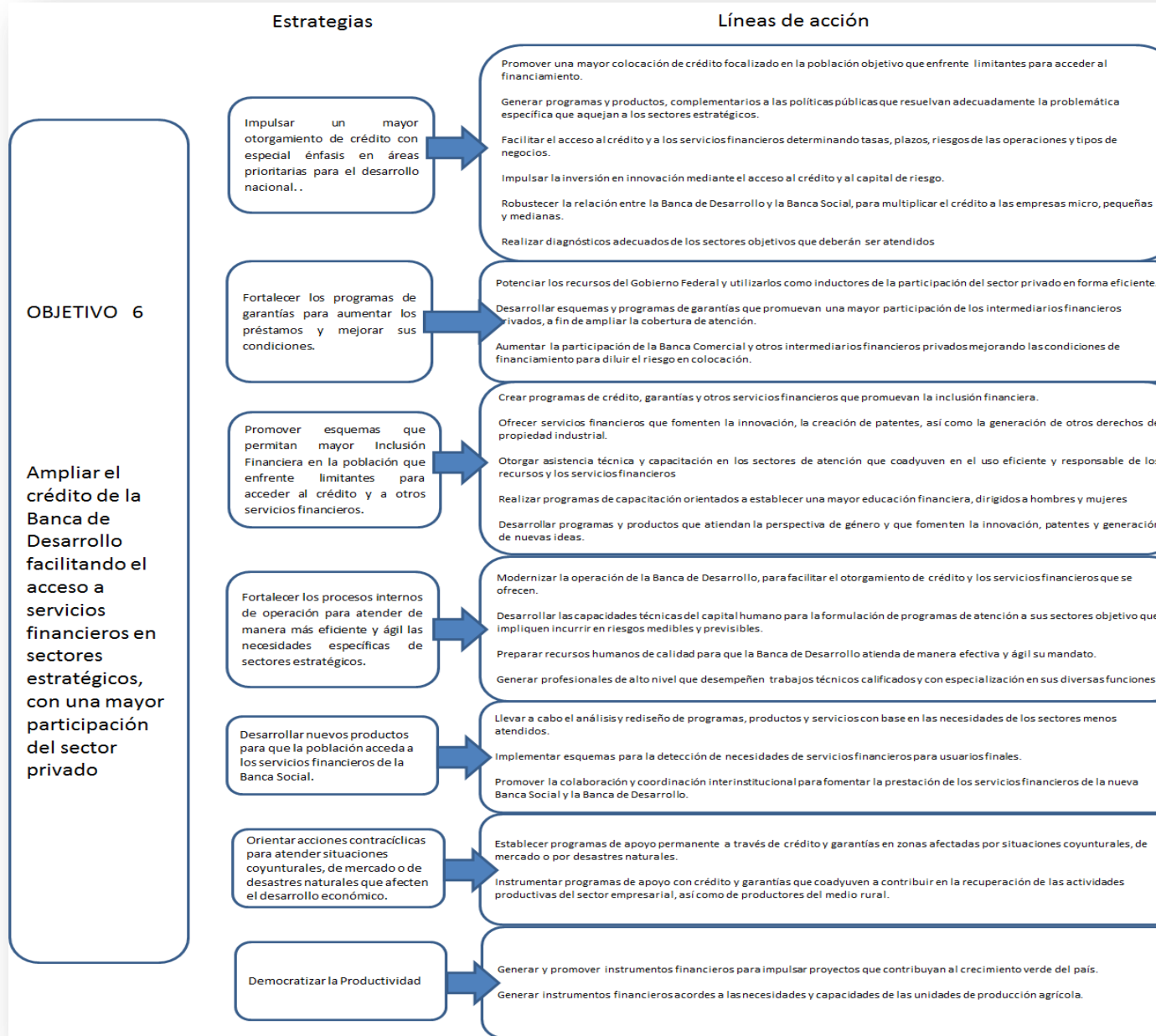
El objetivo 6, enunciado anteriormente se apoya en una serie de estrategias, las cuales, a su vez, derivan en un conjunto de líneas de acción, de las cuales queremos destacar aquellas de mayor relevancia para el tema que nos ocupa (Véase figura 4).

Además de lo esquematizado en la figura 4, vale la pena señalar algunos párrafos del citado Programa que enfatizan la importancia de atender nuevos segmentos y actividades económicas.

“La Banca de Desarrollo impulsará al sistema financiero en beneficio de las familias y de las pequeñas empresas mexicanas. Tendrá como mandato facilitar el acceso al crédito y los servicios financieros a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en términos de sus respectivas leyes orgánicas con el fin de impulsar el desarrollo económico” (SHCP, 2013).

“Se fortalecerá a la Banca de Desarrollo para ampliar el crédito, a efecto de fomentar y financiar la innovación, la creación de patentes, así como adoptar en sus programas y en sus productos la perspectiva de género, es decir, fomentar la igualdad entre los hombres y las mujeres. Asimismo, se pondrá especial énfasis en el impulso de las áreas prioritarias para el desarrollo nacional, como la infraestructura, las pequeñas y medianas empresas, la creación de valor y crecimiento del campo, para contribuir de manera eficaz y eficiente con la actividad productiva del país, que a su vez permita y respalde el ahorro popular en beneficio del bienestar de las familias mexicanas, promoviendo una mayor inclusión financiera” (SHCP, 2013). “El crecimiento en el crédito se logrará otorgando mayor flexibilidad e incentivos para que el sector privado y la Banca de Desarrollo de forma conjunta otorguen más créditos y que éstos sean más baratos” (SHCP, 2013).

Figura 4. Objetivo 6



Fuente: SHCP, 2013

“A fin de que la Banca de Desarrollo pueda cumplir de manera más eficiente y ágil con su mandato, debe modernizar su operación y allegarse de elementos indispensables para su cumplimiento, así como de recursos humanos de calidad, para lo cual debe reorientar sus procesos internos y fortalecer su capital humano a través del desarrollo de sus capacidades

técnicas, para fomentar la creación y promoción de productos y políticas adecuadas a las necesidades de cada uno de sus sectores de atención” (SHCP, 2013).

1.4.2. Programas que atienden el financiamiento a actividades productivas en el medio rural

1.4.2.1 El Programa para Mejoramiento de la Producción y Productividad Indígena de la CDI

Dado el tema de investigación iniciamos este apartado con el caso de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI); la cual tiene como misión ser orientadora de las políticas públicas para el desarrollo integral y sustentable de los pueblos y comunidades indígenas, brindando apoyos subsidiarios y promoviendo el respeto a sus culturas y el ejercicio de sus derechos. Su visión está enfocada a los pueblos y comunidades indígenas que viven en condiciones sociales y económicas dignas, dentro de un marco de igualdad e interculturalidad, con políticas públicas que respetan sus derechos humanos y que propician la autogestión de sus procesos de desarrollo. La comisión tiene como objeto de Ley, orientar, coordinar, promover, apoyar, fomentar, dar seguimiento y evaluar los programas, proyectos, estrategias y acciones públicas para el desarrollo integral y sustentable de los pueblos y comunidades indígenas (CDI, 2015).

A través de programas, proyectos y acciones, la CDI promueve la valoración y el respeto de las culturas y lenguas indígenas del país, como elemento fundamental para construir un dialogo intercultural y con ello contribuir a eliminar la discriminación hacia la población indígena. Ante semejante reto, se realizan acciones para el fortalecimiento del patrimonio material e inmaterial de las culturas indígenas y para la difusión de la diversidad cultural y lingüística del país en los medios masivos de comunicación. Otro elemento importante de la gestión institucional, es canalizar recursos y esfuerzos públicos para que la población indígena supere los rezagos en materia de infraestructura básica y de comunicaciones para mejorar sus condiciones de vida. A través de diversos programas, se apoyan proyectos para el desarrollo económico, la construcción de vivienda, la dotación de los servicios de agua

potable, electricidad, desagüe, entre otros, se construyen y modernizan caminos rurales y alimentadores, además de mejorar el acceso a las nuevas tecnologías de telecomunicación. Dentro de la normatividad de los programas institucionales, se consideran criterios de sustentabilidad ambiental y se canalizan apoyos hacia proyectos para el uso sustentable de los recursos naturales (CDI, 2015).

Los programas con los cuales cuenta la CDI son los siguientes; Programa para Mejoramiento de la Producción y Productividad Indígena, Programa de Infraestructura Indígena y Programa de Apoyo a la Educación Indígena. En lo que a este texto corresponde únicamente se describirá el Programa que otorga apoyo financiero para el desarrollo de proyectos productivos, que en este caso es el Programa para Mejoramiento de la Producción y Productividad Indígena cuyo objetivo es consolidar proyectos productivos de la población indígena, organizada en grupos y sociedades, y que habita en localidades con 40% o más de población indígena, para contribuir a mejorar sus ingresos monetarios y no monetarios. El programa atenderá a la población indígena mayor de edad que sea integrante de un grupo de trabajo o sociedad de productores que viva en localidades con 40% o más de población indígena. El programa dará prioridad a las localidades de alta y muy alta marginación y a aquellas que se encuentren en la cobertura de la Cruzada Nacional Contra el Hambre. Asimismo, podrá actuar en localidades distintas a las citadas cuando exista situación de excepción o emergencia que ameriten su intervención o cuando la CDI identifique proyectos productivos que permitan aminorar los rezagos o condiciones económicas adversas que se presenten. Los proyectos que apoya el programa se orientan a la actividad agrícola, pecuaria, forestal, pesquera, acuícola, agroindustrial, artesanal, de servicios, turismo de naturaleza y actividad de traspatio, de manera coherente con las vocaciones y potenciales productivos, así como con la experiencia y características de las comunidades indígenas a beneficiar. Cuenta con los siguientes tipos de apoyo, diferenciados por niveles o modalidades, obsérvese el cuadro 1.

En todos los casos, las aportaciones que efectúen las instancias ejecutoras estatales o municipales, podrán incluir aportaciones en especie, pero únicamente de activos fijos, sin incluir inmuebles, previa justificación del costo o valor de compra que amparen las facturas

correspondientes, fechadas en el mismo año fiscal en que se solicita el apoyo al proyecto de que se trate. No se considerarán las facturas que estén relacionadas con capital de trabajo y/o inversión diferida.

Las recuperaciones para proyectos productivos técnica, económica y socialmente viables se destinará por lo menos del 100% del apoyo otorgado el 80% al Fondo. Dicho recurso será recuperable al fondo y no podrá ser gravado por ningún tipo de beneficio financiero. Para asistencia técnica, capacitación especializada, y elaboración del proyecto se destinará no más de un 10% del apoyo otorgado a cada proyecto, siempre y cuando los proyectos requieran dichos servicios y se incluyan en el documento del proyecto presentado.

Del 100% del recurso otorgado por CDI, será ejecutado por cada grupo de trabajo o sociedad legalmente constituida apoyada y será comprobable pero no recuperable al fondo. Para gastos relacionados con la operación del fondo se destinará hasta un 7% de lo solicitado en proyectos productivos, asistencia técnica, capacitación especializada y elaboración de proyecto, siempre que el programa de trabajo lo justifique. Este recurso deberá ser comprobado y sólo se otorgará por 4 años. Para cubrir las necesidades de asistencia administrativa contable, el fondo empleará el monto sobrante que resulte de restarle al monto total solicitado, los recursos destinados a proyectos productivos, asistencia técnica, capacitación especializada, elaboración de proyectos y gastos de operación del fondo. Dicho monto no deberá ser mayor al 7% del monto total solicitado en proyectos productivos, asistencia técnica, capacitación especializada, elaboración de proyectos y gastos de operación. El importe de este concepto deberá ser comprobado y sólo se otorgará por 4 años. Del total de los recursos aplicados en proyectos productivos deberá destinarse, al menos, el 30% al apoyo de mujeres indígenas (CDI, 2015).

Cuadro 1. Tipos de Apoyos de CDI

Tipo de Apoyo	Nivel	Sujeto de Apoyo	Aportación Máxima de CDI, según instancia ejecutora y tipo de municipio	Monto Máximo y frecuencia de Apoyos
a) Mujer Indígena	Básico	Grupos de Mujeres Indígenas sin experiencia organizativa previa	1. Instancia ejecutora estatal o municipal: Cualquier Municipio: hasta el 80% de la inversión total. 2. Otra instancia ejecutora:	Hasta \$250,000.00 por apoyo. Un apoyo por ejercicio fiscal Hasta tres apoyos en tres ejercicios fiscales diferentes, sin que el importe total de los tres rebase \$500,000.00.
	Intermedio	Grupos de Mujeres Indígenas con experiencia organizativa	Cualquier Municipio: hasta el 100% de la inversión total.	Hasta \$500,000.00 por apoyo. Un solo apoyo.
		Empresas de Mujeres Indígenas		Hasta \$1'000,000.00 por apoyo. Un solo apoyo.
	Avanzado	Empresa Integradora de Mujeres Indígenas		Hasta \$2'000,000.00 por apoyo. Un solo apoyo.
	Asistencia Técnica			Hasta el 10% adicional, respecto del monto total del proyecto productivo.

b) Proyectos Productivos Comunitarios	Básico	Grupos de Indígenas sin experiencia organizativa previa	1. Instancia ejecutora estatal o municipal: 1.1 Nivel Básico. Cualquier Municipio: hasta el 80% de la inversión total. 1.2 Nivel Intermedio y Avanzado. Municipio prioritario: hasta el 80% de la inversión total. Municipio No prioritario: hasta el 50% de la inversión total.	Hasta \$250,000.00 por apoyo. Un apoyo por ejercicio fiscal. Hasta tres apoyos en tres ejercicios fiscales diferentes, sin que el importe total de los tres rebase \$500,000.00.
	Intermedio	Grupos de Indígenas con experiencia organizativa	80% de la inversión total.	Hasta \$500,000.00 por apoyo. Un solo apoyo.
		Empresa Indígena	Municipio No prioritario: hasta el 50% de la inversión total.	Hasta \$1'000,000.00 por apoyo. Un solo apoyo.
	Avanzado	Empresa Integradora de Indígenas	2. Otra instancia ejecutora: Cualquier Municipio: hasta el 100% de la inversión total.	Hasta \$2'000,000.00 por apoyo Un solo apoyo.
	Asistencia Técnica			Hasta el 10% adicional, respecto del monto total del proyecto productivo.
c) Turismo de Naturaleza	Inicio.- Formulación del Plan de Negocios	Grupo de Indígenas o Empresa Indígena	1. Instancia ejecutora estatal o municipal: Cualquier Municipio: hasta el 80% de la	Hasta \$250,000.00 por apoyo Un solo apoyo

	Continuidad.- Infraestructura y Equipamiento	Empresa Indígena	inversión total. 2. Otra Instancia Ejecutora: Cualquier Municipio: hasta el 100% de la inversión total.	Hasta \$1,350,000.00 por apoyo Hasta tres apoyos en tres ejercicios fiscales diferentes
	Empresa integradora	Conjunto de tres o más Empresas Indígenas		Hasta \$350,000.00 por apoyo. Un solo apoyo. Hasta \$1,000,000.00 para equipamiento. Un solo apoyo.
	Asistencia Técnica			Hasta el 10% del monto total del proyecto de continuidad.

Fuente: CDI, 2015

Para poder adquirir estos tipos de beneficios primeramente deberá realizar un registro preselección, enseguida un registro definitivo de solicitudes de apoyo para proyectos productivos y entregar acuse de recibo de la solicitud registrada, firmada por el representante del grupo. Acta de formalización del grupo, firmada por todos sus integrantes y en la cual se designe como representante a la persona que firma la solicitud. Para cada uno de los integrantes del grupo: Credencial para votar con fotografía, Clave Única de Registro de Población (CURP) y acta de nacimiento. En su caso, documento que acredite que es beneficiario de PROSPERA. Declaración escrita, firmada bajo protesta de decir verdad por todos los integrantes del grupo, declarando no haber recibido, en ejercicios fiscales anteriores, apoyo de la CDI u otra dependencia del gobierno federal, para un proyecto productivo. Declaración escrita, firmada bajo protesta de decir verdad por todos los integrantes del grupo, declarando no estar tramitando ante otra dependencia del gobierno federal en el presente ejercicio fiscal, apoyo para el mismo u otro proyecto productivo, salvo los casos de mezcla de recursos así propuestos desde un inicio. Declaración escrita, firmada bajo protesta de decir verdad por todos los integrantes del grupo, declarando que ninguno de dichos integrantes es servidor público en activo o en

licencia, ni tampoco familiar en primer grado de algún servidor público en activo o en licencia. Carta compromiso, firmada por el representante del grupo, de que acreditará ante la Delegación de la CDI, antes de recibir el apoyo solicitado, la propiedad o posesión del predio en que se ejecutarán las obras que comprende el proyecto, con los documentos señalados en el numeral ya referido. Las solicitudes preseleccionadas correspondientes a instancias ejecutoras externas, deberán entregar adicionalmente: Solicitud de la instancia ejecutora, en escrito libre, firmada por el Tesorero Municipal, en el caso de los municipios; por el Oficial Mayor o equivalente, en el caso de entidades o dependencias del gobierno estatal; o, por el representante legal, en su caso, de cualquier otro tipo de instancia ejecutora externa a CDI. Perfil del proyecto de inversión (CDI, 2015).

1.4.2.2 El apoyo financiero a proyectos productivos desde la SAGARPA

Otra de las instituciones gubernamentales que otorga recursos que permiten financiar proyectos productivos es la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Esta institución opera el Fondo para el apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios (FAPPA) que es un programa que brinda apoyos subsidiarios. El objetivo de este programa consiste en contribuir a impulsar la productividad de los hombres y mujeres con 18 años o más, que habitan en los Núcleos Agrarios (ejidos y comunidades) del país mediante el otorgamiento de incentivos para la inversión en Proyectos Productivos. Está dirigido a Mujeres y los hombres que habitan en los núcleos agrarios del país, preferentemente sin tierra, que cumplan con los requisitos de participación señalados en las presentes “Reglas de Operación”.

Los requisitos con los que se debe cumplir para poder acceder a este apoyo son los siguientes: Las personas físicas mayores de edad; deben presentar: a) Identificación oficial vigente (Credencial para Votar, el Pasaporte, la Cartilla del Servicio Militar Nacional o la Cédula Profesional); b) CURP; c) RFC; d) Comprobante de domicilio (Luz, teléfono, predial, agua); En caso de que la persona física esté representada, el representante, tutor (en caso de ser menor de edad) o apoderado legal deberá cumplir además con los siguientes requisitos documentales: a) Poder o Carta poder para gestión de incentivos (certificada o

avalada por un Fedatario Público); b) Identificación oficial vigente (Credencial para Votar, el Pasaporte, la Cartilla del Servicio Militar Nacional o la Cédula Profesional); c) CURP, y d) Comprobante de domicilio (Luz, teléfono, predial, agua), con una vigencia no mayor a tres meses anteriores a la fecha de solicitud (SAGARPA, 2015).

Las personas morales deberán presentar lo siguiente: a) Acta constitutiva; b) Acta en la que conste la designación de su representante legal o poder debidamente protocolizado ante fedatario público; c) Comprobante de domicilio fiscal (Luz, teléfono, predial, agua); d) RFC; e) Identificación oficial del representante legal vigente (Credencial para Votar, el Pasaporte, la Cartilla del Servicio Militar Nacional o la Cédula Profesional); f) CURP del representante legal; g) Acreditar, en su caso, la legal posesión del predio mediante documento jurídico que corresponda, con las formalidades que exija el marco legal aplicable en la materia, y h) Listado de productores integrantes de la persona moral solicitante. Los incentivos consisten en aportaciones directas, con calidad de subsidio que serán otorgadas para la inversión en Proyectos Productivos de la siguiente manera:

Cuadro 2. Incentivos para la inversión en Proyectos Productivos.

a) Grupos Autorizados sin formalidad jurídica:	
Para proyectos de giros agrícola y pecuario	Se otorgarán hasta \$240,000.00, calculado en razón de \$40,000.00, por integrante. Lo anterior no implica que el monto será divisible.
Para el resto de los giros	Se otorgarán hasta \$180,000.00, calculado en razón de \$30,000.00, por integrante, lo anterior no implica que el monto será divisible.
b) Grupos Autorizados legalmente constituidos:	
Para proyectos de giros agrícola y pecuario	Se otorgarán hasta \$360,000.00, calculado en razón de \$40,000.00, por integrante, sin rebasar el tope máximo del monto del apoyo. Lo anterior no implica que el monto será divisible.
Para el resto de los giros (Comercial, Servicio e Industrial)	Se otorgarán hasta \$270,000.00, calculado en razón de \$30,000.00 por integrante, sin rebasar el tope máximo del monto del apoyo. Lo anterior no implica que el monto será divisible.

Fuente: SAGARPA, 2015

Adicionalmente, para Grupos Beneficiarios con recursos de hasta \$270,000.00 se otorgará el equivalente al 12% de la "Aportación Directa", para el pago de la "Asesoría Técnica"; en el caso de Grupos Beneficiarios con recursos superiores a \$270,000.00, se otorgarán

\$32,400.00 para este concepto; en ambos casos el pago se realizará, una vez que el "Grupo Beneficiario" haya recibido la "Aportación Directa" para la implementación del "Proyecto Productivo" (SAGARPA, 2015).

Otro programa que también financia la SAGARPA es el Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora (PROMETE)

Este programa tiene como objetivo contribuir a impulsar la productividad de las mujeres emprendedoras con 18 años o más, que habitan en los Núcleos Agrarios (ejidos y comunidades) del país mediante el otorgamiento de incentivos para la inversión en Proyectos Productivos, siendo así un programa que brinda apoyos subsidiarios.

La población a la cual va dirigido este programa es a las mujeres emprendedoras que habitan en los núcleos agrarios del país, preferentemente sin tierra, que cumplan con los requisitos de participación señalados en las presentes "Reglas de Operación".

Además de Formular el "Proyecto Productivo", los requisitos con los que se debe cumplir para poder acceder a este apoyo son los siguientes:

Las personas físicas mayores de edad; deben presentar: a) Identificación oficial vigente (Credencial para Votar, el Pasaporte, la Cartilla del Servicio Militar Nacional o la Cédula Profesional); b) CURP; c) RFC; d) Comprobante de domicilio (luz, teléfono, predial, agua). En caso de que la persona física esté representada, el representante, tutor (en caso de ser menor de edad) o apoderado legal deberá cumplir además con los siguientes requisitos documentales: a) Poder o Carta poder para gestión de incentivos (certificada o avalada por un Fedatario Público); b) Identificación oficial vigente (Credencial para Votar, el Pasaporte, la Cartilla del Servicio Militar Nacional o la Cédula Profesional); c) CURP, y d) Comprobante de domicilio (luz, teléfono, predial, agua), con una vigencia no mayor a tres meses anteriores a la fecha de solicitud (SAGARPA, 2015).

Las personas morales deberán presentar lo siguiente: a) Acta constitutiva; b) Acta en la que conste la designación de su representante legal o poder debidamente protocolizado ante fedatario público; c) Comprobante de domicilio fiscal (luz, teléfono, predial, agua); d) RFC; e) Identificación oficial del representante legal vigente (Credencial para Votar, el Pasaporte, la Cartilla del Servicio Militar Nacional o la Cédula Profesional); f) CURP del representante legal; g) Acreditar, en su caso, la legal posesión del predio mediante documento jurídico que corresponda, con las formalidades que exija el marco legal aplicable en la materia, y h) Listado de productores integrantes de la persona moral solicitante. Los apoyos consisten en Aportaciones Directas en calidad de subsidio que serán otorgadas para la inversión en proyectos productivos y su respectiva Asesoría Técnica, de la siguiente manera:

Cuadro 3. Apoyos otorgados para la inversión en proyectos productivos.

a) Grupos Autorizados sin formalidad jurídica:	
Para proyectos de giros agrícola y pecuario	Se otorgarán hasta \$240,000.00, calculado en razón de \$40,000.00 por integrante. Lo anterior no implica que el monto será divisible.
Para el resto de los giros (comercial, servicio e industrial)	Se otorgarán hasta \$180,000.00, calculado en razón de \$30,000.00 por integrante, lo anterior no implica que el monto será divisible.
b) Grupos Autorizados legalmente constituidos:	
Para proyectos de giros agrícola y pecuario	Se otorgarán hasta \$360,000.00, calculado en razón de \$40,000.00 por integrante, sin rebasar el tope máximo del monto del apoyo. Lo anterior no implica que el monto será divisible
Para el resto de los giros (comercial, servicio e industrial)	Se otorgarán hasta \$270,000.00, calculado en razón de \$30,000.00 por integrante, sin rebasar el tope máximo del monto del apoyo. Lo anterior no implica que el monto será divisible.

Fuente: SAGARPA, 2015

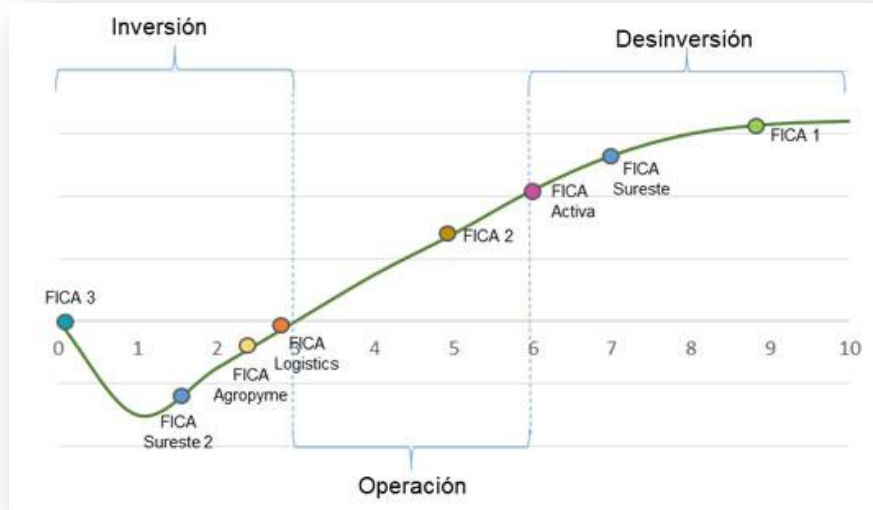
Adicionalmente, para Grupos Beneficiarios con recursos de hasta \$270,000.00 se otorgará el 12% de la "Aportación Directa", para el pago de la "Asesoría Técnica"; en el caso de Grupos Beneficiarios con recursos superiores a \$270,000.00, se otorgarán \$32,400.00 para este concepto; en ambos casos el pago se realizará, una vez que el "Grupo Beneficiario" haya recibido la "Aportación Directa" para la implementación del "Proyecto Productivo" (SAGARPA, 2015).

1.4.2.3 Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

El PRONAFIM es uno de los programas de microfinanciamiento impulsados por el estado, con el propósito de fomentar y promover un sistema de microcrédito y ahorro con la participación de Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito a fin de apoyar las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales de todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Esto significa que el Gobierno a través del PRONAFIM, otorga líneas de crédito a las Microfinancieras que ya funcionan a fin de que ellas a su vez den crédito a los más pobres. Las Microfinancieras deben ser evaluadas previamente y pagar estos préstamos para solicitar al PRONAFIM periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes. Su misión es crear las condiciones necesarias que permitan el acceso al crédito a individuos y grupos sociales - que se encuentran en condiciones de pobreza - con iniciativas productivas que les den la oportunidad de alcanzar por si mismos niveles de vida mejores. Entre sus objetivos está implementar un mecanismo de financiamiento que dé oportunidad de crédito a todos los mexicanos y mexicanas con iniciativa productiva. También apoyar principalmente a las microfinancieras que atienden a la población que se encuentra en condiciones de pobreza y promover el fortalecimiento institucional de la microfinancieras seleccionadas.

Figura 5. Etapa de vida de los Fondos, administrados por FOCIR.



Fuente: FOCIR, 2015

Sus estrategias se basan en el fondeo de las instituciones microfinancieras, en el desarrollo de las instituciones y en el control a través del monitoreo y seguimiento de las Instituciones. Los montos máximos de apoyo directo que se otorguen a la población beneficiaria están sujetos a las reglas de operación de estas instituciones, además de prever esquemas de gradualidad, en función de la capacidad de pago de sus acreditados y la recuperación de sus adeudos anteriores. La tasa de interés de los microcréditos se establece de conformidad con los costos de operación de las Instituciones de Microfinanciamiento y las condiciones de mercado. La Institución de Microfinanciamiento será obligada solidaria en el cumplimiento de los compromisos de los acreditados. Para ser susceptibles de nuevos créditos de la Institución de Microfinanciamiento, los beneficiarios individuales o los grupos solidarios deberán haber cubierto el 100% de su adeudo anterior en los tiempos establecidos.

Las líneas de crédito de crédito que ofrece PRONAFIM son: los Apoyos Crediticios se otorgan a las Instituciones Microfinancieras e Intermediarias para que éstas, a su vez, distribuyan los recursos en forma de microcréditos otorgados en condiciones preferenciales a la Población Objetivo, con el fin de promover la competitividad en las zonas donde

habitan, para que los destinen al desarrollo de sus actividades productivas. A continuación, las características de cada uno de los tres tipos de créditos disponibles, se muestran en el cuadro 4.

El PRONAFIM es un Programa de la Secretaría de Economía adscrito a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, que otorga recursos económicos a las Instituciones de Microfinanciamiento (IMF's) y Organismos Intermediarios (OI's) por medio de sus dos fideicomisos: el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) y el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), que apoyan las iniciativas productivas de los emprendedores a través de microcréditos. El Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) está adscrito a la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y, a su vez, esta Coordinación lo está a la oficina del Secretario de Economía.

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

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

Cuadro 4. Características de los tres tipos de crédito de PRONAFIM

Características del Apoyo Crediticio			
Tipo de crédito	Crédito Simple	Crédito Revolvente	Estratégico Simple
Monto máximo de crédito	Hasta 10% del patrimonio del FINAFIM al último mes conocido		
Tasa de interés máxima ordinaria	CETES más un margen establecido por el COMITÉ TÉCNICO	CETES FLAT	
Tasa de interés moratoria	2 veces la ordinaria		
Plazo de crédito	Hasta 36 meses		
Forma de pago	Bimestral o mensual		
Plazo de gracia pago para capital	Hasta 12 meses	Hasta 3 meses	Hasta 12 meses
Destino de crédito	Para financiar actividades productivas de población objetivo habitantes de zonas urbanas y rurales	Para financiar actividades productivas de población objetivo que habitan en zonas prioritarias	
Garantía	Prendaria sobre la cartera otorgada por la institución de Microfinanciamiento e Intermediaria a sus Microcreditados y/o las que determine el COMITÉ TÉCNICO		
Documentación requerida	<p>Las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarias deberán presentar la solicitud debidamente requisitada y con la documentación completa, en caso contrario no se dará trámite a la solicitud, éstas son: Para la acreditación a FINAFIM y obtención del primer crédito</p> <p>Solicitud de acreditación por el FINAFIM y obtención de una línea de crédito revolvente, simple o estratégico simple.</p> <p>Para Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarias acreditadas por el FINAFIM</p> <p>Solicitud de apoyo crediticio para Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarias acreditadas por el FINAFIM para la obtención de un crédito adicional revolvente, simple o estratégico simple.</p>		
Condiciones de pago (sólo aplica para crédito estratégico simple)	Con el propósito de motivar la colocación de microcréditos en las zonas prioritarias, el FINAFIM concederá una línea de crédito estratégica que consistirá en un crédito otorgado a una tasa preferencial de CETES sin puntos adicionales.		

Fuente: PRONAFIM, 2014

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

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

El aportante es el gobierno federal. Este brinda apoyos crediticios a instituciones de microfinanciamiento e intermediarios para su acreditación por el FOMMUR y obtención de crédito: el monto mínimo del apoyo es de \$ 500,000.00 y un monto máximo de hasta 12% del patrimonio del Fideicomiso al último mes conocido.

