



**COLEGIO DE POSTGRADUADOS**

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

**CAMPUS MONTECILLO**

POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E  
INFORMÁTICA  
DESARROLLO RURAL

**MICROFINANZAS, VULNERABILIDAD SOCIAL Y AHORRO INFANTIL.  
LA ESTRATEGIA DE LA FUNDACIÓN AYÚ EN EL MUNICIPIO DE SAN  
FRANCISCO JALTEPETONGO, OAXACA, MÉXICO.**

**GUADALUPE ARCOS MEDINA**

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL  
PARA OBTENER EL GRADO DE  
**DOCTORA EN CIENCIAS**

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MÉXICO

2015

La presente tesis, titulada: **Microfinanzas, vulnerabilidad social y ahorro infantil. La estrategia de la Fundación Ayú en el municipio de San Francisco Jaltepetongo, Oaxaca, México**, realizada por la alumna: **Guadalupe Arcos Medina**, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

**DOCTORA EN CIENCIAS  
SOCIOECONOMIA, ESTADISTICA E INFORMATICA  
DESARROLLO RURAL**

**CONSEJO PARTICULAR**


CONSEJERO

  
\_\_\_\_\_  
DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

ASESORA

  
\_\_\_\_\_  
DRA. EMMA ZAPATA MARTELO

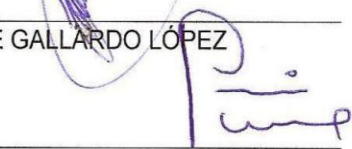
ASESOR

  
\_\_\_\_\_  
DR. MARTÍN HERNÁNDEZ JUÁREZ

ASESOR

\_\_\_\_\_  
DR. FELIPE GALLARDO LÓPEZ

ASESOR

  
\_\_\_\_\_  
DR. MIGUEL ÁNGEL MICHEL ALCARAZ

Montecillo, Texcoco, México, 18 de Mayo de 2015

# **MICROFINANZAS, VULNERABILIDAD SOCIAL Y AHORRO INFANTIL. LA ESTRATEGIA DE LA FUNDACIÓN AYÚ EN EL MUNICIPIO DE SAN FRANCISCO JALTEPETONGO, OAXACA, MÉXICO.**

Guadalupe Arcos Medina, Dra.  
Colegio de Postgraduados, 2015

El objetivo de la investigación fue estudiar la estrategia impulsada por la Fundación Ayú para el combate a la pobreza en la región Mixteca, a partir de tres factores, el primero desde la participación en las cajas de ahorro combinado con factores socioeconómicos que permitieron caracterizar a las familias a través de un índice de vulnerabilidad social. El segundo desde la cobertura de los servicios financieros ofrecidos, reflejados en el beneficio social de las y los usuarios y el tercero desde la participación de los niños y niñas en el ahorro, a través de las cajas de los Chispitas. La unidad de estudio fueron las socias y socios, adultos y niñas y niños de dos cajas de ahorro del Municipio de San Francisco Jaltepetongo en el estado de Oaxaca. La metodología utilizada fue mixta, con la aplicación de un cuestionario para adultos y otro para niños y niñas, además de la realización de entrevistas semiestructuradas con informantes clave, revisión documental y un taller de educación financiera. Se realizó la revisión de literatura sobre temas de impacto de las microfinanzas, así como nuevas formas de abordar la pobreza, como el modelo AVEO para estudiar la vulnerabilidad social. Los hallazgos reflejan que participar en las cajas de ahorro no es factor determinante en la mejora de las condiciones socioeconómicas que reduzcan la vulnerabilidad social, pero si muestra que las socias y socios utilizan el ahorro y el crédito como parte de una estructura de oportunidades que les permite conjugar diferentes tipos de activos para enfrentar su situación adversa, además que la presencia de las cajas impulsa niveles básicos de educación e inclusión financiera, tanto en los adultos como en los niños y niñas, a quienes visibiliza como sujetos de derechos en su comunidad.

Palabras clave: Pobreza, ahorro infantil, desempeño social.

**Microfinance, social vulnerability and saving children. Strategy of the  
Ayú Foundation in the municipality of San Francisco Jaltepetongo,  
Oaxaca Mexico**

Guadalupe Arcos Medina, Dra.  
Colegio de Postgraduados, 2015

The aim of the research was to study the strategy driven by the Ayú Foundation to fight poverty in the region, from three factors, the first since the participation in the savings combined with socio-economic factors that allowed to characterize the families through a social vulnerability index. The second from the coverage of financial services offered, reflected in the social benefit of the users and the third participation from children in savings, through the boxes of the sprinkles. The unit of study were the members and partners, adults and children of two savings banks of the municipality of San Francisco Jaltepetongo in the State of Oaxaca. The methodology used was mixed, with the application of a questionnaire for adults and another for children, as well as the realization of semi-structured interviews with key informants, the document review and a financial education workshop. Literature review on impact of microfinance issues was held, as well as new ways to address poverty, as the model AVEO to measure social vulnerability. The findings reflect that the participation in the savings is not a determining factor to improve socio-economic conditions that reduce social vulnerability, but shows that associates and partners use the savings and credit as part of a structure of opportunities that allow them to combine their different types of assets to meet their socio-economic situation bad, in addition the presence of boxes behind basic levels of education and financial inclusion, both adults and children who makes visible as subjects of rights in their community.

Keywords: Poverty, saving children, social performance.

Dedico esta tesis a:

Con amor a mis padres, en cualquier parte del universo en que se encuentren, por su fortaleza y ejemplo.

A mis hermanos y hermanas, por los buenos tiempos.

A Eloísa y Fernanda por estar, aún lejos, siempre cerca.

A Genaro Aguilar, por aparecer en el momento menos oportuno, pero lograr con su presencia llenar los vacíos de mi vida. Te dedico este trabajo y te agradezco la solidaridad, la paciencia y el apoyo que en todo momento me das y que ha permitido concretar este sueño, que con tu gran compromiso, asumiste como tuyo.

Con afecto y profundo agradecimiento a las mujeres de la Mixteca Oaxaqueña, ejemplo de esfuerzo, compromiso y dedicación, por su clara visión del bien común.

A mi colega, comadre y sobre todo amiga Maritza Hernández, por su cariño y por brindarme la oportunidad de conocer a Emanuel.

A mi amiga Marcela Lucero Pallares y a su familia, por convertirse en mi familia en mis años en Texcoco, no tengo palabras suficientes para agradecerles su apoyo y cariño.

A Dulce María Ávila Nájera, por los sueños que compartimos juntas.

A Guillermo Rosales Zárate, por ser un excelente amigo y permanente ejemplo de lo que es una persona brillante. Gracias por la enorme oportunidad de colaborar.

A Hugo Santamaría López, por su presencia y ánimo para continuar.

A Juan Pablo Calderón Patiño, mi amigo, con toda la profundidad que implica la palabra.

A Juan Carlos Guerra Corral y Marco Antonio Chávez Olivares, agradeciendo la oportunidad que la vida me dio de conocerlos.

A Teresa Yllescas Vázquez, por su afecto y permanente apoyo.

Al pueblo de México, con la esperanza de que pronto despertemos y brille la grandeza de este país.

A la Fundación Ayú, por el apoyo brindado y por darme la oportunidad de volver a Oaxaca y apreciarla en toda su belleza y contrastes. Confío en que sus esfuerzos rendirán frutos.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la vida, por permitirme llegar al momento de escribir estas líneas, concluir con un ciclo más y finalizar la relación complicada que mantuve con la tesis. Hoy empiezan nuevos proyectos.

A mi país, México, que contribuye cada momento en mi formación como persona.

Al CONACYT, por el apoyo brindado para la realización de mis estudios de doctorado.

Al Colegio de Postgraduados, al Campus Montecillo y al área de Desarrollo Rural, que al abrirme sus puertas, me dieron la oportunidad de reflexionar sobre todo lo que me falta por aprehender.

Al Doctor Oliverio Hernández Romero, por su apoyo y constante presencia, pero sobre todo, por la libertad y la confianza total que como estudiante recibí y que me permitieron emprender el vuelo y buscar horizontes más amplios.

A la Doctora Emma Zapata Martelo, por compartirme la claridad de pensamiento que la caracteriza, por preocuparse, ocuparse y apoyarme en todos los momentos en que no encontraba la ruta correcta; su detallada revisión del trabajo final merece todo mi reconocimiento. Sin duda, una de las mentes más brillantes del Colegio de Postgraduados, pero sobre todo, una persona sensible y comprometida con las mujeres, con el desarrollo rural y con las causas más nobles. Gracias por el honor de ser su estudiante. Mi agradecimiento especial por enlazarme, a través de la Doctora Laura Elena Garza Bueno, con la Fundación Ayú, sin su apoyo esta tesis no existiría.

Al Doctor Martín Hernández Juárez, por su disponibilidad permanente y sus oportunos consejos. Agradezco sus acertadas reflexiones sobre el trabajo final.

Al Doctor Felipe Gallardo López, por sus puntuales aportaciones y sus palabras de aliento. Agradezco su afecto desde los estudios de maestría, la grata convivencia aligeraba la carga académica.

Al Doctor Miguel Ángel Michel Alcaraz, amigo y excompañero de Banrural. El Colegio de Postgraduados volvió a unir nuestros derroteros. Gracias por su apoyo y su valiosa aportación al trabajo final.

A la Fundación Ayú, por permitirme entrar y conocer su propuesta para combatir la pobreza. Reconozco su compromiso y admiro su solidaridad con los hermanos mixtecos.

Al Señor Antolín Celis, quien me llevó por los sinuosos y deforestados caminos que conducen a San Francisco Jaltepetongo, pero sobre todo, por compartir el interés en el trabajo de campo, facilitarme el acercamiento con la comunidad y enseñarme que la voluntad de salir adelante puede hacer la diferencia.

A la Señora Elsa Sánchez Velázquez, mi agradecimiento y amistad eterna, por apoyarme no solo como estudiante, sino por compartir alegrías y tristezas, y sobre todo por demostrar que existe gente buena y desinteresada, que hace su trabajo con profesionalismo y calidez. Todas las orquídeas de Xalapa no alcanzan para demostrarle mi afecto y agradecimiento.

A todo el personal administrativo del Campus Montecillo, por el eficiente apoyo durante mi paso como estudiante y para la conclusión de los trámites.

A todos los que piensan, escriben y proponen alternativas para que este país crezca y pueda ofrecer mejores condiciones de vida para todos, a quienes se atreven a romper paradigmas, gracias por su ejemplo y por compartir sus ideas.

---

## Contenido

---

1. INTRODUCCIÓN .....	2
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	6
3. METODOLOGÍA.....	12
4. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL .....	24
4.1 Conceptos y enfoques teóricos de las microfinanzas .....	25
4.1.1 Diversos conceptos del microfinanciamiento .....	25
4.1.2 Enfoques teóricos del microfinanciamiento y su relación con la pobreza. ....	32
4.1.3 La relación entre las microfinanzas y la pobreza .....	34
4.1.4 Marco de Análisis de los Beneficios sociales de las microfinanzas .....	36
4.1.5 Conceptos que integran la cobertura de servicios financieros.....	37
4.2 El concepto de vulnerabilidad y la vulnerabilidad social.....	39
4.2.1 Esquema analítico de la vulnerabilidad social .....	41
4.2.2 Medición de la vulnerabilidad .....	48
4.2.1 Microfinanzas y su impacto.....	53
4.3 Concepto de ahorro, modelos y teorías que lo explican. ....	59
4.3.1 Algunos conceptos de ahorro .....	59
4.3.2 Modelos y teorías del ahorro .....	59
5. MARCO DE REFERENCIA .....	62
5.1 Las microfinanzas, su origen. ....	62
5.2 Microfinanzas desde la óptica económica .....	65
5.3 Microfinanzas y microcrédito. ....	66
5.4 Las sombras de las microfinanzas.....	71
5.5 Algunos estudios de impacto de las microfinanzas.....	74
5.6 La pobreza y los enfoques de medición.....	79
5.7 Pobreza y vulnerabilidad .....	83
6. EL AREA DE ESTUDIO Y LA FUNDACIÓN AYÚ .....	92
6.1. La región de estudio.....	92
6.2 La Fundación Ayú.....	99
7. Resultados .....	123



7.1 Resultados de las cajas de adultos .....	123
7.1.1 Características generales de las y los entrevistados.....	123
7.1.2 Elementos del Índice de vulnerabilidad social .....	125
7.1.4 Ahorro infantil. Resultados de las cajas de niños y niñas Chispitas. ....	153
7.1.5 Cobertura de los servicios financieros de las cajas de ahorro .....	167
8. Discusión de resultados .....	171
9. Conclusiones y aportación de la investigación.....	188
10. Literatura citada .....	192

## Lista de tablas

Tabla 1. Papel de las microfinancieras en la vida de los usuarios .....	35
Tabla 2. Enfoques de herramientas de medición .....	58
Tabla 3. Datos socioeconómicos del municipio.....	95
Tabla 4. Población y grado de marginación del municipio.....	96
Tabla 5. Datos de la PEA del municipio.....	99
Tabla 6. Edades de las y los entrevistados.....	124
Tabla 7. Lugares de origen de las y los entrevistados .....	124
Tabla 8. Pertenencia a etnia de los entrevistados .....	125
Tabla 9. Antigüedad de residencia en la localidad.....	125
Tabla 10. Servicios públicos con que cuentan las y los entrevistados .....	129
Tabla 11. Electrodomésticos y otros activos de las familias .....	130
Tabla 12. Niveles de escolaridad de socias y socios de las cajas .....	130
Tabla 13. Personas que influyeron en la decisión de ingresar a Ayú .....	150
Tabla 14. Universo de niños y niñas integrantes de las cajas Chispitas.....	154
Tabla 15. Muestra de niñas y niños Chispitas entrevistados .....	154
Tabla 16. Niveles de escolaridad de niñas y niños entrevistados .....	154
Tabla 17. Escala de la cultura del ahorro en niñas y niños Chispitas.....	166
Tabla 18. Resumen del nivel de vulnerabilidad de las familias.....	175

## Lista de figuras

Figura 1. Aspectos de la Cobertura de Servicios Financieros .....	37
Figura 2. Esfera de la estructura de oportunidades .....	51
Figura 3. Esfera de los activos .....	51
Figura 4. Estructura de la Fundación Ayú .....	104
Figura 5. Organigrama del Instituto. (2011) .....	105
Figura 6. Localización del territorio de la Nación Mixteca. (2011) .....	106
Figura 7. Zonas de atención de la Fundación Ayú. (2011) .....	106
Figura 8. Estado civil de las y los socios de las cajas .....	123
Figura 9. Número de integrantes de las familias de las y los entrevistados. ....	126
Figura 10. Número de adultos en las familias de socias y socios. ....	126
Figura 11. Número de menores de 15 años en las familias de las y los socios.....	127
Figura 12. Características de las viviendas de las y los entrevistados.....	129
Figura 13. Número de recámaras en las casas de las y los entrevistados .....	129
Figura 14. Instituciones que ofrecen el servicio de salud .....	131
Figura 15. Actividad económica de las y los entrevistados .....	132
Figura 16. Número de dependientes económicos de las y los entrevistados.....	133
Figura 17. Número de aportantes de recursos económicos en las familias .....	133
Figura 18. Número de dependientes económicos en las familias .....	134
Figura 19. Tipos de hogar de las y los entrevistados .....	135
Figura 20. Número de familias según etapa del ciclo de vida familiar .....	136
Figura 21. Subsidios recibidos por las y los entrevistados .....	137
Figura 22. Principales destinos de los ahorros de los entrevistados .....	138
Figura 23. Ingresos mensuales en pesos de las y los entrevistados.....	139
Figura 24. Montos mensuales ahorrados por las y los entrevistados (en pesos) .....	139
Figura 25. Razones para integrarse como socios y socias de las cajas. ....	140
Figura 26. Número de préstamos recibidos por las y los integrantes de las cajas.....	141
Figura 27. Principales destinos de los préstamos solicitados .....	142
Figura 28. Principales razones para integrarse como socios y socias .....	143
Figura 29. Antigüedad de socias y socios de las cajas.....	144
Figura 30. Principales razones para integrarse a las cajas .....	145
Figura 31. Persona que administra los ahorros.....	146
Figura 32. ¿Quién tomó la decisión de que el socio o socia entrara en la caja? .....	147
Figura 33. Elementos de empoderamiento de las y los socios de las cajas.....	148
Figura 34. Opinión respecto a los préstamos y manejo de los ahorros.....	149
Figura 35. Fuentes de recursos económicos antes de pertenecer a las cajas. ....	151
Figura 36. Razones para estar de acuerdo con la administración de las cajas. ....	152
Figura 37. Temas de interés para recibir capacitación. ....	153
Figura 38. Antigüedad de los niños y niñas ahorradores.....	155
Figura 39. Detalle por género de los Chispitas.....	156
Figura 40. Razones de los Chispitas para ahorrar.....	156