Apoyo parcial crediticio a instituciones de microfinanciamiento e intermediarios acreditados por el FOMMUR, destinado a la adquisición de infraestructura para la modernización de software, hardware, mobiliario y equipo de cómputo: el monto mínimo del apoyo es de hasta el 70% del valor total de la infraestructura para la modernización solicitada, con un máximo de \$ 1'000,000.00.

Los apoyos no crediticios, parciales y temporales se otorgarán, en cada caso, hasta un monto máximo que depende del nivel que ocupa la institución de microfinanciamiento y/o el intermediario en el sistema de clasificación del FOMMUR.

Los requisitos para la elegibilidad son para instituciones de microfinanciamiento e intermediarios a todas las personas morales o fideicomisos legalmente constituidos que

cumplan con la normatividad aplicable, conforme a la legislación mexicana. Tener dentro de sus objetivos otorgar y recibir financiamiento. Contar con capacidad operativa, técnica y viabilidad financiera para operar microfinanzas. Contar con hardware y software especializado para el control y seguimiento de las operaciones de microfinanzas. En el caso de ser una organización esta deberá ser persona moral legalmente constituida que cumpla con la normatividad aplicable, conforme a la legislación mexicana. Contar con capacidad operativa y técnica para operar el proyecto de microfinanzas para el que haya sido seleccionado por el FOMMUR. Contar con un capital y/o patrimonio que permita el desarrollo de su actividad, en instalaciones apropiadas y con personal operativo. Una vez incorporadas o, en su caso, acreditadas por el FOMMUR, estar al corriente con todas sus obligaciones contractuales.

Para acceder a los recursos es necesario entregar solicitud de apoyo crediticio o no crediticio a las instituciones de microfinanciamiento.

Y también por medio del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM).

El FINAFIM, tiene como misión impulsar y fomentar un sistema de Instituciones de microfinanciamiento e intermediarios por medio de servicios financieros y no financieros que permitan a estas instituciones consolidar y expandir sus operaciones de crédito y apoyar al mayor número de empresarios en el país.

Su visión es contribuir a la conformación de un sistema sólido y autosustentable de instituciones de microfinanciamiento que apoyen a la población objetivo en condiciones de pobreza en las diferentes regiones del país.

Tiene como objetivos otorgar apoyos económicos recuperables y no recuperables, otorgar servicios institucionales de capacitación y asistencia técnica, también otorga apoyos financieros, para la adquisición de infraestructura informática así como otro tipo de activos fijos. Divulgar e intercambiar conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas,

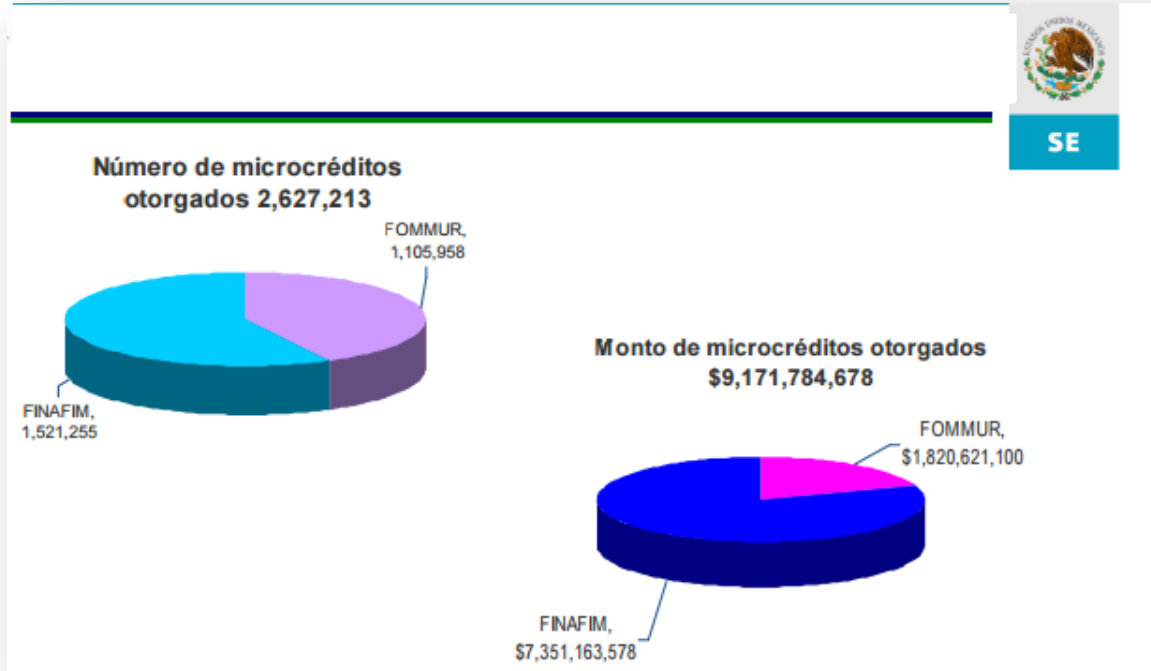
así como promover acciones coordinadas con los distintos órganos de gobierno: Federal, del Distrito Federal, Estatal y Municipal, así como el sector privado para alcanzar estos objetivos de manera eficaz. Apoya las iniciativas productivas de beneficiarios (as) mujeres y hombres sin acceso a la banca comercial, habitantes de zonas rurales y/o urbanas con proyectos viables de ser financiados.

Sus metodologías de crédito son las siguientes: Grupos Solidarios: personas de la misma comunidad las cuales comparten la responsabilidad del préstamo en forma solidaria. Este crédito se otorga a quienes no pueden acreditar tradicionalmente su solvencia económica. Crédito Individual: Se otorga a individuos de acuerdo a su solvencia económica y capacidad de pago, a partir del esquema en que el usuario garantice pagar el préstamo. Bancos Comunales: Compuestos por individuos de la misma comunidad, integrados por grupos más numerosos, siendo el ahorro interno características indispensables de esta metodología. El microcrédito es sólo para proyectos productivos, excepto los del sector primario, y los préstamos inician desde \$500.00 hasta \$30,000.00 pesos, después de haber cumplido con los ciclos y plazos de hasta 6 meses.

El perfil de la institución del microfinanciamiento debe ser persona moral, fideicomiso público o privado, con capacidad técnica operativa y al menos un año otorgando microcréditos, legalmente constituido que tenga entre sus objetivos el desarrollo de micronegocios mediante el financiamiento a proyectos productivos. Los requisitos financieros a presentar es tener mínimo \$500,000.00 pesos en el capital social o patrimonio fijo sin derecho a retiro, y el capital contable deberá representar mínimo el 20% sobre el total de la cartera de crédito. Los tipos de crédito que ofrece FINAFIM son los siguientes:

Créditos para generación de cartera a plazos de 3, 4 y 5 años con 12 o 18 meses de gracia para el pago de capital. Pagos mensuales a partir del mes 13 o 19. Tasa CETES +5. Garantía prendaria sobre la cartera financiada y en su caso las que fije el Comité Técnico.

Figura 6. Microcréditos otorgados PRONAFIM (FINAFIM y FOMMUR) 2001 – Junio 2007



Fuente: PRONAFIM, 2014

1.4.2.4 Cajas Solidarias

Estas deben su origen principalmente al esfuerzo y al cumplimiento del "crédito a la palabra" de los productores rurales en 1993. Estos productores reciben y reintegran recursos de los fondos de solidaridad para la producción (FOSOPROS). Además son los mismos productores quienes se encargan de la administración y vigilancia de dichas cajas, con el apoyo y asistencia de FONAES. Se dice que la idea original de crear cajas de solidaridad surge de la organización de los productores que deseaban que los FOSOPROS se quedaran en el campo pues tradicionalmente los recursos recuperados de este programa financiaban obras públicas para el Municipio, sin que tuvieran, en general mucho impacto para los productores. Además de la queja continua de los productores sobre el manejo poco transparente de los recursos por parte de las autoridades municipales (Cardona, 1995:10). Las cajas solidarias se crean como entidades de ahorro y crédito social para la población de bajos ingresos, principalmente rural sin otra opción de financiamiento. Por lo que tienen

una filosofía de financiamiento y social. Entre sus objetivos está crear y operar un sistema integral de organización para fomentar el ahorro y permitir el acceso al financiamiento a los productores del campo. También contribuir a aumentar el nivel de vida de los socios y a mejorar su entorno comunitario. Las aportaciones que conforman el capital de la caja solidaria se dividen en:

Capital Social, que son las aportaciones de los socios al ingresar a la caja que es de \$10.00 para los beneficiarios de programas de SEDESOL y para aquellos que no lo son se define otra cantidad. **Patrimonio**, es un capital colectivo derivado de las transferencias de apoyos gubernamentales y las utilidades netas de las cuales se constituyen los fondos de reserva. **Ahorro e inversión**, son depósitos propios de los socios de manera individual, donde tienen un ahorro normal, uno juvenil e inversiones a plazo fijo.

Las Cajas solidarias son diferentes a las Cajas de Ahorro populares pero son importantes porque dependen mucho del gobierno, en general las Cajas no representan una competencia para la Banca en materia de captación de ahorro y financiamiento. El desarrollo de éstas permite a grandes sectores de la población rural tener otras alternativas de ahorro y crédito.

Para concluir este apartado resulta adecuado mostrar el cuadro 5 presentado por CONEVAL, 2013, donde los datos muestran las poblaciones potenciales, objetivo y atendidas con sus respectivos presupuestos originales, modificados y ejercidos.

Cuadro 5. Programas evaluados.

Programa	Población potencial	Población objetivo	Población atendida	Presupuesto original (millones de pesos)	Presupuesto modificado (millones de pesos)	Presupuesto ejercido (millones de pesos)
FAPPA	3,890,000	3,622,161	27,579	947.13	967.67	967.67
PROMETE	2,189,000	2,189,000	29,790	1,100.03	1,053.56	1,053.56
PRONAFIM	12,193,336	720,777	653,907	155.49	154.63	154.63
FINAFIM	12,193,336	747,562	563,058	269.27	268.97	268.97
FOMMUR	7,035,381	139,554	203,218	197.53	196.70	196.70

Fuente: CONEVAL, 2013

CAPÍTULO II. POBREZA Y POBLACIÓN INDÍGENA

2.1. La pobreza en el medio rural

La percepción del ingreso se plantea como línea de pobreza universal según el Banco Mundial, recibir menos de uno o dos dólares al día, resulta un indicador de la capacidad de acceso al consumo a bienes y servicios (Díaz, 2004). Para otros organismos, en cambio, la pobreza constituye un fenómeno de origen multicausal, en el que destacan dos aspectos:

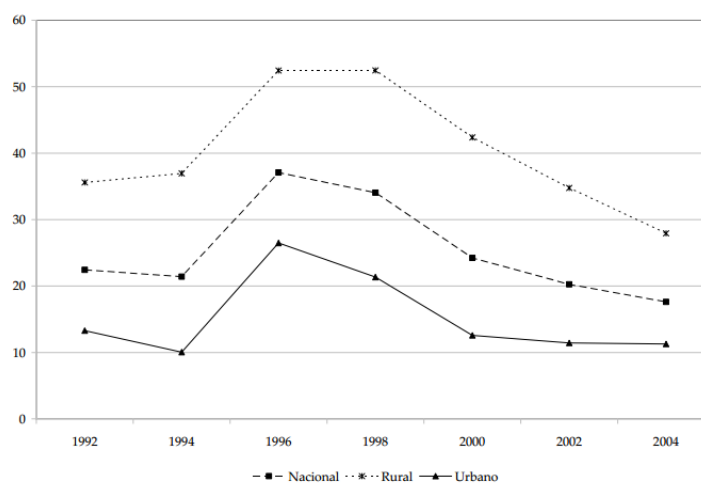
- a) Los bajos niveles de calidad y oportunidad de la educación
- b) Las relaciones precarias de trabajo

Este fenómeno se manifiesta desde diferentes formas y contenidos, principalmente en una baja calidad de vida (PNUD, 2006 – 2007).

En 2012, México tenía 53.3 millones de personas en condición de pobreza (45.5 por ciento del total de su población), de las cuales 41.8 millones vivían en pobreza moderada y 11.5 millones en pobreza extrema. La población vulnerable por carencias sociales ascendía a 33.5 millones (28.6 por ciento) y las personas vulnerables por ingresos a 7.2 millones (6.2 por ciento). Alrededor de una quinta parte (19.8 por ciento) de la población nacional (23.2 millones) no tenía problemas de ingresos ni carencias sociales, es decir, no eran pobres ni vulnerables. La desagregación de la información permite identificar grupos de población que presentan niveles de pobreza superiores a la media nacional. Tal es el caso de la población indígena³, grupo en el cual alrededor de tres de cada cuatro personas eran pobres; entre la población rural tres de cada cinco personas vivían en esta condición. Tanto entre los menores de dieciocho años como las personas con alguna discapacidad los niveles de pobreza afectaban a poco más de la mitad de las personas pertenecientes a estos grupos de población (CONEVAL, 2012).

³ De acuerdo con los criterios de la CDI, se considera población indígena a todas las personas que forman parte de un hogar indígena, en el cual el jefe(a) del hogar, su cónyuge o alguno de los ascendientes (madre o padre, madrastra o padrastro, abuelo[a], bisabuelo[a], tatarabuelo[a], suegro[a]) declaró ser hablante de lengua indígena. Además, incluye a personas que declararon hablar alguna lengua indígena y que no son parte de estos hogares. <http://www.cdi.gob.mx/>

Figura 7. México: Pobreza extrema rural, urbana y nacional



Fuente: Banco Mundial, 2004

Como se puede observar en el gráfico anterior, fue hasta el 2002 cuando la pobreza extrema en las zonas rurales se recuperó de la crisis 1994-95, y en el 2004 hubo una caída relativa con respecto al nivel de 1992.

La falta de progreso generalizado en la reducción de la pobreza en el largo plazo en las zonas rurales se puede explicar principalmente como resultado de la crisis económica de 1995, la falta de dinamismo de la agricultura, el estancamiento de los salarios agrícolas y el descenso en los precios reales de los productos de este sector. Estas circunstancias se vieron compensadas en cierta medida por el aumento de las transferencias públicas y privadas, las mejoras en la orientación de segmentos de gasto público en zonas rurales y una expansión del empleo y el ingreso en las actividades rurales no agrícolas (Hasan, 2001).

Otros aspectos que marcan diferencias en la pobreza en razón de la fuente de ingresos son; género, edad, origen étnico y residencia (sector rural o urbano). Se tiene que en un hogar los niños y mujeres son más afectados que un hombre; dentro de las comunidades las minorías tienen mayores dificultades que los grupos extensos y, con esta misma relación se tiene a la población rural y a la urbana. De hecho, el 63% de las personas pobres del mundo viven en zonas rurales. En países como Bangladesh o en otros de África, el porcentaje oscila entre el 65% y 90% aunque también, es cierto que en algunos países

latinoamericanos como son: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua y Perú (IFAD, 2012), la pobreza se concentra en zonas rurales (Hasan, 2001).

En lo que se refiere a México, es el segundo país más poblado de América Latina, después de Brasil y el onceavo más poblado del mundo. Los datos sobre el producto interno bruto (PIB) muestran que al cierre del 2010, México resultó ser la catorceava economía más grande del mundo y la segunda economía más grande de América Latina después de Brasil (World Bank, 2011).

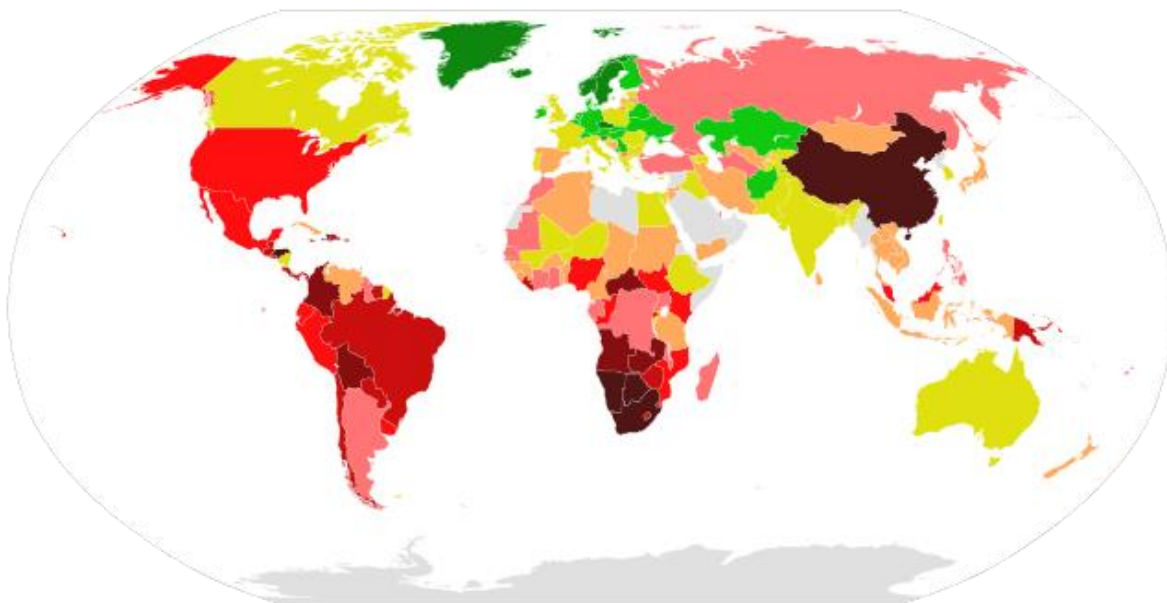
Los datos sobre población y PIB (Producto Interno Bruto) permiten obtener el ingreso por persona de los mexicanos. En el tercer trimestre de 2010 el PIB per cápita llegó a 9,720.2 dólares, mostrando un incremento de 13.7% equivalente a 1,168.2 dólares más con respecto al mismo periodo del 2009. Esta cifra superó la estimación que el Fondo Monetario Internacional (FMI) había considerado para el cierre del mismo año un PIB por habitante de 9,243 dólares. Así mismo superó al registro del cierre de 2009 a Chile, Uruguay y Brasil que se colocaron en 9,577, 9,420 y 8,220 dólares, respectivamente (Saavedra, 2010). A pesar del notorio incremento de PIB per cápita, estos datos ocultan las desigualdades que se reflejan en la distribución del ingreso.

La explicación de las causas de la desigualdad tiene varias vertientes. Aquellos que la justifican o explican como inevitable -por motivos socio-económicos- considerándolas naturales -darwinismo social, globalización- y aquellos que consideran que existen causas sociales, económicas y políticas que influyen decisivamente en la desigualdad (CONAPO, 2013).

Así, si se considera que la desigualdad tiene causas sociales se hace hincapié en la educación, formación que modifique a corto o largo plazo la realidad social. Si se considera que son causas económicas se propone mejoras en ese sentido -mejor distribución de la renta, aumento de la productividad, competitividad, etcétera. Algunas investigaciones también destacan el carácter de la desigualdad de derechos sociales, los cuales por ley

deberían ser de acceso a todos los ciudadanos de un país pero que por diversas causas no tienen plena cobertura. Los derechos sociales cumplen con la función de asegurar igualdad de oportunidades sin importar el nivel de ingreso de un hogar, al no tener plena cobertura o misma calidad acentúan la desigualdad por ingreso. Para Vicenç Navarro la causa fundamental de la desigualdad económica y desigualdad social es política por lo que entiende que es la primera de las consideraciones a tener en cuenta a la hora de disminuir la desigualdad y promover la igualdad. Para el economista francés Thomas Piketty el crecimiento de la desigualdad es inherente al capitalismo ya que la tasa de retorno o rendimiento del capital es superior a la tasa de crecimiento económico, es decir, en el estado actual del capitalismo, el neoliberalismo ha demostrado no ser un buen sistema de distribución de la riqueza ya que no recompensa el trabajo -y por tanto a los trabajadores quienes obtienen sus rentas del trabajo-, sino que favorece a quienes ya poseen la riqueza heredada los rentistas (CONAPO, 2013).

Figura 8. Diferencias en la igualdad de ingreso nacional alrededor del mundo, medidas según el coeficiente de Gini nacional



Fuente: CONAPO, 2013

El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, donde 0 corresponde a una igualdad perfecta (donde todos tienen el mismo ingreso) y 1 corresponde a una desigualdad perfecta (donde una persona tiene toda la renta y todos los demás no tienen ningún ingreso). ■ < 0,20 ■ 0,20 ↔ 0,24 ■ 0,25 ↔ 0,29 ■ 0,30 ↔ 0,34 ■ 0,35 ↔ 0,39 ■ 0,40 ↔ 0,44 ■ 0,45 ↔ 0,49 ■ 0,50 ↔ 0,54 ■ 0,55 ↔ 0,59 ■ ≥ 0,60 ■ Sin datos

Como aproximación se tiene el hecho de dividir y concebir al país en tres regiones, norte, centro y sur, mismas que son muy distintas entre sí; otra consideración es la diferenciación que el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) establece en su análisis para señalar las condiciones de vida de la población a partir de tres aspectos: el del bienestar económico, el de los derechos sociales y el del contexto territorial.

2.2. La población indígena en México

Los pueblos indígenas de México son las colectividades que asumen una identidad étnica con base en su cultura, sus instituciones y una historia que los define como los pueblos autóctonos del país, descendientes de las sociedades mesoamericanas. El Estado mexicano reconoce a los pueblos indígenas al definirse en su Constitución Política como una nación multicultural fundada en sus pueblos indígenas. Con base en información de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI), en 2012 la población indígena era de aproximadamente diez millones de personas (CDI, 2010).

En contraste con otros países de América Latina, donde los pueblos indígenas corresponden en su mayoría a un solo grupo lingüístico, cuyo idioma ha sido elevado a la categoría de cooficial en compañía del español, en México existen alrededor de 65 pueblos indígenas que hablan entre sesenta y dos y más de una centena de lenguas diferentes (INEGI, 2000).

En México, la población indígena está distribuida por toda la nación pero se concentra especialmente en la sierra Madre del Sur, la Península de Yucatán y en las zonas más remotas y de difícil acceso, tales como la Sierra Madre Oriental, la Sierra Madre Occidental y áreas vecinas a éstas. No es numerosa la población indígena en México debido al mestizaje, pero la presencia de los nativos mexicanos dentro de la identidad nacional está muy presente por el alto desarrollo de las culturas mesoamericanas. La población mestiza de México se ve fuertemente influenciada e identificada por el indigenismo a diferencia de otras naciones con contingentes indígenas. (INEGI, 2002).

Aunque algunos grupos indígenas mexicanos han prosperado económicamente al estar relacionados con la industria maderera, textil, de la construcción y turística, así como el comercio a gran escala y la exportación, sin embargo; a pesar de su relativa prosperidad estos grupos continúan siendo discriminados en el país; tal como aquella persona que habla una lengua indígena. (INEGI, 2010). Ver Figura 9.

Figura 9. Porcentaje de población de 5 y más años hablante de lengua Indígena, por entidad federativa



Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda 2010

La población indígena en nuestro país, de acuerdo con los datos de la Comisión Nacional para los Pueblos Indígenas representaba en el 2005 el 9.8% de la población nacional concentrada mayoritariamente en los siguientes estados:

Cuadro 6. Población indígena en México.

Estado	Población
Oaxaca	1,594,490
Chiapas	1,330,981
Yucatán	981,499
Veracruz	975,316
Puebla	921,655
México	839,692
Guerrero	540,726
Hidalgo	511,202

Fuente: Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas. 2005

Población que actualmente tiene altos niveles de pobreza, a pesar de diversas políticas estatales enfocadas, durante los últimos años en disminuir las condiciones de pobreza y desigualdad en que viven. De acuerdo con datos del PNUD, durante el periodo 2000-2009 el monto asignado para la atención de la población indígena creció 2.17 veces alcanzando en el año 2009 un monto de 28 mil 127 millones a pesos de 2002.

A pesar de este incremento, los recursos asignados a la población indígena aún son insuficientes, considerando que representaron en promedio en el periodo 2000-2008, alrededor de 1.5% del gasto programable total, cuando la población indígena abarca al 10% de la población total del país.

En relación con la participación económica, casi el 50%, de la población indígena entre 12 años y más realiza un trabajo relacionado con labores agropecuarias, la manufactura artesanal tradicional o el comercio. (INEGI, 2010).

El sector agropecuario concentra 45.9% de la PEA (INEGI, 2010), siendo este tipo de actividad la predominante en los estados con mayor presencia indígena incluyendo Sinaloa, donde además de la población nativa, reside un importante volumen de población indígena que ha migrado atraída por la importante industria agroexportadora existente en esta entidad.

El rezago educativo se observa en los siguientes datos: 9.7% de los niños de 6 a 14 años no asiste a la escuela, en tanto que 24.3% de 15 años y más son analfabetas y el 25.1% de 15 años y más tiene primaria incompleta. Los bajos niveles educativos se reflejan, como se verá más adelante, en falta de oportunidades laborales, puesto que 25.3% de las mujeres indígenas que labora fuera de casa lo hacen en el servicio doméstico y 10% de los hombres se dedican a actividades de construcción (INEGI, 2010).

CAPÍTULO III. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Planteamiento del problema

Actualmente gran parte del sector medio rural se enfrenta a condiciones muy difíciles para poder acceder a la obtención de servicios financieros, lo que repercute en el hecho de que sus actividades productivas se vean limitadas debido a la falta de recursos financieros. (Becerril T, 2010).

Lamentablemente en el sector rural de nuestro país (que es donde se concentran los mayores niveles de pobreza) la presencia de la banca formal es casi nula. El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) calcula que en México el 26% de la Población Económicamente Activa (PEA) tiene acceso a servicios financieros, porcentaje que es menor para el caso de la población rural con sólo un 6% de participación.

Debido a la ausencia de servicios financieros formales en el sector rural, la población ha adoptado y/o implementado esquemas alternativos informales para cubrir sus insuficiencias. Por lo cual, es preciso identificar dichas necesidades desde la perspectiva de las y los usuarios o demandantes de estos servicios, a fin de que los oferentes y responsables de políticas en aspectos financieros, puedan cubrir de manera eficiente y apropiada la diversidad de demandas propias de los habitantes del medio rural.

Como se ha visto en capítulos anteriores la población rural y sobre todo la indígena cuentan con muy escasas fuentes de financiamiento. Para resolver esta situación se han ido diseñando diferentes soluciones como son programas crediticios que, basados en subsidios, financian a la población que no tiene acceso al crédito de las instituciones formales, así como programas que buscan desarrollar empresas de Intermediación Financiera en sus distintas modalidades.

En México, existe gran variedad de instituciones financieras del sistema bancario y no bancario que ofrecen una amplia diversidad de servicios financieros, pero tan sólo un

pequeño número de ellas ha incursionado en el medio rural y menos aún entre la población indígena que radica en el mismo.

Derivado de lo anterior se consideró importante identificar experiencias de organismos de intermediación financiera que han operado en el medio rural dando servicio a población indígena. Esto con la finalidad de profundizar en el conocimiento que se tiene de la manera en que surgen y se consolidan (cuando es el caso) así como las ventajas que representan para sus usuarios. En este sentido se logró ubicar la experiencia de los Fondos Regionales Indígenas promovidos por el entonces Instituto Nacional Indigenista, algunos de los cuales han transitado a su conformación como intermediarios financieros con cierto grado de formalidad.

La revisión de la experiencia puso de manifiesto los distintos grados de avance que muestran los Fondos Regionales inmersos en el proceso de transformación de sus servicios financieros hacia un esquema más profesional y con mayor apego a las exigencias que deben guardar este tipo de instituciones. Destacando en ese proceso la experiencia del Fondo Tarhiata Keri ubicado en el municipio de Pátzcuaro, el cual maneja actualmente una línea de crédito muy superior a la de sus pares que han iniciado el mismo proceso.

Es importante señalar que en el municipio de Pátzcuaro, Michoacán, existen 82 localidades de las cuales 6.10% son clasificadas con el grado de muy alta marginación, 62.20% alta marginación, 6.10% es de media marginación, 2.44% como baja marginación, 1.22% con una marginación muy baja y 21.95% están clasificadas como marginación N.D. (para este caso se clasificó con la leyenda N.D. (No Disponible), pues suele suceder que en localidades de marginación media, baja o muy baja existan algunas localidades que tengan un grado de marginación mayor a las anteriores clasificaciones.) (CONAPO 2010).

Con estos indicadores de marginación podemos observar la posición de la población, en cuanto a la carencia de bienes, viviendas inadecuadas, educación limitada, por tal motivo este municipio está clasificado con un grado de marginación bajo; mostrando así que el

municipio de Pátzcuaro, Michoacán, necesita de créditos accesibles para la realización de sus actividades productivas.

Cuadro 7. Índices de marginación. Pátzcuaro, Michoacán

Población total	87,794
% Población de 15 años o más analfabeta	8.90
% Población de 15 años o más sin primaria completa	25.00
% Ocupantes en viviendas particulares habitadas sin drenaje ni excusado	0.67
% Ocupantes en viviendas particulares habitadas sin energía eléctrica	0.80
% Ocupantes en viviendas particulares habitadas sin agua entubada	5.74
% Viviendas particulares habitadas con algún nivel de hacinamiento	38.83
% Ocupantes en viviendas particulares habitadas con piso de tierra	17.95
% Población en localidades con menos de 5 000 habitantes	37.01
% Población ocupada con ingresos de hasta 2 salarios mínimos	48.25
Índice de marginación	-0.71886
Grado de marginación	Bajo
Lugar que ocupa en el contexto nacional	1,808

Fuente: Estimaciones del CONAPO, Índices de marginación 2005; y CONAPO (2011).

Este municipio actualmente cuenta con los servicios financieros del Fondo Regional Indígena Tarihata Keri, el cual es un dispensador de crédito que tiene una larga historia de actividad financiera (aunque no siempre como dispensador). En sus inicios de 1990 hasta 2004, operó de acuerdo con lo establecido por la mecánica operativa del Programa de Fondos Regionales Indígenas (PFRI) a cargo del entonces INI y hoy CDI, y a partir de 2004 a la fecha ha ido adaptándose a las exigencias de una empresa de intermediación financiera, que ofrece servicios como créditos personales, grupales, para negocios, hipotecarios, microcréditos, los cuales son aprovechados por los habitantes de las comunidades.

3.2. Justificación

Tomando en consideración la escasez de servicios financieros en el medio rural y, particularmente entre la población indígena, resulta relevante conocer la factibilidad de poner al alcance de las comunidades indígenas, servicios financieros otorgados por

Intermediarios Financieros Rurales. Asimismo, se consideró importante ver en qué medida los servicios financieros se constituyen como alternativa para cubrir sus necesidades y así obtener con mayor facilidad apoyo económico y servicios adecuados, pudiendo así integrar y financiar proyectos que les generen actividades económicas, operar con éxito que a la vez incrementen sus recursos y capital, constituyendo garantías líquidas.

Lo anterior permitiría contar con mayores elementos de juicio sobre las limitaciones y posibilidades de las entidades de intermediación financiera, mismas que se vienen impulsando con mayor intensidad en la actual administración. Si bien, reconocemos como positivo este nuevo impulso a la inclusión financiera es necesario que esté acompañada de un conocimiento claro de la manera en que pueden asegurar su sostenibilidad al mismo tiempo que pretenden ser más útiles para la población marginada a la que se pretende apoyar.

Por otra parte, la presente investigación pretende atender el hecho de que existen pocos estudios sobre la conformación de las entidades financieras al servicio de las comunidades indígenas a pesar de la importancia que este tipo de instrumentos tiene para alcanzar el crecimiento económico. Así como la falta de textos que documenten la transición de un ente financiador a partir de subsidios a una entidad financiera que administra créditos.