Figura 41. Taller de educación financiera, diferencias entre deseos y necesidades .....	157
Figura 42. Destino de los ahorros de los Chispitas.....	158
Figura 43. Reunión quincenal de las cajas de ahorro .....	159
Figura 44. Montos ahorrados mensuales por Chispitas (En pesos) .....	159
Figura 45. El Comité Chispita recibiendo el ahorro quincenal .....	160
Figura 46. Quien fue la persona que enseñó el hábito del ahorro .....	160
Figura 47. Taller de educación financiera: ¿Quién te enseñó a ahorrar? .....	161
Figura 48. Taller de educación financiera: ¿De dónde viene el dinero para el ahorro? ...	162
Figura 49. Actividad laboral de los papás de los Chispitas .....	163
Figura 50. Actividad laboral de las mamás de los Chispitas .....	164
Figura 51. Razones para ser Chispitas.....	165
Figura 52. Valores de la cobertura de los servicios financieros.....	167

---

## Abreviaturas

---

<b>AIMS</b>	ASSESING IMPACT OF MICROENTERPRISE SERVICES
<b>BM</b>	BANCO DE MÉXICO
<b>CEPAL</b>	COMISION ECONÓMICA PARA AMERICA LATINA
<b>CONEVAL</b>	CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL
<b>CGAP</b>	CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR
<b>CNBV</b>	COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORE
<b>COMPADRE</b>	COMITÉ PARA EL DESARROLLO REIVINDICADOR
<b>DICONSA</b>	DISTRIBUIDORAS CONASUPO SA DE CV
<b>FIRA</b>	FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA
<b>HEPM</b>	HOUSEHOLD ECONOMIC PORTFOLIO MODEL
<b>IMF</b>	INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS
<b>IVS</b>	INDICE DE VULNERABILIDAD SOCIAL
<b>ONG</b>	ORGANIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL
<b>FELABAN</b>	FEDERACIÓN LATINOAMERICANA DE BANCOS
<b>FIRA</b>	FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA
<b>SOFOM</b>	SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO MULTIPLE
<b>SEGIB</b>	SECRETARÍA GENERAL IBEROAMERICANA
<b>USAID</b>	UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
<b>SEEP</b>	SMALL ENTERPRISE EDUCATION AND PROMOTION NETWORK

*El subdesarrollo agobia, deteriora, extenúa, entristece;  
lleva hasta cuestionar el propio esfuerzo  
y a dudar de sus logros reales.*

*Lo cierto es que hay que ser muy tozudo  
y muy generoso para lidiar con el subdesarrollo,  
para vencerlo en cada jornada,  
para extraer de él un fehaciente motivo de creación y vida.*

**Mario Benedetti.  
Subdesarrollo y letras de osadía**

---

## **Introducción**

---

# 1. INTRODUCCIÓN

El propósito fundamental de esta investigación es conocer un modelo de desarrollo cuya estrategia de combate a la pobreza incluye como elementos fundamentales la participación de las mujeres en cajas de ahorro administradas por las mismas socias y socios, implementado en la Mixteca Oaxaqueña.

Los postulados básicos que se abordan son la relación entre los servicios financieros –básicamente microahorro y microcrédito- proporcionados por las cajas y el nivel de vulnerabilidad social de las socias y socios; en segunda instancia se estudia el comportamiento de las cajas de ahorro desde la perspectiva de la cobertura de servicios financieros, a fin de identificar los elementos de la cobertura como son valor y costo para los clientes, profundidad, amplitud, duración y alcance; un tercer tema es el ahorro infantil, que se integra y deriva de la operación y administración de las cajas de ahorro de las personas adultas y que influye en fomentar en los infantes el hábito de la previsión, como parte de una incipiente educación financiera que se considera puede ser un elemento que a futuro les permita integrarse al sector bancarizado de la sociedad y en el mejor de los casos, contribuir a romper el círculo de la pobreza.

Otro propósito para esta investigación, parte del hecho de que en la literatura relacionada con las microfinanzas no se ha abordado el papel de niños y niñas y la posibilidad de introducirlos al hábito del ahorro, factor que puede influir en el logro de sus metas futuras como son concluir una carrera o en el corto plazo adquirir bienes o servicios con sus propios recursos, así como introducirlos en una incipiente cultura financiera, de la que los padres carecieron.

En el presente trabajo se asume la tesis de que el hecho de participar de los servicios microfinancieros de las cajas de ahorro no soluciona de manera definitiva la condición de vulnerabilidad social de sus socias y socios, pero la cobertura de servicios prestados, entendida esta como los beneficios sociales, tiene valores altos que inciden en la permanencia de las cajas, que administradas por mujeres,

son la base de la cultura del ahorro de los niños y niñas de las cajas, que la Fundación ha nombrado como Chispitas.

La metodología utilizada fue mixta. Para la determinación de la muestra en las cajas de los adultos, se utilizó el muestreo aleatorio simple. Para el caso de los niños y niñas, se entrevistó primordialmente a los que sabían leer y escribir y que aceptaron participar. A partir de la revisión de literatura, se integró un conjunto de variables para estructurar un índice de vulnerabilidad social (IVS), estilizando el modelo propuesto por Ponce (2012) para determinar la vulnerabilidad social y el riesgo de caer en pobreza. Para la cobertura de servicios financieros, se tomaron como base las variables del desempeño social – que modificadas, - se ajustaron a la operación de las cajas de ahorro. En el caso del acopio de la información se utilizaron dos cuestionarios, uno aplicado a los adultos integrantes de las cajas y el otro a los niños y niñas de las cajas Chispitas. También se realizaron entrevistas semiestructuradas con informantes clave, además de realizar un taller sobre educación financiera con los niños y algunos adultos de San Isidro Jaltepetongo. Finalmente se hizo un análisis con estadística básica en los datos cuantitativos y del contenido de las entrevistas realizadas.

Entre los principales hallazgos de la investigación se tiene que el hecho de pertenecer a las cajas de ahorro no es un elemento que de manera relevante contribuya a reducir la vulnerabilidad social de las y los socios, ya que no hay impacto en los rubros estudiados como son los espacios familiar, laboral y habitacional, así como en el capital humano, pero si influye en que las familias integran los ahorros y préstamos como parte de su estructura de oportunidades para combinar sus activos y enfrentar su situación familiar, asimismo, influye en el inicio de una aproximación a la inclusión financiera de los adultos y de los niños, reducción de los costos de transacción y en cierta medida, empoderamiento de las mujeres quienes al participar en las cajas de ahorro desarrollan habilidades como administración básica además de estimular su participación en las actividades de la comunidad.



La estructura del trabajo se integra por la presente parte introductoria, en el segundo capítulo se incorpora el planteamiento del problema, los objetivos y las hipótesis, en el capítulo tercero se incorpora la propuesta metodológica que se utilizó para los fines del trabajo. En el cuarto apartado se incluye el marco teórico y conceptual, para complementarse en el quinto tema con el marco de referencia, y así arribar en el capítulo seis a presentar el área en que se ubica la comunidad en que se trabajó y las generalidades de la Fundación Ayú. En el séptimo título se presentan los resultados obtenidos en el desarrollo del trabajo para abordar su discusión en la sección octava. En el capítulo noveno se incorporan las conclusiones y algunas sugerencias, finalmente en el décimo y último título se plasman las referencias bibliográficas y de recursos electrónicos utilizados como soporte de la investigación.

---

## **El problema de investigación**

---

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En nuestro país, en los últimos años se han incrementado los niveles de pobreza y marginación, botón de muestra son los datos publicados respecto a la pobreza, a junio de 2013: 53 millones de mexicanos se encuentran en situación de pobreza. 45.5 por ciento de la población, 500 mil más que en 2010 (El Economista. Julio 29,2013; La Jornada, 30 de Julio de 2013). A éstos fenómenos se agrega la vulnerabilidad social como rasgo específico de la forma que ha adoptado el capitalismo en los últimos años: economía de libre mercado, abierta al mundo y con “Estado mínimo”.

Así como en el pasado el modelo denominado “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI) tuvo en la marginalidad su fenómeno social más distintivo, en el actual período histórico la vulnerabilidad aparece como el rasgo dominante del patrón de desarrollo vigente, argumenta Pizarro (2001). Por ello, sugiere Golovanevsky (2007) en la actualidad el concepto de vulnerabilidad parece ser el más apropiado para captar y comprender el impacto transformador que el nuevo patrón de desarrollo ha provocado en el plano social. En un contexto de continua incertidumbre y riesgos, la vulnerabilidad aparece como una forma pertinente de abordar teóricamente las nuevas realidades, complementando a la noción de pobreza como herramienta analítica para la comprensión de los fenómenos sociales.

Uno de los elementos que puede contribuir a reducir los niveles de vulnerabilidad es el nivel de bancarización y/o inclusión financiera, Morales (2006) menciona que existe un sustento teórico y empírico que permite afirmar que el acceso a servicios financieros constituye un motor para el desarrollo económico. La teoría económica postula que los intermediarios financieros cumplen funciones que permiten reducir los costos de transacción asociados a la canalización de recursos entre el ahorro y la inversión, afectando (con ello) positivamente al crecimiento económico. Ante tal razonamiento es claro que los bajos niveles de bancarización en México,

contribuyen y enlazan con el anterior aspecto del problema de investigación, que es el relativo a la vulnerabilidad social.

En las últimas tres décadas, las microfinanzas han sido promovidas y utilizadas como un elemento importante para el combate a la pobreza, sin embargo su impacto aún es un tema inacabado, menciona Rodríguez (2008), ya que las posiciones de varios autores han coincidido en que los movimientos microfinancieros todavía tienen pendiente afrontar el reto de clarificar su efecto, y del microcrédito en particular, en la reducción de la pobreza. Aunque sí se han hecho algunos estudios sobre el impacto de las microfinanzas, éstos han sido aislados, suelen enfocarse en un sólo tipo de impacto, y no están reunidos de tal manera que pueda darse una mirada global y hacer un análisis completo e incluso comparativo en diferentes latitudes.

Karim y Osada (1998) creen que frente al fracaso del enfoque de lucha contra la pobreza de arriba-abajo, el microcrédito dentro de un enfoque de abajo-arriba ha creado una nueva esperanza en el alivio de la pobreza. Para Seibel (2000), la teoría de la modernización apunta al crecimiento y busca atacar a la pobreza a un nivel nacional o macroeconómico, siguiendo el enfoque de arriba-abajo. Sin embargo, para los teóricos de la pobreza, el objetivo es el logro de un nivel de vida digno y la lucha contra la pobreza en un plano individual o microempresarial, en la línea del enfoque de abajo-arriba.

Garson (1996), defendiendo este último enfoque, destaca que los pobres, en vez de beneficiarse pasivamente de los fondos gubernamentales ofrecidos mediante donaciones, pueden rentabilizar esos mismos fondos, ofrecidos mediante las instituciones de microcrédito, transformándolos en flujos monetarios mayores y más sostenibles, a través de las actividades productivas generadas por el crédito.

Complementando el apartado anterior, se aborda el tema del otro componente importante de las microfinanzas, el micro ahorro. Ya se ha demostrado que las personas pobres pueden ahorrar dinero y de hecho lo hacen. El ahorro es un pilar fundamental dentro de un sistema financiero que sea inclusivo. Los ahorros

contribuyen a la inclusión financiera tanto desde la perspectiva del cliente y de las instituciones de microfinanzas (IMF) así como también del sector en general: los servicios para el ahorro consolidan las finanzas de los hogares de bajos ingresos, las cuentas de ahorro aumentan las bases financieras de las IMF y, además, constituyen la base de un sector de microfinanzas competitivo, eficiente y sólido.

Sin embargo, las instituciones microfinancieras consideradas formales, que operan en el mercado como intermediarios financieros, enfrentan las consecuencias de la presencia de mercados financieros que no funcionan de manera perfecta: se afronta al impacto de la información asimétrica que puede generar una selección adversa de su clientela.

Hasta este punto, se ha intentado identificar la estrecha relación que existe entre la pobreza, la vulnerabilidad social, las microfinanzas, los niveles de bancarización, y el microahorro, todo esto en el contexto de las instituciones formales, sin embargo, están en el otro lado, en el etiquetado – tal vez de manera inadecuada- como de informalidad, iniciativas surgidas desde la sociedad civil, desde las organizaciones no gubernamentales, desde las fundaciones y otras figuras que buscan promover el desarrollo rural con estrategias que incorporan las microfinanzas como elemento central.

### **Pregunta general**

¿Cuáles son los elementos que influyen en la condición de vulnerabilidad social de las y los integrantes de las cajas de ahorro del municipio de San Francisco Jaltepetongo, Oaxaca y cómo la aparente informalidad influye en la permanencia y crecimiento de las cajas?

### **Preguntas específicas**

1. ¿Es el ahorro un factor más importante que los préstamos en la operación de las cajas de ahorro?
2. ¿Cuáles son los principales elementos socioeconómicos que influyen en la vulnerabilidad social de las y los integrantes de las cajas de ahorro?

3. Que elementos económicos o sociales hacen viable la permanencia de las cajas de ahorro?
4. ¿Es la informalidad de la operación de las cajas un ingrediente relevante en la reducción de los costos de transacción de las operaciones de la caja?
5. ¿La participación de las mujeres en las cajas constituye la semilla de la cultura del ahorro en los niños y niñas socias de las cajas?

### **Objetivo general**

Identificar cuáles son los elementos que influyen en la condición de vulnerabilidad social de los integrantes de las cajas de ahorro del municipio de San Francisco Jaltepetongo, Oaxaca así como determinar el nivel de cobertura de los servicios financieros y la influencia de las mujeres en la cultura del ahorro en los niños.

### **Objetivos específicos**

1. Identificar las características socioeconómicas de los y las integrantes de las cajas de ahorro y sus razones para ser parte de ellas.
2. Registrar los principales factores socioeconómicos que determinan la condición de vulnerabilidad social de los y las socias de las cajas.
3. Medir el nivel de cobertura que el desempeño de las cajas tiene en las localidades en que se insertan.
4. Determinar la influencia de las mujeres en la creación del hábito del ahorro en los niños y niñas de las familias.

## **Hipótesis general**

La vulnerabilidad social es una condición multifactorial, integrada por elementos sociales y económicos que no se ve disminuida por la participación en las cajas de ahorro, sin embargo, las cajas de ahorro tienen un alto índice de cobertura en las localidades, que permite la promoción de la cultura del ahorro.

## **Hipótesis específicas**

1. El índice de vulnerabilidad social de los y las integrantes de las cajas de ahorro, es alto independientemente de su nivel educativo, edad y actividad económica.
2. El índice de cobertura de servicios financieros es alto como consecuencia del diseño operativo y administrativo de las cajas de ahorro, implementado por la Fundación Ayú.
3. La cultura del ahorro de los niños y niñas Chispitas integrantes de las cajas infantiles está influenciada mayoritariamente por la participación de las mujeres

---

## **Metodología**

---



### 3. METODOLOGÍA

En este apartado se presenta cual fue el proceso para la obtención, análisis e interpretación de la información que sirvió para cumplir con los objetivos de investigación propuestos, contrastar las hipótesis y soportar la tesis propuesta en el trabajo.

Se utilizó una metodología mixta, con las herramientas de cada enfoque que se consideraron más adecuadas para la obtención de la información más apegada a la realidad de los usuarios de los servicios financieros de las cajas de ahorro.

De manera previa a la definición y justificación de las herramientas, se presenta el proceso de operacionalización de hipótesis, con el fin de ir desagregando las variables e indicadores.