Por último, cabe señalar que otra importante motivación para realizar la presente investigación fue el interés de diversos Fondos Regionales por constituirse como intermediarios financieros. Interés que fue manifestado de manera explícita en el Primer Foro Nacional de Intercambio de Experiencias sobre Manejo de Crédito con los Fondos Regionales Indígenas, 2014. En ese contexto, el análisis de la experiencia del Tarhiata Keri, de los desafíos encontrados en el camino de la transformación así como de las soluciones para enfrentarlos resultará sin duda de gran utilidad para los grupos indígenas que pretenden emular la experiencia del fondo michoacano.

3.3. Objetivos

General

Identificar los retos que enfrenta la población indígena para crear y consolidar una Entidad de Intermediación Financiera, así como valorar el papel del crédito en la mejora de las empresas indígenas en el municipio de Pátzcuaro, Michoacán.

Específicos

- Caracterizar los servicios financieros otorgados por el Fondo en sus distintas etapas.
- Conocer los financiamientos de las actividades productivas de las y los socios del Fondo.
- Conocer la opinión de las y los usuarios del Fondo respecto a las características del crédito que otorga

3.4. Hipótesis

- Las entidades de intermediación financiera entre la población indígena son viables
- El crédito otorgado por el Fondo contribuye a capitalizar las actividades económicas realizadas por las y los acreditados lo que incrementa la rentabilidad de las mismas.

3.5. Metodología

El planteamiento metodológico determinado para la actual investigación aprobó una serie de actividades sintetizadas en la siguiente figura 10.

La presente investigación se llevó a cabo siguiendo estas etapas. La primera estuvo dirigida a profundizar en el problema de investigación. Para ello se recurrió a dos tipos de fuentes; la primera de tipo documental, conformada por libros y documentos sobre el tema, la segunda, en cambio, consistió en la visión de algunos sujetos sociales involucrados con éste. Es decir, con miembros de diversos Fondos y, muy en particular, con el presidente o

directivos del Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri, con los cuales se tuvo la oportunidad de dialogar, así como con las y los clientes del mismo.

Figura 10. Etapas de Investigación



Fuente: Elaboración propia, 2015.

La combinación de fuentes directas e indirectas permitió observar aspectos tanto de tipo cuantitativo como cualitativo. La presente investigación requirió de ambas modalidades, por considerar que la combinación de éstas ofrece mayores posibilidades de comprender y explicar el fenómeno de interés. Por lo tanto, además de recurrir a información documental se realizaron encuestas que permitieron observar la forma en que operan las y los sujetos sociales que interactúan en el Fondo Regional Indígena.

3.5.1. Unidad de análisis

Considerando que este estudio abarca su interés en una sucesión de variables al riesgo implícito en el otorgamiento de créditos a población indígena que habita en regiones rurales, se focalizó este sector para ubicar la unidad de análisis. Se buscó una organización que en primera instancia estuviera mejor posicionada y con más años de trabajo, ya que las demás instituciones iniciaban con sus cambios para trabajar como Intermediarios Financieros. En este sentido era primordial efectuar el estudio en un grupo con mayor diversidad de socios y socias en la región.

Tomando en cuenta lo anterior se seleccionó al Fondo Regional Indígena “Tarhiata Keri”, como sujeto de análisis, que actualmente, cuenta con una cobertura de 75 comunidades localizadas en la zona de Pátzcuaro y Ciénega – Zacapu. La inclusión del Fondo Regional Indígena de Pátzcuaro, Michoacán, como sujeto de análisis significó observarlo desde dos perspectivas. La de los directivos del fondo para conocer la forma en la que han enfrentado, como Intermediarios Financieros, el riesgo para otorgar los créditos. Y, la de las y los socios integrantes del Fondo Regional quienes proporcionaron información acerca del funcionamiento interno de los grupos domésticos en sus relaciones internas y externas, así como la influencia en la realización de distintas actividades económicas en el grupo.

3.5.2. Instrumentos del análisis

El principal instrumento utilizado para el levantamiento de información entre los socios fue la encuesta, aplicada mediante un cuestionario (anexo 1), el cual es una técnica de investigación empleada preferentemente en los campos de las ciencias sociales y consiste en realizar un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir (Osorio Rojas, 2001).

En el caso de las y los socios el objetivo de la encuesta fue obtener información relacionada con el crédito otorgado, sus características, el uso del mismo y los resultados que ha propiciado en el plano de la actividad económica y del bienestar familiar. Adicionalmente la encuesta también consideró algunas preguntas relativas al empoderamiento de las mujeres al frente de empresas o unidades productivas.

Figura 11. Encuestas a socios del fondo.



Con respecto a la mesa directiva del fondo, la técnica empleada fue la entrevista estructurada, basada en una serie de preguntas abiertas. Conociendo así la forma en la cual las y los miembros de la mesa directiva, como tomadores de decisiones, han enfrentado y resuelto los aspectos relacionados a la evaluación del riesgo crediticio en su trayectoria de trabajo.

Figura 12. Entrevista a mesa directiva del fondo.



3.5.3. Diseño y selección de la muestra

Debido a la gran cantidad de socios y socias del Fondo Regional Indígena a estudiar y teniendo la necesidad de realizar encuestas entre ellos, se determinó establecer una muestra estadística que fuera representativa. Para ello, la fórmula empleada en el cálculo de la muestra fue:

Fórmula:

$$n = \frac{k^2 \times p \times q \times N}{(e^2 \times (N-1)) + k^2 \times p \times q} \qquad n = \frac{1.65^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 338}{(0.1^2 \times (338-1)) + 1.65^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{230.05125}{4.050625} = 56.7940133 = 57$$

Donde:

Cuadro 8. Muestra estadística

VARIABLE	DESCRIPCION	VALOR
N	Tamaño de la población o universo (socios con experiencia de crédito)	338
K	Nivel de confianza. Probabilidad de que los datos obtenidos sean ciertos	90% (1.65)
E	Error muestral deseado	10%
P	Individuos que poseen en la población la característica de estudio	0.5
Q	Proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p	0.5
N	Tamaño de la muestra (número de encuestas a hacer)	57

Fuente: Basado en Feedback Networks Technologies, 2009.

Una vez definido el tamaño de la muestra (Cuadro 8), se utilizó el programa de Microsoft Excel para la obtención aleatoria de los nombres de los socios, lo que arrojó la siguiente proporción (Cuadro 9):

Cuadro 9. Relación de socios encuestados por municipio y localidad.

Municipio	Localidad	Socios Localidad	Socios Encuestados
Ario de Rosales	Carrizalillo de Chuen	1	0
	San José de Chuen	3	0
	Tipitarillo	9	0
	Tres Palos	6	0
Erongarícuaro	Erongarícuaro	2	0
	La Zarzamora	1	0
	Tenencia Lázaro Cárdenas	1	0
Huiramba	El Pedregal	1	0
Pátzcuaro	Pueblo Nuevo	1	0
	San Pedro Pareo	7	5
	Santa Isabel	1	0
	Santa Isabel Est. Ajuno	1	0
	Tzurumutaro	5	0
Quiroga	San Andrés Tzironدارو	1	0
	Santa Fe de la Laguna	1	0
Salvador Escalante	Caratzitumbio	6	1
	Chapa	31	5
	Cuitzitán	1	0
	El Guayabo	1	0
	El Jabalí	6	1
	Españita	1	0
	Huaniqueo	1	0
	Ixtaro	25	9
	Jujucato	1	0
	La Tzitzamba	17	0
	Las Charandas	11	6
	Los Manzanillos	1	0
	Monte Grande	2	0
	Paramuen	45	5

	Puente Alto	4	0
	Santa Clara del Cobre	1	0
	Zirahuen	2	0
Taretán	El Pino	17	8
	Mesa de Cázares	1	0
Zacapu	Tarejero	9	0
Ziracuaretiro	La Ciénega	25	5
	San Ángel Zurumucapio	89	12
Total		338	57

Fuente: Información obtenida en la selección aleatoria de socios mediante el programa de Microsoft Excel, 2010.

Para llevar a cabo la aplicación de encuestas, se hizo una selección aleatoria de las y los socios que cuentan con crédito dentro del fondo. La totalidad de integrantes del fondo es de 926 socios, sin embargo, sólo 338 cuentan con crédito vigente. La selección se hizo a partir del total de socios y socias que estuvieran vigentes en el crédito.

3.5.4. Análisis de la información

Para analizar la relación entre las variables establecidas en las hipótesis se planteó estudiar la distribución conjunta o tabla de contingencia. Ésta es una tabla de doble entrada, donde en cada casilla figurará el número de casos o individuos que poseen un nivel de uno de los factores o características analizadas y otro nivel del otro factor analizado. La tabla de contingencia se define por el número de atributos o variables que se analizan conjuntamente y el número de modalidades o niveles de los mismos (Molinero, 2003).

En las tablas de contingencia las variables de estudio, relativas a las actividades económicas, estado civil, vivienda, tipo de alimentación, número de créditos, tasa de interés, incidencia de pago, uso del crédito fueron contrastadas con la variable incidencia de aumento (aumenta – no aumenta) del socio.

Una tabla de contingencia es $h \times c$ si tiene h hileras y c columnas. Para esto se considera que cada una de las observaciones puede clasificarse de acuerdo con dos características, para la primera de las cuales se tiene h categorías mutuamente excluyentes, mientras que se

tiene c para la segunda. La tabla de contingencia se puede representar como en el Cuadro 10 (Infante, 1990).

Cuadro 10. Tabla de contingencia de h X c

Hilera	Columna				Σ
	1	2	...	c	
1	n_{11}	n_{12}	...	n_{1c}	$n_{1\cdot}$
2	n_{21}	n_{22}	...	n_{2c}	$n_{2\cdot}$
.
.
.
h	n_{h1}	n_{h2}	...	n_{hc}	$n_{h\cdot}$
Σ	$n_{\cdot 1}$	$n_{\cdot 2}$...	$n_{\cdot c}$	$n_{\cdot\cdot} = n$

Fuente: Infante, 1990

Donde:

n_{ij} = número de observaciones que tienen el atributo i y j

n_i = número de individuos que tienen el atributo i

n_j = número de individuos que tienen el atributo j

$$n_i = \sum_{j=1}^c n_{ij}; i = 1, \dots, h; n_j = \sum_{i=1}^h n_{ij}, j = 1, 2, \dots, c, y n = \sum_i \sum_j n_{ij}, \text{ o sea el tamaño de la muestra}$$

Para el presente estudio las hileras fueron definidas con la incidencia de aumento y las columnas con las distintas variables a analizar.

Las características de las hileras y columnas son independientes, si para cualquier celda, sean localizadas en la hilera i – ésima y columna j – ésima, su probabilidad es tal que: p_1, p_2, \dots, p_h y p_1, p_2, \dots, p_c , sólo que, puesto que $\sum p_i = 1$ y $\sum p_j = 1$, únicamente fue

necesario estimar $h-1 + c-1 = h+c-2$ parámetros. Los estimadores para p_i y p_j , respectivamente, fueron:

$$p_i = \frac{n_i}{n} \quad p_j = \frac{n_j}{n}$$

De donde el valor esperado E_{ij} fue:

$$E_{ij} = np_{ij} = np_i p_j = n \frac{n_i}{n} \cdot \frac{n_j}{n} = \frac{n_i n_j}{n}$$

Lo cual significa que para obtener el valor esperado en una celda se multiplicó el total de su hilera por el total de su columna y se dividió por el tamaño de la muestra.

$$X_0^2 = \sum_{i=1}^h \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Que es una sobre las $h \times c$ celdas, que refleja las diferencias entre los valores observados (n_{ij}) y los esperados (Infante, 1990).

Para identificar las relaciones de dependencia entre las variables se empleó el contraste estadístico basado en el estadístico X^2 (*Chi – cuadrado o Ji – cuadrada*), cuyo cálculo permitió afirmar con un nivel de confianza estadístico de 95%, para el presente estudio, si los niveles de una variable cualitativa influían en los niveles de otra variable nominal analizada (Vicéns, 2005). Entonces, debido a que X_0^2 , tiene una distribución aproximada que es Ji- cuadrada. Los grados de libertad se consideraron a $h \times c$ celdas, con una restricción, ya que $\sum_{i=1}^h \sum_{j=1}^c n_{ij} = n$, y se estimaron $h+c-2$ parámetros, el número de grados de libertad fue:

Número de celdas $-1 -$ (número de parámetros estimados para especificar las p_{ij}) $= hc - 1 - (h+c-2) = hc - h - c + 1 = (h-1)(c-1)$.

Con lo anterior, la hipótesis nula fue de independencia entre los factores, siendo la hipótesis alternativa la de dependencia entre los factores. El valor de X_0^2 , calculado se comparó entonces con el valor tabulado X^2 y $(h-1)(k-1)$ grados de libertad. Si el valor calculado era mayor que el valor de tablas de una $X_{(c-1)(h-1)}^2$ significó que las diferencias entre las frecuencias teóricas o esperadas eran muy elevadas y por tanto se decía que con un nivel de confianza del 95% existía dependencia entre los factores o atributos analizados (Martínez, 2005). Las reglas de decisión fueron:

$X_0^2 \geq X_{(c-1)(h-1)}^2 \rightarrow$ *Se rechaza la hipótesis nula (dependencia entre las variables)*
 $X_0^2 < X_{(c-1)(h-1)}^2 \rightarrow$ *Se acepta la hipótesis nula (independencia entre las variables)*

Una vez conocida la relación de dependencia o independencia entre las variables, se determinó la correlación o grado de asociación existente en las variables cuyo resultado fue de dependencia. Para ello, se empleó la extensión de la prueba de Ji – cuadrada o coeficiente de contingencia (C) (Levin, 1999). El valor de C se encontró mediante la fórmula:

$$c = \frac{x^2}{\sqrt{N + x^2}}$$

Donde:

X^2 = el valor calculado de Ji – cuadrada (ya obtenido)

N = el número total de casos

C = el coeficiente de contingencia

Con el coeficiente calculado se identificó el grado de asociación mediante la siguiente asignación:

– 1,00 \rightarrow *correlación negativa perfecta*

– 0,95 \rightarrow *correlación negativa fuerte*

- 0,50 → *correlación negativa moderada*
- 0,10 → *correlación negativa débil*
- 0,00 → *ninguna correlación*
- + 0,10 → *correlación positiva débil*
- + 0,50 → *correlación positiva moderada*
- + 0,95 → *correlación positiva fuerte*
- + 1,00 → *correlación positiva perfecta*

De esta manera, los valores numéricos negativos significan una correlación negativa, en tanto que los valores numéricos positivos indican una correlación positiva. Con respecto al grado de asociación, mientras más cercano esté de 1,00, en una u otra dirección, mayor es la fuerza de correlación (Levin, 1999).

El estudio mediante las correlaciones fue útil para conocer la existencia de relación entre las distintas variables y la incidencia de aumento, sin embargo, dado que con estos resultados se observó que el aumento es un hecho que se ve afectado por distintos factores, fue necesario emplear una herramienta adicional. Dicha herramienta debía permitir el análisis conjunto de variables y demás, considerando que el aumento es una variable discreta por tomar sólo los valores de si aumenta y no aumenta, también debía permitir un análisis no lineal.

3.6. Plan de trabajo

Para llevar a cabo la investigación de campo, primeramente se hizo una investigación acerca de los Fondos Regionales, para conocer como es su estructuración, su forma de trabajo, etcétera, también se realizó el contacto con gente de la entonces Financiera Rural, que proporcionó la información necesaria con la que ellos contaban, también brindándome así la oportunidad de poder participar en el Primer Foro Nacional de Intercambio de Experiencias sobre Manejo de Crédito con los Fondos Regionales Indígenas para poder tener un acercamiento más con los Fondos Regionales de varios estados y así poder obtener información más directa acerca del trabajo que realizan, posteriormente se eligió trabajar

con el Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri Pátzcuaro-Zirahuen y Ciénega Zacapu, se realizó contacto previo y se acudió a un encuentro con éstos, mediante una visita al consejo de administración. De dicha visita, se obtuvo la aprobación, cooperación e información del funcionamiento del Fondo para llevar a cabo la aplicación de cuestionarios así como de las entrevistas. A través de este primer contacto, también se pudieron conocer las generalidades en los procedimientos de crédito, así como de las actividades y dificultades con las que se enfrentaban en relación al control de riesgo.

Una vez que se contaba con el material para llevar a cabo la aplicación de cuestionarios y entrevistas, se programó con el Presidente del Fondo el periodo de la aplicación. Se requirieron 6 días para la aplicación de los 57 cuestionarios debido a las condiciones accidentadas en los trayectos de traslado a los hogares de los socios y a los eventos ocurridos por parte del crimen organizado en el estado de Michoacán. Un aspecto relevante fue que en la aplicación de las encuestas se contó con la compañía del presidente o el secretario del fondo con dos finalidades, una de ellas era generar un ambiente de confianza y la otra era ubicar los domicilios de las y los socios en las zonas determinadas. Cabe mencionar, que en todo momento se buscó que los miembros del fondo, no estuvieran presentes en la realización de los cuestionarios para evitar que las respuestas se vieran influenciadas. Puntualizando también que a pesar de la dificultad del traslado a la ubicación de los hogares de las y los socios, el resultado fue muy satisfactorio.

Para la realización de las entrevistas a los miembros del Fondo Regional Indígena, sólo se fijó el día y horario de acuerdo con la disponibilidad de tiempo de éstos por lo que se llevaron a cabo sin inconvenientes.

Las actividades enlistadas anteriormente permitieron tener una idea del surgimiento y evolución de los Fondos Regionales en general y, en particular, para el caso del Tarhiata Keri. Esta revisión de materiales y de pláticas con expertos e involucrados con el tema permitió conocer todas las dificultades que enfrentaron en su transformación hasta poder caracterizar cada una de sus etapas de manera precisa.

Asimismo, la aplicación de las encuestas proporcionó información suficiente para poder valorar el desempeño y los alcances de la operación del Fondo tal y como actualmente funciona.

CAPÍTULO IV. MARCO CONCEPTUAL

4.1. Relación entre los conceptos ingreso, satisfacción de necesidades y dinero

El ingreso se refiere a la compensación obtenida por la venta de los servicios de los factores de producción, es decir, el capital produce interés, las operaciones empresariales producen utilidades, la tierra produce renta y el trabajo produce salarios (Parkin, 2007). Las compensaciones antes mencionadas se ofrecen en forma de dinero, el cual representa el

ingreso de las y los individuos, quienes hacen uso de él para satisfacer necesidades mediante la compra de bienes y/o servicios.

El ingreso, sin embargo, no se encuentra distribuido de manera homogénea entre las y los miembros de la sociedad. Por lo que ante la parcialidad en la distribución del ingreso en los grupos sociales cuyas dimensiones pueden ser variables, se da como resultado la pobreza. Y aunque no hay una definición universal que permita diferenciar a un individuo pobre del que no lo es, existen distintas propuestas que son útiles para abordar y tratar su erradicación (Rosetti, 2005). Referente a esto el Banco Mundial plantea como línea de pobreza universal la percepción del ingreso, lo considera como un indicador de la capacidad de acceso al consumo de bienes y servicios (Díaz, 2004).

El dinero es cualquier mercancía u objeto que es socialmente aceptado como medio de pago de bienes y servicios y para la liquidación de deudas, es decir, como medio de cambio (Parkin, 2007). El dinero permite intercambiar los bienes y servicios de una sociedad en una forma ágil y precisa. El origen del dinero se remonta a épocas muy antiguas. Se considera que su aparición se relaciona con la interacción del trinomio división del trabajo – especialización – intercambio, ya que, debido a los dos primeros, las personas obtuvieron excedentes de la producción, lo que a su vez llevó a la adopción de una forma para comercializar los productos sobrantes. De esta manera surge –primeramente- el trueque que no es otra cosa que una permuta en especie, es decir, producto por producto, producto por servicio o servicio por servicio. Y, posteriormente, se optó por recurrir a ciertos productos para ser aceptados de un modo general como unidad de cambio y medida de valor, algunos ejemplos de ellos fueron sal, tabaco, cacao, pieles curtidas, pescado seco, lana, seda o azúcar, y fue con esto que surgió el concepto de mercancía moneda (Rossetti, 2005).

Actualmente a las personas se les dificulta adquirir bienes y servicios necesarios para su manutención o para iniciar sus negocios o actividades económicas, ante esta limitante de satisfacer sus insuficiencias se ven en la necesidad de adquirirlo por otros medios. De esta manera surge el préstamo o crédito, en donde el precio de adquirir el dinero o capital es la tasa de interés que cobra el prestatario al prestamista, la cual está en función de varios

elementos como el periodo de pago, el monto del crédito, etcétera. Asimismo, la tasa de interés es el precio del dinero que el intermediario financiero paga a los ahorradores por el manejo y uso de su dinero, así como también es el que cobra a los deudores por el crédito otorgado.

4.2. El crédito

El crédito es un acto a través del cual una persona (acreedor) confía dinero a otra persona (llamada deudor) por un periodo determinado. Una vez transcurrido el plazo, la persona que recibió el dinero se lo devuelve al acreedor. Usualmente los créditos no son gratuitos, por lo que el deudor, al momento de devolverle el dinero al acreedor o antes, debe agregar un pago adicional o premio al cual se le denomina “interés” y se expresa o se da a conocer a través de la tasa de interés (Banco de México, 2005).

El crédito representa una promesa de cumplimiento. Una de las formas más comunes de crédito que encontramos se da cuando una entidad necesita recursos y no dispone de dinero para adquirirlos, por lo que solicita crédito (normalmente en forma de dinero) a otra entidad. El otorgamiento o no de ese crédito depende en gran medida de la confianza que demuestre la entidad que lo solicita (es decir cuando se confía en que quien toma el crédito cumplirá la promesa en tiempo y forma) (BANXICO, 2012).

El crédito no sólo se utiliza en personas y empresas sino también lo solicitan los gobiernos nacionales y locales para disponer de los recursos que necesitan para su funcionamiento. En estos casos también es fundamental la confianza sobre la capacidad de pago, ya que en gran medida ello establece la tasa de interés que se aplica. A mayor desconfianza la tasa de interés es más alta, siendo menos conveniente para quien toma el crédito y más rentable para quien lo otorga, pero al mismo tiempo con mayores posibilidades de que no sea devuelto en tiempo y forma.

En la economía es tan importante la confianza que existen empresas y entidades dedicadas exclusivamente a calificar de forma numérica a otras empresas y/o países según su

capacidad de pago. En muchos casos, no sólo se evalúa si se está en condiciones de devolver lo prestado, sino también el riesgo para realizar inversiones en ese determinado lugar.

4.3. Intermediarios Financieros

La teoría económica establece que la disponibilidad de financiamiento es una condición fundamental para el apoyo al crecimiento económico. El papel que juegan los intermediarios financieros es el de captar recursos de la sociedad para canalizarlos en forma de créditos a las empresas con proyectos más rentables, propiciando con ello un mayor crecimiento económico. Otra de las funciones de los intermediarios financieros es que permiten administrar riesgos, pues diversifican los plazos entre los recursos que captan y los que prestan, de tal forma que los agentes económicos que ahorran no quedan expuestos de forma directa a aquellos que utilizan los recursos financieros (BANXICO, 2012).

Los intermediarios financieros ofrecen, además, la ventaja de mantener cierta vigilancia entre sus acreditados; es decir, los intermediarios conocen el historial crediticio de sus clientes y el comportamiento que han tenido en sus cuentas, poseen información sobre la situación financiera de un gran número de agentes y orientan sus recursos a aquellos que les ofrecen mayor seguridad.

Así, el crecimiento económico a largo plazo depende, entre otras cosas, de la capacidad de aumentar las tasas de acumulación de capital, de la utilización de los activos de manera eficiente; lo cual se logra a través de una intermediación financiera que movilice el ahorro familiar y externo a la inversión empresarial, asegurando que los fondos se asignen de forma más productiva y diversifiquen el riesgo, proporcionando liquidez a las empresas (Fitzgerald, 2007).

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

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

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

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

Por tanto, tenemos que los intermediarios financieros se clasifican en:

- a) Intermediarios Financieros Bancarios
- b) Intermediarios Financieros no Bancarios

Los bancos son los intermediarios financieros más conocidos, ya que éstos ofrecen directamente sus servicios al público, así como por su importante participación en el sistema de pagos. Sin embargo, existen muchos otros intermediarios y organizaciones en el sistema financiero, los cuales ofrecen servicios muy útiles para la sociedad (Banco de México, 2014).

Podemos dividir el Sistema Financiero Mexicano, de acuerdo con las actividades que realizan, en seis grandes sectores: bancario, no bancario, bursátil, de derivados, el que agrupa a las instituciones de seguros y fianzas y el de pensiones. Actualmente todos regulados directa e indirectamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de las comisiones correspondientes: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro y

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros y el Banco de México (Núñez, 2013).

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

Sector no Bancario. Mejor conocidos como empresas auxiliares de crédito: Casas de Cambio, Uniones de Crédito, Factoraje y Arrendadoras, Sociedades de Ahorro y Préstamos, Sofipos, Sofomes, etcétera (Banco de México, 2014).

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

Al igual que la actividad bancaria, se trata de un servicio de interés público o general y su prestación constituye un derecho de los particulares que el Estado autoriza y condiciona. Los intermediarios bursátiles están integrados por casas de bolsa, sociedades de inversión y especialistas bursátiles. El sector bursátil es mejor conocido por el sitio donde se realizan todas estas operaciones, como Mercado de Valores.

Sector de derivados. Es el mercado donde se operan instrumentos que se “derivan” del mercado bursátil, o de contado, que implican pactar un precio de compra o venta a futuro de determinado activo financiero. Los participantes del mercado bursátil pueden formar parte de este sector siempre y cuando cumplan con determinados requisitos para operar. Los clientes que invierten en este mercado deben ser considerados “inversionistas

calificados”. Existen adicionalmente instituciones especialistas que se encargan de garantizar el correcto funcionamiento del mercado (Cámara de Compensación, Socios Liquidadores, Socios Operadores, etcétera). (Ídem).

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

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

4.4. Las Dispensoras de Crédito una Modalidad de Intermediación Financiera

Esta modalidad acotada a la FND, surge en la entonces Financiera Rural en el año 2005, con el afán de propiciar que un mayor número de organizaciones o grupos informales de productores estuvieran en condiciones de acceder a servicios financieros acordes con su operación.

Es un Programa de Crédito destinado a atender a todas aquellas Entidades que entre sus actividades se encuentre el dispersar crédito, que no son contempladas como Intermediarios Financieros Rurales en la Ley Orgánica de la Financiera Rural (actualmente Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero).

La operación con Entidades Dispensoras simplifica las labores de la Financiera y amplía el enlace de sus recursos crediticios, al tiempo que debe generar las condiciones para que

cualquier Entidad que ofrece servicios de crédito al sector rural, se transforme y constituya en alguno de los Intermediarios Financieros reconocidos por la Financiera. Este programa está enfocado a la atención de las Entidades, cuyas actividades se encuentran vinculadas y enfocadas al sector rural. El objeto del programa es cumplir con el objetivo institucional de la Financiera de desarrollar Intermediarios Financieros sólidos que consoliden las operaciones crediticias a través de un mercado financiero rural múltiple, que atienda eficientemente y en forma integral al sector rural.

La actividad principal de las Dispensoras es ofrecer servicios de ahorro y préstamo a sus socios, que si bien no son supervisadas, si están identificadas por la CNBV y tienen que dar cumplimiento a cierta regulación específica como captadoras de recursos y dispersores de crédito, como la Ley de Sociedades Mercantiles y la Ley de Cooperativas. Además, cuentan con los procedimientos básicos para realizar la intermediación de recursos y con el personal e infraestructura necesario para llevar a cabo dicho proceso (Financiera Rural, 2004).

CAPÍTULO V. FONDOS REGIONALES INDÍGENAS

5.1. Los fondos regionales, una política de apoyo a las comunidades indígenas

Las condiciones de pobreza en que se encuentra la población indígena, han dado lugar a la intervención estatal a través de diversos programas de desarrollo para poder apoyar a este grupo de población. Es el caso de los Fondos Regionales Indígenas que tienen como antecedente los Comités Comunitarios de Planeación (COCOPLA), concebidos para apoyar a las organizaciones indígenas mediante la creación de una base económica que permitiera

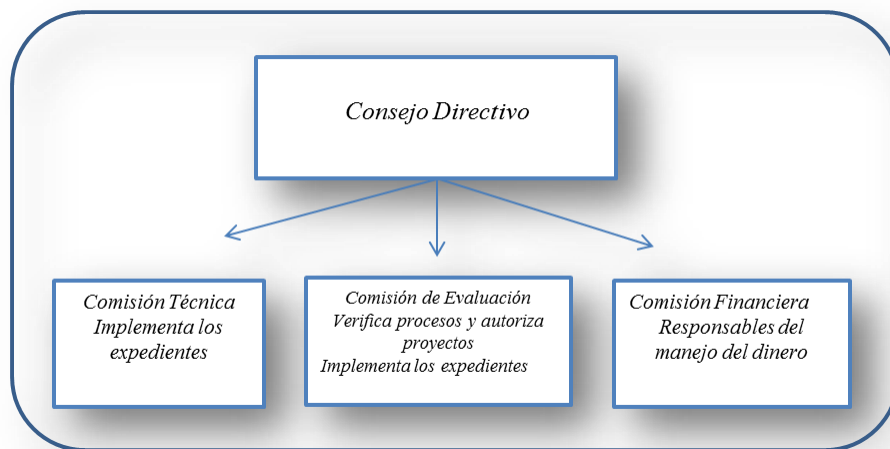
diseñar, ejecutar y evaluar sus proyectos productivos en la perspectiva de desarrollar capacidades autogestivas.

Los Fondos Regionales surgen por decreto del presidente Salinas de Gortari, quien en 1990 anunció la creación de 100 fondos regionales de solidaridad (FRS, hoy FRI), con un monto de \$500,000 para cada uno. El Estado aportaría anualmente recursos para el mantenimiento del programa, destinados al financiamiento de proyectos autosostenibles, rentables y recuperables. Los objetivos planteados en ese momento fueron (Garza et al, 2014):

- Promover la participación activa de las comunidades indígenas en la programación, presupuestación, ejecución, seguimiento y evaluación de los proyectos, mediante el fortalecimiento de los procesos organizativos.
- Crear una agrupación de organizaciones y comunidades en cada una de las regiones indígenas que actúe como interlocutor de todas las acciones que realiza el Instituto y otras dependencias del sector público, tanto federales como estatales.

El programa inició apresuradamente en medio de indefiniciones en cuanto a metas, objetivos y mecanismos de operación, subsanadas en 1992, año en que se publica el Manual Único de Operación del Programa de Solidaridad, anexo Fondos Regionales, en el que se establecieron sus características, esquema de operación y organizativo, conformado de la siguiente manera (Garza et al, 2014):

Figura 13. Esquema de operación y organizativo



Fuente: Manual único de Operación del Programa de Solidaridad, 1992.

De entonces a la fecha las Reglas de Operación del Programa han ido modificándose. No obstante el objetivo esencial del Programa de apoyar a la población indígena mediante el apoyo y financiamiento de proyectos productivos ha permanecido inalterado. Para el 2013, de acuerdo con las nuevas reglas de operación, el objetivo es: “Incrementar el acceso de la población indígena que forma parte de los Fondos Regionales, a los apoyos y al financiamiento para proyectos productivos” (Diario Oficial de la Federación, 2013), con los siguientes objetivos específicos:

- Apoyar a la población indígena que forma parte de un Fondo Regional, proporcionando recursos fiscales para la ejecución de sus proyectos productivos, así como para la conformación de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
- Apoyar las necesidades de asistencia técnica, capacitación especializada, asistencia administrativa contable y gastos de operación, que permitan reforzar y fortalecer las iniciativas productivas y la operación del Fondo.
- Apoyar con recursos de capacitación externa, principalmente para fomentar la conformación y consolidación de la instancia de financiamiento (Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo), así como para las acciones y actividades que fortalezcan la operación.