#### Universo y muestra

En las dos cajas de ahorro del municipio de San Francisco Jaltepetongo, una instalada en la cabecera municipal y la otra en la localidad de San Isidro, participan como socios de las cajas 39 hombres y 69 mujeres.

En San Francisco son 32 socios y en San Isidro 76, que hacen un total de 108 socios y socias, siendo este el universo sobre el que se determinó la muestra.

Para lo anterior, se utilizó el muestreo aleatorio simple, tipo de muestreo en el que todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser seleccionados y en el que las unidades obtenidas a lo largo del muestreo se devuelven a la población.

La fórmula para el cálculo de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Dónde:

$n$  es el tamaño de la muestra;  
 $Z$  es el nivel de confianza;  
 $p$  es la variabilidad positiva;  
 $q$  es la variabilidad negativa;  
 $N$  es el tamaño de la población;  
 $E$  es la precisión o el error.

La ventaja de esta fórmula es que al conocer exactamente el tamaño de la población, el tamaño de la muestra resulta con mayor precisión y se pueden incluso ahorrarse recursos y tiempo para la aplicación y desarrollo de una investigación.

Aplicando la fórmula, se obtuvo el tamaño de muestra:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Sustituyendo valores:

$$\frac{108(1.96)^2 (0.5)(0.5)}{108(0.1)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = 51 \text{ personas a entrevistar}$$

A partir de los listados del total de socios de ambas cajas, proporcionados por las presidentas de los comités de las cajas, se localizó a los participantes que iban a ser entrevistados, para la aplicación del cuestionario, a algunos en las reuniones quincenales que llevan a cabo en cada localidad y a los que no asistían a esa reunión o no daba tiempo, en sus propios domicilios.

### **Realización de trabajo de campo**

El trabajo de campo se llevó a cabo desde el mes de noviembre de 2013 hasta el mes de agosto de 2014, con la asistencia a las reuniones quincenales de ambas cajas, así como con recorridos por los dos poblados para localizar a las personas

faltantes. En este periodo se aplicó el cuestionario a los adultos de las cajas, a los niños y niñas Chispitas y se realizó un taller de educación financiera con los Chispitas y algunos padres y madres de familia en la localidad de San Isidro Jaltepetongo.

### **Herramientas utilizadas**

Para obtener información cuantitativa, se diseñaron dos cuestionarios, uno aplicado a las personas adultas y otro aplicado a los infantes de las cajas de ahorro Chispitas.

Complementariamente, en la parte cualitativa, se realizaron entrevistas semiestructuradas con informantes clave, así como un taller sobre educación financiera en la que participaron niñas, niños y padres de familia de la localidad de San Isidro, Jaltepetongo.

### **Informantes clave.**

Se llevaron a cabo siete entrevistas semiestructuradas a igual número de personas para obtener información de tipo cualitativo que permitiera comprender el origen, funcionamiento y administración de las cajas de ahorro de los adultos, así como de los Chispitas, además de tener un panorama más amplio de la dinámica productiva y social del municipio.

### **Revisión documental.**

Se revisaron las listas de socios de ambas cajas que manejan las presidentas, así como los documentos que al interior y de manera administrativa identifican como balance semestral y como libreta de ahorros. Ambas para la caja de adultos y de Chispitas.

## Operacionalización de hipótesis

**H1. La condición de vulnerabilidad social está presente en los y las integrantes de las cajas de ahorro, independientemente de su nivel educativo, edad y actividad económica.**

**Definición teórica:** Vulnerabilidad social es la exposición a aquellas situaciones en donde grupos, hogares o individuos están más expuestos a quedar afectados por cambios en sus condiciones de vida, por lo que se hallan en una situación de mayor inseguridad en comparación con otros grupos, hogares o individuos. La vulnerabilidad social es aquella propensión que tiene la población de caer, en un momento determinado, en una condición de pobreza y marginación.

Definición conceptual		Definición operacional	
Variable	Dimensiones	Indicadores	
<b>Vulnerabilidad social</b>	Espacio habitacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacinamiento</li> <li>• Vivienda</li> </ul>	
	Espacio del capital humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escolaridad</li> <li>• Acceso a servicios de salud</li> </ul>	
	Espacio laboral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocupación del jefe de familia</li> <li>• Aportantes de ingresos en la familia</li> </ul>	
<b>Vulnerabilidad social</b>	El espacio familiar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Género del jefe del hogar</li> <li>• No. promedio de integrantes</li> <li>• Tipo de hogar</li> <li>• Ciclo de vida familiar</li> <li>• Acceso a subsidios</li> </ul>	
	Uso de los servicios microfinancieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monto de ahorro</li> <li>• Número de préstamos</li> <li>• Antigüedad como socio/a</li> </ul>	

Para medirla, se construyó el Índice de Vulnerabilidad Social, seleccionando las categorías que a partir de la revisión de literatura se reportan y consideran como más importantes, incluyendo categorías de los espacios habitacional, del capital humano, del espacio laboral, del familiar e incluyendo el uso de los servicios microfinancieros que ofrecen las cajas.

Para cada variable, se le asignaron calificaciones, para ubicarlas en posición de baja, media y alta, para finalmente hacer una sumatoria de estas calificaciones y establecer un rango del índice de vulnerabilidad social.

Los rangos finales fueron:

Suma de valores de las variables	Categoría
<b>15 a 18</b>	Baja
<b>19 a 26</b>	Media
<b>27 a 30</b>	Alta
<b>Más de 30</b>	Muy alta

El detalle de las calificaciones de las categorías se aprecia en la siguiente tabla.

Categorías seleccionadas para el IVS		Calificación	Calificación	Calificación	
		Baja	Media	Alta	
1	Hacinamiento (Cantidad de habitantes por cuarto)	1 Sin Hacinamiento (hasta 2 personas por cuarto)	1		
		2 Hacinamiento moderado (más de 2 a 3 personas por cuarto)		2	
		3 Hacinamiento Crítico (más de 3 personas por cuarto)			3
2	Vivienda	1 Propia	1		
		2 Prestada		2	
		3 Rentada			3
3	Clima educativo del hogar (promedio de años de educación de los miembros del hogar de 25 años y más)	1 12 años y más de escolaridad	1		
		2 De 6 a 12 años de escolaridad		2	
		3 Menos de 6 años de escolaridad			3
4	Cobertura de salud	1 Tiene acceso	1		
		2 No tiene acceso		2	
5	Calificación de la ocupación y condición de actividad del jefe del hogar	1 Ocupación con calificación profesional	1		
		2 Ocupado con calificación técnica		2	
		3 Ocupados no calificados			3
6	Aportantes de ingresos	1 Más de dos personas	1		
		2 Una sola persona		2	
7	Dependientes económicos	1 Un solo dependiente	1		
		2 Dos o más dependientes		2	
8	Jefatura de familia	1 Masculina	1		
		2 femenina		2	
9	No de integrantes de la familia	1 Dos a 4 integrantes	1		
		2 5 a 7 integrantes		2	
		3 más de 7 integrantes			3
10	Tipo de hogar	1 Unipersonal	1		
		2 Nuclear		2	
		3 Ampliado			3
11	Ciclo de vida familiar	1 Inicio	1		
		2 Expansión		2	
		3 Consolidación			3
		4 Nido vacío			
		5 Unipersonal			
12	Monto de ahorro	1 25 a 100 pesos			3
		2 100 a 200 pesos		2	
		3 más de 200 pesos	1		
13	Número de préstamos	1 Más de 7	1		
		2 entre 4 y 6		2	
		3 1 a 3 préstamos			3
14	Antigüedad como socio	1 Más de 5 años	1		
		2 entre 3 y 5 años		2	
		3 menos de 3 años			3
15	Subsidios	1 Tiene subsidio	1		
		2 No tiene subsidio		2	
			15	30	30
Suma valores		Escala de medición del IVS			
15 a 18		Baja			
19 a 26		Media			
27 a 30		Alta			
más de 30		Muy alta			

**H2. La cobertura de los servicios financieros de las cajas de ahorro refleja el diseño operativo y administrativo de las cajas de ahorro, implementado por la Fundación Ayú.**

Variable 2. Cobertura de servicios financieros

**Definición teórica:** Cobertura de servicios financieros son los beneficios sociales de las microfinanzas para clientes pobres en términos de seis aspectos: valor para los clientes, costo para los clientes, profundidad, amplitud, duración y alcance.

**Definición operativa:** Para los fines de esta investigación, la cobertura de las cajas de ahorro está representada por los indicadores expuestos en la siguiente tabla.

Definición operacional		
Variables	Dimensiones	Indicadores
<b>Cobertura</b> <b>Beneficios sociales</b>	1. <u>Valor para los clientes</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos solicitados</li> <li>• Plazos de vencimiento</li> <li>• Calendario de pagos</li> <li>• Tasa de interés activa y pasiva</li> </ul>
	2. <u>Costo para los clientes</u> Es la suma de los costos de precio más los costos de transacción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distancia recorrida</li> <li>• Costos de transporte</li> <li>• Documentos necesarios</li> <li>• Dinero gastado para acceder a un servicio financiero</li> </ul>
	3. <u>Profundidad</u> Es el valor que la sociedad le otorga al beneficio experimentado por un cliente dado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Género de los clientes</li> <li>• Lugar de residencia de los clientes</li> <li>• Nivel educativo</li> <li>• Grupo étnico</li> <li>• Acceso a servicios públicos</li> </ul>
	4. <u>Amplitud</u> Se refiere al número de clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de clientes atendidos en relación a la población de la localidad</li> </ul>
	5. <u>Duración</u> Es el marco de tiempo de la oferta de MF	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Años de duración de la caja</li> <li>• Opinión de los socios respecto de continuar en la caja</li> </ul>
	6. <u>Alcance</u> Es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de servicios ofrecidos</li> <li>• Número de servicios ofrecidos</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Montos solicitados</b></li> <li>• <b>Plazos de vencimiento</b></li> <li>• <b>Calendario de pagos</b></li> <li>• <b>Tasa de interés activa y pasiva</b></li> </ul>	<p>A cada variable se le dio un peso del 25%, si cumple con las expectativas de los clientes, se le da el valor máximo, para completar entre los cuatro elementos el 100% para la dimensión valor para los clientes.</p> <p>Los montos de crédito solicitados se ajustan a las necesidades de los socios</p> <p>Los plazos de vencimiento están definidos por los propios socios y se ajustan a sus necesidades.</p> <p>El calendario de pagos de los préstamos se ajusta a la capacidad de pago de los socios</p> <p>La tasa de interés tanto para los préstamos (activa) como los ahorros (pasiva) fue definida por consenso y es menor a la que cobran otras organizaciones de microfinanzas de la región.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Distancia recorrida</b></li> <li>• <b>Costos de transporte</b></li> <li>• <b>Documentos necesarios</b></li> <li>• <b>Dinero gastado para acceder a un servicio financiero</b></li> </ul>	<p>Si las distancias recorridas para llegar a las reuniones de las cajas es menor a dos kilómetros, si no implica gastos de transporte, si los documentos necesarios para solicitar préstamos o ahorrar son mínimos y no hay gastos erogados para acceder a los servicios financieros, a cada variable se le da un peso de hasta el 25% para completar entre los cuatro elementos el 100% para la dimensión de costo para los clientes.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Género de los clientes</b></li> <li>• <b>Lugar de residencia de los clientes</b></li> <li>• <b>Nivel educativo</b></li> <li>• <b>Grupo étnico</b></li> <li>• <b>Acceso a servicios públicos</b></li> </ul>	<p>Si la organización atiende preferentemente mujeres, ubicadas en zonas rurales, con bajo nivel educativo, pertenecientes a un grupo étnico y el acceso a servicios públicos es bajo, se le da a cada variable hasta un 20% para reunir el 100% del elemento profundidad.</p>
<p><b>Número de clientes atendidos en relación a la población de la localidad</b></p>	<p>Se divide el total de la población entre el número de socios y socias de la caja, para obtener el porcentaje de población atendida y se elaboró un rango con espacios de atención por cada 20% del total de la población que es atendida por las cajas.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Años de duración de la caja</b></li> <li>• <b>Opinión de los socios de continuar en la caja</b></li> </ul>	<p>Si la caja fue de las primeras en integrarse y la expectativa de los socios es continuar se le asigna un valor del 50%, si la opinión de los socios sobre la operación y administración de la caja, se le da un valor</p>



	máximo de 50%, para hacer el 100% de la dimensión duración
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tipo de servicios ofrecidos</b></li> <li>• <b>Número de servicios ofrecidos</b></li> </ul>	Cada servicio ofrecido tiene un peso del 50%, por lo que al ofrecer ahorro y préstamo se califica en el 100%

**H3. El hábito del ahorro de los niños y niñas Chispitas integrantes de las cajas infantiles se ha creado por la participación de las mujeres en las cajas de adultos.**

**Definición teórica:**

El ahorro es la parte del ingreso que no se destina para el consumo. Es un hábito que consiste en reservar una porción de los ingresos que será usada en los planes que se tengan para el futuro. Ahorrar es muy importante para cualquier persona, pues sirve para sortear dificultades económicas o materializar sueños sin necesidad de endeudarse.

**Definición operativa.** La cultura del ahorro está representada por la antigüedad que tienen los niños como ahorradores, el destino del ahorro, quien es la persona que les ha inculcado la cultura del ahorro, saber qué representa que su dinero gane interés, así como saber si su dinero en la caja gana intereses, cuando sus familiares están en la caja de ahorro, así como si los infantes piensan seguir ahorrando en el futuro.

**Definición real:** Para fines de la investigación, al tratarse de una variable cualitativa, se utilizó una escala ordinal para identificar el grado de cultura del ahorro y ubicarlo en nivel alto, medio y bajo, según corresponda.

**Caracterización: Dimensiones, Escalas e Indicadores:**

**1) Número de años como ahorrador:**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas tienen más de 4 años como ahorradores

b) *Medio*

i) Cuando tiene menos de 4 y hasta dos años

c) *Bajo:*

i) Cuando tienen menos de dos años

## **2) Destino del ahorro**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas ahorran para gastos de educación, útiles para la escuela o emergencias de la familia

b) *Medio:*

i) Cuando ahorran para ropa o zapatos

b) *Bajo:*

i) Cuando el ahorro se destina a juguetes u otro fin

## **3) Quien inculcó la cultura del ahorro**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas ahorran por influencia de la mamá

b) *Medio:*

Cuando ahorran por influencia del papá

b) *Bajo:*

i) Cuando el ahorro es influenciado por otros familiares

## **4) Cuando saben qué representa que su dinero gane interés**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas saben lo que representa

b) *Bajo*

Cuando no saben lo que representa

## **5) Cuando saben si su dinero en la caja gana interés**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas saben que su dinero gana interés

b) *Bajo:*

i) Cuando los niños no saben que su dinero gana interés

## **6) Cuando más familiares pertenecen a las cajas de ahorro**

a) *Alto:*

i) Cuando al menos un familiar está en las cajas

b) *Bajo:*

i) Cuando ningún familiar está en las cajas

### **7) Cuando piensan seguir ahorrando en el futuro**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas piensan seguir ahorrando en el futuro

b) *Bajo:*

i) Cuando los niños no piensan ahorraren el futuro

### **8) Cuando piensan terminar una carrera**

a) *Alto:*

i) Cuando los niños y niñas piensan terminar una carrera

b) *Bajo:*

i) Cuando los niños no piensan terminar una carrera

---

## **Marco teórico y conceptual**

---

## 4. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

*Saber es acordarse.  
Aristóteles*

Diversos autores refieren que la importancia del marco teórico radica en que permite hacer consideraciones sobre el tema de investigación a nivel conceptual, en la que se considera la primera etapa de cualquier estudio o investigación científica, en la cual habrá que realizar una depurada búsqueda bibliográfica para conocer el estado actual del tema o modelo teórico de la investigación, de manera que podamos responder a las preguntas: ¿hasta dónde ha avanzado la investigación (dentro de nuestra área)? y ¿cuáles son las principales publicaciones sobre el tema? Gracias a esta revisión bibliográfica se podrá establecer el marco teórico, delimitar el área concreta de interés para la investigación y establecer las hipótesis y objetivos de trabajo. Bajo este razonamiento, se presenta el siguiente capítulo relativo al marco teórico y conceptual.