Los objetivos, como puede observarse se han modificado y ampliado. En la primera etapa de los FRI (Fondos Regionales Indígenas), el objetivo se centraba en promover la participación en las diferentes etapas del proyecto, para finalmente crear agrupaciones que actuaran como interlocutores ante las diversas instituciones gubernamentales. Hacia el 2013 y como resultado de los años de experiencia, se plantea incrementar o ampliar el número de indígenas beneficiados con recursos fiscales y apoyar las actividades de capacitación y asistencia técnica orientados a la formación de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, como instancia de financiamiento de los proyectos productivos del fondo. Es decir, lo que en un principio se planteaba como agrupación al día de hoy tiene una figura asociativa con características organizativas y de funcionalidad específicas.

Los FRI reconocen la organización culturalmente sólida de los pueblos indígenas que no requiere reconstruirse, sino fortalecerse, por lo que, dentro de sus líneas de acción, intenta transferir la toma de decisiones y control de recursos a la comunidad, promoviendo su capacidad de decisión, mediante la creación de bases económico-financieras para el desarrollo de actividades productivas.

La característica distintiva de los Fondos es que desde su inicio han operado con fondos fiscales, es decir, con recursos a fondo perdido, cuyo fin es el de favorecer y sostener proyectos productivos rentables que permitan que los productores beneficiados reintegren la suma recibida más una tasa de interés, con el fin de que los Fondos paulatinamente se capitalicen y financien nuevos proyectos, incorporen nuevos beneficiarios y sostengan proyectos de mayor envergadura.

En el año 2012, de acuerdo con la información de CDI presentada por Garza (et al, 2014) había un total de 272 FRI en operación, ubicados en regiones de alta marginalidad, con características diferentes, algunos se han capitalizado y han adquirido personalidad propia, constituyéndose en asociaciones con patrimonio y administración, obligados tal vez por las modificaciones en las reglas de operación, pero también por una condición de madurez dada por los años de funcionamiento, de reconocer la importancia del pago y no pago y de sus consecuencias.

Otros FRI no han sido tan exitosos y no han podido capitalizar los recursos fiscales, resultado de conflictos internos, de la cultura del no pago, por la falta de sistemas de control y por autorización de créditos a proyectos no rentables, entre otros. La distribución regional es la siguiente:

Cuadro 11. Fondos Regionales Indígenas en Operación 2012

Estado	Número
Baja California	4
Campeche	16
Chiapas	30
Chihuahua	8
Distrito federal	6
Durango	8
Guanajuato	2
Guerrero	23
Hidalgo	8
Jalisco	19
México	5
Michoacán	5
Morelos	4
Nayarit	9
Oaxaca	43
Puebla	11
Querétaro	3
Quintana Roo	7
San Luis Potosí	5
Sinaloa	6
Sonora	5
Tabasco	10
Veracruz	26
Yucatán	9
TOTAL	272

Fuente: CDI. Directorio de Fondos Regionales Indígenas. 2012.

5.2. Proyectos de fondos regionales indígenas

De acuerdo con la información proporcionada por la CDI durante la investigación realizada por Garza (et al, 2014), entre 2009 y 2013 se apoyaron 5,925 proyectos presentados por los FRI en 25 Estados de la República Mexicana, con un monto total en ese período de \$996, 867,285.00. Los Estados que recibieron los mayores recursos fueron Oaxaca (\$170, 838,639.00), Chiapas (\$133, 961,783.00), Veracruz (\$105, 400,839.00) y Guerrero (\$91, 087,076.00).

En cuanto al número de proyectos autorizados, los Fondos Regionales de los Estados de Chiapas, Guerrero, Jalisco y Oaxaca, concentraron 46%, mientras que, atendiendo al número de beneficiarios destacan tres estados, a saber, Chiapas, Guerrero y Oaxaca, en donde se agrupa el 49% del total.

Cuadro 12. Proyectos apoyados por Fondos Regionales entre 2009 y 2012

Estado	Monto	Beneficiarios		Total	Proyectos	Promedio
	Total			Beneficiarios		Proyecto
	Asignado	Hombres	Mujeres			\$
Baja California	19,352,800	346	315	661	126	153,594
Campeche	47,489,369	1,254	1,184	2,438	230	206,476
Colima	4,889,500	100	126	226	49	99,786
Chiapas	133,961,783	6,405	6,050	12,455	889	150,688
Chihuahua	35,175,421	838	664	1,502	179	196,511
Distrito Federal	8,190,000	83	115	198	38	215,526
Durango	26,565,850	490	505	995	128	207,546
Guanajuato	5,522,566	-	174	174	29	190,433
Guerrero	91,087,076	3,274	4,926	8,200	615	148,109
Hidalgo	25,035,709	541	555	1,096	108	231,812
Jalisco	70,590,258	1,347	1,553	2,900	646	109,273
Estado México	29,636,726	587	1,304	1,891	230	128,855
Michoacán	22,105,746	498	1,648	2,146	271	81,571
Morelos	10,650,000	132	504	636	78	136,538
Nayarit	36,111,020	645	918	1,563	173	208,734
Oaxaca	170,838,639	3,554	3,626	7,180	589	290,048

Puebla	42,750,000	1,275	1,428	2,703	192	222,656
Querétaro	12,058,458	77	85	162	27	446,609
Quintana Roo	20,119,776	491	381	872	118	170,506
San Luis Potosí	20,788,000	750	557	1,307	92	225,956
Sinaloa	14,700,000	991	376	1,367	139	105,755
Sonora	18,550,390	393	479	872	127	146,066
Tabasco	2,376,000	52	70	122	276	354,358
Veracruz	105,400,839	1,356	1,998	3,354	324	325,311
Yucatán	22,921,360	819	946	1,765	252	90,057
Total	996,867,285	26,298	30,487	56,785	5,925	168,248

Fuente: Elaboración propia. Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, 2013.

El monto promedio de los proyectos es de \$168,248.00 donde el más alto es el Estado de Querétaro, con una cifra de \$446,609.00, el cual rebasa con mucho el promedio nacional; mientras que los proyectos que aparecen con los promedios de financiamiento más bajos se encuentran en Yucatán (\$90,057.00) y Michoacán (\$81,571.00). Destaca el hecho de que 46% de las y los beneficiarios sean mujeres, observándose mayor presencia en Chiapas, Guerrero y Oaxaca.

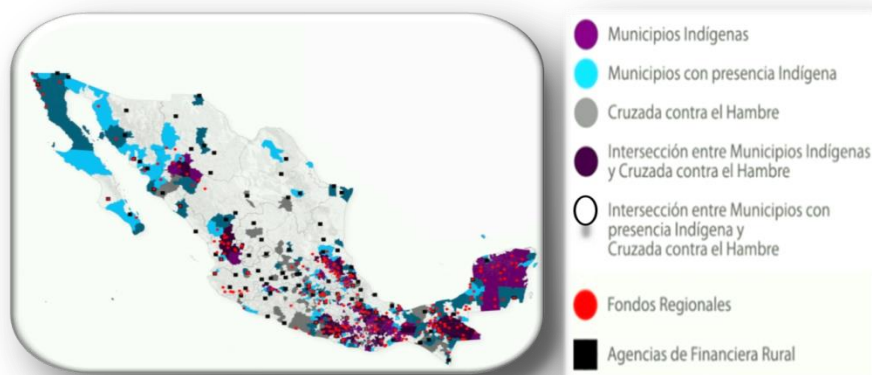
5.3. Distribución geográfica de los fondos regionales indígenas

En lo que se refiere a la distribución geográfica, como puede observarse en la Figura 14, los Fondos Regionales Indígenas se encuentran en municipios indígenas o bien en municipios clasificados con presencia indígena, destaca el hecho de que muchos de ellos se localizan en la intersección entre municipios con presencia indígena y Cruzada Nacional Contra el Hambre⁴, lo cual permite afirmar que efectivamente los recursos del Programa se han canalizado hacia las regiones indígenas, aunque su índice de cobertura es muy bajo, de acuerdo con la evaluación de CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social), 2012.

⁴ Es una estrategia de inclusión y bienestar social anunciada por el gobierno federal mexicano que pretende abatir de manera masiva pobreza, desnutrición y marginación social en México.

Con el mapa de la figura 14 podemos observar la presencia y localización de los Fondos Regionales Indígenas en los municipios con población predominantemente indígena, así como aquellos municipios incluidos en la Cruzada Nacional Contra el Hambre.

Figura 14. Ubicación de los Fondos Regionales Indígenas. Población indígena



Fuente: Financiera Rural en el 1er. Foro de fondos regionales indígenas, noviembre, 2013

También ilustra el potencial que representan los Fondos Regionales Indígenas como agentes de desarrollo y crédito y su contribución en el combate a la pobreza, el hambre y la generación de empleos mediante el financiamiento de las actividades económicas.

5.4. Observaciones y resultados de las evaluaciones externas realizadas al programa

De 1990 a la fecha han pasado 23 años y el Programa sigue en pie, gracias a la asignación de recursos fiscales anuales. Durante este recorrido el Programa se ha modificado y adecuado y, a la fecha, es uno de los pocos programas gubernamentales que llega a las zonas indígenas más alejadas. Lo que mantiene el principio de otorgar a las comunidades indígenas el control de los procesos económicos.

A lo largo de su desarrollo, el fondo ha sido evaluado de manera externa por instituciones académicas como la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México), la UAM (Universidad Autónoma Metropolitana) y el CONEVAL, muchas de cuyas observaciones

han contribuido a la mejora de sus procesos y desempeño; sin embargo, es un programa que a la fecha no es fácilmente evaluable, ya que tiene varias aristas.

Por una parte están los cuestionamientos sobre el aspecto económico: ¿cuál es su contribución a la mejora de las condiciones de vida de su población objetivo? ¿En qué porcentaje ha contribuido, si así ha sido, a la mejora de las condiciones de vida de la población indígena? ¿Qué tan rentables son los proyectos a los que se les asignan recursos? ¿Los fondos han contribuido al desarrollo regional? ¿Han fortalecido las bases económico financieras de las comunidades?

En lo referente al aspecto social: ¿se han fortalecido las organizaciones al grado de haber tomado el control de los recursos desde la elaboración presupuestaria, ejecución, seguimiento y evaluación de sus proyectos? ¿Se ha desarrollado el capital humano indígena? Por otra parte, es necesario considerar que cada uno de los Fondos tiene su propia historia, aprendizajes y resultados, por lo que a la fecha cada uno de ellos se perfila de manera diferente. A lo largo de la investigación documental se han encontrado diversos casos de estudio de Fondos exitosos en los cuales los criterios apuntan hacia la creación de espacios de participación, mantenimiento de técnicas de producción, autosuficiencia, creación de mecanismos de organización para la producción y la sustentabilidad (Araujo, 2001).

Asimismo aparecen los ya mencionados elementos de fracaso como la prevalencia de la cultura del no pago, que ha repercutido en poca o nula capitalización; la falta de organización; la existencia de un programa que otorga pocos recursos, lo que impide la creación de grandes proyectos o que propician el apoyo a pequeños proyectos de baja rentabilidad y con pocas posibilidades de crecimiento; la falta de experiencia en la programación y planeación; la inexistencia de vinculación con otros grupos de productores y con las instituciones académicas; y, los problemas políticos y organizativos, entre otros (Aladana, 2009).

La mayoría de los argumentos expuestos son reales y, por cierto, no privativos de este Programa, ya que en diversos programas gubernamentales se han encontrado, a lo largo de los años, problemas como los referidos, vinculados a proyectos poco rentables, con problemas técnicos y de capacitación, temas organizativos y políticos, falta de mercados y de calidad de la producción, etcétera.

Sin embargo, vale la pena destacar algunos elementos que no aparecen en otros programas. Si bien es cierto que por operar con recursos fiscales, éstos son a fondo perdido, en el caso de los FRI, al momento en que el Fondo decide otorgar los recursos monetarios a los productores, no se hacen bajo esta percepción, sino en calidad de préstamo. Es decir, el productor se obliga a regresar el préstamo más una tasa de interés que se fija al momento de recibir el préstamo. El objetivo es el que los Fondos en un determinado tiempo, se capitalicen, se hagan independientes financieramente y con ello puedan generar proyectos de mayor envergadura (Garza et al, 2014). Las diversas instituciones que han evaluado el programa a lo largo de los últimos años dividen su estudio en diferentes aspectos, algunos de los cuales se presentan a continuación:

5.4.1. Cobertura

En 2006, la UAM realizó una evaluación centrándose en las entidades con mayor presencia indígena: Oaxaca, Chiapas, Veracruz, Guerrero, Puebla, Jalisco, Chihuahua, Tabasco, Campeche, Hidalgo, Nayarit y Estado de México en la que concluye que el índice de cobertura del programa fue de 1.8% considerando que el Programa históricamente había afiliado 1'375,900 personas y que de este universo se atendió durante 2006 a 24,932 beneficiarios (UAM Xochimilco, 2007).

De acuerdo con la misma institución, entre 1992 y 2006 el Programa había financiado a 23,271 organizaciones o grupos de trabajo con proyectos productivos principalmente de tipo ganadero, agrícola, comercial y artesanal, beneficiando a más de 1'375,000 productores, ya sea con financiamiento directo o con acciones de capacitación y asistencia técnica y contable. Con estas cifras, el estudio destaca que si se repartiera el presupuesto de

ese año (\$ 272, 231,447.00) entre todos los beneficiarios del programa significarían \$201.00 pesos por persona, apoyando el argumento de que la mayoría de los proyectos que se sustentan a través de estos Fondos, en muchos casos, son pequeños y de tipo familiar (UAM Xochimilco, 2007:31).

De acuerdo con la evaluación de la CONEVAL 2011-2012 la población potencial para este programa son las y los indígenas mayores de 18 años; mientras que la población objetivo es aquella que, además de la edad, habite en comunidades con población indígena mayor al 40%, con un grado de marginación medio alto o muy alto, grado de rezago social medio alto o muy alto, que pertenezcan o conformen una organización productiva y estén integradas a un FRI. De acuerdo con las mediciones de la CDI-PNUD (Comisión Nacional para el Desarrollo de los pueblos Indígenas - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) la población potencial sería de 5'393,054 de personas y la población objetivo sería de 245,284 indígenas; sin embargo, la población beneficiada en el 2011 fue de 16,801 personas, por lo que se puede concluir que la cobertura de los FRI, con respecto a su población objetivo es muy baja. Como se observa en el Cuadro 13, independientemente de los criterios que se utilicen, el índice de cobertura no llega al 7%.

Cuadro 13. Índice de Cobertura.

Año	Población objetivo/ población potencial	Población atendida / población objetivo
2010	4%	5.9%
2011	4.5%	6.8%

Fuente: CONEVAL, Informe de la evaluación específica de desempeño, 2008.

Evaluación de consistencias y resultados. 2011-2012

5.4.2. Índice de recuperación

De acuerdo con el texto de Garza (et al, 2014) la evaluación de la UAM (2008) establece que el índice nacional de recuperación era de 65%, seis puntos más que el alcanzado en el 2005, lo que indicaba un adecuado nivel de reinversión, destacando Baja California, Veracruz y Campeche, en donde prácticamente lo que se recupera se reinvierte, contrario a Chiapas y Quintana Roo, estados en los que las reinversiones son mínimas. Éste es un

índice que pareciera crecer, ya que de acuerdo con (Ruiz 2007), hacia 1994 era de 44% y de 56% hacia el año 2000.

De acuerdo al Cuadro 14, se puede observar que en la mayoría de los casos los Fondos encuestados tenían recursos en el Banco, aunque con cantidades variables, más de 9% contaban con un monto mayor a \$3, 000,000; 34% de los casos, los recursos iban de 500,000 a 3'000,000; alrededor de 43% registraron hasta \$ 500,000; y 13% manifestó que no sabían o no tenían recursos en el banco.

Cuadro 14. Fondo de Recuperaciones, 2006

Rangos \$	No. de Fondos	Porcentaje
De 1 a 100,000	6	11.3
De 101,000 a 500,000	17	32.1
De 501,000 a 1,000,000	9	17
De 1 a 3,000,000	9	17
Más de 3,000,000	5	9.4
No sabe	7	13.2

Fuente: Evaluación de Fondos Regionales. UAM, 2008,

Por otra parte, 37.8% de los Fondos encuestados reconoció tener, al momento de realizarse la encuesta, recursos del fondo de recuperaciones de hasta un millón de pesos financiando proyectos productivos, el 16.9% de los Fondos destinaba entre uno y cinco millones de pesos de recuperaciones para el mismo propósito y 15.1% lo hace con recursos que superan los 5 millones de pesos. Llama la atención que los representantes de una cuarta parte de los Fondos consultados declaró no tener o no saber a cuánto ascienden los recursos del Fondo de recuperaciones que se encuentran financiando proyectos productivos (UAM, 2008).

Uno de los principales problemas para la recuperación radica en la falta de pago de los socios, seguido por la ineficiencia en la recuperación del recurso, ocasionada por las políticas poco eficaces de comercialización con los problemas de mercado, así como la mala calidad del producto, precios bajos y desintegración de los grupos. En otras ocasiones la problemática proviene de los propios Fondos, ya que carecen de normas o estructura para

garantizar la recuperación; asimismo, el seguimiento se hace difícil puesto que frecuentemente deben recorrerse grandes distancias para visitar los proyectos, o bien, carecen de herramientas y controles para hacer un seguimiento adecuado de los cobros y algunas veces incluso a los préstamos.

5.4.3. Beneficios que perciben quienes están integrados a los fondos regionales indígenas

De acuerdo con la encuesta realizada por la UAM (2008), los indígenas encuestados manifestaron que los principales beneficios eran los económicos, tanto por el ingreso adicional obtenido a través de los proyectos, como por los empleos que generan dichos proyectos. El segundo tiene que ver con las redes sociales que se generan a través de la participación en los Fondos y, en tercer nivel, el hecho de que favorece el arraigo, ya que al existir actividades generadoras de ingreso se evita la migración.

En relación con los beneficios económicos, los entrevistados manifestaron que los recursos obtenidos a través de los FRI les permitían diversificar sus actividades y por tanto obtener un ingreso adicional. Para alrededor de las dos terceras partes de los beneficiarios constituía la única opción de financiamiento. De acuerdo con esta evaluación, realizada por la UAM (2008), de 212 entrevistas solamente 9 de los 212 beneficiarios recibieron apoyo de otras instituciones como SAGARPA, FONAES o de los gobiernos estatales, de esta manera, el acceso a recursos de los FRI, permitió que 41.5% de los beneficiarios pudiera echar a andar proyectos productivos, lo que evitó que 14.6% migrara o tuviera que buscar otra actividad. Finalmente se observa la tendencia a la cada vez mayor participación de las mujeres, representando para las jefas de familia una opción viable para la obtención de recursos.

La encuesta también arrojó información en el sentido de que los socios de los Fondos consideran que su participación ha influido en una mejora de su autoestima, ya que la participación en los proyectos ha incrementado sus conocimientos técnicos y les ha permitido conocer personas y lugares.

Por otra parte, las evaluaciones externas realizadas al Programa en 2004, 2005 y 2006 incluyeron encuestas a beneficiarios, cuyos resultados mostraron que, basados en la percepción, ya que no se cuenta con información sobre los ingresos de los beneficiarios antes y después de recibir los apoyos del Programa, éstos obtuvieron mejoras en sus ingresos, imputables a las acciones emprendidas con el apoyo de los FRI. De ahí la recomendación de CONEVAL, en el sentido de que sería importante diseñar una evaluación en dos etapas, a fin de contar con la información del antes y después del apoyo o bien contar con la información de productores que no participan en los Fondos, de manera que pudieran compararse las percepciones del antes y después o bien de ambas poblaciones.

La evaluación referida asevera que el Programa apoya principalmente proyectos productivos y de comercialización, de muy distinta naturaleza y con períodos de maduración diferentes, de manera que no se puede evaluar fácilmente en qué momento los beneficiarios deberían empezar a percibir mejoras en sus ingresos. Y si bien, el Programa apoya a grupos de indígenas con el objetivo de desarrollar un proyecto, nunca se conocen los arreglos internos de los grupos en relación con las tareas que cada persona desempeñará, ni la distribución de los ingresos una vez que está operando.

De lo dicho hasta aquí se puede inferir que el Programa de Fondos Regionales Indígenas tiene un sinnúmero de deficiencias, nació sin estructura y proyecto claro, año con año se ha intentado mejorar y adecuar, carece de elementos de evaluación de resultados, tiene poco personal capacitado para desarrollarlo, evaluarlo y trabajar con las y los indígenas de manera cercana para la consolidación productiva y financiera de los proyectos. No tiene amplia cobertura, se han dejado de lado aspectos organizativos vitales para el seguimiento de los proyectos y poco se ha fomentado la cultura del pago. Desafortunadamente todo ello ha tenido como consecuencia que muchos Fondos tuvieran poco cuidado de los recursos, privando la idea de que como son a fondo perdido, pues no importaba la justificación de su destino, ni a la CDI, ni ante los socios. En el mejor de los casos, tenían un destino productivo o financiaban la fiesta del pueblo, en el peor de los casos, terminaron en los bolsillos de algunas personas.

Sin embargo, algunos Fondos han operado de mejor manera y se han capitalizado y otros, frente a los cambios en las reglas de operación que establecían que los Fondos en operación autorizados hasta el año 2008 dejarían de ser elegibles para el Programa, cuando hubieran recibido un monto de hasta \$4,050,000.00, decidieron “empezar de nuevo para empezar con una nueva cultura”, en la cual el paso número uno era que “si ya no vamos a tener el subsidio, hay que prever que se tiene que pagar”.

5.5. La transición a intermediarios financieros

De acuerdo con lo señalado por Garza (et al, 2014), hacia 2011 surge una iniciativa entre la CDI y la entonces Financiera Rural al firmar un Convenio de Colaboración (CDI-Financiera Rural, 2011:3) con los siguientes objetivos:

- “a) Poner en marcha estrategias y actividades específicas que permitan facilitar el acceso al financiamiento y el uso óptimo de los recursos crediticios, así como fomentar la integración económica de las cadenas productivas para el beneficio de la población indígena,
- b) Aportar conjuntamente recursos con el propósito de ampliar la capacidad de atención a la Población Indígena que forma parte de la Población Objetivo de conformidad con lo establecido en la normatividad correspondiente”

Sobre estas bases, ambas instituciones acuerdan trabajar conjuntamente con el fin de (CDI-Financiera Rural, 2011: 4):

- a) Identificar, diseñar, desarrollar y/o consolidar Proyectos Estratégicos de Integración Económica de las organizaciones de productores indígenas que operan los Fondos Regionales Indígenas.
- b) Promover la transformación de los Fondos Regionales Indígenas en Empresas de Intermediación Financiera de carácter formal y apegado a los estándares operativos que permitan su rentabilidad.
- c) Otorgar crédito y los apoyos de la Financiera Rural a los proyectos y empresas rurales que deriven de los Proyectos Estratégicos identificados.

- d) Canalizar apoyos y servicios de “LA CDI” para desarrollar y concretar los Proyectos Estratégicos de Integración Económica identificados.
- e) Capacitar al personal de “LA CDI” para que participen en las acciones de diseño y desarrollo de los Proyectos Estratégicos de Integración Económica identificados.
- f) Dentro del marco de la normatividad aplicable, establecer vínculos para el intercambio de información que contribuya al mejor cumplimiento de los objetivos.”

Esta iniciativa ha permitido que algunos Fondos operen créditos con la Financiera Rural. La puesta en marcha del proyecto se basó en las calificaciones que CDI ha hecho del nivel de madurez de los Fondos, se seleccionaron aquellos que parecían tener mayores niveles de madurez y la Financiera Rural se ha dado a la tarea de visitarlos y realizar un diagnóstico para saber qué tan cercanos o alejados están para acceder al manejo de crédito.

A la fecha se han realizado 54 diagnósticos, y 18 Fondos decidieron operar créditos con la Financiera Rural, para a su vez otorgar recursos crediticios a sus socios (as). Pasar del manejo de recursos fiscales a crédito implica riesgos tanto para el que presta, como para el que paga, pero puede permitir que los Fondos asuman el control directo de sus decisiones, ya que deben subsanar prácticas y estilos de trabajo y adecuarlos a los estándares de manejo de crédito, superar problemas organizativos, desarrollar sistemas de contabilidad y financieros, aprender a tomar decisiones de riesgo y asumir la importancia del análisis de los proyectos para decidir a quién prestar y a quien no, modificando radicalmente la cultura financiera de los socios.

Bajo esta perspectiva señala Garza (et al, 2014), los Fondos deberán ser más cuidadosos en relación con las tasas de interés que cobra la prestataria y las tasas a las que preste a sus socios. Por tanto, deberá considerar el costo del fondeo, mejorar su estructura de financiamiento, considerar el nivel de eficiencia con el que operan y la calidad de sus carteras crediticias, enfocados a garantizar la sustentabilidad en el tiempo, a fin de que los beneficios sean perdurables.

De esta manera, adicionalmente, los socios de los Fondos tendrán la decisión de determinar y apoyar aquéllos proyectos que más convengan a la región o a los de mayor viabilidad financiera, convirtiéndolos en intermediarios financieros que como los bancos, cooperativas, fondos de inversión o compañías de seguros, actúen como proveedores de dinero a bajo costo (en forma de préstamos o inversiones) a los socios que los necesiten.

Esta significa una diferencia abismal, ya que a la fecha el manejo de subsidios evita o reduce compromisos, mientras que, con el fondeo de la Financiera, el compromiso de pago es clave y desarrolla nuevos compromisos que transitan de la comunidad a la individualidad de cada socio que recibe un crédito, cuyo pago se vuelve crucial para la subsistencia y permanencia del Fondo.

Para el caso de los Fondos Regionales, el conocimiento y reconocimiento de las y los miembros de la comunidad es un elemento de cohesión, el cual también influye al momento en que socios y socias deben pagar las deudas contraídas y que en muchos casos ha sido definitorio para garantizar la recuperación.

La permanencia es el punto crucial que implica el reto de garantizar la sustentabilidad operacional, entendida como la generación de ingresos suficientes para cubrir la operación, salarios, costos administrativos y préstamos incobrables, así como garantizar la sustentabilidad financiera, es decir la capacidad de cubrir algo más que sus costos de financiamiento, generando beneficios económicos suficientes para acumular un capital que les permita crecer (Minzer, 2011)

El reto de transformar a los FRI en intermediarios financieros no es sencillo ya que deben superarse formas viciadas de trabajo, crear y aplicar controles requerimientos y sistemas requeridos para un adecuado manejo del crédito; aunque se abre la posibilidad de contar con líneas de crédito que van de 3 a 5 millones de pesos y con un Programa de Fortalecimiento, a través del cual se elabora un plan de negocios que, contiene la estructura administrativa necesaria para el manejo de crédito, así como el desarrollo de habilidades para implementar sistemas financieros y contables adecuados.

5.6. 1er Foro Nacional de Intercambio de Experiencias sobre Manejo de Crédito con los Fondos Regionales Indígenas

El interés de diversos Fondos Regionales por constituirse en Intermediarios Financieros sea como dispersores de crédito o en algunas de las modalidades aceptadas por la normatividad financiera quedó plasmado en un evento que tuvo lugar a fines de 2013. En ese año, la entonces Financiera Rural (FR) y la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI), organizaron el primer *Foro Nacional de Intercambio de Experiencias sobre Manejo de Crédito con los Fondos Regionales Indígenas (FRI)*, con el objetivo de compartir experiencias de desarrollo a través del crédito, que tuvo lugar del 11 al 14 de Noviembre de 2013 en el Hotel Centro Vacacional IMSS Atlixco – Metepec, ubicado en Atlixco, Puebla.

Figura 15. Hotel Centro Vacacional IMSS Atlixco – Metepec, Puebla



Fuente: 1er. Foro de fondos regionales indígenas, noviembre, 2013.

Se reunieron representantes de 68 Fondos, entre éstos los 18 clientes de la Financiera Rural, al finalizar la gran mayoría manifestó su interés por contar con líneas de crédito de esa institución para lo cual se manifestaron dispuestos a asumir los compromisos de reorganización y establecimiento de reglas claras de trabajo.

Figura 16. Reunión de representantes de fondos regionales indígenas



Fuente: 1er. Foro de fondos regionales indígenas, noviembre, 2013.

En este Foro, tomaron la palabra diversos dirigentes de Fondos que a la fecha ya son capaces de manejar varios millones de pesos a través del crédito, de decidir las tasas de interés, montos, tipo de proyectos y productos susceptibles de crédito. Por mencionar algunos ejemplos el Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri, tuvo una presentación muy relevante en el foro, debido a la trayectoria tan destacada que le ha permitido colocarse como uno de los Fondos más desarrollados.

Figura 17. Mesas de trabajo - intercambio de ideas



Fuente: 1er. Foro de fondos regionales indígenas, noviembre, 2013.

También han implementado manuales de funcionamiento, sistemas contables y de cartera vencida y tienen la capacidad para definir lo que quieren mediante sus planes de negocios, pero sobre todo, conscientes de que su trabajo está modificando su entorno familiar y local.

Figura 18. Mesa abierta



Fuente: 1er. Foro de fondos regionales indígenas, noviembre, 2013.

A decir de los participantes, el hecho de que un Fondo Regional Indígena se transforme en un intermediario financiero ha implicado superar diversos problemas tales como:

- Cambio de mentalidad, abandonar la vieja idea del paternalismo promoviendo entre sus agremiados la importancia de reintegrar los recursos, creando la cultura del pago.
- Reestructuración del destino de los recursos. Ya que en algunos fondos, los dirigentes los utilizaban para fines distintos como pago de las fiestas del pueblo, apadrinamiento de escolares, campeonatos deportivos locales, etcétera.
- Cambio en los métodos de préstamo. Frecuentemente se prestaba sin garantías y no se documentaba el destino ni el destinatario.
- Reestructuración de los organismos de dirección y estructura, garantizando que los directivos del Fondo tengan claro su objetivo y entiendan su propósito. Es decir, existe la preocupación de que los representantes y el

personal técnico cuenten con un perfil adecuado al puesto que van a desempeñar.

- Organización para la operación. Varios fondos cuentan a la fecha con diversos manuales que rigen su operación.
- Definición de Plan de Negocio. Varios Fondos son conscientes de la importancia de tener claro hacia dónde van, qué necesitan y, en algunos casos, establecer el tipo de productos que apoyarán y por qué esos productos.

Es decir, varios Fondos tienen hoy la capacidad para dirigir el destino de sus recursos, están organizados y son capaces de dirigir su desarrollo.

Figura 19. Talleres de financiamiento



Fuente: 1er. Foro de fondos regionales indígenas, noviembre, 2013.

La experiencia de muchos años, el cambio en la reglas de operación y la necesidad de permanecer (esta última en particular) está llevando a los integrantes de varios FRI, a reflexionar sobre cómo continuar, permanecer y crecer, aceptando que si bien los recursos que han recibido, en diversas ocasiones no han sido bien canalizados o no se han recuperado, han mantenido la actividad productiva de muchos productores indígenas, creado empleos y mejorado los ingresos de las familias. De aquí que hoy varios Fondos piensan hacia el futuro y planean su crecimiento. Es el caso de 60 FRI que iniciarán un

proceso de trabajo interno de reestructuración para en lapsos definidos alcanzar objetivos concretos.

La mayoría de estos fondos financian a la fecha actividades primarias como maíz, sorgo, ajonjolí, frutas, café, floricultura, fibras vegetales, o bien la ganadería, apicultura, avicultura, pesca y actividades forestales. Algunos, financian diversos tipos de artesanías, fabrican muebles o tienen carpinterías, otros realizan actividades mineras como extracción de mármol, algunos fondos cuentan con bodegas de granos y en el área de servicios han financiado tiendas de abarrotes así como pequeñas empresas que se dedican a brindar la prestación de transporte en pequeño, actividades orientadas al turismo como cabañas en renta, restaurantes, balnearios; talleres mecánicos, refaccionarias, ferreterías, veterinarias, tortillerías, panaderías, entre los servicios más destacados.

Sobre las bases organizativas y productivas con que cuentan, estos FRI tienen la intención de mejorar o ampliar sus actividades con el objetivo de disminuir costos o mejorar la comercialización mediante la construcción de bodegas y centros de acopio de producto y de insumos, transformándose en empresas distribuidoras de éstos, instalación de empacadoras, producir en invernaderos o bien mejorar los hatos ganaderos y producir de manera establecida.

Un aspecto presente en la exposición de los fondos con mayores avances en su transformación a intermediarios financieros fue el relativo a la capacitación y la asistencia técnica, las cuales fueron consideradas como determinantes para mejorar la producción, el acercamiento a los mercados y para conocer y establecer los controles y metodología para ser sujetos de crédito y a su vez otorgar créditos a las y los socios y no socios, todo ello en la perspectiva de evolucionar hacia una empresa financiera, o bien instituir empresas de servicios técnicos

5.7. Reflexiones acerca de los fondos regionales indígenas

Creemos que las conclusiones y los aprendizajes sobre lo que han significado los Fondos Regionales están en la boca de sus actores, quienes reconocen el papel del INI y posteriormente de la CDI para ejercitarse y aprender lo que significa tener la responsabilidad del manejo de los recursos, ello ha representado éxitos, fracasos y decepciones que al final han dejado aprendizajes y tal vez los más valiosos estén en reconocer la importancia de su organización y de haber acabado o estar en proceso de terminar con la cultura del no pago. Este es un paso trascendental, ya que la respuesta ante los programas gubernamentales, por lo regular, es la de no contraer ningún compromiso fuera del de garantizar y a veces ni eso, el destino del recurso recibido.

Lograr este cambio de actitud ha permitido que las y los socios asuman compromisos personales y hacia el Fondo, manteniendo su buen nombre ante la comunidad y sobre todo asumir que el proyecto del Fondo es propio. Sobre esta base, es posible sentar los fundamentos para establecer normas y procedimientos empresariales más complejos que les permitan transitar del subsidio al crédito, del fondo perdido al intermediarismo financiero, en algunos casos, de la quiebra a la sustentabilidad.

El Programa de Fondos Regionales Indígenas, a pesar de tener fallas y deficiencias en su operación, ha tenido la virtud de mantener su característica inicial, dar al sujeto la decisión final del destino de los recursos, en función de promover la capitalización y al propio sujeto, quien ha decidido tomar las decisiones en una perspectiva de crecimiento, desarrollo y autonomía.

CAPÍTULO VI. MARCO REGIONAL

6.1. El estado de Michoacán

6.1.1. Localización

La extensión territorial del estado es de 58,200 km², representando el 3.0 % del territorio nacional. Se distribuye en 113 municipios. Se encuentra ubicado entre las coordenadas 17° 55' y 20° 24' de latitud norte, y las coordenadas 100° 04' y 103° 44' de longitud oeste. Limita al norte con los estados de Guanajuato y Querétaro, al este con el estado de México, al sur con Guerrero al suroeste con el Océano Pacífico y el noroeste con Colima y Jalisco (Inafed, 2013).

Figura 20. Estado de Michoacán



Fuente: *Inafed, 2013.*

6.1.2. Población

La población total según datos del Censo de Población y Vivienda de INEGI 2010, fue de 4.4 millones de habitantes, de los cuales el 47.7% son hombres y 52.3% son mujeres, es decir, 2.1 millones y 2.3 millones de habitantes respectivamente.

Michoacán cuenta con 3.18% de población hablante de lengua indígena. El total de indígenas en Michoacán es de 140,820 habitantes. La población de habla indígena, se encuentra distribuida de la siguiente manera: Purépecha con el 83.2%, Náhuatl 6.5%, Mazahua 3.8%, Mixteco .8%, Otomí .4%, Zapoteco .2%, sin especificar 3.9% y 1.2% otras lenguas indígenas, este dato está basado en INEGI (Censo de Población y Vivienda 2010).

6.2. Los municipios de cobertura: Pátzcuaro, Salvador Escalante, Taretán y Ziracuaretiro

6.2.1. Pátzcuaro

El Municipio de Pátzcuaro, se localiza al centro del Estado en las coordenadas 19°31' de latitud norte y 101°36' de longitud oeste, a una altura de 2,140 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Tzintzuntzan, al este con Huiramba, al sur con Salvador Escalante, y al oeste con Tingambato y Erongarícuaro. Su superficie es de 435.96 km² y representa el 0.74 por ciento del Estado. La distancia a la capital del Estado es de 64 Km. (Gobierno del estado de Michoacán, 2013).

Actividad económica. De acuerdo con el Censo Económico levantado en el año 2013, en el municipio de Pátzcuaro existían 18 379 unidades económicas, en las cuales prestaban sus servicios 86,292 empleados, quienes recibieron remuneraciones totales cercanas a los 27, 614,088 millones de pesos (INEGI, 2013).

Figura 21. Municipio de Pátzcuaro.



Fuente: Gobierno del estado de Michoacán, 2013.

Durante el año 2008, se censaron 16,878 unidades económicas orientadas a distintas actividades, las que tenían 85 332 trabajadores, mismos que recibieron remuneraciones por 17, 282,664 millones de pesos. Las actividades principales de esta rama son la elaboración de muebles coloniales de madera, textiles, mantas, artesanías diversas y alimentos (INEGI, 2013).

En el Distrito de Pátzcuaro, durante el año agrícola 2009 en los ciclos primavera-verano y otoño-invierno, fue sembrada una superficie de 28,635 hectáreas de riego, de las cuales, los cultivos principales fueron maíz, avena forrajera, frijol y sorgo; no obstante que hubo otro tipo de cultivos, éstos no son significativos de acuerdo a la superficie que ocuparon (Pátzcuaro, 2012).

6.2.2. Salvador Escalante

El municipio de Salvador Escalante, se localiza al centro del Estado, en las coordenadas 19°24' de latitud norte y 101°38' de longitud oeste, a una altura de 2,280 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Pátzcuaro al este con Huiramba y Tacámbaro, al sur con Ario de Rosales, y al oeste con Zitácuaro, Taretan y Tingambato. Su distancia a la capital del Estado es de 79 Km. Su superficie es de 487.98 Km² y representa 0.82 por ciento del total del Estado.

Figura 22. Municipio de Salvador Escalante.



Fuente: CONAPO, 2000.

Los suelos del municipio datan de los períodos cenozoico, terciario y mioceno, corresponden principalmente a los del tipo podzólico. Su uso es primordialmente forestal y en menor proporción agrícola y ganadero.

6.2.3. Taretán

El municipio de Taretán Se localiza al oeste del Estado, en las coordenadas 19°20' de latitud norte y 101°55' de longitud oeste, a una altura de 1, 130 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Ziracuaretiro, al este con Santa Clara del Cobre y Ario de Rosales, al sur con Nuevo Urecho y Gabriel Zamora, y al este con Uruapan. Su distancia a la capital del Estado es de 158 Kms. por la vía a Uruapan.

Actividad económica. La agricultura es la principal actividad económica del municipio, siendo sus principales cultivos: la caña de azúcar, mago, guayaba y otras frutas.

La ganadería es segunda actividad más importante del municipio. Dicha actividad consiste en la cría de ganado bovino, caprino, aves y caballo. Representando estos dos sectores hasta el 51% de su actividad económica.

Figura 23. Municipio de Taretán.



Fuente: CONAPO, 2000.

La industria también representa una actividad importante. Sobre todo a partir de la instalación del Ingenio Lázaro Cárdenas donde se lleva a cabo la producción de azúcar. Representando el 25% de su actividad económica. El comercio representa el 6% de su actividad económica, la cual se manifiesta mediante la existencia de pequeños y medianos comercios como son: tiendas de ropa, calzado, papelerías y mueblerías. Con respecto a los servicios ofrecidos, en la cabecera municipal se encuentran hoteles y restaurantes, que ofrecen hospedaje y alimentación.

6.2.4. Ziracuaretiro

Se localiza en la parte central del Estado, en las coordenadas 19°26' de latitud norte y 101°55' de longitud oeste, a una altura de 1,380 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Tingambato, al este con Santa Clara, al sur con Taretan y al oeste con Uruapan. Su distancia a la capital del Estado es de 121 km.

Figura 24. Municipio Ziracuaretiro



Fuente: CONAPO, 2000.

Los suelos del municipio datan de los períodos cenozoico, terciario inferior y eoceno, corresponden principalmente a los del tipo podzólico y pradera de montaña. Su uso es primordialmente forestal y en menor proporción agrícola y ganadero.

6.3. Marginación en Michoacán

También es de interés para el presente estudio conocer el índice de marginación de la población de cobertura y para ello se toma en consideración el concepto de marginación de la CONAPO (Consejo Nacional de Población), el cual dice que la marginación es: “un fenómeno estructural que se origina en la modalidad, estilo o patrón histórico de desarrollo; ésta se expresa, por un lado, en la dificultad para propagar el progreso técnico en el conjunto de la estructura productiva y en las regiones del país, y por el otro, en la exclusión de grupos sociales del proceso de desarrollo y del disfrute de sus beneficios” (CONAPO, 2009).

Lo anterior significa que en Michoacán han mejorado las condiciones económicas de los habitantes y acceso a los servicios de agua potable, alcantarillado, sanitarios, de vivienda y otros aspectos como pisos de cemento. En cuanto a los ingresos, en el 2005 el 55 por ciento

de los michoacanos ocupados percibía menos de 2 salarios mínimos, para el 2010, de acuerdo con los reportes del CONAPO, tomando como base los resultados del último censo del INEGI, la cifra disminuyó a 43.7 por ciento.

Sin embargo, abatir el rezago educativo es uno de los grandes retos para los 3 niveles de gobierno, dado que de acuerdo con uno de los diez indicadores medidos, todavía 10 de cada 100 michoacanos no sabe leer ni escribir, en tanto 29.2 por ciento de la población no ha terminado la primaria, se requiere reforzar los programas de educación básica.

Con alto grado de marginación son ahora 9 municipios y no 32 como se indicó en el censo del 2010. Esos 9 son: Carácuaro, Charapan, Chinicuila, La Huacana, Huetamo, Madero, Nahuatzen y San Lucas. De esa forma, ahora son 17 las localidades con condiciones socioeconómicas en precariedad.

De acuerdo con datos de INEGI. La población de Michoacán presenta las siguientes condiciones:

- 10.25% de la población es analfabeta
- 29.2% sin concluir la primaria
- 3.8% de los michoacanos habitan casas sin drenaje ni escusados
- 1.7% no tiene luz, en 2005 era el 3%
- 8.06% sin agua entubada
- 27% de los michoacanos viven hacinados,
- 10.9% viven en casas con pisos de tierra
- 40.5% de la población habita comunidades de menos de 5 mil habitantes
- 43.7% de los ocupados perciben menos de 2 salarios mínimos

Marginación. Situación de Michoacán en relación con otros estados.

La desigualdad social que caracteriza a México ha persistido a pesar de los avances tan importantes que han experimentado distintos indicadores sociales, económicos y

demográficos, lo que obliga al gobierno mexicano a refrendar el compromiso por continuar combatiendo las condiciones que provocan desventajas para ciertos grupos poblacionales y ciertas regiones del país. El índice de marginación es un resumen que permite diferenciar entidades del país según el impacto global de las carencias que padece la población como resultado de la falta de acceso a la educación, la residencia en viviendas inadecuadas, la percepción de ingresos monetarios insuficientes y las relacionadas con la residencia en localidades pequeñas (CONAPO.2010).

A continuación el cuadro 14 muestra los municipios por entidad federativa, según su grado de marginación del año 2010.

Dada la información del cuadro 15, podemos determinar que Oaxaca es el 1° estado con muy alto grado de marginación, con 216 municipios en este rubro, le siguen los estados de Chiapas con 48 municipios, Guerrero con 43, Veracruz de Ignacio de la Llave con 38, Puebla con 38 municipios también, Chihuahua con 11 y Yucatán contando con 10 municipios en este rubro, posteriormente continua el estado de Michoacán de Ocampo que se encuentra en un 8° lugar con 9 municipios en el rubro de muy alto grado de marginación. Además, también se observa que se encuentran 11 estados que no cuentan con municipios de muy alto grado de marginación (CONAPO, 2010).

Cuadro 15. Municipios por entidad federativa, según su grado de marginación del año 2010

Clave de la entidad	Entidad federativa	Total	Grado de marginación 2010				
			Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy bajo
	Nacional	2 456	441	408	944	401	262
01	Aguascalientes	11	-	-	4	5	2
02	Baja California	5	-	-	-	-	5
03	Baja California Sur	5	-	-	-	2	3
04	Campeche	11	-	2	7	1	1
05	Coahuila de Zaragoza	38	-	-	5	17	16
06	Colima	10	-	-	2	4	4
07	Chiapas	118	48	39	29	1	1
08	Chihuahua	67	11	3	12	26	15
09	Distrito Federal	16	-	-	-	1	15
10	Durango	39	5	-	23	8	3
11	Guanajuato	46	1	2	30	7	6
12	Guerrero	81	43	18	16	4	-
13	Hidalgo	84	7	14	35	19	9
14	Jalisco	125	4	1	48	51	21
15	México	125	2	10	39	36	38
16	Michoacán de Ocampo	113	9	8	75	17	4
17	Morelos	33	-	-	20	8	5
18	Nayarit	20	3	-	8	5	4
19	Nuevo León	51	-	1	6	20	24
20	Oaxaca	570	216	144	171	28	11
21	Puebla	217	38	62	102	12	3
22	Querétaro de Arteaga	18	-	4	8	3	3
23	Quintana Roo	9	-	-	3	3	3
24	San Luis Potosí	58	4	16	31	5	2
25	Sinaloa	18	1	1	8	4	4
26	Sonora	72	-	1	18	28	25
27	Tabasco	17	-	-	12	4	1
28	Tamaulipas	43	1	2	22	7	11
29	Tlaxcala	60	-	-	21	30	9
30	Veracruz de Ignacio de la Llave	212	38	56	88	20	10
31	Yucatán	106	10	23	68	4	1
32	Zacatecas	58	-	1	33	21	3

Fuente: Estimaciones del CONAPO con base en el INEGI, Censo de Población y Vivienda 2010

CAPÍTULO VII. FONDO REGIONAL INDÍGENA TARIHATA KERI. PÁTZCUARO-ZIRAHUEN Y CIÉNEGA ZACAPU, A.C.

7.1. Trayectoria

Inicia sus actividades en 1990 con recursos del Programa de Fondos Regionales operados por el INI. El cual funciona con recursos fiscales, que se les otorgan a los productores indígenas y después de determinado tiempo deben reingresarlos al Fondo al cual pertenecen, para poder capitalizarlo y así las comunidades indígenas cuenten con un respaldo para poder financiar proyectos. Hacia 2004, después de catorce años de operación, el Fondo tenía necesidad de atender a los cambios en la legislación, pero no contaba con experiencia suficiente para realizar selección de socios, manejo de subsidios y crédito, pudiendo definir las actividades productivas sujetas de crédito sobre la base de la experiencia productiva local, número de productores y necesidades regionales de financiamiento.

Figura 25. Mesa directiva del Fondo Regional Indígena Tarihata Keri



El Fondo Indígena Tarhiata Keri, al inicio apoyaba varias actividades productivas, tales como agricultura, ganadería, pesca y actividades artesanales, que la población indígena realizaba, ya que, contaba con una población indígena con bajos niveles educativos, y el acceso a los servicios estatales de salud eran escasos, buscando así una forma de poder apoyar a esta población.

Al inicio se les facilitaba apoyar a estos grupos debido a que las exigencias del PFRI eran cómodas de cubrir, con tan solo tener vigente sus órganos de gobierno y contar con una cartera de proyectos de inversión. Cuando realizaban un préstamo lo único que pedían para poder otorgar el financiamiento era que los productores presentaran un proyecto ante la asamblea general, para que fuese aprobado y posteriormente formaran grupos y entregaran copias de identificaciones oficiales de cada miembro. Las formas de pago se acordaban a la palabra, sin plasmar respaldo escrito para fijar fechas de pago. Las tasas de interés, para reintegrar el pago, se definirían al finalizar el proyecto. Con esto se provocó que los reportes de los proyectos ante las Asambleas, no fueran del todo confiables, debido a que los recursos algunas veces se destinaban a otros fines como eran fiestas del pueblo, o eventos sociales, etcétera.

Esto permitió que el funcionamiento del Fondo Regional, se volviera obsoleto, debido a que dejaron de lado los reglamentos y el control sobre los recursos. No contaban con registros de los proyectos, y algunos con registros no confiables, esto daba lugar a que cualquier persona de la comunidad indígena formalizara algún grupo y solicitara financiamiento, con un proyecto cualquiera, obteniendo así el recurso y a la vez utilizándolo para cualquier actividad. Esto provocó la descapitalización del Fondo, debido a que los productores tenían la firme idea, que si los recursos eran gubernamentales, entonces estos eran recursos a fondo perdido, por tal motivo no tenían por qué regresar el financiamiento obtenido y no realizaban ningún pago.

Cuando inició el Fondo, tenía como característica, que se constituyó por comunidades indígenas, esto dio paso a que los representantes de las comunidades ya sean comisariado ejidal, jefe de tenencia o cualquier otra autoridad, podían participar en la Asamblea

General, para poder autorizar proyectos. Los productores o pequeños empresarios presentaban proyectos a través de un jefe de grupo designado por ellos mismos, esto ocasionó que llegaran a ser cientos de jefes de grupo, y esta situación causó el descontrol para poder tomar decisiones debido a que no lograban juntar por lo menos el 50% más uno de los participantes que se requería, según el reglamento interno. Ya que los representantes de grupo eran aquellos que conocían los proyectos, conocían todos los pasos a seguir para tramitar los recursos y así poder obtenerlos, por tal motivo eran convocados para poder tomar las decisiones y determinar qué grupos tenían que ser apoyados y al mismo tiempo convocaban a la Asamblea del Fondo.

Para el año 2004, la CDI institución responsable de la conducción del PFRI con un cambio de política manifiesta en las Reglas de Operación, modificaciones en la organización del Fondo, presentándolas como exigencia para continuar en el programa. Los Fondos Regionales Indígenas primeramente deben de constituirse y formalizarse en alguna figura asociativa rural, civil o mercantil. Como tal, deben contar con una estructura organizativa y un registro de sus integrantes, además de contar con un reglamento interno y operar con estados financieros, al realizar asambleas se deben amparar con actas, para verificar las recuperaciones.

Para que los FRI que se decidieran a constituirse en el ejercicio fiscal de este año, dispondrían de seis meses, a partir de su aceptación, para que pudieran contar con una figura asociativa. (DOF, 2004). Por lo anterior, en dado caso de que el Fondo no realizara la modificación que se imponía, este corría el riesgo de desaparecer, debido a la escasa capitalización y los problemas a los que se enfrentaban. La Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas les propuso que se constituyeran como Asociación Civil sin fines de lucro, para salvaguardar su perfil social. (Garza et al, 2014).

Aceptar los cambios de organización que CDI dispuso, fue todo un reto para la Mesa Directiva, ya que, al adquirir personalidad jurídica, tendrían que sujetarse a las regulaciones Estatales y Federales. Por ellos, se vieron en la necesidad de buscar información sobre la conformación de una AC y todas sus implicaciones, esto requeriría de reunir y definir toda

la información que abarcaba al Fondo como son: los socios, el reglamento con el cual trabajaban, la Asamblea General que los respaldaba, capital de trabajo, etcétera, para llevarlo ante un Notario Público.

Al comenzar los cambios, tan solo los integrantes de la Mesa Directiva del Fondo conocían los beneficios que esto traería al conformarse como una AC, posteriormente se dieron a la tarea de dar a conocer los cambios que se estaban realizando dentro del Fondo para poder seguir obteniendo recursos, la reacción de los integrantes no fue realmente como se esperaba debido a que comenzaron a creer que tan solo era un engaño para que los que estaban al frente del Fondo, se lo apropiaran y lo convirtieran en un negocio con beneficios para ellos.

“... incluso nos acusaban de que estábamos traicionando al Fondo y a los indígenas” (David Linares, Presidente de la Mesa Directiva del Fondo).

El no saber absolutamente nada sobre la conformación de una AC, los ponía ante un gran reto.

“... Nosotros no sabíamos nada, nadie nos asesoraba” David Linares, Presidente de la Mesa Directiva del Fondo).

Ante tal reto la Mesa Directiva comenzó a buscar apoyo con las autoridades tanto locales como federales, y se encontraron con información de la entonces Financiera Rural, que les indicó que había posibilidades de poder incorporarse al Programa de Financiamiento a Entidades Dispersoras de Crédito. Esta oportunidad les abrió las puertas hacia algo más firme y brindando la opción de poder conformarse como una sociedad civil, sin tener que finalizar la operación del Fondo.

Finalmente el 27 de Agosto de 2004, deciden junto con la Asamblea General, constituirse como Asociación Civil, con una nueva administración y con sus propios patrimonios y a la vez formando un fideicomiso para amparar su capital. Aunado a las dificultades que enfrentaron para constituirse como A.C., realizar la conversión a Dispersor de Crédito no fue fácil, una de las tareas más sobresalientes que tuvo que realizar la Mesa Directiva fue

cambiar sus reglas de operación de crédito, y a la vez, cambiar la forma de pensar de socios y socias, debido a que estaban tan mal acostumbrados a no realizar pagos, tendrían que luchar contra eso y hacerlos cambiar de ideas para que realizaran los pagos, a un plazo establecido, y además entregar garantías (documentos que avalarán el préstamo a solicitar), contar con el respaldo del representante de la Asamblea y sobre todo firmar un pagaré. El fondo se vio en la necesidad de aceptar garantías respaldadas por las autoridades locales, hecho que ninguna institución financiera admitía, permitiendo así comenzar a realizar los cambios que el nuevo Fondo requería, y poder contribuir al cambio de mentalidad de las y los socios dándoles la oportunidad de presentar estas garantías. Esto también generó que el fondo comenzará a depurar la lista de sus acreedores, dejando solo los que aceptaban los nuevos cambios.

Con las innovaciones en marcha, determinaron un periodo de un año para entender todo acerca de la transformación en A.C., y realizar los trámites correspondientes para tener todo en orden y emprender un nuevo reto al incorporarse al Programa de Dispersores de Crédito.

Al quedar constituida la A.C., no registraron capital inicial, debido a que declararon que tan solo transferirían el patrimonio del Fondo, por la cantidad de \$ 15, 000, 000.00, (esta cantidad se obtuvo debido a la compra de dos terrenos que realizaron en la primera etapa del Fondo). Al igual que no determinaron tampoco un número de socios, tan solo delimitaron la cobertura en los municipios y comunidades, esto les permitió ser elegibles para operar junto con el Fondo (Plan de Negocios del Fondo 2006 – 2010). Cabe mencionar que durante el Foro de Fondos Regionales realizado en Noviembre, 2013, el representante del Fondo Regional Indígena Tarhiata reconoció que, a través de todo el tiempo de existencia del Fondo, este recibió \$ 50, 000,000.00 vía subsidio, y solo se logró un capital de \$7, 000,000.00, cayendo así \$ 43, 000,000.00 en cartera vencida, debido al apoyo que realizaban a proyectos a fondo perdido y otros despilfarros que las anteriores Mesas Directivas causaron.

Como parte del proceso de reestructuración el Fondo desarrolla y realiza un Plan de Negocios, que establece reglas para el otorgamiento de créditos de la siguiente manera: créditos con plazo de un año, con una tasa anual de 1.7% mensual pagadero al vencimiento, para financiar proyectos agrícolas (aguacate, guayaba, zarzamora, maíz y frijol) y ganaderos (ganado bovino carne y leche) hasta por \$35,000.00 por socio, sin sobrepasar el 80% del valor del proyecto. En el caso de que algún socio requiera de un crédito mayor, debe ser autorizado por la Asamblea. En cuanto al tipo de garantías, se consideran las naturales del crédito y, eventualmente, se solicitan garantías hipotecarias, con el objeto de generar una responsabilidad al deudor.

El 31 de marzo de 2006, fecha en que se realiza el plan de negocios anteriormente señalado, se reconoce que los recursos con los que opera son insuficientes, por lo que es necesario incrementarlos para tener capacidad de financiar a los productores de aguacate, actividad importante en la región y con posibilidades de crecimiento, por ello señalan como objetivo central:

“Fomentar el financiamiento a nuestros socios, contando con mecanismos de financiamiento a corto y mediano plazo que provean a nuestro mercado de recursos para cumplir diferentes objetivos de vida, con el propósito de lograr mejores condiciones de vida de nuestros socios. Para ello será fundamental, ampliar la base de fondeo de recursos solicitando una línea de crédito por 11.5 millones de pesos con lo cual se alcanzará una cartera de 25 millones de pesos.” (Plan de Negocios, vigente del 31 de Marzo de 2006 al 31 de Marzo de 2010. Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri Pátzcuaro-Zirahuen y Ciénega Zacapu, A.C. p.6)

Para tener la posibilidad de acceso a 11.5 millones de pesos, el Fondo implementó cuatro manuales: de organización, control interno, de administración de riesgos y de crédito con el fin de mejorar su operación y administración.

En el Plan de Negocios incorporan el objeto social del Fondo que es: Impulsar el desarrollo social, económico, humano y cultural de los pueblos y comunidades indígenas de su

cobertura, con respeto a sus recursos naturales, a sus usos, costumbres y derechos. A través de planes, programas y proyectos productivos educativos, ecológicos, de infraestructura social y otros, teniendo como principio fundamental la ayuda mutua sin fines de lucro, estableciendo también como Misión: Coadyuvar en el mejoramiento de la calidad de vida de los más necesitados, proporcionándoles créditos ágiles y fomentando su capitalización. Y la Visión de: Ser una entidad dispensora con intenso sentido humano, sustentado en la confianza y eficiencia de sus empleados y en el compromiso de sus socios, brindando el mejor servicio y liderazgo en el sector financiero popular. Basándose en los siguientes valores: Confianza, creer en nosotros y en los demás; Honestidad, correspondencia entre nuestras ideas y nuestros hechos; Transparencia, en todos nuestros actos, Servicio, ofrecer lo mejor de cada uno de nosotros(as) a nuestros clientes; Productividad, cumplimiento de nuestras metas y objetivos; Equidad, dar y respetar a cada quien lo que le corresponda y Solidaridad, lograr el bien común.

A la fecha, el Fondo ha tenido avances importantes en relación con la actitud de las y los socios hacia el crédito, existe una ruptura con el pensamiento paternalista, es decir, se ha asumido que el crédito no es un apoyo que va a fondo perdido, sino que debe reintegrarse con un interés, lo cual es en beneficio de la comunidad, se cuenta con procesos establecidos y se busca que los representantes y personal técnico tengan un perfil adecuado al puesto que van a desempeñar.

“Al principio si nos costó trabajo, porque seguíamos con los vicios de antes...pero ahora nos ceñimos a los manuales” (Javier de la Luz, abogado del Fondo).

El cambio observado en las prácticas administrativas, implementación de manuales, y procesos, desarrollo y puesta en práctica de un plan de negocios, adecuación de un sistema contable y de cartera, creación de expedientes por socio y el desarrollo de un plan de visitas de supervisión, han tenido como resultado que el Fondo se transforme de uno que estaba en quiebra a uno que hoy es autosuficiente.

El Fondo, a diferencia de hace algunos años, opera con transparencia y existen mecanismos de rendición de cuentas, lo que ha generado fidelidad de muchos socios y socias, que han permanecido desde hace más de 18 años, en donde se encuentra ya una línea generacional de abuelos e hijos y tiene una cobertura de 75 comunidades.

Una de las fortalezas más importantes radica en el hecho de que hoy se visualiza al Fondo como una herramienta de desarrollo, ya que proporciona créditos a tasas de interés que evitan regionalmente la usura y el agiotaje, proporciona recursos a socios y socias que no son elegibles por la banca comercial y cuenta con mecanismos de análisis de proyectos a fin de asegurar su éxito.

El Fondo vive una etapa de crecimiento y madurez financiera que le ha permitido contar con recursos de diferentes instituciones, hasta por 225,050 millones de pesos entre 2006 y 2013, con los cuales pudo financiar las actividades de las y los socios.

Cuadro 16. Créditos recibidos 2006 – 2013.

Institución	Monto
Financiera Rural	154,550,000
Banco del Bajío	7,500,000
Banamex	30,000,000
Total	192,050,000

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la investigación, 2014.

Es decir, que en 9 años, el fondo se transformó totalmente.

“... Tuvimos que hacer un cambio de conciencia, con eso de que todo era a fondo perdido se financiaban fiestas, campeonatos, los dirigentes eran padrinos de generación, de muchas. Se habían recibido millones y no había ni dinero, ni tractores, ni nada”. (David Linares, Presidente de la Mesa Directiva del Fondo).

Una de las líneas de producción que se pensaba desarrollar en 2006 era el financiamiento a huertas de aguacate a pequeños productores, debido a su importancia en la región y a que es

un mercado en expansión. Hoy se apoya a aguacateros, comuneros y ejidatarios, con parcelas de 4-5 has mediante líneas de crédito personales y muchos de ellos y ellas se encuentran en procesos de certificación para acceder a mercados internacionales. En cuanto al crédito refaccionario, con anterioridad el monto era de \$10,000, pero ahora puede ser hasta de \$60,000.

Ángeles dice: Tal vez, como ellas y ellos mismos comentan, el elemento que permitió detonar esto ha sido el cambio de la cultura de no pago a una cultura de pago.

“... Jamás hemos demandado, que vergüenza es que nos llamen a la jefatura, mejor hay que pagar” (David Linares, Presidente de la Mesa Directiva del Fondo).

Y en esto ha influido la actitud decidida a mejorar, tomando el control efectivo sobre sus circunstancias. Los integrantes del Fondo tuvieron la capacidad para reconocer, remontar y organizarse, de desarrollar su plan de negocios y hoy miran hacia el futuro con un proyecto que contempla no volver a perder sus recursos, buscan nuevas líneas de crédito con el propósito de ampliar su cobertura, incluyendo a más ejidatarios con el fin de mejorar las condiciones de vida regionales.

Las actividades del Fondo han permitido que las y los productores indígenas que no son sujetos de crédito para la banca, lo sean para el Fondo.

“... Si la gente presenta un documento avalado por el comisariado, es válido para nosotros”. (David Linares, Presidente de la Mesa Directiva del Fondo).

Como Ángeles menciona, A través del Fondo muchos productores indígenas han encontrado un apoyo real, acorde a sus necesidades, que les otorga recursos en montos y tasas de interés acordes a sus posibilidades financieras y necesidades productivas. Ello ha impactado en las condiciones de vida de las y los socios.

“... Se ve el cambio en la forma en la que estamos viviendo, estamos enviando a nuestros hijos a estudiar fuera y luego regresan para ayudarnos” (David Linares, Presidente de la Mesa Directiva del Fondo).