El enfoque teórico está basado en tres áreas básicas: La **teoría sobre el financiamiento** tomando como eje fundamental cuatro corrientes relacionadas con las microfinanzas como son la teoría financiera basada en la oferta, el paradigma de la información imperfecta, los mercados de crédito informales y el ahorro de los pobres, también se retoma la propuesta de los beneficios sociales de las microfinanzas, desde el marco de análisis de la cobertura de los servicios financieros.

El otro abordaje teórico es el relacionado con una manera alternativa de estudiar la pobreza, **desde el enfoque de la vulnerabilidad social a través del modelo AVEO complementada con la teoría del círculo vicioso de la pobreza** y para el tema del ahorro se aborda desde la perspectiva de la **teoría del ciclo de vida**, con algunos elementos del **modelo multigeneracional y del ahorro por motivo precaución**, además de la **teoría conductual** que sugiere que no siempre el ahorro tiene una racionalidad económica.

## **4.1 Conceptos y enfoques teóricos de las microfinanzas**

### **4.1.1 Diversos conceptos del microfinanciamiento**

En la literatura relacionada con el microfinanciamiento, existen múltiples y variados conceptos para definirlo, dependiendo del enfoque y del contexto en que los autores desarrollen su obra. Por ello en este trabajo, se incluyen solo algunos de aquellos autores que lo han enfocado en su relación con la mejora en las condiciones socioeconómicas de las personas y sus familias.

Para iniciar, retomamos a Robinson (2004) quien anota que las microfinanzas se refieren a los servicios financieros en pequeña escala—principalmente crédito y ahorro—proporcionados a quienes se dedican a la agricultura, la pesca o la ganadería, que manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; personas que proporcionan servicios, que trabajan por un sueldo o a comisión; que obtienen sus ingresos rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de labranza o maquinaria y herramientas a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural o urbano, en los países en vías de desarrollo. Muchos de estos hogares poseen múltiples fuentes de ingreso.

Desde otro punto de vista, Gulli (1999) propone que por microfinanzas se debe entender el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a microempresarios pobres.

Desde el enfoque de la inclusión financiera, una propuesta más es la relativa a que el término microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro, de inversión, o préstamos – en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito-, entre otros (Arce, 2006).

Un concepto más incluyente, es el propuesto por Cuasquer y Maldonado (2011) quienes señalan que microfinanzas son aquellos servicios financieros orientados hacia el desarrollo de las pequeñas economías, en especial las microempresas. En el marco de la globalización, las microfinanzas se han acuñado como un enfoque de las finanzas que apuntan a motivar la inclusión y la democratización de los servicios financieros para aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial tradicional y que comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorro, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados para personas de bajos ingresos y para las empresas micro, pequeña y mediana. Por tanto, las microfinanzas incluyen los productos y servicios financieros y no financieros que proporcionan las entidades a las personas de bajos ingresos que no han sido incluidas en el sistema financiero formal, para el desarrollo de actividades productivas, de comercio o servicios.

#### 4.1.2 Algunos enfoques teóricos sobre el financiamiento

Con Robinson (2004) observamos que existen cuatro corrientes teóricas que son fundamentales para el estudio de las microfinanzas: **la teoría financiera basada en la oferta, el paradigma de la información imperfecta, los mercados de crédito informales.**

En cada caso, plantea la misma autora, algunas ideas teóricas o aspectos de las mismas que han impedido el desarrollo del microfinanciamiento comercial sostenible. Estos aspectos básicos son los que se analizan a continuación.

##### **a) Teoría financiera basada en la oferta**

La teoría se originó de la combinación de tres ideas: que los gobiernos de las nuevas naciones emergentes eran responsables de su desarrollo económico, que resultaba crucial para el crecimiento económico que las tecnologías agrícolas de alto rendimiento se adoptaran rápida y extensamente y que la mayoría de los agricultores no podrían asumir la totalidad los costos del crédito que requerirían para comprar insumos para las nuevas tecnologías.

Esta teoría se refiere a la premisa de ofrecer préstamos antes de que surja la demanda de crédito, con el propósito de fomentar el crecimiento económico. Se originó en los años '40 y '50, en el contexto del desarrollo de países emergentes después de la Segunda Guerra Mundial. El crecimiento agrícola tenía una alta prioridad en ese entonces, con énfasis en las tecnologías de alto rendimiento agrícola, - como la Revolución Verde-, que empezaban a ponerse a disposición de los agricultores. Sin embargo, se pensaba que la mayoría de ellos no podrían adquirir los insumos necesarios para utilizar las nuevas tecnologías. Estas ideas llevaron a las opiniones de que los agricultores requerirían de crédito; que los campesinos pobres no podrían pagar el costo total del crédito comercial; y que, para lograr un crecimiento agrícola sustancial, sería necesario ofrecer financiamiento antes de que se manifestara la demanda.

El resultado fueron décadas de programas de crédito rural masivo en los que las realidades fueron muy diferentes a las expectativas. A fines de los años '70 y en los '80 se produjo una gran crítica creciente del razonamiento que estaba detrás de estos programas, ya que a menudo éstos no llegaban a los pobres y los subsidios al crédito se convertían en concesiones políticas para las elites rurales.

Típicamente, los programas presentaban altas tasas de incumplimiento y pérdidas, aunado a altos costos de transacción para los prestatarios, incluyendo sobornos al personal para obtener préstamos racionados por debajo de las tasas de mercado. Adicionalmente, los programas ofrecían productos de préstamo inapropiados para las necesidades de los prestatarios pobres debido a que sus tasas de interés eran demasiado bajas para permitir la recuperación total y la rentabilidad, estos programas limitaron el volumen de servicios financieros disponibles para los pobres, contribuyendo, a lo largo del tiempo a evitar el desarrollo del microfinanciamiento a gran escala.

Los teóricos del financiamiento basado en la oferta suponían que el crecimiento económico en las áreas rurales se podía inducir a través del sistema financiero, como resultado, los incentivos financieros para adoptar nuevas tecnologías agrícolas—a menudo en la modalidad de crédito subsidiado - se ofrecían a los



agricultores antes de que existiera la demanda para ello. Estos teóricos creían que la mayor parte de los campesinos no podrían ahorrar lo suficiente para pagar los insumos necesarios y no podrían pagar el costo comercial del crédito. Consideraban que el ahorro era “la mitad olvidada del financiamiento rural” (Vogel 1984) -dado que se suponía que existía muy poco o ningún ahorro que movilizar. De tal manera que con el surgimiento de la revolución verde, al final de los años '60 y '70, proliferaron los programas a gran escala de crédito subsidiado en los países en vías de desarrollo; considerando que el crédito subsidiado se requería para estimular el crecimiento en el área agrícola, el financiamiento rural se consideró, esencialmente, como un insumo para cultivos; los subsidios se consideraron como similares a los que se otorgaban para fertilizantes y pesticidas. Por lo tanto, la planeación gubernamental para la intervención en los mercados de crédito rural, tal y como la formulaban los diseñadores de políticas de la época, era muy simple: grandes números de agricultores de ingresos inferiores y medios habrían de recibir crédito barato. Al utilizar las nuevas tecnologías agrícolas, éstos producirían más cosechas e incrementarían sus ingresos. Hasta se llegó a pensar que los agricultores beneficiados llegarían a “graduarse” de los programas de crédito agrícola subsidiados una vez que sus ingresos aumentarían.

Sin embargo, los hechos no respaldaron a las teorías. Tal vez es importante hacer notar en este contexto que la mayor parte de los teóricos del financiamiento basado en la oferta no eran especialistas financieros, sino más bien economistas preocupados fundamentalmente por el desarrollo del sector rural. A finales de los años '60 y principios de los '70 empezaron a manifestarse serias dificultades en los programas de crédito rural subsidiado. Un momento decisivo se presentó en 1972-73 cuando la U.S. Agency for International Development (USAID) patrocinó una amplia encuesta sobre los programas de crédito en los países en vías de desarrollo (la Revisión de Primavera del Crédito a Pequeños Agricultores).

Este informe (USAID, 1973) analizó por primera vez muchas de las fallas de los programas de crédito subsidiado. Para finales de los años '70 y los '80 las críticas al razonamiento que soportaba estos programas llenaron la literatura sobre el

desarrollo. Sin embargo, muchos gobiernos y donantes siguieron manteniendo extensos programas de crédito subsidiado mucho tiempo después de que se conocieran sus defectos intrínsecos, y muchos de estos programas continúan operando hoy.

### **b) La información imperfecta en los mercados de crédito**

Un segundo punto que menciona Robinson, (2004) es relacionado con que las instituciones microfinancieras autosuficientes son innecesariamente escasas, causado en alguna medida por la aplicación de la teoría financiera basada en la oferta y los programas de crédito subsidiado, que por sí mismas han constituido una importante restricción al desarrollo de éstas instituciones. Aunado a ello, sin embargo, además han enfrentado otro problema debido a la aplicación del paradigma de la información imperfecta en los mercados de crédito de los países en vías de desarrollo y en algunos casos, específicamente, en los mercados de crédito rural sin la suficiente comprensión de la dinámica social, política y económica que se da en su interior. Los modelos de la escuela de información imperfecta en los mercados de crédito no tratan específicamente del microcrédito, pero su naturaleza general y la preocupación de sus autores por los países menos desarrollados y por los mercados de crédito rural les han atribuido un papel cada vez más importante en el microfinanciamiento.

Los conceptos clave del paradigma de la información imperfecta incluyen **información asimétrica, selección adversa, riesgo moral y racionamiento del crédito**. Muchos autores han escrito abundantes páginas acerca de estas ideas y sus aplicaciones a los mercados de crédito rural. La información asimétrica se refiere a situaciones en las que una de las partes involucradas en una transacción tiene más información acerca de ésta que la otra parte; esta información desigual puede llevar a una selección adversa. La idea fue desarrollada por George Akerlof (1970) en su conocido artículo "The Market for Lemons," (El mercado de limones) en el que analiza un mercado estilizado de automóviles usados. La selección adversa ocurre en los mercados en los que productos de diferente calidad se venden a compradores que, debido a la información asimétrica, no pueden

observar la calidad del artículo que adquieren. En el ejemplo de los automóviles usados, los vendedores tienen conocimiento de la calidad de cada uno de los automóviles que está a la venta; pero no así los compradores. Cuando éstos no pueden distinguir—dentro de un tipo dado de automóvil usado—entre automóviles de alta calidad y los de menor calidad (los “limones”), los vendedores - que conocen la calidad de cada automóvil - pueden ofrecer los limones al mismo precio que los automóviles de alta calidad. Stiglitz y Weiss (1981) desarrollaron un modelo en el que los bancos son similares a los desinformados compradores de automóviles usados de Akerlof, mientras que los prestatarios, como el vendedor de automóviles, son los informados. De la misma manera en que la calidad de los automóviles es desconocida por los compradores, así también lo es la calidad (perfil de riesgo) de los prestatarios - sus preferencias de inversión, honestidad, tolerancia al riesgo, capacidad y voluntad para pagar sus préstamos, etcétera- es desconocida para los bancos.

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

El problema del riesgo moral también se da en los mercados de crédito. El riesgo limitado de los prestatarios (agentes) - especialmente cuando se da en conjunción con las mayores tasas de interés que cobran los bancos - puede traer como consecuencia inversiones de alto riesgo por parte de los prestatarios con responsabilidad limitada y que pudieran considerar no pagar sus préstamos si su inversión falla (riesgo moral).

Tanto la selección adversa como el riesgo moral incrementan las posibilidades de incumplimiento de la cartera de préstamos de un banco. Si las tasas de interés aumentan para compensar estos riesgos y los prestatarios de bajo riesgo dejan de

pedir prestado - incrementando así el promedio de riesgo de los solicitantes de crédito y disminuyendo las utilidades esperadas por parte del prestamista el resultado puede ser el racionamiento de los créditos. Así pues, el banco elige conservar la tasa de interés lo suficientemente baja para evitar un perfil de alto riesgo y racionar sus fondos disponibles para préstamo (ver Jaffee y Russell 1976; Stiglitz y Weiss 1981). Un banco en esta situación puede decidir conceder crédito a algunos pero no a otros entre los solicitantes de crédito que aparentemente son idénticos; aquellos que no han sido aceptados como prestatarios no pueden obtener crédito del banco a ninguna tasa de interés (Stiglitz y Weiss 1981). A través de esta forma de racionamiento del crédito, el banco lo niega a posibles prestatarios, no por falta de fondos sino por la percepción de un riesgo que se relaciona con información asimétrica y riesgo moral.

### **c) Mercados de crédito informales**

Respecto al papel de los prestamistas comerciales informales, Robinson (2004) plantea en su libro el análisis de al menos tres aspectos que se han debatido durante décadas, siendo estos: a) si se trata de negocios monopólicos maliciosos, b) si aportan un valor positivo para los prestatarios y c) si éstos son una forma de competencia monopólica.

Abordando el primer aspecto, la idea más antigua en los debates es que los prestamistas monopólicos “maliciosos” cobran altas tasas de interés, obteniendo utilidades sustanciales. Una variante del prestamista monopólico es aquel que tiene como objetivo principal lograr el incumplimiento del prestatario para hacerse de sus tierras, obligarlo a prestar trabajo en calidad de esclavo, o lograr que le venda al prestamista sus productos a precios por debajo del mercado. En este sentido, Roth (1983) discute la “agricultura de deuda” en la India: se maneja el crédito de manera que el deudor incumpla y el prestamista logre obtener el control de su trabajo. “La “agricultura de deuda”, dice Roth, es “un medio para capturar una fuente de trabajo a largo plazo, más barata que la que se encuentra disponible bajo las condiciones de un mercado de trabajo abierto”.

Siguiendo esta idea, algunas entidades que operan servicios microfinancieros, cobran tasas de interés tan altas que se constituyen en un modelo de extracción de los limitados ingresos de las y los usuarios, situaciones que incluso los han llegado a colocar en riesgo de llegar al suicidio en los casos más extremos o de cambio de domicilio cuando ya no pueden enfrentar las enormes deudas que se han generado.

#### **4.1.2 Enfoques teóricos del microfinanciamiento y su relación con la pobreza.**

Dos posturas principales han surgido con respecto a las microfinanzas y la reducción de la pobreza: **el enfoque del sistema financiero y el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza.**

Para el enfoque del sistema financiero, tal y como señala Gulli (1999) la meta global de las microfinanzas es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, pero no necesariamente a las más pobres. Amplía lo anterior concluyendo que si se piden préstamos y éstos se reembolsan puntualmente, el mercado ha demostrado que los servicios prestados son útiles, de modo que no se necesitan estudios del impacto, en consecuencia los servicios no deben dirigirse exclusivamente a los más pobres, sino a focos o sectores subatendidos del mercado en general. En este escenario, no hay ninguna justificación para los subsidios, y se considera que las ONG desempeñan solamente un papel secundario en el mercado de las microfinanzas. Se hace hincapié en la importancia de la sostenibilidad financiera porque la existencia de instituciones de microfinanzas sostenibles implica la posibilidad de extender las operaciones en el futuro. La falta de capacidad institucional se considera como una limitación mayor del alcance de las microfinanzas que la disponibilidad de fondos. Por último, para muchos de los proponentes del enfoque de sistemas financieros, el crédito no es el instrumento más importante para reducir la pobreza.

Tal como señalan los economistas Adams *et al.* (1984), cuando plantean que "en nuestra opinión, el endeudamiento no es un instrumento eficaz para ayudar a la

mayoría de la gente a mejorar su situación económica, sean operadores de fincas pequeñas o de microempresas, o mujeres pobres. En la mayoría de los casos, la falta de préstamos formales no es el problema más apremiante de estas personas".

Según el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza, las metas generales de las microfinanzas deben ser reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de la gente. De nada sirve hablar de la sostenibilidad financiera si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de pobreza de los clientes. Como la meta global es reducir la pobreza, a menudo se necesitan servicios complementarios, y comúnmente se adoptan enfoques integrales.