El apoyo a las actividades productivas ha permitido la creación de empleos fijos y eventuales, se está evitando la migración y productores que migraron y regresan se encuentran con que hoy tienen donde trabajar.

CAPÍTULO VIII. RESULTADOS

8.1. Presentación del capítulo

El desarrollo del presente apartado es resultado de una secuencia de actividades descritas a detalle anteriormente por lo que, en este subapartado, únicamente las mencionaremos de manera breve a efectos de recapitular y orientar sobre la estructura del mismo.

La primera actividad realizada consistió en la revisión de literatura y el diálogo con diversos actores involucrados con los Intermediarios Financieros y los Fondos Regionales Indígenas, como son las y los funcionarios de la FND, la CDI y directivos de algunos Fondos. Esto permitió tener una idea más clara de las limitaciones y posibilidades de este tipo de servicios para operar en el medio rural.

Lo anterior condujo a la siguiente actividad, la cual consistió en el diseño de la investigación; de sus instrumentos y, por supuesto, en la selección de una institución que reuniera las características necesarias y permitiera obtener la información adecuada para valorar los desafíos que presenta un fondo regional para poder establecerse como empresa de intermediación financiera. En este caso, el Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri.

A partir del acuerdo tomado con el Fondo Regional para la realización de la investigación, la actividad se volcó en el diseño y levantamiento de una encuesta que permitió ahondar en el conocimiento de la clientela del Fondo. Los aspectos en que se profundizó corresponden a ocho dimensiones o planos de análisis. El primero de ellos incluye los datos personales. Es decir, el perfil de las y los acreditados. En una segunda dimensión se contempló el perfil de la familia, en tercer apartado determinamos saber cuál es el impacto del crédito en el nivel de bienestar familiar, como ha mejorado su vivienda y alimentación, para el cuarto apartado era importante conocer el estatus que las y los socios tienen como acreditados, el grado de conocimiento que tienen sobre el servicio que solicitó y la antigüedad que éste tiene. En el quinto apartado, la prioridad fue conocer acerca del crédito, las características y su operación, sobre todo saber el tipo de transacciones que el Fondo Regional les ofrece, así

como a los factores que inciden en el pago del mismo. Para el apartado seis se requiere saber sobre el uso del crédito y el impacto que éste tiene en la actividad económica que realizan y las fuentes de ingreso de que disponen. Un séptimo apartado, sirvió para conocer cuál es el grado de satisfacción que tienen los socios con respecto al Fondo.

Tomando en consideración que 9 de las personas encuestadas eran mujeres, se creyó conveniente hacerles una serie de preguntas desde la perspectiva de género a fin de saber en qué medida manejan el crédito y toman decisiones relativas a su aplicación. Algunas respuestas a esas preguntas se muestran en forma separada a los otros socios del fondo.

8.2. Los y las socios(as) del fondo regional. Descripción y análisis.

La realización de las encuestas se llevó a cabo en 4 municipios en los que el Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri tiene mayor cobertura de atención. Se realizaron 57 encuestas con apego a los resultados de la muestra estadística diseñada. Los municipios fueron: Pátzcuaro en el cual se realizaron 5 encuestas, en Salvador Escalante 27, Taretán 8 y Ziracuaretiro con un total de 17 encuestas, (Ver cuadro 17).

Cuadro 17. Distribución de la muestra por municipio.

Municipio	Encuestas Realizadas	Porcentajes
Pátzcuaro	5	9 %
Salvador	27	47 %
Escalante		
Taretan	8	14 %
Ziracuaretiro	17	30 %
Total	57	100%

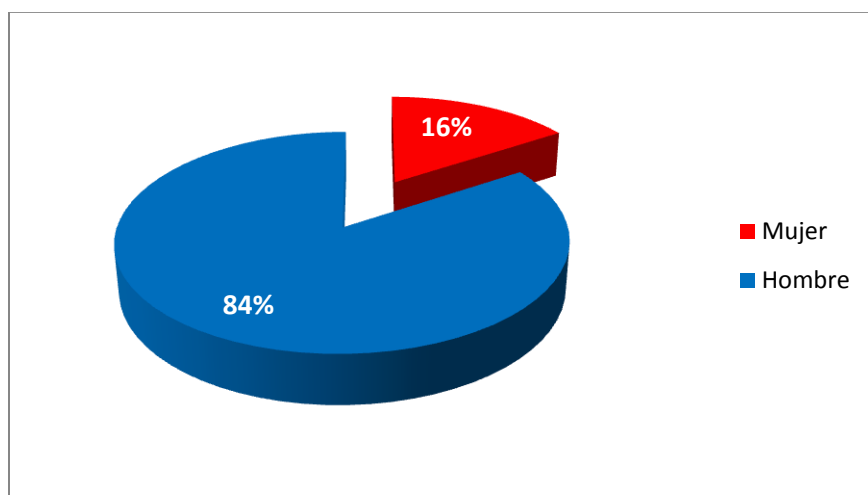
Fuente: Información obtenida en la selección aleatoria de socios mediante el programa de Microsoft Excel, 2010.

En cuanto a la edad de las personas atendidas por el Fondo, se encontró que el promedio de los socios hombres es de 53 años y el de las socias mujeres de 56 años. Por lo anterior se puede apreciar que no se atiende en general a personas jóvenes y que por lo contrario están

más cerca de considerarse adultos mayores (a partir de 60 años). Situación que se explica por el interés del fondo de asegurarse una clientela de gran solvencia.

En relación a la diferenciación de género, se obtuvo que en la comunidad indígena los créditos son otorgados fundamentalmente a los varones ya que el 84% de los socios(as) encuestados son hombres y el restante 16% fueron mujeres, un gran rango de diferencia, como lo muestra la gráfica siguiente.

Gráfica 1. Diferenciación de género.

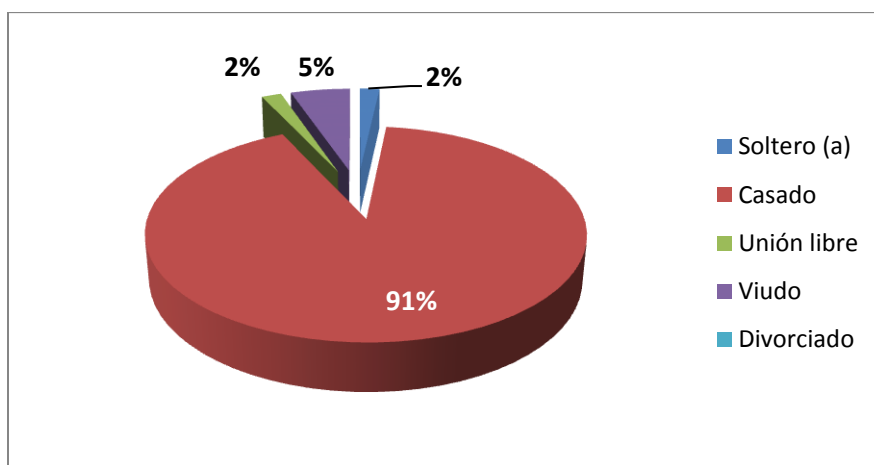


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Perfil de las y los socios

El estado civil predominante entre las y los socios, es el de casados (as) con un 91.3% y el de menor ocurrencia es el de soltero(a) con 1.7%; esto permite darnos cuenta que al contar con una familia principalmente se busca el bienestar económico en el hogar. (Gráfica 2).

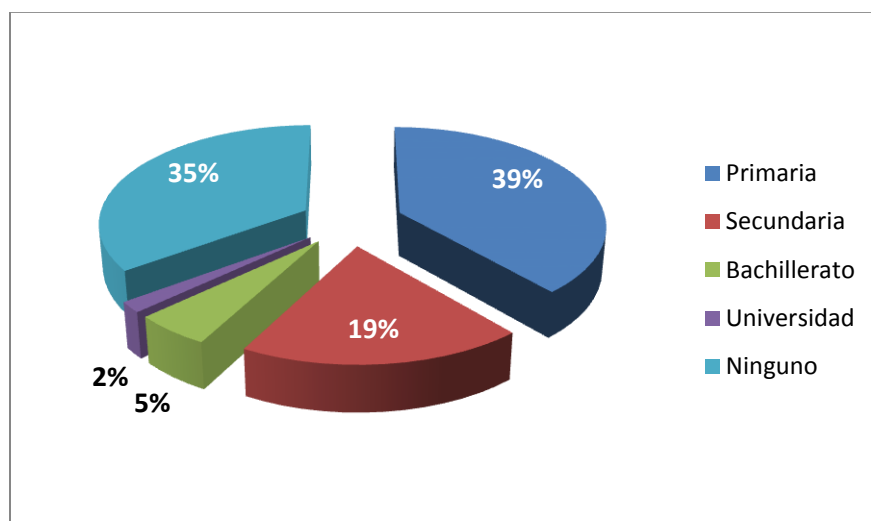
Gráfica 2. Estado civil de las y los socios del fondo.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

El nivel escolar con el que cuentan los y las socias, tiende a ser bajo. De acuerdo con datos de INEGI, 2010, la población de Michoacán presenta las siguientes condiciones: el 10.25% de la población es analfabeta y el 29.2% de la población se encuentra sin concluir la primaria. Debido a que las y los socios se encuentran entre los 50 y 60 años de edad, confirma que el nivel escolar es bajo, ya que, los datos más destacados son: el 39% tiene un nivel de primaria y el 35% son analfabetas, no tiene escolaridad alguna (Gráfica 3).

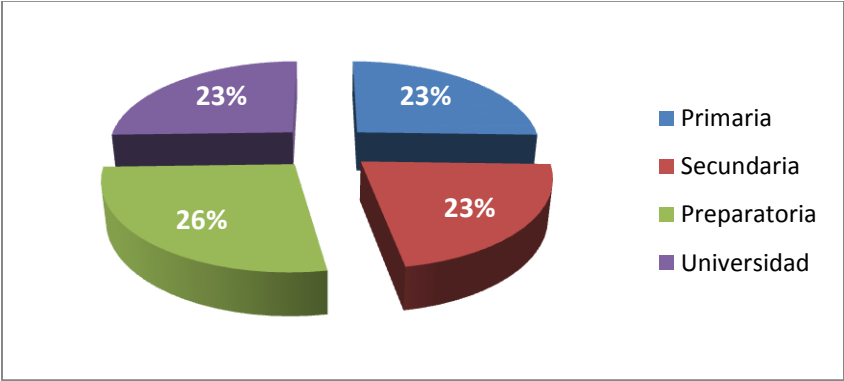
Gráfica 3. Nivel escolar de las y los socios.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Una situación diferente se observa en el nivel escolar de sus hijos. En la gráfica 4 podemos observar que los porcentajes son superiores a los que presenta la generación paterna. De 57 personas encuestadas, 54 cuentan con hijos estudiando, 13 de las familias tienen hijos estudiando en universidad, 15 familias cuentan con hijos estudiando preparatoria, otras 13 familias tienen hijos estudiando secundaria, y las 13 restantes tienen hijos en primaria de las 3 familias restantes, 1 está sin hijos y las otras 2 con hijos pequeños que aún no estudian.

Gráfica 4. Nivel escolar de hijos de las y los socios.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Los recursos que obtienen las familias de los y las socias de acuerdo a los salarios o algún trabajo ocasional que realizan, 39 socios comentaron que los utilizan para cubrir gastos de la actividad que realizan, 24 emplean ese ingreso para cubrir los gastos del hogar, 33 de los socios encuestados lo utilizan para comprar alimentos, 24 socios comentaron que también utilizan ese ingreso para los gastos en vestidos y/o zapatos y 30 de ellos destinan parte del ingreso para cubrir gastos escolares, también destinan parte del ingreso a otros gastos como son: gastos médicos mencionándolo 2 socios encuestados, 2 más comentaron que también utilizan parte del ingreso para pagar crédito y 1 socio dijo que lo utiliza para pagar deudas. Véase cuadro 18.

Cuadro 18. Destino de los ingresos

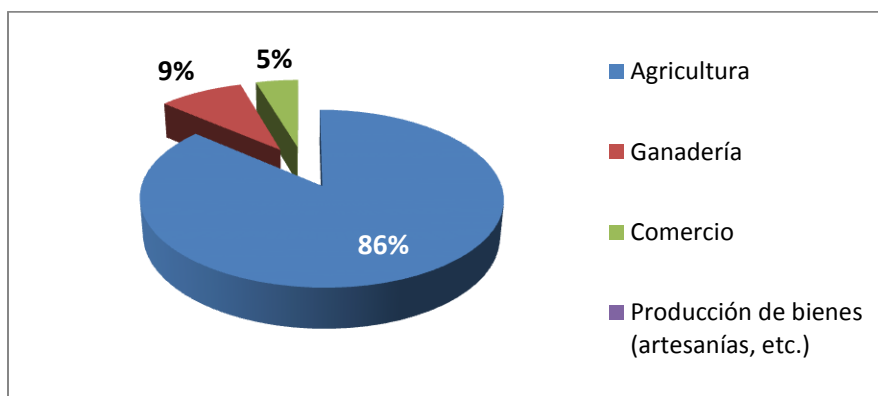
Frecuencias del uso de los ingresos	
Gastos en la actividad económica que realizan	39
Alimentación	33
Gastos escolares	30
Gastos del hogar	24
Vestido y/o zapatos	24
Otros (especifique)	
Gastos médicos	2
Pagar crédito	2
Pagar deudas	1

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Actividades económicas

En la Gráfica 5, podemos observar que la ocupación principal de las y los socios, es la agricultura, ya que cuentan con sus huertas de aguacate, guayaba, zarzamora, duraznos, entre otros cultivos; y no es muy común que los socios se dediquen a otras ocupaciones. En este sentido cabe recordar que esto se ciñe a los planteamientos hechos en el Plan de Negocios en el sentido de trabajar con grupos específicos de productores.

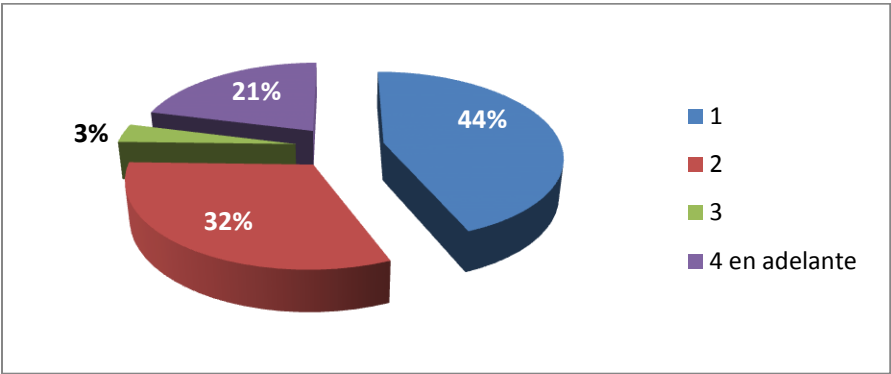
Gráfica 5. Ocupación principal de las y los socios.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

En este apartado podemos apreciar que en las familias, un 44% de los casos sólo es una persona la que genera los ingresos, para la manutención y gastos del hogar. En 32%, de las familias con hijos mayores de edad, son dos personas las que generan ingresos. El 21% determinó que 4 de las y los integrantes de la familia mamá, papá e hijos (as) son las y los que generan ingresos, trabajando ya sea en las huertas con las que cuenta la familia, en el caso del 3% son 3 integrantes de la familia los que generan ingresos. Ver gráfica 6.

Grafica 6. Número de personas que generan los ingresos familiares.

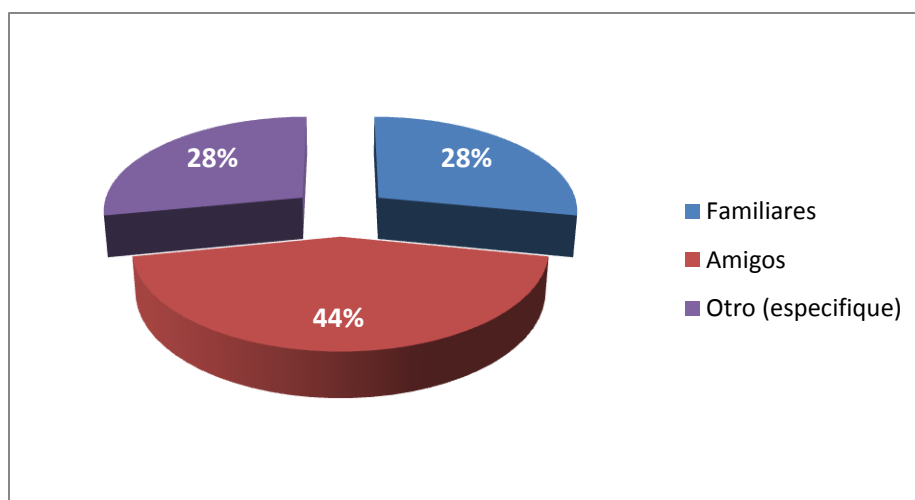


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

El crédito, sus características y la operativa del mismo.

En la gráfica 7, observamos que el 44% de los socios se enteraron del servicio financiero que brinda el Fondo Regional por medio de amigos, y así es como acudieron a las oficinas de éste, para solicitar el crédito, mientras que un 28% se enteró de este servicio por medio de familiares, el 28% restante se dio cuenta de que el Fondo Regional ofrecía servicio financiero, por medio de volantes o avisos que les daban en juntas que realizan en su comunidad.

Gráfica 7. Información del servicio financiero del Fondo Regional.

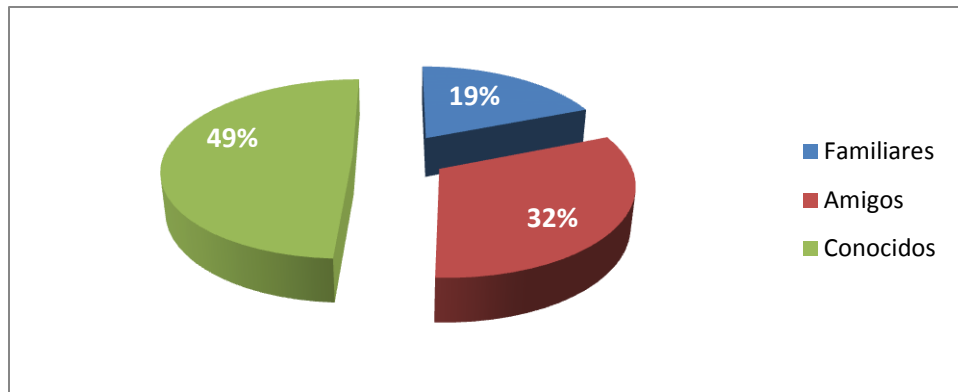


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Los grupos que solicitan el crédito oscilan entre los 15 integrantes, de acuerdo con la media de los datos recaudados que arrojaron que el mínimo es de 1 hasta un máximo de 40 integrantes, ya que se van formando los grupos de acuerdo con las comunidades en que éstos se encuentran. En ocasiones tienden a dividir los grupos para poder tener una mejor distribución y puedan trabajar sin que se les dificulte la obtención del crédito. En la gráfica 8 observamos que un 49% de los integrantes que conforman los grupos son conocidos, el 32% está conformado por personas que son amigos, el resto que es el 19% son familiares, que se fueron informando e integrando a estos grupos, ya que vieron la forma de trabajar del fondo y además estaban con la necesidad de obtener ingresos para poder echar a andar sus huertas o proyectos respectivamente (ver Gráfica 8).

Cuando un integrante es incumplido por lo general recurren a llamarle la atención ya que su actitud repercute en todo el grupo; y si éste no tiene intención de realizar el pago, los integrantes del grupo solicitan que se le imponga alguna multa, si con dicha multa el integrante incumplido hace caso omiso, el grupo procede a actuar, sometiendo a votación la decisión de expulsarlo, para poder continuar con la solicitud del crédito sin ningún problema, pero antes de esto el integrante eliminado tiene que cubrir toda su deuda, o los integrantes proceden a tomar alguna propiedad que solvente la deuda.

Grafica 8. Integrantes de los grupos.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

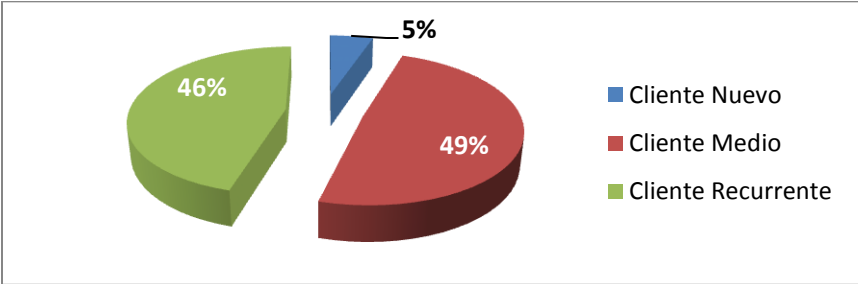
En la gráfica 9 vemos que el 46% de los socios, debido a que tienen más de 10 años solicitando crédito, están clasificados como acreditados recurrentes, esto equivale a 26 de los socios encuestados, de los cuales 25 dijeron que han ido ampliando su crédito y 1 no lo ha ampliado. De los socios clasificados como clientes recurrentes tenemos que 19 de ellos afirmaron que la respuesta a su solicitud de ampliación del crédito había sido oportuna, ya que, no tardaron meses para resolverles y otorgarles el crédito solicitado. No obstante los 7 socios restantes que también han pedido ampliación a su crédito, mencionaron que su respuesta la obtuvieron de forma tardía. Dentro de esta categoría de clientes recurrentes tenemos que 20 de ellos señalaron haber requerido garantías para obtener su ampliación de su crédito, mientras que 6 comentaron que no les pidieron algún otro requisito para aumentar sus créditos.

El 49% de los socios se ubica como clientes medios debido a que su antigüedad está determinada entre los 2 a 9 años. Este porcentaje equivale a 28 de los socios encuestados, de los cuales 27 comentan que al solicitar la renovación de crédito fue de forma fácil, ya que, no les pidieron más requisitos de los que ya habían entregado las veces anteriores, y 1 comenta que no fue fácil la renovación. De este grupo 19 socios comentaron que la respuesta a su incremento en crédito fue de forma rápida, ya que, se los resolvieron en 15 días a más tardar, y 9 socios comentaron que la respuesta fue tardía debido a que les

tardaron meses en dar la respuesta para obtener su incremento. Veinte y siete socios comentan que si les otorgaron el monto que solicitaron, y 15 de ellos comentan que el monto de su crédito fue mayor al anterior, los 13 restantes solicitaron el mismo monto al crédito anterior.

En cuanto al 5% restante corresponde a los socios más recientes con 1 año de asociación solicitando crédito. Estos son los clientes nuevos el cual equivale a 3 de los socios encuestados, los 3, es la primera vez que solicitan crédito en el FRI, y no se los han negado, 2 de ellos comentan que fue una respuesta un poco tardía, ya que, les dieron respuesta en tres meses, los 3 coinciden en que se les otorgó el monto solicitado, de los requisitos que les solicitaron las garantías fueron las que más se les dificultó en conseguirlas para entregarlas al Fondo.

Gráfica 9. Tipos de clientes del fondo



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

El uso del crédito e impacto del mismo en la actividad realizada

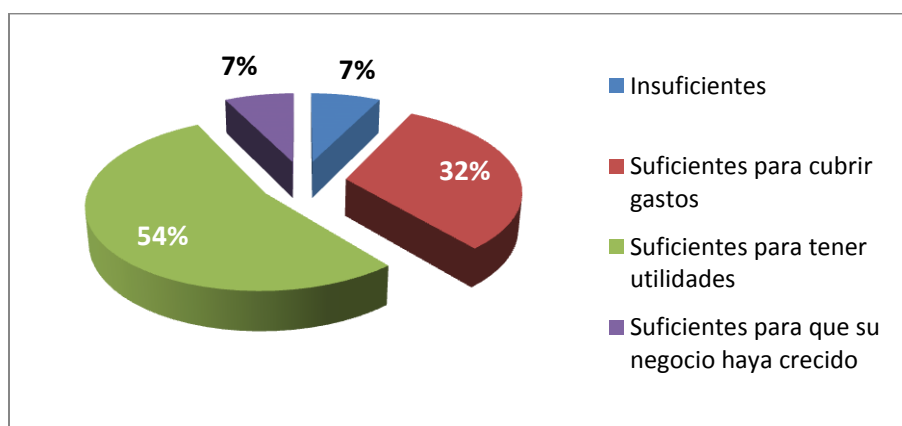
De acuerdo a la información recabada se determinó que el 73% de los socios encuestados trabajan con huerta de aguacate, el 18% trabaja se dedica a la producción de guayaba y el 9% restante se dedica a la producción de hortalizas. El crédito que reciben lo invierten principalmente en capital de trabajo esto dijeron 47 personas encuestadas mientras que las 10 restantes utilizan el crédito para invertir en expandir sus huertas, comprando más terrenos.

De los cambios que han realizado en el lugar donde desarrollan sus actividades se obtuvo que 58% de las personas encuestadas han expandido su actividad, en cuanto al crecimiento de sus huertas, 7% ha aumentado la contratación de trabajadores, 21% ha puesto empeño en el mejoramiento de la calidad y presentación del producto para poder continuar produciendo, mientras que el 14% restante, la mitad de estas personas se dedicaron a realizar construcciones en sus huertas para su mejor desempeño, y la otra mitad no han realizado ningún cambio, también obtuvimos que del total de encuestados un 95% realiza su actividad en terrenos propios, y el padre de familia es el que dirige las actividades que se requieren en la huerta.

El 67% de las personas encuestadas ya contaban con huertas tanto de aguacate como de guayaba y producción de hortalizas respectivamente, al adquirir el crédito, mientras que el 33% inicio sus actividades al obtener el crédito. La actividad del 80% de los socios, gracias al crédito ha crecido, situación que no ha ocurrido con el 20% restante.

En la gráfica 10, se observa que 54% de las y los socios al realizar la venta de su producto, les genera una utilidad, el 32% obtienen ventas les permite cubrir todos sus gastos, el 7% realiza ventas que les genera ganancias para cubrir sus gastos e ir invirtiendo en la compra de terrenos para hacer crecer sus huertas, y por último tenemos otro 7% el cual realiza ventas que no le permite obtener utilidades.

Gráfica 10. Utilidades generadas.

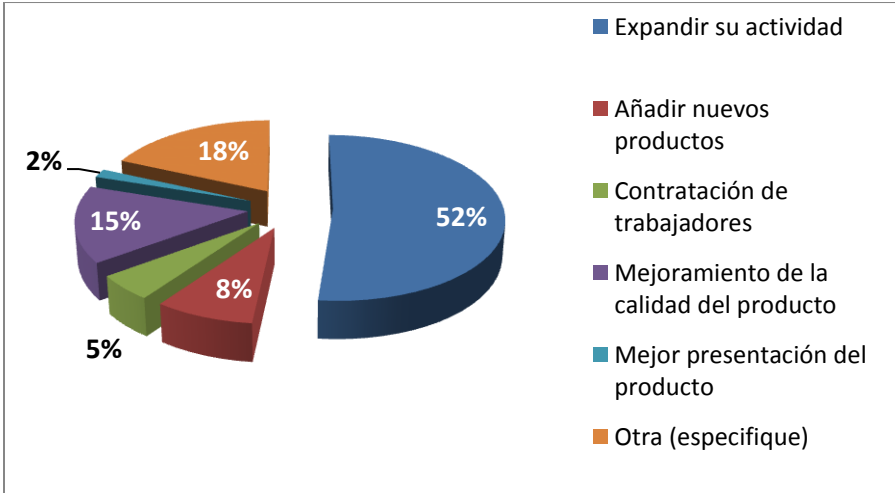


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Del análisis de datos realizado, se encontró que existe una correlación de dependencia positiva débil, entre el crédito y la incidencia en el aumento de beneficios como mejoramiento de vivienda, alimentación, mejor educación a sus hijos y atención a problemas de salud.

Al obtener utilidades, los socios se han visto beneficiados y han aumentado su producción. En la gráfica 11, se aprecia el desarrollo de sus actividades. 52% de los acreditados han expandido su actividad adquiriendo extensiones de tierras para hacer crecer sus huertas, 18% realizaron construcciones necesarias en su área de trabajo, (como son almacenes, bodegas, oficinas, baños, etcétera), 15% de los socios buscan mejorar la calidad de su producto a raíz de contratos para poder exportar su producto que los obligan a mejorar el lugar donde tienen su huerta y cada actividad que realizan. Del resto, un 8% de los socios busca añadir nuevos productos ya sea, por ejemplo trabajar con huertas de aguacate y a la vez contar con ganadería, algunos otros cuentan con huertas de guayaba y a la vez con huertas de zarzamora; el 5% busca la contratación de trabajadores, para obtener una mejor distribución del trabajo y poder cubrir toda la huerta en todas las áreas que sea necesario. Por último, el 2% de los productores busca mejorar la presentación de los productos que ofrecen.

Gráfica 11. Expansión de actividades.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

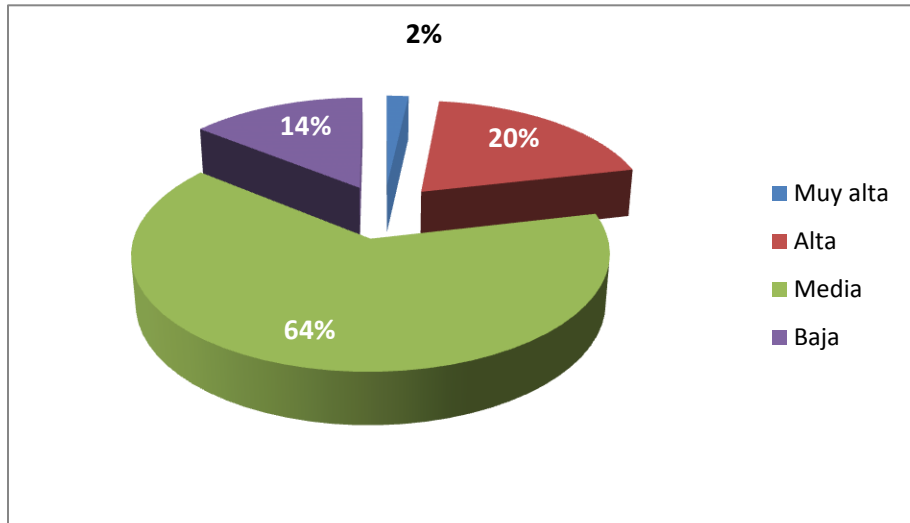
Observaciones de requisitos y tasa de interés

Un 93% los socios encuestados consideran que los requisitos que el fondo les solicita para poder otorgarles el crédito, son los adecuados, el 7% restante consideran que los requisitos son excesivos.

En la gráfica 12 podemos observar que, en cuanto a la tasa de interés, la mayoría (64%) de los socios determinaron que la tasa de interés que se les cobra es media. Es decir que no la consideran alta pero tampoco baja. El 20% consideró que es una tasa de interés alta. El 14% de los socios les parece que el fondo les ofrece una gran oportunidad ya que consideran que el interés que se les cobra es bajo, ya que expusieron que los créditos que solicitan al fondo son grandes cantidades, y esto les ayuda al crecimiento dentro de sus actividades y además han solicitado créditos en otras instituciones y les han cobrado un interés mucho más alto. El 2% de los socios restantes consideran que es una tasa de interés muy elevada, ya que, comentaron que suelen ser personas que solicitan montos muy pequeños.

Cabe señalar que respecto al tema de la tasa de interés algunos de los encuestados manifestaron que su crédito tiene el interés de 1.7% al mes, y en otras instituciones donde han solicitado créditos, (agiotistas, cajas ahorradoras, etcétera), les cobran una tasa de interés de 1.7% pero, esta puede ser semanal o quincenal, y esto conlleva a elevar mucho más su interés. Aunque también habría que mencionar que algunas de las personas encuestadas señalaron que, debido a que no han solicitado créditos en otras instituciones, no conocen las demás tasas de interés que les ofrecen.