Podrían necesitarse fondos de donantes y subsidios porque la disponibilidad de fondos es la principal limitación que obstaculiza la extensión de servicios financieros a los pobres. Mientras que el enfoque de sistemas financieros considera que los servicios financieros son el objetivo principal de las operaciones de las instituciones de microfinanzas, el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza considera dichos servicios como un medio para alcanzar el objetivo principal de reducir la pobreza.

El crédito se considera como un instrumento importante y eficaz para reducir la pobreza. El director del Grameen Bank, Muhamad Yunus, expresa esta opinión enfáticamente: "el crédito es más que un negocio. El crédito es un derecho humano, igual que los alimentos". "Si tuviéramos que escoger una sola medida que permita a los pobres salir de la pobreza, optaría por el crédito" (Yunus, 1994).

Al respecto, Gulli (1999) plantea un enfoque más moderado al que llama un "enfoque contingente". En este enfoque, en vez de analizar la cuestión de si las microfinanzas son un instrumento importante para reducir la pobreza, en el marco de un enfoque contingente se analiza la forma, la medida y las condiciones en que las microfinanzas pueden ayudar a reducir la pobreza. Igual que Rutherford (1998), este enfoque considera que los servicios financieros para los pobres son "principalmente una cuestión de mecanismos que les permitan convertir ahorros

en sumas suficientes como para que sean útiles [...] los servicios financieros para los pobres están allí para ayudarles a conseguir sumas de efectivo suficientemente grandes como para que les resulten útiles cuando necesiten el efectivo o tengan una oportunidad para invertirlo".

#### **4.1.3 La relación entre las microfinanzas y la pobreza**

Para que resulten eficaces como instrumentos para reducir la pobreza, los programas de microfinanzas deben entre otras cosas, abordar eficazmente los verdaderos obstáculos a los que se enfrentan los pobres. Estos obstáculos y factores varían. Los activos con que cuenten los pobres tal vez sean insuficientes en cuanto a cantidad y calidad, es posible que las oportunidades para generar bienestar a partir de los activos sean limitadas. Podrían prevalecer ciertos factores cualitativos, como la vulnerabilidad y la impotencia, además, la pobreza, de por sí, es contextual: sus manifestaciones y los procesos que llevan a la pobreza o la intensifican varían según el momento y el lugar.

Bajo este contexto, Gulli (1999) se pregunta ¿Cómo pueden los servicios financieros abordar las distintas causas de la pobreza? Y al respecto argumenta que la principal contribución de las microfinanzas (ahorro, crédito y seguro) consiste en ayudar a la gente a superar limitaciones financieras y facilitar la administración de su dinero.

El uso de estos servicios puede o no cambiar la situación económica de base de una familia o empresa.

El uso de servicios financieros puede clasificarse en dos categorías generales: a) consumo y manejo del riesgo familiar y b) producción e inversiones. Por consiguiente, los servicios financieros podrían desempeñar un doble papel para los pobres: proteger el consumo de las familias pobres frente a la volatilidad de los ingresos y fortalecer sus actividades económicas (Cuadro 1).

Aunque los servicios financieros proporcionan un medio para adquirir bienes, no pueden mejorar directamente la disponibilidad, o la calidad o el uso productivo de

los bienes. Tal vez se necesiten otros servicios a fin de que los prestatarios pobres usen los servicios financieros eficazmente.

Tabla 1. Papel de las microfinancieras en la vida de los usuarios

---

### **Promover inversiones en activos**

**El financiamiento da más poder adquisitivo, permitiendo a las personas superar las limitaciones de su situación económica. Por ejemplo, el acceso a servicios financieros ofrece un medio para acelerar la acumulación de bienes.**

#### **Facilitar las actividades para ganarse la vida.**

**El acceso a servicios financieros permite a los pobres administrar sus actividades económicas de forma más eficiente. Por ejemplo, con financiamiento que les permita comprar insumos a precios más bajos pueden reducir las salidas de capital de trabajo.**

### **Proteger contra choques en los ingresos**

**El acceso a servicios financieros puede reducir la vulnerabilidad de las familias al proporcionarles medios para resolver necesidades urgentes y reducir la variabilidad del consumo. El acceso a préstamos para el consumo puede evitar la venta de activos productivos en épocas de poco flujo de fondos, aumentando así la seguridad económica de la familia.**

### **Formar capital social y mejorar la calidad de la vida**

**Los pobres pueden generar capital social participando en grupos solidarios (formando redes) y adquirir antecedentes de crédito y confiabilidad. Además, las oportunidades proporcionadas por el acceso a servicios financieros podrían aumentar la autoestima, la dignidad y el poder de decisión de los integrantes de la familia.**

---

Fuente: Tomado de Gulli (1999)

La misma autora, examina las posibilidades y limitaciones de la reducción de la pobreza por medio de las microfinanzas. Diversos factores, tanto contextuales como relacionados con agentes, pueden influir en el alcance y el impacto de los programas de microfinanzas, entre ellos menciona los siguientes:

- Los factores relacionados con agentes, en los que se abarcan la misión y la metodología de las instituciones de microfinanzas, así como las necesidades y limitaciones financieras de los microempresarios y las familias de bajos ingresos.



- Los factores contextuales son circunstancias externas, como el marco regulatorio y la infraestructura local, que podrían influir en el alcance de las instituciones de microfinanzas en el bienestar de microempresas y familias.

- El alcance de las microfinanzas tiene distintas dimensiones: a cuántas personas se llega (**escala del alcance**), cuán pobres son los clientes (**profundidad del alcance**), en qué sectores económicos trabajan (**amplitud del alcance**) y dónde viven (**alcance geográfico**). Otra dimensión del alcance es la calidad de los servicios proporcionados, como las condiciones y los costos de transacción para los clientes.

- El **impacto** se refiere a los efectos de las microfinanzas en los medios de subsistencia y el bienestar de sus clientes. Estas condiciones, en conjunto, constituyen la base de la reducción de la pobreza por medio de las microfinanzas.

#### **4.1.4 Marco de Análisis de los Beneficios sociales de las microfinanzas**

Ante la falta de consenso entre los estudiosos y practicantes de las microfinanzas en cuanto a la mejor manera de cómo alcanzar la meta de mejorar el bienestar de las personas pobres, Shreiner (1999) propone un marco para la discusión de la cobertura de las microfinanzas: los beneficios sociales de las microfinanzas, proponiendo seis aspectos: valor, costo, profundidad, amplitud, duración y alcance. El marco propuesto incorpora aspectos de los principales enfoques utilizados en las microfinanzas, como son el enfoque de pobreza y de autosostenibilidad

De manera gráfica., el autor presenta su propuesta a través de la siguiente figura:

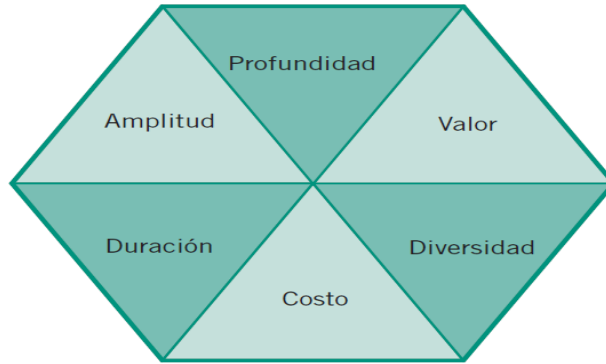


Figura 1. Aspectos de la Cobertura de Servicios Financieros

Fuente: Gestión de instituciones microfinancieras OIT 2008

#### 4.1.5 Conceptos que integran la cobertura de servicios financieros

El *valor* de la cobertura, es definida como la voluntad que tienen los clientes de pagar los préstamos. Este valor está basado en los términos de los contratos, aunado a las preferencias, restricciones y oportunidades de los usuarios. El valor no está en relación a las utilidades que el uso de las MF pueda generar, va más allá al considerar un valor incluso para la sociedad, ya que si las MF fortalecen empresas pequeñas, pueden ser una fuente de empleos y estimular los vínculos económicos entre oferentes y demandantes de productos. Este valor es difícil de cuantificar, al ser dependiente del beneficio subjetivo que cada cliente tiene de un contrato. En resumen, la mejor manera de maximizar las seis dimensiones del alcance es a través de un mejor desempeño.

El segundo elemento es el *Costo para los clientes*. El costo de la cobertura es la suma de los costos de precio más los costos de transacción. Los primeros son los intereses y comisiones, mientras que los segundos, pueden no ser erogados en efectivo, al incluir el tiempo que es necesario invertir para cubrir trámites, así como los gastos relacionados con transporte, documentos, alimentos e impuestos que son necesarios cubrir para contar con un crédito.

El autor propone que – asumiendo que todo lo demás permanece constante- el progreso en las microfinanzas puede surgir de reducir el costo de la oferta, ya que esto aumenta el acceso, es decir, el uso de contratos a un precio que cubra el

costo de largo plazo de una oferta eficiente. Más acceso lleva a que el uso de los servicios microfinancieros dependa más de la demanda que de las restricciones de la oferta. El punto más importante, es que las instituciones de microfinanzas encuentren nuevas maneras de calificar el riesgo, y sobre todo, con un costo bajo.

El *beneficio neto para los clientes* se considera como el valor menos el costo, es decir el bienestar que se genera debido a las microfinanzas. Si los clientes no tienen alternativas para solicitar y recibir préstamos, una medida del beneficio neto es simplemente el valor, reflejado como voluntad de pagar.

La *profundidad* de la cobertura es el valor que la sociedad le otorga al beneficio neto que experimentan los clientes. Desde el enfoque de la teoría del bienestar la profundidad puede verse desde el punto de vista de cómo la sociedad observa el desarrollo de los servicios, por ejemplo, si la sociedad favorece a los pobres, entonces la pobreza de la clientela es un buen medio de aproximarse a la profundidad. Algunas características socio, económicas para estimar la profundidad son el género (se favorece a las mujeres), lugar (se favorece las zonas rurales), educación (se favorece a los clientes con menor escolaridad), grupo étnico (se favorecen minorías), vivienda (se favorecen casas pequeñas, con materiales económicos en su construcción), y acceso a los servicios públicos (se favorece a quienes no tienen acceso a ellos).

Amplitud de la cobertura se refiere al número de clientes, es importante por las restricciones de presupuesto. Partiendo del hecho de que muchas entidades microfinancieras operan con recursos provenientes de donaciones, las organizaciones auto sostenibles con gran amplitud pueden atender a muchos clientes pobres como las microfinancieras orientadas a la pobreza con amplitud pequeña.

Duración de la cobertura se refiere al horizonte de tiempo de la oferta de la organización microfinanciera. En una sociedad que se preocupa por el bienestar de los pobres, ahora y en el futuro, la duración es importante.

Alcance de la cobertura es el número de tipos de contratos ofrecidos, incluyendo servicios tanto de préstamo como de ahorro. En este punto es relevante mencionar que las entidades microfinancieras con enfoque de pobreza, limitan su alcance solo a préstamos, mientras que el enfoque de autosostenibilidad le da importancia al tema del ahorro, aunque pocas IMF brindan este tipo de servicios. (Churchill y Frankiewicz, 2008).

## **4.2 El concepto de vulnerabilidad y la vulnerabilidad social**

¿Por qué mirar más allá de la pobreza? Es importante esta pregunta ya que las variables que explican el nivel de ingreso de un hogar cambian constantemente y el indicador de vulnerabilidad incorpora el concepto dinámico de los factores que afectan a la pobreza, por lo que puede haber más hogares vulnerables que hogares pobres. Además, la vulnerabilidad, como propone Henocho (2010), es un problema en sí mismo, ya que aun cuando no se convierta en pobreza puede afectar al bienestar de los individuos e inhibir comportamientos que reducen la probabilidad de caer en la pobreza, como por ejemplo preferir trabajos de mayor estabilidad, pero de bajo ingreso.

La vulnerabilidad es un concepto que proviene del análisis de riesgo e impacto de desastres naturales, pero que ha sido incluido para el análisis en temas sociales, originalmente entendido como la probabilidad con que un evento específico (un terremoto, una epidemia, etcétera) tenga un impacto negativo en el objeto de análisis (un individuo, una familia, una casa, un barrio, etcétera), en el contexto del análisis de la vulnerabilidad social el concepto se ha ampliado, por lo que resulta de interés no solamente la vulnerabilidad frente a un evento puntual sino también frente a una situación estructural.

El concepto de vulnerabilidad ha sido explorado desde campos de conocimiento muy diversos, como la antropología, la sociología, la ecología política, las geociencias y la ingeniería (Alwang *et al.*, Cardona, 2004). Por este motivo, lo que se entiende por vulnerabilidad ha sido definido de formas muy distintas y a partir

de elementos diferentes, entre los que se cuentan riesgo, estrés, susceptibilidad, adaptación, elasticidad, sensibilidad o estrategias para enfrentar el estrés.

Sin embargo, es posible encontrar algunos elementos en común en la mayor parte de las definiciones de vulnerabilidad, como se observa a continuación:

- Vulnerabilidad se define siempre en relación con algún tipo de amenaza, sean eventos de origen físico como sequías, terremotos, inundaciones, enfermedades, o amenazas antropogénicas como contaminación, accidentes, hambrunas o pérdida del empleo.
- La unidad de análisis (individuo, hogar, grupo social) se define como vulnerable **ante** una amenaza específica, o es vulnerable **a** estar en una situación de pérdida, que puede ser de la salud, del ingreso, de las capacidades básicas, etcétera (Alwang *et al.*, 2001:3).
- El análisis de la construcción de vulnerabilidad se hace en dos momentos distintos del proceso. Por un lado, en las condiciones que la unidad de análisis tiene **antes** de una situación de estrés, que le hacen más o menos propensa a una pérdida específica (susceptibilidad). Por otro lado, están las formas que desarrolla la unidad de análisis para enfrentar una situación de estrés una vez que ésta ha ocurrido, y que se relacionan con la capacidad de ajuste (Watts y Bohle, 1993).

Rodríguez (2001: 18), con base en diferentes trabajos de Kaztman, resume los aportes al debate y propone que la vulnerabilidad (social) consiste “en el desajuste entre los activos y la estructura de oportunidades, es decir los activos serían insuficientes, poco pertinentes o difíciles de manejar para aprovechar la estructura de oportunidades existentes”. Mientras los activos pueden consistir en un patrimonio físico, ahorros financieros, capital humano y social, las estructuras de oportunidades son “probabilidades de acceso a bienes, servicios o actividades que inciden sobre el bienestar del hogar porque le facilitan el uso de recursos propios o le suministran recursos nuevos, útiles para la movilidad e integración social a través de los canales existentes.”

Esta definición deja claro que la vulnerabilidad surge de características y carencias que son comunes para grupos específicos de la población. En vista de que para la inmensa mayoría de la población el trabajo es la principal fuente de ingresos, problemas estructurales de inserción laboral constituyen –sobre todo en un contexto caracterizado por la ausencia de amplias redes de protección social– un componente clave de la vulnerabilidad social que se puede caracterizar como vulnerabilidad laboral. Ésta no afecta a las personas al azar dado que al analizar el mercado de trabajo se constata una regularidad con que ciertos grupos muestran peores indicadores que otros.

En esta línea de ideas, Weller (2009) menciona que el bienestar material de la población se basa en su capacidad y oportunidad de generar los medios necesarios para su subsistencia en un nivel digno –para la gran mayoría de la población en la forma de ingresos por su trabajo– y en políticas públicas que proveen protección frente a riesgos específicos y complementen los ingresos de los hogares que por diversas razones no están en condiciones de generar los medios suficientes para un nivel de subsistencia socialmente considerado como mínimo.

Sin embargo, en muchos países latinoamericanos un elevado porcentaje de la población en edad de trabajar no cuenta con una inserción laboral productiva que le permita alcanzar dicho nivel y no existe una red de protección social que cumpla con este objetivo.

#### **4.2.1 Esquema analítico de la vulnerabilidad social**

El enfoque y la noción de vulnerabilidad social están en plena construcción teórica y operativización de su metodología. A este respecto, Busso (2002) propone que la vulnerabilidad social está integrada por tres componentes centrales:

- i) activos,
- ii) estrategias de uso y reproducción de activos y,
- iii) oportunidades que ofrecen el mercado, el Estado y la sociedad civil.