Gráfica 12. Calificación de tasa de interés.

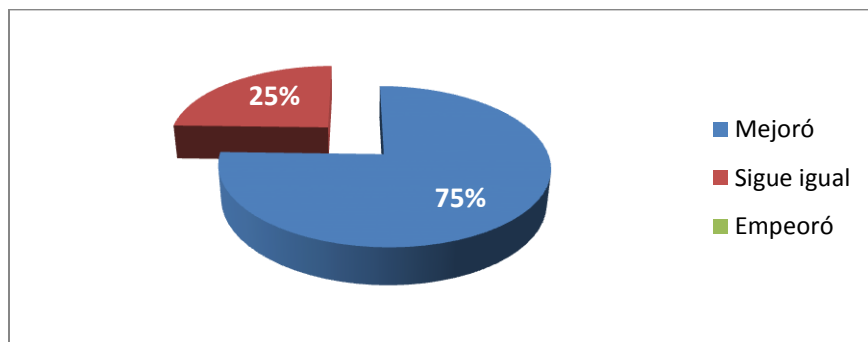


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Impacto del crédito en el nivel de bienestar familiar

Además se puede observar en la gráfica 13, que en el lapso de tiempo en que las y los socios han adquirido el crédito también han visto mejoría en cuanto a su alimentación.

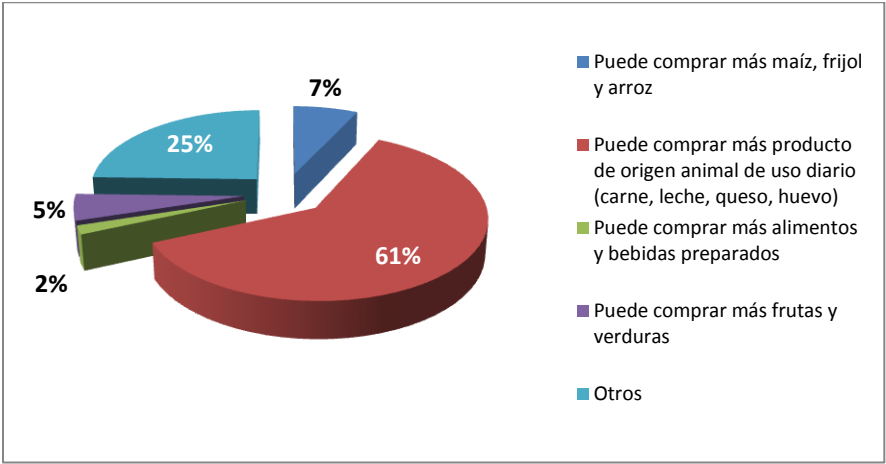
Gráfica 13. Mejoramiento de alimentación.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

La mejora más notoria que tuvieron en alimentación, se observa en la gráfica 14, y fue que pudieron comprar más producto de origen animal de uso diario (carne, leche, queso, huevos).

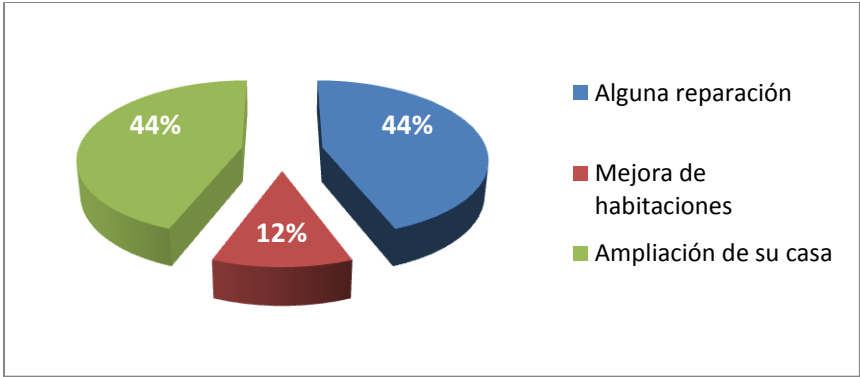
Gráfica 14. Consumo de productos



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

El impacto que ha tenido el crédito en cuanto a su bienestar familiar fue muy notorio debido a que los socios encuestados comentaron que han tenido mejoramiento de sus viviendas, tanto en reparaciones como en ampliaciones, aspecto que se observa en la gráfica 15, dónde se observan los elevados porcentajes de encuestados que manifestaron haber hecho mejoras a la vivienda durante el tiempo que han venido utilizando el crédito. A partir del análisis de datos realizado, se encontró que existe una correlación de dependencia positiva moderada, entre el crédito y el mejoramiento de la vivienda.

Gráfica 15. Mejoramiento de viviendas

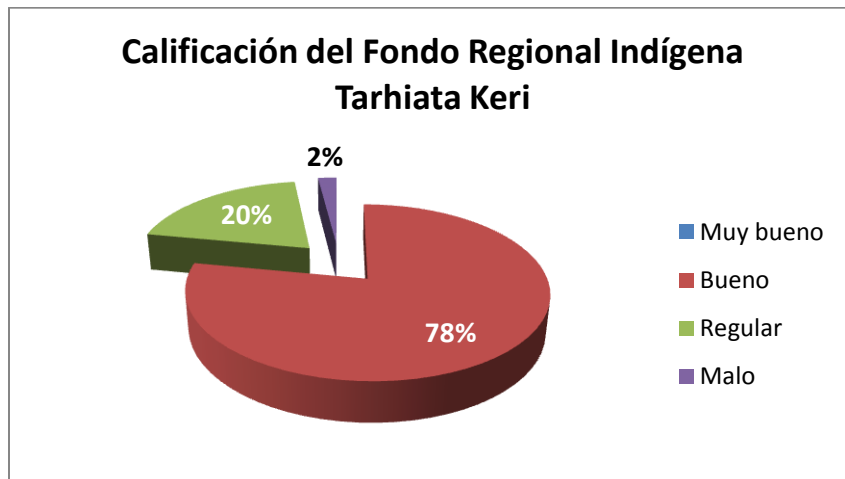


Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Grado de satisfacción con respecto al Fondo

La gráfica 16 muestra como califican al Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri los socios encuestados. 78% de los socios han calificado al Fondo Regional como bueno, ya que el servicio que les ofrece ha sido de mucha ayuda para poder hacer crecer sus huertas, están satisfechos con el trato que les brindan, el 20% de los socios lo califican como regular porque comentan que ha sido un servicio no tan bueno debido a que han buscado obtener un crédito más alto y se los han negado, un 2% de los socios lo califican como malo porque mencionan que el servicio que les brindan en cuanto a la tasa de interés les parece muy alta.

Gráfica 16. Calificación del fondo regional indígena Tarhiata keri.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

En el cuadro 19 podemos observar, acerca de lo que no les gusta a los socios del Fondo Regional Indígena, lo más destacable es el pago obligado de seguros con frecuencia de 28 opiniones obtenidas de los encuestados se determinó que los seguros son inapropiados, ya que les obligan a pagarlo y la mayoría de veces no se los hacen válido. Esta inconformidad ocurre ya que, cuando se presentan heladas y tienen pérdida en sus huertos, ya sea de frutos o árboles, las personas que están encargadas de realizar las revisiones para determinar qué tan grande es el daño, tardan demasiado en revisar las huertas y esto provoca que los acreditados, continúen con sus trabajos reparando ellos los daños y el seguro ya no se los hacen válidos.

También opinaron que el periodo que les dan para realizar el pago del crédito es muy corto, esto correspondiente a 9 de las opiniones obtenidas, otras opiniones fueron que es muy largo y que ellos necesitan 2 o 3 créditos al año para que no tengan limitantes, acerca de las formas de pago en cuanto a los plazos 11 de las opiniones se dedujeron que deberían ser un poco más largos los plazos, ya que, les dan el crédito 2 o 3 meses después de la fecha acordada y les cobran justamente cuando tomaron la decisión tiempo atrás y no toman en cuenta que no se los otorgaron en el tiempo acordado y eso provoca un estancamiento. (Ver cuadro 19).

Veinticuatro socios dijeron que no les gustaba la forma de trabajar del fondo debido a que cuando les realizan la entrega de los créditos presenta retrasos en las fechas cada año y no se les entrega a tiempo, ya que, mencionan que hay tardanza en el otorgamiento del crédito, que se los entregan a destiempo y ellos lo necesitan para realizar las compras necesarias de insumos para sus huertas y con la falta del crédito los limitan demasiado. (Ver cuadro 19).

Quince de las opiniones obtenidas acerca de transacción comentaron que son muy lentas, esto lo observamos en el cuadro 19, y en caso de cobro de cheques a veces presentan un riesgo ya que manejan grandes cantidades de dinero, 8 de los socios abogaron acerca de los montos de crédito, ya que, les parecen muy reducidos y requieren mayor cantidad de la que se les otorga, porque el tipo de huertos que manejan son muy grandes y el crédito que les brindan les parece insuficiente, acerca de las políticas de garantía se obtuvo 2 opiniones a las cuales les parecen exageradas, ya que no siempre les otorgan el monto que solicitan.

En el cuadro 19, también se observa sobre lo que más les gusta a los socios del Fondo Regional Indígena, 21 socios de los encuestados opinaron que les agrada la tasa de interés mensual que manejan, porque es más baja que otras fuentes de crédito informales (prestamistas informales), 18 comentaron que es una fuente estable de crédito para su actividad, la solidaridad en el grupo y/o dinámica grupal a 17 personas les agrada debido a que hay mejor comunicación, permitiendo un buen desempeño en el Fondo, también 12 socios destacaron que hay una mejor eficiencia del servicio comparada con bancos y otras

fuentes, acerca de las garantías 10 socios las consideran más fáciles de poder cumplir con relación a otras alternativas de préstamo, siendo así lo más destacable acerca de lo que les gusta y no les gusta del fondo.

Cuadro 19. Frecuencias de opiniones

Opiniones acerca del Fondo Regional Indígena Tarhiata Keri			
Gusta		No gusta	
Tasas de interés más bajas que otras fuentes de crédito informales (prestamistas informales)	21	Seguros obligados	28
Fuente estable de crédito para su actividad	18	Otros (especifique)	
Solidaridad en el grupo y/o dinámica grupal	17	Tardanza en otorgamiento de crédito	24
Mejor eficiencia del servicio comparada con los bancos y otras fuentes	12	Costos de transacción para el cliente (desembolso lento o tener que cobrar cheques)	15
Garantías más fáciles que otras alternativas de préstamo	10	Formas de pago (plazo, monto)	11
		Periodo de préstamo muy largo o muy corto	9
		Falta de periodo de gracia	9
		Montos de los créditos reducidos	8
		Políticas de garantía	2
		Altas tasa de interés	2

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

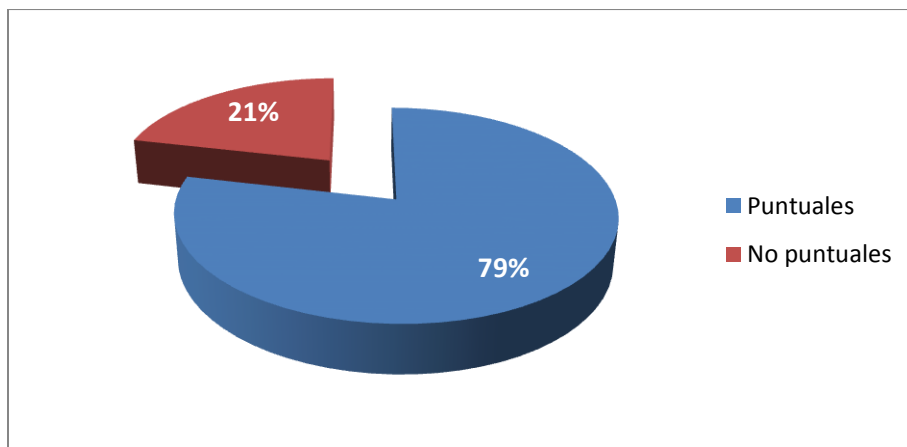
Opiniones respecto a la morosidad

El plazo que tienen las y los socios para poder cumplir con el pago del crédito es a 12 meses, sin embargo, 90% de las y los socios encuestados dijeron que el plazo que realmente les dan es a 10 meses, esto debido a que, los y las integrantes del fondo, tienen una forma de trabajar internamente, sugiriendo que el grupo que termine de pagar primeramente su crédito, a este se le debe dar prioridad y al realizar nuevamente la solicitud de crédito se les otorgará primeramente el crédito, esto conlleva a que la entrega de los créditos no cumplan el año de pago debido a que en los grupos se presentan personas morosas perjudicando a todo sus integrantes, además de esto el fondo también presenta complicaciones a la hora de

la obtención de los recursos para poder realizar la entrega de los créditos a tiempo. Mientras que el 10% de las y los socios restantes dijeron que el plazo que les dan para pagar su crédito es de 12 meses, ya que son los primeros que pagan su crédito. (Ver gráfica 17)

El 79% de las y los socios dijeron ser puntuales al realizar sus pagos. El 21% de las y los socios se demoran en la realización de sus pagos debido a que algunos tienen dificultades para concretar la venta de su producción, esto los obliga a retardar su pago con el fondo, algunos otros socios y socias no realizan puntualmente sus pagos por otras complicaciones que se les presentan como son: alguna enfermedad, accidente o la muerte de un familiar. El 100% de las y los socios encuestados consideran que el pago del crédito debe ser más preciso en cuanto a tiempos por parte del fondo, debido a que se ven perjudicados enormemente a la hora de comprar sus insumos, ya que para poder trabajar no cuentan con el crédito y esto hace que se retrasen sus actividades (Ver gráfica 17).

Gráfica 17. Responsabilidad en pagos



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2014.

Actualmente con las grandes extensiones de huertas con las que cuentan algunos de las y los socios, el crédito que el Fondo les brinda para su actividad, no es suficiente, debido a que ya requieren mayores cantidades para solventar todos sus gastos. Al iniciar solicitaban cantidades de \$ 40,000.00, y año con año suelen aumentar las cantidades en las líneas de crédito, debido al mejoramiento de sus huertas ya que éstas requieren de más atención e insumos, solicitando así créditos de \$ 500,000.00 hasta de 1'000,000.00. El Fondo aun no

puede solventar esas cantidades, pero está en busca de abrir nuevas líneas de crédito para aumentar los montos y poder solventar las necesidades de las y los acreditados, por este motivo éstos se ven en la necesidad de solicitar recursos adicionales ya sea a un familiar o solicitar otro crédito a cajas ahorradoras, microfinancieras, agiotistas, sociedades cooperativas, etcétera o ponerlo de su bolsa, buscando la solución más adecuada.

Dado que una parte de las personas acreditadas eran mujeres, se consideró conveniente ver de qué manera el crédito otorgado por el Fondo ha repercutido en otros aspectos de su vida más allá de la actividad generadora de ingresos. A partir de la información recabada entre las 9 socias encuestadas, se obtuvo que 3 son socias recurrentes, 4 son socias cliente medio y 2 son socias cliente nuevo. También se pudo determinar que el 100% de las socias encuestadas se dedican a la agricultura, en este caso cuentan con huerta de aguacate.

Al preguntar acerca del manejo del crédito se obtuvo que 5 de las mujeres encuestadas, lo realiza su esposo, en este caso ellas solicitan el crédito, pero su esposo es quien lo utiliza, pero al mismo tiempo entre los dos toman las decisiones necesarias para el buen desempeño de las actividades dentro de la huerta. Una de las socias encuestada dijo que su hijo es quien dirige la actividad, debido a su avanzada edad, y tan solo ayuda a su hijo a obtener el crédito, para que él pueda trabajar con las huertas. En 3 casos se observó que si dirigen la actividad, 2 de ellas, debido a que sus esposos se encuentran en Estados Unidos de América (USA), se ven en la necesidad de continuar trabajando las huertas y ellas son quienes dirigen la actividad, y 1 de ellas dirige la actividad debido a que es soltera. Las 5 socias que solicitan el crédito para que lo utilice su marido, realizan actividades como ventas de algún producto por catálogos, o ventas de comida o algún negocio en su hogar (tienda de abarrotes, ropa, zapatos, etcétera).

Las edades de las socias, oscilan entre los 39 – 84 años de edad, determinando así que hay una gran variación, las más jóvenes se dedican a dirigir las huertas, las de edad más adulta se dedican a negocios en el hogar, y las mujeres de la tercera edad, tan solo se dedican al hogar ya que son personas con alguna enfermedad, (diabetes, o alguna otra enfermedad).

De acuerdo a lo señalado por las encuestadas, a partir del crédito han mejorado sus habilidades para obtener y controlar recursos, distribuyendo mejor el dinero para los gastos y obteniendo un beneficio. Así mismo, manifiestan una mejora en su habilidad para negociar con otros grupos u organizaciones, tomando sus propias decisiones para la distribución adecuada del dinero. No dejan de lado la opinión de sus esposos, pero tienen más confianza en sí mismas y en la habilidad de tomar mejores decisiones de acuerdo a sus conocimientos.

CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1. Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos se aceptó la hipótesis que sostiene que las entidades de intermediación financiera entre la población indígena son viables. La revisión de la evolución del fondo permite observar que el paso de un Fondo operador de un subsidio y altamente dependiente de un organismo público, a un Fondo constituido como dispersor de crédito con capital propio y carácter independiente es posible. No sólo por el caso del Tarhiata sino porque también otros fondos han emprendido ese camino para poder atender una demanda de crédito más amplia y sostenida que la que permiten los recursos otorgados por el programa que les dio origen.

La viabilidad de la transición no sólo se confirma por los casos detectados en los que ésta ocurre, sino porque las variables que influyeron en ella son también factibles. Por una parte, la experiencia derivada del trabajo como fondos regionales dependientes de la CDI les permitió aprender lo que significa tener responsabilidad en el manejo de los recursos, la importancia de contar con una organización y lo nocivo de la cultura del no pago. En esas condiciones lo que le siguió fue una visión clara de lo que era necesario hacer para desarrollarse como fondo financiero.

La proyección de su propio desarrollo tuvo, en el caso del Tarhiata su expresión más concreta en el Plan de Negocios, el cual no representó un mero requisito para gestionar un crédito sino que constituyó la visión de una alternativa y algunos de los pasos necesarios para alcanzarla. Nos referimos, en particular, a la definición de reglas claras y precisas para la operación, así como la exigencia de un personal calificado para instrumentarlas.

Ahora, el principal resultado del cambio gestionado se puede observar en la dimensión del volumen financiero operado. En la actualidad, el Fondo Tarhiata tiene un funcionamiento que le permite administrar \$191,550,000.00 millones de pesos de manera transparente. Ese volumen de operación permite que a la fecha, alrededor del 30% de los 350 productores de

aguacate, clientes del Fondo Tariata, accedan a mercados internacionales y de que 80 productores de guayaba abastezcan mercados locales.

La segunda hipótesis que planteaba que el crédito otorgado por el Fondo contribuye a capitalizar las actividades económicas realizadas por las y los acreditados lo que incrementa la rentabilidad de las mismas, se confirmó.

La afirmación anterior se observó, en primer lugar, porque el crédito que se otorga es utilizado para las actividades a las cuales va destinadas, generando así huertas más grandes y en mejores condiciones lo que permite que se obtengan más y mejores productos para ofrecer en el mercado que pueden ser colocados a un mejor precio. Situaciones ambas que juntas o por separado incrementan la probabilidad de que el crédito les genere más rentabilidad en sus actividades económicas. Y, en segundo lugar porque entre mayor es el ingreso por el crédito aumentan los beneficios obtenidos. Los resultados de la encuesta dieron evidencia de que en la mayoría de los casos se ha dado una expansión del negocio sea porque la actividad misma se ha incrementado o porque se ha diversificado, así como de la existencia de una correlación positiva entre el crédito y la mejoría de su bienestar.

Uno de los objetivos del Fondo Tariata es el de contribuir a mejorar las condiciones de vida de la población indígena, por tal motivo se enfoca en otorgar créditos que respalden la subsistencia de las huertas con las cuales cuentan las y los socios, generando una capitalización de las actividades económicas en las cuales incurren. Ya, que sin el crédito que el fondo les proporciona no podrían sobrellevar los gastos de las huertas para darles un buen mantenimiento y para realizar las compras de los insumos necesarios, por tanto no podrían ofrecer un buen producto al mercado. Con la obtención del crédito dan un buen funcionamiento a sus huertas, generando así un buen producto, el cual conlleva a ofrecerlo en los mejores mercados aun buen precio, y a partir de esto generando ganancias a la población indígena y esto les permite que sus condiciones de vida mejoren visiblemente.

Las bases económico financieras de las comunidades se han visto fortalecidas, ya que no incurren a prestamistas o agiotistas que les cobren un interés elevado. En cambio con el

Fondo Regional se han visto mejorados en ese aspecto ya que consideran que la tasa de interés no es elevada y les permite invertir en sus actividades sin verse presionados al realizar los pagos.

Si bien es cierto que la experiencia del Tarhiata no se debe extrapolar es un hecho que coloca en el centro de la discusión una pregunta medular ¿hasta qué punto los apoyos a fondo perdido cumplen con el objetivo que pretenden y hasta qué punto provocan efectos no deseados al dejar al margen controles y evaluaciones? La experiencia revisada indica que al momento en que se tomó el control y se establecieron reglas precisas de retorno de los recursos prestados, la respuesta fue positiva, aunque no inmediata y fue el punto central que facilitó la capitalización y crecimiento del Fondo. El ejemplo del Tarhiata no deja lugar a dudas en el sentido de no ser un simple espectador sujeto de apoyo, sino que ha venido asumiendo una identidad propia (en términos legales, económicos y sociales), siendo capaz de plantear nuevas necesidades, dificultades y problemas a los que habrá que aportar soluciones. Ahora lo que habría que ver es si las instituciones gubernamentales interesadas en apoyarlos para que sigan creciendo están a la altura de los nuevos retos.

De acuerdo a lo detectado Primer Foro Nacional de Intercambio de Experiencias sobre Manejo de Crédito con los Fondos Regionales Indígenas sesenta y ocho de ellos están interesados en crecer y ser autónomos. La experiencia del Tarhiata debe servir para que las instituciones gubernamentales vean el potencial de estas organizaciones como intermediarios financieros. Si hoy un Fondo es capaz de manejar ciento noventa y dos millones de crédito y otros empiezan a tener relaciones sanas con los bancos, con niveles bajos de cartera vencida, definiendo sus necesidades de capacitación e implementando sus planes de negocios, es evidente que están marcando una ruta a seguir que vale la pena apoyar.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo R. y J. Delgado. 2002. El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural. En la Conferencia “Desarrollo de las Economías Rurales en América Latina y el Caribe: Manejo Sostenible de los Recursos Naturales, Acceso a Tierras y Finanzas Rurales.”. Banco Interamericano de Desarrollo. Marzo 7, 2002. Fortaleza, Brasil. <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-el-papel-de-los-bancos-de-desarrollo-agricola-en-el-acceso-al-credito-rural-11-2002.pdf>
- Alpízar C., M. Svarch, C. González-Vega. 2006. El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito. En “Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance. USAid México. Programa Finanzas Rurales. The Ohio State University. Proyecto AFIRMA. México.
- Antaramián H., E., B. Farfán H. 2001. Clima y Marginación en Michoacán. Ciencia Nicolaíta 29: 5-12.
- Araujo M., R. Coord. 2001. Antología de proyectos exitosos de los Fondos Regionales. Instituto Nacional Indigenista. Dirección de Operación y Desarrollo. México.
- Banco Central de México. Antecedentes de la Banca de México. 2009. Consultado el 12 de agosto de 2013. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/>
- Banco Central de México. Antecedentes de la Banca de México. 2012. Consultado el 05 de mayo del 2013. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/>
- Banco de México, 2011. Consultado 10 y 11 de Mayo del 2013. Disponible en <http://www.banxico.org.mx>

- Banco de México. 2005. Definiciones Básicas de Riesgos. <http://www.banxico.org.mx/> Página consultada 03 de Marzo de 2013. México.
- Banco Mundial, Apéndice 7 La función del financiamiento rural. <http://Inweb18.worldbank.org/>
- Banco Mundial 2002. Llegando a los pobres de las zonas rurales. Estrategias de desarrollo rural para América Latina y el Caribe. Banco Mundial, Región de América Latina y el Caribe. Departamento de Desarrollo Ambiental y Socialmente Sostenible. Sector Rural. <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-llegando-a-los-pobres-de-las-zonas-rurales-estrategia-de-desarrollo-rural-para-america-latina-y-caribe-11-2003.pdf>
- Becerril T., A. 2010. Servicios Financieros en el medio rural. Caso Xalacapan, Zacapoaxtla, Puebla, México. Tesis maestría. Colegio de Postgraduados, Montecillo, Texcoco, Edo. de México.
- Finanzas y Microempresa, A.C. Benchmarking de las microfinanzas en México 2012-2013. Un informe del sector. PRONAFIM y ProDesarrollo <http://www.prodesarrollo.org/>
- Boltvinik J. y A. Damián. 2003. Derechos humanos y medición oficial de la pobreza en México. Papeles de población, vol. 9, núm. 35, enero- marzo 2003. Universidad Autónoma del Estado de México. México. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11203506>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. LEY ORGÁNICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1986, DOF 01-08-2005.

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. LEY ORGÁNICA DEL BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1986, DOF 01-02-2008.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. LEY ORGÁNICA DEL BANCO DEL AHORRO NACIONAL Y SERVICIOS FINANCIEROS, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1° de junio de 2001, DOF 01-08-2005.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. LEY ORGÁNICA DEL BANCO NACIONAL DEL EJÉRCITO, FUERZA AÉREA Y ARMADA, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, DOF 24-06-2002.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. 06-05-2009. LEY ORGÁNICA DE NACIONAL FINANCIERA, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de diciembre de 1986, DOF.
- Cámara de Diputados del H. congreso de la Unión. LEY ORGÁNICA DE SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 11 de octubre de 2001, DOF 20-08-2008.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. LEY ORGÁNICA DE LA FINANCIERA RURAL, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de diciembre de 2002, DOF 26-06-2009
- Cárdenas R., O. J. 2005. Cardenalización del Índice de marginación: una metodología para evaluar la eficiencia del gasto ejercido en el Rango 33. Departamento de Economía y Finanzas, Universidad de Gto. / Departamento de Economía y Finanzas, Universidad Iberoamericana.

- Carstens, A. G. 2007. “La Banca de Desarrollo como Elemento Impulsor del Crecimiento Económico”. Discurso en el acto público. Residencia Oficial de los Pinos. 5 de marzo 2007. México.
- CDI. 2015. www.cdi.gob.mx/
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). 2009. Reporte de Inclusión Financiera, Diciembre de 2009.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Descripción del Sector Bancario. Consultado el 15 de junio de 2013, última actualización el 05 de octubre del 2012. Disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx/bancos/Paginas/Descripcion.aspx>
- CONAPO. Indicadores sociodemográficos. 2000. Anexos B Índices de marginación municipal, <http://www.conapo.gob.mx/>
- CONAPO. 2005. <http://www.conapo.gob.mx>
- CONAPO., 2012. Índices de Marginación 2010. Página consultada 13 de noviembre de 2013, México. http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=126&Itemid
- Conde B., C. 2000. ONG e instituciones Microfinancieras en México. El Colegio Mexiquense, A.C. Programa Interdisciplinario de Estudios del Tercer Sector. Documentos de discusión sobre el tercer sector, núm. 2
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). 2009. Evolución de la pobreza en México. http://www.coneval.gob.mx/rw/resource/coneval/med_pobreza/pobreza_ingresos/presentacion_evolucion_ingresos.pdf Página consultada 24 de Mayo de 2013.

- Correa, G. 1974. Geografía del Estado de Michoacán. EDDISA, México.
- Cruz, I. 2009. Papel y desafíos de las Microfinanzas rurales. Crisis financiera y financiamiento agropecuario y rural en América Latina FAO. Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (Forolacfr), Santiago de Chile. http://www.infoandina.org/sites/default/files/publication/files/CRUZ_Papel_desafios_de_microfinanzas_rurales.pdf
- Del Ángel-Mobarak, G. A. 2011. El Estado y los Servicios Financieros al medio Rural. Análisis a través del caso Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Revista Estudios Agrarios. Procuraduría Agraria. Consultado el 22 de septiembre del 2013. Disponible en [http://www.pa.gob.mx/publica/rev_46/an%C3%A1lisis/Gustavo A. del Angel Mobarak.pdf](http://www.pa.gob.mx/publica/rev_46/an%C3%A1lisis/Gustavo_A._del_Angel_Mobarak.pdf)
- IICA. 1999. El Desarrollo Rural Sostenible en el Marco de una Nueva Sostenible. <https://books.google.com.mx/books?id=6jBfFDx0tREC&pg=PA3&lpg=PA3&dq=%E2%80%A2+El+Desarrollo+Rural+Sostenible+en+el+Marco+de+una+Nueva+Lectura+de+la+Ruralidad.+Direcci%C3%B3n+de+desarrollo+Rural&source=bl&ots=9ZYtFodogt&sig=Q9eXBNSpurj90PvuA4KtsjcTCRY&hl=es&sa=X&ei=pinqVKTIL4GuyATRs4DgBw&ved=0CC0Q6AEwAQ#v=onepage&q&f=false>
- Feder, G. L. y otros 1993. The Nascent rural credit market in china. In The Economics of Rural Organizations. Theory, Practice and Policy.
- Feedback Networks Technologies, S.L. 2009 <http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html> Página consultada en Noviembre de 2014.

- Financiera Rural y Universidad Autónoma Agraria “Antonio Narro” (2006), Componente de apoyo para la constitución de intermediarios financieros rurales, evaluación externa 2005, informe final.
- FIRA. 2015. <https://www.fira.gob.mx/>
- FND. 2015. www.fnd.gob.mx/
- FOCIR. 2015. www.focir.gob.mx/
- Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR). 2000. Manual operativo metodológico, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, México.
- Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR). Reglas de Operación. Consultado el 01 de Junio del 2013. Disponible en <http://www.focir.gob.mx/>
- Garza Bueno, Laura Elena, Ma. De los Ángeles Rodríguez y Lourdes Gómez. 2014. Primer Reporte del Proyecto de Investigación sobre los Fondos Regionales Indígenas constituidos como Dispersores de Crédito. Colegio de Postgraduados y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero. México, D.F.
- Global Topographic Data (GTOPO30) <http://edc.usgs.gov/products/elevation/gtopo30/gtopo30.html>
- Heimann U. y G. A. Del Ángel (coords.), 2009, Bibliografía relacionada a finanzas populares, microfinanzas y accesibilidad financiera en México, CIDE-Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.

- Heiman, U., J. Navarrete L., M. O’Keefe, B. Vaca D., G. Zapata A. 2009. Mapa estratégico de inclusión financiera: una herramienta de análisis, México.
- Hernández T., J. M. y F. Mestries B., coords, 2003. Crédito, seguro y ahorro rural: las vías de la autonomía. Colección Memorias, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco. División de Ciencia Sociales y Humanidades.
- IICA. 2000. Nueva Ruralidad. Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional, Bogotá, Colombia. <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/urra.pdf>.
- INEGI. 2000. Censo de población y vivienda 2000. www.inegi.gob.mx
- INEGI, 2000. Censo de Población y Vivienda. México. <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ccpv/cpv2000/>
- INEGI, 2010. Censo de Población y Vivienda 2010, Resultados definitivos. <http://www.inegi.org.mx/> página consultada el 09 de septiembre de 2013.
- INEGI. 2010. Cuadro resumen. Indicadores de Demografía y Población. Censo de población y Vivienda 2010. <http://www.inegi.org.mx/>
- INEGI. 2002. Las Mujeres en el México Rural. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) <http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/lists/mujeres/las%20mujeres%20en%20el%20medio%20rural/attachments/1/mujerural.pdf>
- Infante G. S. y G. P. Zarate de Lara. 1990. Métodos estadísticos, un enfoque interdisciplinario. Editorial Trillas. México.