La noción y enfoque de la vulnerabilidad social remite al análisis de la relación dialéctica entre **entorno e interno**, entendiéndose éste (lo interno), en forma general como la unidad de referencia (individuo, hogar, comunidad) que tiene como atributo cierta capacidad de respuesta y adaptación, cuyas características califican la vulnerabilidad de la unidad de análisis en función de los riesgos a los que está expuesta y de su capacidad de respuesta (activos y estrategias). Ahora bien, el entorno no ofrece sólo riesgos sino también oportunidades vinculadas directamente al nivel de bienestar a los que los individuos pueden acceder. El conjunto de oportunidades es entendido principalmente como la posibilidad de acceso a los mercados de bienes y servicios para realizar intercambios y transacciones y por tanto a medios de subsistencia, empleo, protección social y derechos de ciudadanía. Junto con las estrategias, los activos condicionan la capacidad de respuesta a los riesgos naturales y sociales y comprenden los siguientes aspectos:

**Activos físicos.** Incluye medios de vida: vivienda, animales, recursos naturales, bienes durables para el hogar, transporte familiar, para mantener y reproducir la vida y medios de producción, como los bienes usados para obtener ingresos o intercambiar bienes (herramientas, maquinarias, transporte para uso comercial, etcétera).

**Activos financieros.** Ahorro monetario, créditos disponibles (cuenta corriente, tarjetas de crédito, créditos de almacenes, etcétera), acciones, bonos y otros instrumentos financieros del sistema financiero formal e informal.

**Activos humanos y capital humano.** Recursos del hogar —cantidad y calidad de su fuerza de trabajo— y el valor agregado en inversiones en educación y salud para sus miembros.

**Activos sociales o capital social.** Son activos intangibles basados en relaciones. Se trata de atributos colectivos o comunitarios e incluyen vínculos solidarios, lazos de confianza y relaciones de reciprocidad articuladas en redes interpersonales.

**Activos ambientales.** Se trata de características y atributos del ecosistema y la biosfera; se relacionan con el nivel de bienestar, la calidad de vida y la sustentabilidad de una sociedad a partir de su proceso de reproducción de individuos, hogares y comunidades.

### **Dimensiones de la vulnerabilidad social**

Todo estudio de la posibilidad de verse afectado por eventos adversos requiere especificaciones de contexto, nivel de análisis, unidad territorial de agregación y del aspecto específico dañado por la materialización del riesgo. Sin agotar las dimensiones de la vulnerabilidad social, se presentan algunas dimensiones y en ellas, variables relevantes para estudios empíricos:

**Hábitat.** Condiciones habitacionales y ambientales. Variables indicativas: tipo de vivienda, forma de tenencia, hacinamiento, saneamiento e infraestructura urbana, equipamiento de la vivienda, infraestructura urbana y posibilidad de acceso, riesgos de origen ambiental.

**Capital humano.** Variables indicativas: 1) Educación: años de escolaridad, alfabetismo y asistencia escolar, título obtenido; 2) Salud: discapacidad, desnutrición, salud reproductiva, morbilidad; 3) Experiencia laboral: trabajos previos.

**Económica.** (Inserción laboral e ingresos). Variables indicativas: condición de actividad, tipo de inserción laboral, desempleo, subempleo visible e invisible, informalidad, ingresos, fuentes y montos, pobreza por ingresos.

**Protección social.** Variables indicativas: cotizantes a los sistemas de jubilación y pensión, perceptores, cobertura de la seguridad social, otros tipos de seguro.

**Capital social.** Variables indicativas: Participación política, participación y filiaciones comunitarias, gremiales y étnicas, inserción en redes de apoyo de diverso tipo.



Estas cinco dimensiones básicas muestran diferencias en los activos de los hogares según su ubicación en los niveles de pobreza y dan cuenta de su capacidad de respuesta.

Scoones (2009) propone el acercamiento a la vulnerabilidad social desde la perspectiva de los medios de vida y del ámbito de las unidades domésticas. El autor argumenta que hombres y mujeres de zonas urbanas y rurales, especialmente aquellos de hogares pobres, se involucran en una gran variedad de actividades para mejorar sus medios de vida, a través de maximizar las actividades generadoras de ingresos, mientras minimizan su vulnerabilidad. La efectividad de estos sistemas de medios de vida para reducir la vulnerabilidad de las personas varía dependiendo del ambiente general de desarrollo, del acceso y el control de la base de activos de cada persona de la unidad doméstica, sus roles y responsabilidades productivas y reproductivas, sus capacidades y su vínculo con otros actores rurales y urbanos.

Blaikie *et al.* (1996) asumen que la vulnerabilidad es una combinación de características de una persona, hogar o comunidad, expresadas en relación con la exposición a una amenaza derivada de su propia condición social y económica. El aporte de los autores a la construcción del concepto de vulnerabilidad consiste en la afirmación de que las amenazas no son naturales, sino son los sistemas sociales y políticos los que crean las condiciones en las cuales las amenazas tienen un impacto diferencial sobre los grupos dentro de las sociedades.

El riesgo o vulnerabilidad frente a cambios o “*shocks*” externos está íntimamente ligado a la pobreza, debido a que los hogares con pocos recursos tienen una mayor probabilidad que sus recursos se hagan insuficientes en cantidad y/o productividad, (Köbrich, Villanueva y Dirven, 2003). Para disminuir el impacto de posibles *shocks*, los hogares con pocos activos siguen estrategias que, a su vez, aumentan las posibilidades de convertirlos o mantenerlos como hogares pobres, generando un círculo vicioso.

Este círculo vicioso se debe a que la vulnerabilidad del hogar afecta la estructura y el uso de sus activos, limitando la inversión en alternativas rentables, especialmente cuando el entorno es incierto y la irreversibilidad importante, obligándolo a mantener portafolios de activos que probablemente son adecuados para garantizar el consumo, pero que no necesariamente son muy productivos. La continuidad de los cultivos tradicionales en el sector campesino, especialmente el más pobre, son un reflejo de esta situación.

En este sentido, tanto la literatura académica como los informes de agencias internacionales que abordan el tema de la vulnerabilidad, parten de la premisa de que las variables económicas no son suficientes para entender dicho fenómeno y tampoco diseñar políticas dirigidas a mitigarlo y bloquear los mecanismos que promueven su reproducción intergeneracional. Soarez y Gutiérrez (2011) mencionan que diversos autores como: Schmidlein, *et al.* (2008), Sojo (2004), Filgueira (1998), Pizarro (2001), Blaikie *et al.* (1996), Busso (2001), entre otros estudiosos del tema, desde sus respectivos campos de investigación, han coincidido en que el crecimiento económico *per se* no produce, necesaria y linealmente, desarrollo social y recuerdan que las instituciones y el sistema social son elementos fundamentales para el acceso a los beneficios económicos y otros recursos que son fundamentales movilizar para la reducción de la vulnerabilidad

Soarez y Gutiérrez (2011) continúan señalando que la construcción del concepto de vulnerabilidad social integra nociones de diversas ciencias como la sociología, la economía, las ciencias políticas y la antropología y por ser un concepto que transita entre las fronteras de distintas disciplinas, representa un avance en el intento por construir nuevas categorías de análisis para entender y explicar las causas y síntomas de las consecuencias sociales de los desastres. Si bien se reconoce ampliamente la riqueza del enfoque de vulnerabilidad para la interpretación de forma más nutrida de la problemática de la desigualdad social, también se tiene claro que dicho concepto se encuentra inacabado.

## **Razones para estudiar la vulnerabilidad**

Respecto a la importancia de estudiar la vulnerabilidad, Henoch (2010) propone las siguientes cuatro razones para abordar la pobreza desde este enfoque.

- **La variabilidad del ingreso trae efectos perjudiciales en los hogares.**

Lusting (1997) estudia el impacto en desempleo y nutrición, demostrando que la variabilidad del ingreso tiene mayor impacto en estas dimensiones en los hogares pobres. La presencia de variabilidad en los ingresos puede generar deterioro en el bienestar de los hogares.

La investigación de Ferreira y Gill (2000) presenta tres conclusiones acerca de cómo son afectados los hogares ante crisis económicas. La primera es que la volatilidad del ingreso afecta a su distribución sin un patrón de comportamiento. La segunda es si los hogares son dueños de activos, tales como una casa, educación o títulos, el poseer estos activos reduce el riesgo y exposición a los *shocks* macroeconómicos. Por último, la tercera conclusión es que en períodos malos las familias pobres realizan desinversiones irreversibles, tales como retirar a los hijos del colegio o disminuir la nutrición, el nivel de ingreso permite determinar cuán expuesto a la pobreza se encuentra el hogar.

- **Incertidumbre en Ambiente Macroeconómico**

Un segundo factor que influye en la vulnerabilidad es la incertidumbre del ambiente macroeconómico. Esta puede provenir de diferentes fuentes, como *shocks* climáticos, variaciones en los precios de los productos, cambios en el precio del petróleo, *shocks* financieros externos tales como aumentos en las tasas de interés, racionalización de los préstamos, pérdida de liquidez del sistema o corridas bancarias. Independiente del origen, la incertidumbre afecta al bienestar de los individuos, ya sea limitando su capacidad de pago o disminuyendo el valor real de sus activos.

- **Falta de Mecanismos de Cobertura**

Otro aspecto a considerar en la vulnerabilidad, es que faltan mecanismos para evitar los riesgos. La teoría de seguros clasifica los mecanismos de cobertura en

tres tipos: el primero es cuando se utiliza un seguro, donde se paga una prima por una cobertura ante incidentes imprevistos. El segundo es el auto seguro, que son mecanismos de suavización del consumo, como el ahorro, que consisten en destinar parte del ingreso presente para ser usado en el futuro. El tercero es la autoprotección, es decir, evitar situaciones de riesgo.

Según Lusting (2000), los pobres sufren mayor riesgo cuando ocurre una crisis, ya que al tener pocos activos no tienen protección y esto los hace ser vulnerables. Es importante considerar que las crisis económicas no solo causan pobreza, sino además pueden someter a los pobres y a sus infantes a la pobreza a largo plazo. Esto se explica porque dentro de los mecanismos de sobrevivencia se pueden llevar a cabo reducciones irreversible de activos, incluido el capital humano (educación, salud o nutrición).

- **Alto Nivel de Deuda de los Hogares**

La relación entre la deuda y la vulnerabilidad es la siguiente: los hogares que tienen altos niveles de deudas financieras ocupan gran parte de sus ingresos para pagar estos compromisos. Cuando los ingresos varían a causa de razones exógenas, estos compromisos ocupan mayor proporción del ingreso total del hogar y con esto disminuye la capacidad de pagar los compromisos. Por esta razón, la vulnerabilidad depende de los niveles de deuda y de la fragilidad de obtener recursos. Cuando ocurren las crisis económicas, se dificulta el acceso a obtener ingresos y aumentan los costos de endeudamiento, y, por lo tanto, para estos hogares aumenta la probabilidad de ser pobre.

En la actualidad, la noción de vulnerabilidad, plantea Rodríguez, (2001) está siendo usada profusamente por científicos sociales de diferentes disciplinas. Este auge parece haber sido detonado por los estudios de Caroline Moser y su grupo en el Banco Mundial, que se sintetizaron en el denominado “**asset/vulnerability framework**” (Kaztman *et al.*, 1999; Moser, 1998) y que subrayaron que la debilidad objetiva de los pobres (vulnerabilidad) para enfrentar la sobrevivencia

cotidiana o, con mayor razón, las crisis económicas, podía ser contrarrestada con una adecuada gestión de los activos que tienen con independencia de sus ingresos escasos. Aunque este enfoque siguió vinculando estrechamente vulnerabilidad con pobreza, llamó la atención sobre los activos de los pobres, lo que supone un interesante giro para efectos de políticas, las que debe tener en cuenta tales activos.

#### 4.2.2 Medición de la vulnerabilidad

Entre otros usos, la noción de vulnerabilidad se utiliza para estudiar a los pobres y las estrategias que utilizan para sobrevivir y en algunos casos salir de la pobreza, desde el enfoque de activos y vulnerabilidad, desarrollado en el trabajo precursor de Moser (1998) y retomado en América Latina por Katzman *et al.* (1999) y Filgueira (2001), entre otros. El enfoque de Moser, que recibe el nombre de **asset vulnerability framework**, se destaca por reconocer que los pobres hacen frente a su situación precaria recurriendo a sus activos tangibles o intangibles (trabajo, capital humano, vivienda, relaciones domésticas y capital social) y por resaltar el papel de los activos de los pobres y no el de sus pasivos, sugiriendo que las políticas apropiadas para salir de la pobreza y enfrentar las crisis socioeconómicas deben promover su uso (Villa y Rodríguez Vignoli, 2002). En su trabajo empírico encuentra que los pobres son administradores de un complejo portafolio de activos, que generan a la vez obstáculos y oportunidades, y cuya administración afecta la vulnerabilidad de los hogares.

La clasificación de activos desarrollada por Moser (1998) incluye: **trabajo** (el activo más importante de los pobres), **capital humano** (salud, que determina la capacidad de la gente para trabajar; y educación, que determina los retornos a su trabajo), **activos productivos** (para los pobres urbanos el más importante suele ser la vivienda), **las relaciones del hogar** (mecanismos para agrupar ingresos y compartir consumos) y el **capital social** (la reciprocidad entre comunidades y hogares basada en la confianza derivada de los lazos sociales). Al incorporar el manejo de activos por parte de los grupos más desfavorecidos se resaltan las

limitaciones de las medidas de pobreza basadas en el ingreso para captar tanto aquellos factores externos complejos que afectan a los pobres como sus respuestas a las dificultades económicas.

La vulnerabilidad, sugiere Duclos (2001) no sólo determina y pronostica la pobreza futura, sino que también se puede sostener que es un elemento importante del bienestar y la privación real, puesto que evita el logro de la funcionalidad de seguridad.

La vulnerabilidad, - que es una visión hacia el futuro- en general se ha estimado con la ayuda de indicadores indirectos o pasados de la variabilidad en el bienestar (definida alternativamente como la variabilidad en la utilidad, ingresos o consumo, funcionalidades y capacidades). Por lo general, los indicadores indirectos son variables socioeconómicas sustitutivas de la exposición al riesgo, como vivir en áreas propensas a los ciclones, estar expuesto a enfermedades, vivir en áreas remotas y, por tanto, alejadas de los establecimientos de salud, no poseer tierras ni capital (y, por consiguiente, depender de ingresos salariales potencialmente inciertos para la subsistencia), etcétera. Los indicadores de la vulnerabilidad pasada habitualmente se centran en la variable pasada de los indicadores cuantificables en dinero, como el consumo o el ingreso.

Un interesante método para medir la vulnerabilidad pasada, continúa Duclos (2001) es considerar la entrada y salida de los individuos de la pobreza durante un período determinado, en comparación con el efecto en estos individuos producido por la pobreza "crónica" o a largo plazo. La pobreza permanente o crónica se puede medir por la pobreza bajo un nivel de vida constante determinado por alguna tendencia promedio en el largo plazo en los niveles de vida.

Alternativamente, esto se puede interpretar como la pobreza esperada, si consideramos que los individuos usan su tendencia pasada en el nivel de vida para predecir su nivel de pobreza futuro. Se puede obtener la pobreza intertemporal sumando los efectos de las posiciones periódicas en la pobreza

durante un lapso de tiempo. Cuando se miden la pobreza inter temporal y a largo plazo usando un índice de pobreza adverso a la variabilidad del bienestar, como cualquiera de los índices de pobreza sensibles a la distribución (por ejemplo, la brecha de pobreza promedio al cuadrado, los índices de pobreza Watts o "Gini"), la diferencia entre la pobreza inter temporal y la crónica proporciona un indicador del efecto de la "transitoriedad" y variabilidad del nivel de la pobreza y así, indirectamente, del efecto de la vulnerabilidad e inseguridad en el bienestar. La pobreza inter temporal es entonces la suma de la pobreza crónica y la transitoria.

### **El modelo AVEO**

El modelo AVEO (acrónimo para Activos, Vulnerabilidad social y Estructura de Oportunidades) ha sido generado con la finalidad de *“ampliar la mirada sobre el problema de pobreza que enfrentan amplios sectores de nuestra sociedad”* (Kaztman y Wormald 2002), planteando así un análisis multidisciplinario, que revele los factores de fondo que impiden a una familia/hogar mantenerse autónomamente ante eventos inesperados, y generar un incremento sostenido en sus estándares de vida.

Esta mirada, sin embargo, no niega el hecho de que la pobreza hace referencia a la carencia de bienes materiales, pero el énfasis no está puesto en los síntomas de la pobreza (principalmente carencia de ingresos) sino que en sus causas, y, por lo tanto, su preocupación no son las “condiciones objetivas de pobreza”, las cuales son establecidas por indicadores netamente económicos.

Es así como el modelo amplía el concepto tradicional de pobreza por medio de la idea de vulnerabilidad social, la cual, desde esta óptica, es entendida como *“el riesgo al que se ve enfrentado un individuo o un hogar a perder el bienestar, a empeorar su condición de vida, o a verse enfrentado a nuevos riesgos por no contar con los recursos necesarios para hacer frente a un evento que amenaza su condición de bienestar”* (Kaztman y Wormald 2002: 135). De esta forma, el modelo plantea que el tema de la vulnerabilidad se encuentra conformado por la

interrelación que se da entre dos esferas: la estructura de oportunidades (el nivel macro-social del análisis) y los activos (el nivel micro-social). La composición de ambas dimensiones se integra como se observa en los siguientes gráficos.



Figura 2. Esfera de la estructura de oportunidades

Fuente: Tomado de Katzman y Wormald, 2002

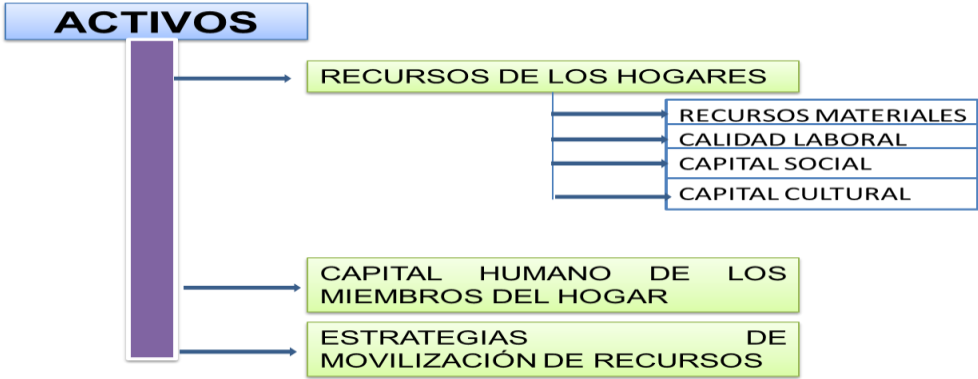


Figura 3. Esfera de los activos

Fuente: Tomado de Katzman y Wormald, 2002.

La estructura de oportunidades puede ser comprendida como las probabilidades de acceso a bienes, servicios o actividades que inciden sobre el bienestar del hogar porque le facilitan el uso de recursos propios o le suministran recursos nuevos, útiles para la movilidad e integración social a través de los canales existentes. El Estado, el mercado y la sociedad contribuyen, con funciones distintas e interconectadas, al grado de apertura y la eficacia de los



eslabonamientos de estas cadenas de oportunidades al bienestar. (Kaztman 1999: 299).

La esfera de los activos, es un aspecto que se debe diferenciar de la noción de recursos. Se entiende como recursos el “conjunto de capacidades humanas, elementos naturales o bienes de capital que se utilizan casi siempre conjuntamente para producir bienes y servicios”, mientras que por activos se entiende el conjunto de recursos, materiales e inmateriales, sobre los cuales los individuos y los hogares poseen control, y cuya movilización permite mejorar su situación de bienestar, evitar el deterioro de sus condiciones de vida, o bien disminuir su vulnerabilidad. (Kaztman, 1999).

De esta forma, se hace hincapié en la idea de que las posibilidades entregadas por el marco institucional son infértiles a menos que los hogares sean capaces de reconocer dichas oportunidades y utilizarlas a su favor (si sus recursos se lo permiten), esta capacidad de reconocer las oportunidades y aprovecharlas es la categoría denominada como “estrategias de movilización de los recursos”. Esta idea complica el análisis de la vulnerabilidad en la medida que inserta apreciaciones subjetivas de los actores involucrados, convirtiendo al enfoque de la vulnerabilidad en un concepto complejo de medir.

Desde esta perspectiva el modelo AVEO propone que comprendamos la vulnerabilidad como multifactorial en sus causas y multidimensional en sus manifestaciones. Ahora bien, al analizar la estructura de oportunidades, podemos observar la creciente importancia que presenta el mercado del trabajo como garante de la inclusión social. El paso de una economía fuertemente proteccionista hacia un modelo neo-liberal le ha otorgado al mercado un *"mercado protagonismo como articulador de la oferta de oportunidades de integración social"* (Kaztman y Wormald 2002). Este cambio, de corte estructural, se ha traducido en un replanteamiento de las formas tradicionales de solidaridad (y por lo tanto en las formas de inclusión), fenómeno acentuado por el creciente papel que juegan los

patrones de consumo como forma de integración social. El despliegue del mercado, sin embargo, no garantiza *per se* una distribución eficiente y/o igualitaria de las oportunidades de inserción social, por lo cual el Estado y la Comunidad -si bien no poseen un rol tan importante como el mercado- se alzan como actores capaces de influir en el marco macro-social, y, por lo tanto, en la estructura de oportunidades.

El modelo AVEO, sin embargo, posee una piedra de tope que aún no ha podido soslayar, y es el problema metodológico que presenta la cuantificación de la vulnerabilidad. No existen indicadores estandarizados y los intentos de traducir el modelo en pautas metodológicas aún son escasos e incipientes; por lo cual el desafío al que se ve sometido actualmente el modelo AVEO es generar estrategias metodológicas que puedan dar cuenta de sus planteamientos teóricos. Es entonces necesario, orientar la investigación y desarrollo del enfoque de vulnerabilidad hacia la creación de indicadores que se obtengan mediante consenso y discusión en el ámbito de la investigación académica. Se espera así, que el enfoque se posicione como una herramienta efectiva para ayudar a la mitigación del fenómeno de la pobreza, y sea incorporado en las mediciones estadísticas y en las políticas públicas impulsadas por las instituciones gubernamentales.

#### **4.2.1 Microfinanzas y su impacto**

Respecto a enfoques del impacto de las microfinanzas, uno de ellos es el que propone Romani, (2002) quien ofrece una explicación de por qué debería esperarse un impacto determinado de las microfinanzas y el microcrédito en particular. Habla de la “Cadena de Impacto” que describe de la siguiente manera:

“Estos servicios microfinancieros llevan al cliente a modificar sus actividades micro empresariales lo cual lo lleva a aumentar/disminuir los ingresos de la microempresa. El cambio en los ingresos de la microempresa produce cambios en el ingreso del hogar el cual lleva a una mayor/menor seguridad económica en el hogar. El nivel modificado de seguridad económica en el hogar lleva a cambios en

los niveles educativos y de habilidades, y en las oportunidades económicas y sociales”.

Según esta autora, la cadena de impacto es útil para distinguir dos escuelas de pensamiento. La escuela de “beneficiarios”, que pretende medir el impacto de las microfinanzas sobre los individuos y sobre los hogares, considerando que el impacto se mide distinguiendo quién y cómo se beneficia de las microfinanzas. Y por el otro lado la escuela de los “intermediarios”, que prefiere medir el impacto a través de los cambios en las instituciones financieras y sus operaciones, incorporando nociones de sustentabilidad. Por lo anterior, las unidades de medida en los estudios de impacto suelen ser el hogar, la microempresa o las instituciones que prestan servicios microfinancieros.

Los estudios de impacto de las microfinanzas incluyen una amplia gama de variables, algunas de corte económico, otras de corte social: generación de empleo, incremento de la productividad, crecimiento de la microempresa, aumento del ingreso (tanto de la empresa como del hogar), reducción de la pobreza, empoderamiento de la mujer, mejora de la salud, la educación y la alimentación, y hasta la reducción de la fertilidad, entre otros.

Se pueden distinguir tres tipos de impacto de las microfinanzas: uno de carácter social, al aumentar los ingresos que mejoran la calidad de vida de las familias, otro sobre el medio microempresarial, porque a él están especialmente dirigidas, para fomentar nuevas microempresas o para mejorar las que ya existen, y el impacto en los mercados financieros, porque aumenta la oferta de productos y servicios financieros y expande el mercado de las entidades financieras.

Algunos autores destacan el papel del microcrédito otorgado para vivienda, salud y educación, como una forma de prevenir aquellos eventos que hacen más vulnerable a la población de bajos ingresos. En estos casos los créditos actúan como amortiguadores de dichos eventos que muchas veces afectan la actividad económica. En este orden de ideas podría hablarse de un impacto directo cuando está dirigido a la satisfacción de necesidades básicas, y de un impacto indirecto

cuando el microcrédito se otorga para el desarrollo de una actividad productiva que genera los ingresos necesarios y suficientes para que el usuario satisfaga sus necesidades.

Ampliando la idea anterior, Littlefield *et al.* (2003) mencionan que el microfinanciamiento y el impacto que produce, va más allá del otorgamiento de préstamos comerciales. Los pobres utilizan los servicios financieros, no sólo para realizar inversiones comerciales en sus microempresas, sino también para realizar inversiones en salud y educación, para afrontar emergencias familiares y para satisfacer la amplia gama de otras necesidades de efectivo que pueden enfrentar. La gama de servicios incluye préstamos, mecanismos de ahorro, seguros, pagos de transferencias, e incluso micro pensiones. Las evidencias provenientes de los millones de clientes de microfinanciamiento de todo el mundo demuestran que el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, capitalizarse y reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria. El acceso a los servicios financieros también se traduce en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud, tal como tasas más elevadas de inmunización. Permite a los pobres planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela. Ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, permitiéndoles enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género.

Los clientes del microfinanciamiento administran su flujo de efectivo y lo aplican a aquellas prioridades que ellos juzgan más importantes para su bienestar. De esta manera, el microfinanciamiento constituye un insumo especialmente participativo y no paternalista de desarrollo. El acceso a servicios financieros flexibles, convenientes y accesibles potencia y equipa a los pobres para ejercer sus propias opciones y salir de la pobreza en forma sostenida y autónoma.

El microfinanciamiento también ayuda a salvaguardar a las unidades familiares pobres de la extrema vulnerabilidad que caracteriza su vida diaria. Los préstamos, el ahorro y los seguros contribuyen a nivelar las fluctuaciones en el ingreso y a mantener los niveles de consumo, incluso en períodos desfavorables. La

disponibilidad de servicios financieros permite amortiguar emergencias repentinas, riesgos comerciales, recesiones estacionales, o acontecimientos como inundaciones o muerte de un familiar, aspectos que pueden empujar a una familia pobre a la miseria.

Trivelli *et al.* (2005) menciona que las microfinanzas aparecen como elementos clave para el desarrollo, pero por sí mismas no nos llevarán hasta él. Pueden ser un elemento dinamizador, pero no son la solución a los problemas de la pobreza, la desigualdad o la vulnerabilidad de distintos grupos sociales; pueden ser un instrumento para hacer políticas de acción afirmativa, pero no necesariamente tienen que serlo. Una herramienta útil para tener claridad sobre el rol de las microfinanzas es planteada por Zeller (2003), quien, retomando su trabajo con Meyer (Zeller y Meyer, 2002), propone que las microfinanzas deben ser evaluadas sobre la base de tres objetivos: sostenibilidad (financiera), cobertura (el segmento atendido) e impacto sobre el bienestar (welfare impact). En este marco, debe discutirse qué pueden y qué no pueden lograr las microfinanzas y qué tipo de microfinanzas se pueden desarrollar para cumplir estas meta

### **Herramientas para la medición de la pobreza para la industria de las microfinanzas**

La siguiente sección presenta las principales definiciones y herramientas de medición y evaluación de la pobreza desarrolladas dentro o para la industria de las microfinanzas en las últimas dos décadas.

Vale la pena resaltar que la mayoría de los métodos aplicados en las microfinanzas fueron diseñados originalmente como herramientas de **focalización** en la pobreza y no como herramientas de **evaluación** de la pobreza. Debe tenerse en cuenta que el objetivo de las herramientas de evaluación de la pobreza es determinar (ex-post) si la IMF ha alcanzado a los pobres, mientras que el objetivo de la herramienta de focalización de pobreza es determinar de antemano los hogares más pobres con el fin de ofrecer servicios de microfinanzas a ellos y no a la población relativamente más acomodada o considerada no pobre. Por lo tanto,

incluso si se diseñó una herramienta para la orientación, también puede ser utilizado para aumentar el conocimiento de la institución sobre el perfil de la pobreza de sus clientes y medir la profundidad de la pobreza, por ello, en esta sección se presenta la experiencia de las IMF y sus aproximaciones a la medición de la pobreza con estas herramientas, independientemente de si fueron diseñados originalmente como una orientación o un instrumento de evaluación.

Además, la revisión de la experiencia de MFI también incluye indicadores de impacto y estudios de mercado que podrían convertirse en indicadores de pobreza. Esto se debe a que el consumo, la producción y la inversión no son esferas distintas e independientes en los hogares pobres. Por lo tanto, la medición de la pobreza podría incluir la medición de activos, ya sea que se utilicen con fines productivos (es decir, como una inversión) o como un indicador de un mejor nivel de vida (es decir, una variable de resultado de la mejora de su situación económica). Ejemplos de impactos o variables de resultado incluyen preguntas sobre hechos o percepciones acerca de los servicios o de auto-declaraciones de los entrevistados.

Zeller (2003) identifica los siguientes tres puntos en común entre las mediciones de pobreza existentes en las IMF: la mayoría son medidas relativas en lugar de medidas absolutas (con sólo dos excepciones, la herramienta de Ingresos de ACCION y la herramienta de FINCA en su sección de gastos), la mayoría utiliza varios indicadores y métodos de ponderación (implícita o explícita) con el fin de llegar a una medida amplia de la pobreza relativa; estas herramientas se aplican mayormente al hogar como unidad de análisis y rara vez profundizan en el nivel individual, a la comunidad o a otros niveles geográficos de análisis. (Es importante considerar que las evaluaciones a nivel individual proporcionan una mejor información sobre las diferencias dentro de los hogares en temas como género, edad o parentesco.)

En los últimos años, han emergido diferentes iniciativas enfocadas en desarrollar herramientas para la medición, monitoreo y evaluación del desempeño social de

IMF. El siguiente cuadro, elaborado por el Foro LACFR sistematiza estas experiencias.