- ITAM, 200-2004, “Bases para el diseño de políticas públicas en el sector rural y el fortalecimiento del sistema financiero rural”, en Estudios en materia de económica y de política pública. Centro de Economía Aplicada y Políticas Públicas. <http://ceapp.itam.mx/proyectos.html>
- Keynes, J.M. 1978. Teoría general del empleo, el interés y el dinero, México, FCE (original 1936).
- Las mujeres rurales en México: estrategias para su desarrollo. 2006. Secretaría de Relaciones Exteriores: UNIFEM: PNUD, México.
- Levin, J. y W. C. Levin. 1999. Fundamentos de estadística en la investigación social. Oxford University Press. Editorial Alfaomega, Segunda Edición. México.
- Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Consultado el 3 de febrero del 2013. Disponible en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/46.pdf>
- CONAPO. 2000. México: entidades federativas según grado de marginación, 2000. www.conapo.gob.mx/publicaciones/indices/pdfs/005a.pdf
- Minzer, R., 2011. Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño. CEPAL, México.
- Molinero, L. M. 2003. Análisis de tablas de contingencia de más de 2 variables cualitativas. <http://www.seh-lelha.org/loglinear.htm>. Página consultada 10 de Noviembre de 2013.
- Muñoz R., Marrubio y Horacio Santoyo C. 1999. Ganar-Ganar en el medio rural. CIESTAAM. UACH, México.

- Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. México: Notas sobre el Financiamiento Rural y la Política Crediticia Agropecuaria. 21 de Noviembre de 2005.
- Parkin Michael. 2007. Macroeconomía, Versión para Latinoamérica. Ed. Pearson Educación, 7ª ed., México.
- Proyecto Capital. 2012. PROGRAMAS DE TRANSFERENCIAS MONETARIAS CONDICIONADAS E INCLUSIÓN FINANCIERA: UN ENCUENTRO EN MARCHA. Cusco, Octubre 2011.
- Ramírez, J. 2007. Lógica socioeconómica regional y pobreza rural. FIDAMERICA. http://www.fidamerica.org/admin/docdescargas/centrodoc/centrodoc_826.pdf.
Página consultada 23 de mayo de 2013.
- Reglas de Operación Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales. Consultado el 01 de mayo del 2013. Disponible en http://www.pronafim.gob.mx/documents/doc_12_34_485.pdf
- Rossetti P., J... 2005. Introducción a la Economía, tercera edición. Oxford University Press Ed. Alfaomega. México.
- SAGARPA. 2015. www.sagarpa.gob.mx/
- Salaverry, J.A., R. Gómez y T. Shimizu. 2001. Modernization of Agriculture in Peru in the 1990s. Institute of Developing Economies. América Latina, serie 1. Lima Perú
- SCHP. 2008. Programa Nacional de Financiamiento de Desarrollo 2008- 2012. México.
http://www.shcp.gob.mx/lashcp/marcojuridico/MarcoJuridicoGlobal/Decretos/336_dpronafide0812.pdf

- Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Encuentro Nacional de Educación Financiera .Octubre 2007. Consultado el 12 de Julio 2013. Disponible en http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/sala_prensa_presentaciones/14_presentacion_werner_encuentro_nacional_educacion_financiera_08102007.pdf
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Sistema Financiero Mexicano. Consultado el 6 de marzo 2013. Disponible en <http://www.shcp.gob.mx/LASHCP/paginas/presentacion.aspx>
- UAM Xochimilco, 2007. Evaluación del Programa Fondos Regionales Indígenas. Reporte final. www.cdi.gob.mx/evaluaciones/2007/evaluacion2007pfri.pdf; www.shcp.gob.mx/EGRESOS/PEF/sed/Fondo%20Regional.pdf
- Zeller y Sharma, 1988. Financiamiento y alivio de la pobreza en las zonas rurales. Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI). Washington, D.C. consultado el 28 de noviembre del 2013. Disponible en: <http://www.ifpri.org/spanish/pubs/fpr/fpr25sp.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTA



DESAFÍOS DE UN FONDO REGIONAL PARA ESTABLECERSE COMO EMPRESA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA: EL FONDO REGIONAL INDÍGENA TARHIATA KERI EN MICHOACÁN, MÉXICO

ENCUESTA

Este cuestionario tiene como objetivo conocer el uso del crédito que solicitaron y averiguar si el tipo de crédito ha traído beneficios, también para saber la opinión que se tiene sobre el servicio que brinda el Fondo Regional Indígena.

Es importante señalar que es un ejercicio con fines estrictamente académicos y la información recaudada será absolutamente confidencial. Los datos obtenidos sólo serán utilizados en forma agregada y no se publicarán datos personales de los facilitadores de información. Los responsables de este estudio se ponen a su disposición para cualquier duda o aclaración por medio del correo electrónico siguiente: Zurisaday.Cortes@colpos.mx

No. de cuestionario: _____ Fecha: ____/____/_____
Nombre del acreditado: _____
Edad: _____ años Sexo: Mujer: _____ Hombre: _____
Localidad, Municipio y Estado: _____

Apartado I. Datos personales

1. ¿Cuál es su estado civil?
Soltero (a) Casado(a) Unión libre Viudo (a) Divorciado (a)
2. ¿Cuál es su último grado escolar?
Primaria Secundaria Bachillerato Universidad Ninguno
3. ¿Cuál es su ocupación principal?
Agricultura Ganadería Comercio Producción de bienes (artesanías, etc.) Otra
especifique _____

Apartado II. Perfil de la familia

4. ¿Cuántas personas integran su familia?
(Aquellos que viven juntos, que comparten la comida al menos una vez al día)
18 o más años de edad _____
0 a 17 años de edad _____

5. ¿Cuántas personas trabajan en su familia?
(Que generen ingresos)
 ① ② ③ 4 en adelante
6. ¿Reciben salarios fijos?
 Sí No
7. ¿Realizan trabajos ocasionales?
 Sí No
8. Los recursos obtenidos son utilizados para:
 Gastos del hogar Comida Vestido y/o zapatos Gastos escolares Gastos en la actividad Otro especifique _____
9. Las decisiones importantes en su familia las toma...
 Usted Esposo(a) Hijo(a) Hermano(a) Padre/Madre
10. ¿Cuál es el nivel de escolaridad de sus hijos?
 Primaria Secundaria Preparatoria Universidad

Apartado III. Impacto del crédito en el nivel de bienestar familiar

11. Durante el tiempo que tiene utilizando el crédito, ¿mejoró su vivienda?
 Sí No
12. ¿Qué tipo de mejora?
 Alguna reparación Mejora de habitación Ampliación de su casa
13. En ese mismo lapso su dieta...
 Mejoró Sigue igual Empeoró
14. Si mejoró, ¿Cómo ha mejorado?
 Puede comprar más maíz, frijol y arroz
 Puede comprar más producto de origen animal de uso diario (carne, leche, queso, huevos)
 Puede comprar más alimentos y bebidas preparados
 Puede comprar más frutas y verduras
 Realiza tres comidas al día
15. Si empeoró, ¿Qué tanto empeoró?
 Muy poco Poco Mucho Demasiado
16. ¿A qué se debió que empeorara?
 Se le dio más atención al negocio
 Por el mejoramiento de la vivienda
 Por el gasto escolar
 Otra especifique _____
17. ¿Qué hizo la familia para enfrentar esta situación?
 Pidió dinero prestado
 Pidió comida a familiares o amigos
 Vendió posesiones personales
 Otro especifique _____

Apartado IV. Dirigido a conocer el estatus como acreditado, grado de conocimiento del cliente sobre el servicio que solicitó y su antigüedad.

18. ¿Cómo se enteró del servicio que brinda el Fondo?

Por medio de:

Familiar Amigos Volantes Otro especifique _____

19. ¿Cuántos créditos ha solicitado?

1 crédito 2 a 4 créditos 5 o más créditos

20. ¿Cuánto tiempo ha trabajado con el crédito del Fondo Regional Indígena?

Cliente Nuevo

1 año Pase a la pregunta 21

Cliente Medio

2 a 5 años 6 a 9 años Pase a la pregunta 27

Cliente Recurrente

10 años o más Pase a la pregunta 34

CLIENTE NUEVO

21. ¿Es la primera vez que solicita el crédito en el Fondo Regional Indígena?

Sí No

22. ¿Cuántas veces ha intentado obtener el crédito?

1 vez 2 veces 3 o más veces

23. Al obtener el crédito, se lo otorgaron ...

Oportuna Tard

24. ¿Le dieron el monto solicitado?

Sí No

25. ¿Se le presentó alguna complicación para reunir los requisitos que le pedían para la solicitud del crédito?

Sí No

26. ¿Qué requisito le costó más trabajo obtener?

CURP IFE Certificado parcelar Firma del representante del Grupo Acta de matrimonio Otro especifique _____

Pasar a la pregunta 40

CLIENTE MEDIO

27. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?

2 veces 3 o 4

28. ¿El segundo crédito le fue más fácil obtenerlo?

Sí No

29. Después del primer crédito, los créditos que ha solicitado han sido:

Renovación Sí No

Crédito nuevo con destino diferente SÍ NO

30. Los requisitos que le solicitaron fueron:
- a) Los mismos que la vez anterior
 - b) Menos requisitos que la vez anterior
 - c) Más requisitos que la vez anterior
 - d) No le solicitaron requisito alguno

31. La respuesta sobre su ampliación del crédito fue ...
Oportun^a Tard^a

32. ¿Le dieron el monto solicitado?
 SÍ NO

33. El último monto de crédito que le otorgaron fue:
- a) Igual al de la vez anterior
 - b) Menor al de la vez anterior
 - c) Mayor al de la vez anterior

Pasar a la pregunta 40

CLIENTE RECURRENTE

34. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?
5 veces más de 5 veces

35. Los montos solicitados:
- Se han ido ampliando pasar a la pregunta 36
 - Han permanecido igual pasar a la pregunta 40
 - Han disminuido pasa a la pregunta 38

36. La respuesta sobre su ampliación del crédito fue ...
Oportun^a Tard^a

37. ¿Le pidieron algún otro requisito para aumentar su monto?
 SÍ Cual? _____ NO
Pasar a la pregunta 40

38. ¿En qué proporción disminuyó?
Del 10-20% Del 21-40% Del 41-60% Otro
especifique _____

39. ¿Cuál fue la razón por la que bajaron el monto?
No aumenta su producción El crédito que le otorgan es el necesario para su actividad
Otro especifique _____
-
-

Apartado V. El crédito, sus características y la operativa del mismo.

En este apartado se busca conocer las transacciones que les ofrece el Fondo Regional Indígena.

40. ¿Con cuántos integrantes cuenta el grupo? _____
41. Los integrantes son:
Familiar^(S) Amigo^(S) Conocido^(S) Otro^(O) especifique _____
42. ¿Sancionan al integrante incumplido?
 Sí No
43. ¿De qué forma?
Paga alguna multa^(a) Le llaman la atención⁽ⁿ⁾ Lo expulsan del grupo^(O) Otro^(a)
especifique _____
44. Los requisitos que le piden para la solicitud de su crédito le parecen:
Excesivos^(S) Adecuados^(S) Escasos^(S)
45. ¿Qué tasa de interés tiene su crédito? _____ %
46. Considera que la tasa de interés que le cobran es:
Muy alta^(a) Alta^(a) Medía^(a) Baja^(a) Muy baja^(a)
47. ¿A qué plazo es su crédito? _____ meses
48. ¿Sus pagos son puntuales?
 Sí No
49. ¿El último pago que realizó fue puntual?
 Sí Pasar a la pregunta 52 No Pasar a la pregunta 50
50. ¿Cuál fue el motivo?
Enfermedad^(d) Gastos escolares^(S) Rentas^(S) Compra de comida^(a) Vestido^(O)
Calzado^(O) Otros^(S) especifique _____
51. ¿Le cobraron algún interés moratorio, por retraso de pago?
 Sí No
52. ¿El plazo del crédito es el adecuado para la actividad económica que realiza?
 Sí No
53. ¿El crédito fue suficiente para la actividad para la cual lo solicitó?
 Sí Pase a la pregunta 56 No Pase a la pregunta 54
54. ¿Fue mucha la cantidad que le hizo falta?
 Sí No
55. ¿Qué hizo para resolver esa situación?
Lo puse de mi bolsa
Solicité otro crédito en otra institución
Entre a una tanda
Pedí a un prestamista
Otra especifique _____

56. ¿Al recibir el crédito le explicaron claramente todas las condiciones, que éste conlleva?
 Sí No
57. ¿Qué tipo de asesoría técnica le proporcionaron?
 De administración del negocio Sobre cultivos Plagas y enfermedades Otra
 especifique _____
58. ¿La asesoría que le brindaron fue de gran impacto para su actividad?
 Sí No
59. ¿Tiene alguna propuesta para el mejoramiento de las asesorías? _____

Apartado VI. El uso del crédito e impacto del mismo en la actividad realizada

60. ¿Qué actividad realiza?
 Agrícola ¿Qué producto(s)? _____
 Pecuaria ¿Cuál(es) especie(s)? _____
 Artesana ¿De qué tipo? _____
 Comercial ¿Qué productos? _____
 Otra especifique _____
61. El préstamo que recibió, ¿lo invirtió en su actividad?
 Sí No Sólo una parte
62. ¿En qué invirtió su crédito?
 Capital de trabajo Inversión Otro especifique _____
63. El lugar donde desarrolla su actividad es ...
 Propio Familiar En asociación
 Otro especifique _____
64. ¿Quién dirige la actividad?
 Usted Esposa Hijo(a) Padre/Madre Otro especifique _____
65. Las ventas que genera su actividad han sido ...
 Insuficientes Suficientes para cubrir gastos Suficientes para tener utilidad
 Suficientes para que su negocio haya crecido
66. ¿Qué ha hecho para ampliarla?
 Aumentar la producción Contratar más gente Buscar asesoría técnica Hizo
 mejoras para hacerlo más productivo Incrementó ventas
 Abrió nuevos mercados Otro especifique _____
67. Antes de obtener el crédito del Fondo, ¿usted ya desempeñaba esta actividad?
 Sí No

68. Con el crédito otorgado, su actividad...
 Ha crecido Sigue igual Ha disminuido
69. Las utilidades obtenidas en su actividad le permitieron...
 Reinvertir en el negocio Ahorrar Comprar comida Gastos escolares Gastos de salud Compra de artículos domésticos Mejorar vivienda Para festividades
 Otra especifique _____
70. Ha realizado usted cambios en el lugar donde desarrolla su actividad como:
 Expandir su actividad Añadir nuevos productos Contratación de trabajadores
 Mejoramiento de la calidad del producto Mejor presentación del producto
 Otra especifique _____

Apartado VII. Grado de satisfacción con respecto al Fondo

71. ¿Qué concepto tiene sobre el fondo?
 Muy buen Buen Regular Mal
72. El trato que le brindan es ...
 Muy buen Buen Regular Mal
73. Acerca del servicio que le ofrecen, ¿Cómo lo califica?
 Muy buen Buen Regular Mal
74. Mencione qué es lo que más le gusta sobre el Fondo Regional Indígena
 Tasas de interés más bajas que otras fuentes de crédito informales (prestamistas informales)
 Fuente estable de crédito para su actividad
 Solidaridad en el grupo y/o dinámica grupal
 Capacitación o asistencia técnica
 Mejor eficiencia del servicio comparada con los bancos y otras fuentes
 Garantías más fáciles que otras alternativas de préstamo
 Otro especifique _____
75. Mencione qué es lo que no le gusta sobre el Fondo Regional Indígena
 Altas tasa de interés
 Montos de los créditos reducidos
 Periodo de préstamo muy largo o muy corto
 Reuniones con los grupos
 Reuniones muy frecuentes o muy largas
 Lugar de reuniones u oficinas inconvenientes
 Formas de pago (plazo, monto)
 Políticas de garantía
 Costos de transacción para el cliente (desembolso lento o tener que cobrar cheques)
 Falta de periodo de gracia
 Seguros obligados
 Nada
 Otro especifique _____
76. Si usted pudiera cambiar o mejorar algo del Fondo Regional Indígena Tarihata Keri, ¿Qué sugeriría?

Apartado VIII. Impacto del crédito en el empoderamiento

(Estas preguntas sólo proceden si la persona entrevistada es mujer)

Para terminar, nos gustaría saber si el crédito obtenido ha cambiado su vida personal por lo que le vamos a hacer unas breves preguntas.

77. En su opinión, a partir de que usted cuenta con crédito, ¿Ha mejorado su habilidad para obtener /controlar recursos?

Sí Pase a la pregunta 78 No Pase a la pregunta 79

78. ¿De qué forma mejoró su habilidad para obtener/controlar recursos?

Abrió una cuenta de ahorro Distribuye mejor el dinero para los gastos
Las ventas aumentaron Otro especifique _____

79. ¿A qué se debió que no mejorara?

Presentó complicaciones con sus actividades Gasto más de lo que esperaba
Las ventas disminuyeron Otro especifique _____

80. ¿Ha mejorado su habilidad para negociar con otros grupos u organizaciones?

Sí No

81. ¿Ha mejorado su capacidad para tomar sus propias decisiones?

Sí Pase a la pregunta 82 No Pase a la pregunta 83

82. ¿Cuál fue el beneficio obtenido, debido a sus decisiones?

El negocio creció Mejoró la calidad de los productos
El dinero está mejor distribuido Otra especifique _____

83. ¿Qué influye en la toma de sus decisiones?

Consultar con su esposo Su familia interviene Nada
Otro especifique _____

84. ¿Ha mejorado el control del ingreso?

Sí No

85. ¿Ha mejorado la confianza que tiene usted en sí misma y en sus capacidades?

Sí No

Por su atención y tiempo...

!!! Muchas Gracias...!!!

ANEXO 2. TABLAS DE CONTINGENCIA Y CORRELACIONES

Valor de tablas en Anexo 5.

1. Número de total del estado civil de los socios y la incidencia de aumento

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 3

		Soltero		Casado		Unión libre		Viudo		
Aumenta	si	1	0.72	38	37.40	0	0.72	2	2.16	41
	no	0	0.28	14	14.60	1	0.28	1	0.84	16
		1		52		1		3		57

0.11	0.01	0.72	0.01	α	0.05
0.28	0.02	1.84	0.03	g.l.	3

Total	3.03	
x^2 experimental	3.03	no existe relación de dependencia
x^2 crítico	7.81	

Para un nivel de confianza de 95% y 3 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 7.81 y debido a que el valor calculado de 3.03 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

2. Número de actividades por las que se obtiene ingreso y la incidencia de aumento

		Agricultura		Ganadería		Comercio		
Aumenta	Si	42	39.58	3	4.95	2	2.47	47
	No	6	8.42	3	1.05	1	0.53	10
		48		6		3		57

0.15	0.77	0.09	α	0.05
0.70	3.60	0.43	g.l.	2

Total	5.73	
x^2 experimental	5.73	no existe relación de dependencia
x^2 crítico	5.99	

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 2

Para un nivel de confianza de 95% y 2 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 5.99 y debido a que el valor calculado de 5.73 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

3. Número de gastos económicos y la incidencia de aumento

Debido a que el número de gastos económicos son diversos, la relación se calculó sobre el total de respuestas obtenidas.

	Gastos del hogar		Comida		Vestido y/o zapatos		Gastos escolares		Gastos de la actividad		Otros		
	18	19.83	25	21.48	4	8.26	8	8.26	37	33.04	3	4.13	
Aumenta	6	4.17	1	4.52	6	1.74	2	1.74	3	6.96	2	0.87	20
si	24		26		10		10		40		5		115
no													

0.17	0.58	2.20	0.01	0.47	0.31
0.80	2.74	10.44	0.04	2.25	1.47

α 0.05
g.l. 5

Total 16.97
 χ^2 experimental 16.97
 χ^2 crítico 11.07 existe correlación
 Correlación 0.358609525

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 5

Para un nivel de confianza de 95% y 5 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 11.07 y debido a que el valor calculado de 16.97 es mayor que el de tablas, existe relación de dependencia.

Para conocer el grado de correlación se sustituye en: $c = \sqrt{\frac{\chi^2}{N + \chi^2}}$

Donde $\chi^2 = 16.97$ y 115, de lo que se obtiene una correlación positiva DÉBIL de 0.358609525

4. Número de beneficios de vivienda y la incidencia de aumento

		Vivienda		Ampliación		
Aumenta	Si	24	15.77	7	15.23	31
	No	5	13.23	21	12.77	26
		29		28		57

4.29	4.45
5.12	5.30

α 0.05
g.l. 1

Total 19.16

x^2 experimental 19.16

x^2 crítico 3.84

Correlación 0.501544617

existe Correlación

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 1

Para un nivel de confianza de 95% y 1 grado de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 3.84 y debido a que el valor calculado de 19.16 es mayor que el de tablas, existe relación de dependencia.

Para conocer el grado de correlación se sustituye en: $c = \sqrt{\frac{x^2}{N+x^2}}$

Donde $X^2 = 19.16$ y 57, de lo que se obtiene una correlación positiva MODERADA de 0.501544617

5. Número de beneficios de alimentación y la incidencia de aumento

		Maíz, frijol, arroz		Origen animal		Preparados		Frutas y verduras		
Aumenta	si	6	5.89	29	28.74	3	2.95	4	4.42	42
	no	2	2.11	10	10.26	1	1.05	2	1.58	15
		8		39		4		6		57

0.00	0.00	0.00	0.04
0.01	0.01	0.00	0.11

α 0.05
g.l. 3

Total 0.17

no existe relación de dependencia

x^2 experimental 0.17

x^2 crítico 7.81

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 3

Para un nivel de confianza de 95% y 3 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 7.81 y debido a que el valor calculado de 0.17 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

6. Número de créditos solicitados y la incidencia de aumento

		1 crédito		2-4 créditos		5 o más créditos		
Aumenta	Si	2	3.79	4	4.42	30	27.79	36
	No	4	2.21	3	2.58	14	16.21	21
		6		7		44		57

0.85	0.04	0.18
1.45	0.07	0.30

Total 2.88

α 0.05
g.l. 2

x^2 experimental 2.88
 x^2 crítico 5.99

no existe relación de dependencia

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 2

Para un nivel de confianza de 95% y 2 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 5.99 y debido a que el valor calculado de 2.88 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

7. Número de opinión sobre la tasa de interés y la incidencia de aumento

		Alta		Baja		
Aumenta	Si	36	29.21	9	15.79	45
	no	1	7.79	11	4.21	12
		37		20		57

1.58	2.92
5.92	10.95

Total 21.36

α 0.05
g.l. 1

x^2 experimental 21.36
 x^2 crítico 3.84

Correlación 0.522130292

Existe Correlación

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 1

Para un nivel de confianza de 95% y 1 grado de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 3.84 y debido a que el valor calculado de 21.36 es mayor que el de tablas, existe relación de dependencia.

Para conocer el grado de correlación se sustituye en: $c = \sqrt{\frac{x^2}{N+x^2}}$

Donde $X^2 = 21.36$ y 57, de lo que se obtiene una correlación positiva MODERADA de 0.522130292

8. Número de pagos de crédito y la incidencia de aumento

		Paga		No paga		
Aumenta	si	41	34.74	4	10.26	45
	no	3	9.26	9	2.74	12
		44		13		57

		1.13	3.82	α 0.05
		4.23	14.33	g.l. 1
Total		23.52		
x^2 experimental		23.52		
x^2 crítico		3.84		
Correlación		0.540457038		Existe Correlación

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 1

Para un nivel de confianza de 95% y 1 grado de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 3.84 y debido a que el valor calculado de 23.52 es mayor que el de tablas, existe relación de dependencia.

Para conocer el grado de correlación se sustituye en: $c = \sqrt{\frac{x^2}{N+x^2}}$

Donde $X^2 = 23.52$ y 57, de lo que se obtiene una correlación positiva MODERADA de 0.540457038

9. Número de créditos, (la cantidad otorgada es suficiente) y la incidencia de aumento

		Crédito suficiente		Faltante		Solución		
Aumenta	Si	7	8.95	5	9.47	18	11.58	30
	No	10	8.05	13	8.53	4	10.42	27
		17		18		22		57

0.42	2.11	3.56
0.47	2.35	3.96

α 0.05
g.l. 2

Total 12.87

x^2

experimental

12.87

Existe correlación

x^2 crítico

5.99

correlación

0.429209123

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 2

Para un nivel de confianza de 95% y 2 grados de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 5.99 y debido a que el valor calculado de 12.87 es mayor que el de tablas, existe relación de dependencia.

Para conocer el grado de correlación se sustituye en: $c = \sqrt{\frac{x^2}{N+x^2}}$

Donde $X^2 = 12.87$ y 57, de lo que se obtiene una correlación positiva DÉBIL de 0.429209123

10. Destino de los crédito y la incidencia de aumento

		Capital		Inversión		Otro		
Aumenta	Si	20	21.42	7	6.37	6	5.21	33
	No	17	15.58	4	4.63	3	3.79	24
		37		11		9		57

0.09	0.06	0.12
0.13	0.09	0.16

α 0.05
g.l. 2

Total 0.66

x^2 experimental

0.66

no existe relación

x^2 crítico

5.99

De dependencia

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 2

Para un nivel de confianza de 95% y 2 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 5.99 y debido a que el valor calculado de 0.66 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

11. Número de personas que participan en la toma de decisiones y la incidencia de aumento

		1 persona		2 personas		3 o más		
Aumenta	Si	40	38.60	8	8.68	7	7.72	55
	No	0	1.40	1	0.32	1	0.28	2
		40		9		8		57

0.05	0.05	0.07
1.40	1.48	1.84

α 0.05
g.l. 2

Total 4.90

x^2 experimental 4.90

x^2 crítico 5.99

no existe relación de
dependencia

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas - 1) (Número de filas - 1) gl = 2

Para un nivel de confianza de 95% y 2 grados de libertad adquiridos de tablas se obtiene un valor de 5.99 y debido a que el valor calculado de 4.90 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

12. Número de beneficios en la actividad y la incidencia de aumento

		Creció		Disminuyó		
aumenta	Si	30	28.82	1	2.18	31
	no	23	24.18	3	1.82	26
		53		4		57

0.05	0.64
0.06	0.76

α 0.05
g.l. 1

Total 1.50

x^2 experimental 1.50

x^2 crítico 3.84

no existe relación de dependencia

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 1

Para un nivel de confianza de 95% y 1 grado de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 3.84 y debido a que el valor calculado de 1.50 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

13. Número de opinión sobre el fondo regional y la incidencia de aumento

Debido a que el número de gastos económicos son diversos, la relación se calculó sobre el total de respuestas obtenidas.

		Tasa de interés		Fuente estable		Solidaridad de grupo		Capacitación		Mejor eficiencia		Garantías		Otros		
Aumenta	si	29	15.01	8	5.18	10	8.28	2	5.69	5	4.66	5	15.53	0	4.66	59
	no	0	13.99	2	4.82	6	7.72	9	5.31	4	4.34	25	14.47	9	4.34	55
		29		10		16		11		9		30		9		114

		13.04	1.54	0.36	2.40	0.03	7.14	4.66	α	0.05	
		13.99	1.65	0.38	2.57	0.03	7.66	5.00			g.l.
Total		35.93									
x ²											
experimental		35.93									
x ² crítico		12.59								Existe	correlación
correlación		0.489558599									

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 6

Para un nivel de confianza de 95% y 6 grados de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 12.59 y debido a que el valor calculado de 35.93 es mayor que el de tablas, existe relación de dependencia.

Para conocer el grado de correlación se sustituye en: $c = \sqrt{\frac{x^2}{N+x^2}}$

Donde X²= 35.93 y 114, de lo que se obtiene una correlación positiva DÉBIL de 0.489558599

14. Participación de la mujer en la toma de decisiones y la incidencia de aumento

		Menor a 50 %		Mayor a 50 %		
Aumenta	Si	2	4.42	7	4.58	9
	no	26	23.58	22	24.42	48
		28		29		57

	1.33	1.28	α	0.05
	0.25	0.24	g.l.	1
Total	3.09			
x^2 experimental	3.09			
x^2 crítico	3.84			

Grados de libertad (gl) = (No. de columnas – 1) (Número de filas – 1) gl = 1

Para un nivel de confianza de 95% y 1 grado de libertad adquirido de tablas se obtiene un valor de 3.84 y debido a que el valor calculado de 3.09 es menor que el de tablas, no existe relación de dependencia.

ANEXO 3. TABLA X2 (CHI-CUADRADA)

Percentage Points of the Chi-Square Distribution

Degrees of Freedom	Probability of a larger value of χ^2								
	0.99	0.95	0.90	0.75	0.50	0.25	0.10	0.05	0.01
1	0.000	0.004	0.016	0.102	0.455	1.32	2.71	3.84	6.63
2	0.020	0.103	0.211	0.575	1.386	2.77	4.61	5.99	9.21
3	0.115	0.352	0.584	1.212	2.366	4.11	6.25	7.81	11.34
4	0.297	0.711	1.064	1.923	3.357	5.39	7.78	9.49	13.28
5	0.554	1.145	1.610	2.675	4.351	6.63	9.24	11.07	15.09
6	0.872	1.635	2.204	3.455	5.348	7.84	10.64	12.59	16.81
7	1.239	2.167	2.833	4.255	6.346	9.04	12.02	14.07	18.48
8	1.647	2.733	3.490	5.071	7.344	10.22	13.36	15.51	20.09
9	2.088	3.325	4.168	5.899	8.343	11.39	14.68	16.92	21.67
10	2.558	3.940	4.865	6.737	9.342	12.55	15.99	18.31	23.21
11	3.053	4.575	5.578	7.584	10.341	13.70	17.28	19.68	24.72
12	3.571	5.226	6.304	8.438	11.340	14.85	18.55	21.03	26.22
13	4.107	5.892	7.042	9.299	12.340	15.98	19.81	22.36	27.69
14	4.660	6.571	7.790	10.165	13.339	17.12	21.06	23.68	29.14
15	5.229	7.261	8.547	11.037	14.339	18.25	22.31	25.00	30.58
16	5.812	7.962	9.312	11.912	15.338	19.37	23.54	26.30	32.00
17	6.408	8.672	10.085	12.792	16.338	20.49	24.77	27.59	33.41
18	7.015	9.390	10.865	13.675	17.338	21.60	25.99	28.87	34.80
19	7.633	10.117	11.651	14.562	18.338	22.72	27.20	30.14	36.19
20	8.260	10.851	12.443	15.452	19.337	23.83	28.41	31.41	37.57
22	9.542	12.338	14.041	17.240	21.337	26.04	30.81	33.92	40.29
24	10.856	13.848	15.659	19.037	23.337	28.24	33.20	36.42	42.98
26	12.198	15.379	17.292	20.843	25.336	30.43	35.56	38.89	45.64
28	13.565	16.928	18.939	22.657	27.336	32.62	37.92	41.34	48.28
30	14.953	18.493	20.599	24.478	29.336	34.80	40.26	43.77	50.89
40	22.164	26.509	29.051	33.660	39.335	45.62	51.80	55.76	63.69
50	27.707	34.764	37.689	42.942	49.335	56.33	63.17	67.50	76.15
60	37.485	43.188	46.459	52.294	59.335	66.98	74.40	79.08	88.38

Fuente: Plant & Soil Sciences eLibrary^{PRO}, 2012.