Tabla 2. Enfoques de herramientas de medición

Enfoque	Características	Actores y herramientas que promueven
<b>Auditoría social</b>	Evaluación del desempeño social de la IMF en función a criterios comunes preestablecidos.	Red CERISE: Iniciativa de Indicadores de Desempeño Social (SPI) USAID: Herramienta de Auditoría del Desempeño Social (SPA) Microfinance Centre (MFC): Herramienta de Auditoría Cualitativa del Desempeño social (QAT) ACCION: Herramienta ACCION SOCIAL FMO: Environmental & Social Risk Audit. Triodos Bank and the Global Reporting Initiative: Transparency in Sustainability and Finance (TSF) Programa MISION (Ford/CRS)
<b>Diagnóstico /evaluación de gobernabilidad</b>	Diagnóstico de los sistemas de gobernabilidad de una IMF	CERISE/IRAM: Guía Operacional de Análisis de la Gobernabilidad de una IMF
<b>Medición y monitoreo de pobreza</b>	Determinación y monitoreo del nivel de pobreza de clientes, a nivel individual y/o grupal.	CGAP/Grameen/Ford: Progress out of Poverty Index (PPI) FINCA: Client Assessment Tool (FCAT) USAID/IRIS: Poverty Assessment Tools (PATs)
<b>Estudios de satisfacción de clientes</b>	Determinación del nivel de satisfacción de necesidades, deseos y expectativas de los clientes en relación a servicios de la IMF.	SEEP/AIMS MICROSAVE FINRURAL
<b>Estudios de evaluación y monitoreo del impacto</b>	Evaluación y monitoreo del impacto de los servicios de la IMF en las condiciones socio-económicas de sus clientes y sus familias	SEEP/AIMS Consortio Imp-Act FINRURAL INAFI (Oxfam/Novib)
<b>Modelos de gestión del DS</b>	Capacitación y asistencia técnica para la integración formal del desempeño social en el sistemas y procesos internos de la IMF	Consortio Imp-Act Programa MISION (Ford/CRS)
<b>Calificación o rating social</b>	Evaluación externa e independiente en base a una escala de calificación estandarizada. Su alcance depende de la agencia calificadora.	M-CRIL Microfinanza Rating Planet Rating Microrate

Fuente: FOROLACFR. Marco Conceptual y Herramientas de Desempeño Social en: <http://xn--desempeosocial-wnb.org/>

<http://xn--desempeosocial-wnb.org/acerca>

### **4.3 Concepto de ahorro, modelos y teorías que lo explican.**

#### **4.3.1 Algunos conceptos de ahorro**

La Real Academia Española (RAE, 2015) da como definición “reservar una parte de los ingresos ordinarios”; “guardar dinero como previsión para necesidades futuras”. Otra acepción tiene que ver con la restricción “evitar un gasto o consumo mayor” y “evitar o excusar algún trabajo, riesgo, dificultad u otra cosa”.<sup>1</sup>

Para el Diccionario Economía, Administración, Finanzas y Marketing, el ahorro es la parte del ingreso disponible presente de un agente económico que no es gastado en consumo, requiere suprimir un consumo actual y diferirlo para algún momento en el futuro.

El ahorro puede adoptar las siguientes formas:

- a) Acumulación de saldos monetarios o dinero (Atesoramiento).
- b) Acumulación de activos financieros o de activos reales.
- c) Acumulación de Capital humano.

#### **4.3.2 Modelos y teorías del ahorro**

##### **Modelo del ciclo de vida**

Supone que el individuo maximiza la utilidad derivada de su consumo a lo largo de toda su vida, sujeta a una restricción presupuestaria formada por todos los recursos de que puede disponer a lo largo de la misma. El sujeto, añade Lera (1996), consciente de que cuando finalice su vida activa sus ingresos se reducirán considerablemente, realiza un ahorro ahora, durante su vida activa, que le permita mantener un ritmo de consumo adecuado en el momento de la jubilación.

---

<sup>1</sup> <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=u3novjzKzDXX2YX6BkHF>



## **Modelo multigeneracional del ahorro, dinástico o altruista.**

La idea fundamental que distingue a este modelo, desarrollado por Robert J. Barrow, menciona Lera (1996) del modelo de ciclo de vida radica en que el horizonte temporal considerado es más largo que la vida del agente, de tal manera que en el horizonte temporal del sujeto se incluyen los descendientes y herederos de la persona. De este modo, adquieren gran importancia las herencias y las donaciones.

Revisando a Patxot (1997), los modelos de herencia basados en el altruismo parten del supuesto de que los padres se preocupan por el bienestar de sus hijos, por lo que en su función de utilidad deben incorporar la función de utilidad de los hijos o herederos. Estamos así ante una persona de vida finita, pero con una consideración del consumo y de la utilidad infinita. Esto le hace muy diferente al agente propuesto por el modelo del ciclo vital.

Las teorías más recientes, con base psicológica y sociológica, han complementado los enfoques económicos tradicionales que argumentan que el nivel de ingresos es la pieza fundamental de las decisiones de ahorro, así como que el objetivo fundamental de ahorrar a lo largo del ciclo de vida es la previsión para la vejez.

Estas teorías argumentan que en las decisiones de ahorro hay un componente adicional, además del estrictamente económico. A diferencia de las teorías económicas neoclásicas, estas teorías asumen que las preferencias por el ahorro están relacionadas con distintos tipos de aspiraciones y expectativas, por lo que se suele decir que está en función de dos factores:

1. La capacidad económica de ahorrar.
2. La voluntad individual de ahorrar.

Así pues, se considera que las creencias familiares, culturales y religiosas, también tendrán su efecto sobre las aspiraciones de ahorrar.

## **Teorías conductuales o de comportamiento**

Estas teorías han planteado la manera de ver cómo promover el ahorro entre los individuos, partiendo de la idea de que éstos no actúan siempre con racionalidad económica. Se trata de ver cuáles son los condicionantes directos que afectan a su decisión de ahorro (Repetto, 2001). A este respecto, se afirma que entre variables facilitan la generación de ahorro entre los individuos se encuentran:

1. La brevedad en la decisión. Los instrumentos para canalizar el ahorro de las familias deben ser fáciles de entender y de usar, es decir, que ayuden a ahorrar sin que la decisión de ahorro consuma demasiado tiempo.
2. La frecuencia de las imposiciones. Bajo esta premisa, los productos de ahorro que suponen un ahorro periódico del individuo, evitando los costes de la deliberación, serán preferidos sobre aquellos que exigen una profunda decisión.
3. La idea de largo plazo. Existe una inconsistencia en las preferencias del ahorro a largo plazo y a corto plazo. Esto significa que, en la práctica, el individuo ahorra en función del consumo a corto plazo, a sabiendas de la necesidad que tiene para ahorrar en el futuro para cuando llegue el momento de retirarse. En la mayoría de los casos, esta inconsistencia se manifiesta en que multitud de familias no han constituido el patrimonio o fondo necesario para mantener su consumo estable tras la jubilación.

## **Teorías del ahorro por motivo precaución**

La tercera vía explicativa de la motivación del sujeto para ahorrar argumenta Lera (1996) es la que propone que el sujeto ahorra por motivo precaución. Aunque no se ha constituido como una teoría propia como tal, su origen debe mucho a la discusión entre el modelo de ciclo vital y el modelo altruista. Así, los defensores del ciclo vital, ante el fenómeno del ahorro de los jubilados, han recurrido a esta posible explicación, que reduce, al igual que la teoría del ciclo vital, el horizonte temporal considerado a la vida finita del sujeto. No obstante, conviene advertir que el motivo precaución, en sí, no se opone al modelo altruista.

Esta explicación parte de la idea de que los consumidores pretenden optimizar la distribución intertemporal de su consumo a lo largo de su vida finita. Sin embargo, y rechazando una condición existente en los dos anteriores modelos, el sujeto tiene en cuenta diversas incertidumbres que le pueden afectar en su vida. Se pueden considerar como incertidumbres más importantes o frecuentes las siguientes: la reducción temporal de la renta, debida a períodos de desempleo, posibles enfermedades o discapacidades laborales, la incertidumbre sobre la duración de la vida y el momento de la muerte, la provocada por la inflación no esperada, etcétera. Estas incertidumbres hacen que el sujeto ahorre con la finalidad de poder cubrirse de estas contingencias en el caso de que ocurran.

## **5. MARCO DE REFERENCIA**

En este capítulo, se presenta el origen de las microfinanzas y se aborda el tema del microcrédito, principal producto de las microfinanzas y se aproxima desde su origen e importancia en lo que se ha dado en llamar la revolución microfinanciera, haciendo énfasis en la relevancia que se le ha otorgado como instrumento de combate a la pobreza, se aborda también la vulnerabilidad social como una alternativa para el análisis de la pobreza y se revisan aspectos relacionados con la inclusión financiera y la bancarización.

### **5.1 Las microfinanzas, su origen.**

Como antecedente de los microfinanzas, podemos decir que durante las décadas de los '70 y '80, personas con formaciones académicas diversas, en áreas tales como agricultura, antropología, banca, negocios, economía, servicio civil, empezaron a aprender, en localidades dispersas, sobre las dinámicas de los mercados financieros locales en los países en vías de desarrollo y a considerar la manera en la cual las instituciones financieras podían operar de forma viable en estos mercados. La palabra *microfinanciamiento* aún no se había acuñado. El trabajo se centró en lo que entonces se llamaba finanzas rurales, crédito

agropecuario, crédito no agropecuario, crédito cooperativo, ahorro rural, financiamiento a microempresas y otros.

El exitoso desarrollo del microfinanciamiento a gran escala—servicios de ahorro y crédito para personas de bajos ingresos, económicamente activas en diferentes ramas—era muy complejo para ser manejado con los instrumentos de una sola disciplina. Así fue que gradualmente se desarrolló un enfoque de sistemas financieros que combinó los principios del financiamiento comercial con el creciente conocimiento de la demanda de servicios financieros por parte de los pobres en los países en vías de desarrollo, de tal manera que lo que surgió entonces fue un modelo para financiar a los pobres económicamente activos a través de instituciones financieras rentables.

En este punto, resulta conveniente señalar que el término microfinanciamiento es un término de cuño reciente, sin embargo, sus bases teóricas se fundamentan en las teorías sobre financiamiento rural, así como al financiamiento de los hogares y de las microempresas en comunidades urbanas de bajos ingresos. La mayoría de los puntos de vista que se examinan en temas de microcrédito, fueron formulados tomando en cuenta el crédito agrícola, el crédito rural, el crédito informal, el ahorro local, etcétera

### **Las microfinanzas como un movimiento a favor del desarrollo económico y social**

La caída del muro de Berlín (ocurrido en noviembre de 1989) representó también la caída del régimen socialista en Europa y el final de la llamada “guerra fría”. En términos político-económicos, menciona Castillo (2011) se interpretó como la victoria del mercado, como mecanismo para la asignación de recursos, sobre el Estado. Sin embargo, tal victoria política no dejaba ver claramente cómo el mercado enfrentaría los problemas sociales. A principios de la década de los noventa, en Estados Unidos e Inglaterra arribaron al poder gobiernos y líderes con una visión moderada, que propusieron enfrentar los problemas sociales de las economías de mercado: desempleo, deterioro ecológico, pobreza, segregación por sexo o raza, entre otros, mediante políticas cuyo instrumento principal era el

mercado. Es en esta época en que surgen organismos como el Banco Mundial, y otros encargados de promover el desarrollo en los países subdesarrollados.

A la intención de comprometerse con los problemas sociales, pero con respuestas orientadas al mercado, se le llegó a denominar la **“tercera vía”** (Schreiner y Morduch, 2002). Este pensamiento, anota Saxe-Fernández (2002) en México llegó a calificarse como “globalismo con rostro humano”. Como todo discurso del poder, continúa Saxe, la tercera vía ofrece un lenguaje y un conjunto de metáforas, que junto con la retórica de la “globalización”, se encamina a desactivar o a limar las fricciones y la conflictividad de clase generada por una mayor depredación capitalista, íntimamente vinculada con la crisis de acumulación que aflige al sistema, de manera crónica, desde hace tres décadas. De esta manera, las microfinanzas son paradigmáticas en este sentido, ya que a los problemas sociales como el desempleo, la pobreza y la segregación a mujeres, se propone una respuesta de mercado: proponerles incorporarse en el uso de los servicios financieros; no dar el “pescado”, sino prestar dinero para que compren instrumentos y puedan “pescar” en el mercado por sí solos al crear microempresas. La idea de origen es que, mediante la prestación de servicios financieros, especialmente los microcréditos destinados a impulsar la inversión en activos o capital de trabajo en pequeños negocios o autoempleo (micronegocios), es posible coadyuvar para que personas que ahora viven en la pobreza puedan salir de ella o, al menos, no empeorar su situación (Morduch, 1999).

La denominada “promesa de las microfinanzas” sostiene que en esencia, el acceso a servicios financieros permite a los pobres construir su propio camino para salir de la pobreza (CGAP, 2007:1). Esta idea es impulsada por múltiples instituciones públicas y de fomento, también es defendida por prestigiados académicos (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2005; González Vega, 2002, por ejemplo).

Las microfinanzas, originadas a finales de los setenta y principios de los ochenta, encajaban perfectamente en la “tercera vía”. El entusiasmo con el cual en la década de los noventa fue recibido al microcrédito se reflejó en la aparición de

múltiples agencias promotoras, en un creciente flujo de donaciones de organizaciones altruistas y en el triunfalismo, en la primera década del siglo XXI, cuando Naciones Unidas declara a 2005 año internacional del microcrédito y en 2006 se otorga el Premio Nobel de la Paz al ícono fundador de las microfinanzas: Dr. Mohammad Yunus, fundador del Grameen Bank (primer banco considerado especializado en microfinanzas).

## **5.2 Microfinanzas desde la óptica económica**

Las microfinanzas desde la vertiente económica, aún se encuentran en una situación de indefinición, ya que como señala Esquivel (2010), a diferencia de otras teorías, las microfinanzas (ahorro y crédito popular) todavía son un tema novedoso, incluso para los economistas. Aun cuando para los participantes de las microfinanzas, como donadores, dueños, gerentes, empleados e investigadores de este tema, hablar de orígenes resulta hasta cierto punto obvio, no sucede lo mismo en el marco general de la teoría económica y la política pública, donde aún está pendiente de definirse con claridad si las microfinanzas corresponden al campo de la micro o de la macroeconomía, al de la economía positiva o normativa y al de la teoría o la práctica.

En la teoría económica, continúa Esquivel (2010), las microfinanzas no tienen todavía un espacio propio. Se les considera un subtema o un conjunto de temas, e incluso como un eclecticismo que no alcanza el estatus de teoría. En ocasiones se considera como una extensión de la teoría microeconómica, bancaria o del dinero; mientras que en los temas de macroeconomía se les ha incluido y considerado como una opción más de política pública para el combate a la pobreza, sobre todo en situaciones en las que no se plantea ni promueve el cambio del sistema económico, sino sólo la transformación dentro del mismo sistema capitalista y en el que el Estado se ha retirado de su función histórica de redistribución del ingreso y combate a la pobreza, dejando al mercado la solución de los problemas sociales.

Las microfinanzas, por otro lado, tienen una connotación microeconómica, por su efecto inmediato: la empresa y de manera más precisa, la microempresa; en

particular, la no formalmente establecida, cuyas características principales parecen ser que carece de acceso a servicios financieros tradicionales como ahorro y crédito bancario y al no ser compañías establecidas, no pagan impuestos y no cuentan con garantías ni avales.

A nivel agregado, también tienen efectos, por lo que se les ha considerado una herramienta de combate a la pobreza y un instrumento de política pública, pudiendo sus efectos ser evaluados a nivel individual tanto a nivel comunitario, de ahí el vínculo con la macroeconomía.

### **5.3 Microfinanzas y microcrédito.**

Las microfinanzas, refiere Gutiérrez (2004) comenzaron como una preocupación de donantes y de instituciones que llegaron a la conclusión de que era necesario “enseñar a pescar más que entregar peces”; ello debido a que había un desencanto con las instituciones públicas financieras nacionales en el campo de las finanzas como banca de primer piso. Desde el punto de vista de los donantes, se quería llegar a los pobres, de manera rápida, con costos de operación bajos y que además pudieran tener, en el corto plazo, resultados efectivos y sobre todo surgen de origen como una preocupación social por la reducción de la pobreza; y no como un nuevo nicho de mercado de la banca comercial, ya que la esencia del microcrédito radica en prestar pequeños montos de crédito a pequeños, microempresarios, para que puedan mejorar sus negocios y por ende, sus condiciones de vida.

Fue en la década de los setenta, comentan Lacalle *et al.* (2010) cuando un grupo de expertos en Desarrollo Económico y en Finanzas, en Asia y en América Latina, rompieron con todos los axiomas básicos vigentes hasta esos momentos y pusieron en marcha un nuevo paradigma de financiamiento para el desarrollo: los programas de microcréditos. Mientras los bancos comerciales prestaban créditos a las personas con más recursos económicos, con avales, garantías y propiedades, las instituciones microfinancieras (IMF) comenzaron a prestar a los más desfavorecidos, aquellos sin ningún tipo de avales o garantías. Los primeros se

guiaban por el historial de crédito y las propiedades patrimoniales de los clientes, los segundos comenzaron a prestar basándose en la confianza y el potencial de las personas.

Mientras que los primeros prestaban servicios fundamentalmente a los hombres, los segundos se especializaron en las mujeres. Mientras que los bancos comerciales se localizaban en las grandes zonas urbanas, cerca de los centros de poder, las IMF decidieron localizarse en las zonas rurales, en los focos de la pobreza. Por último, mientras que los primeros siempre habían sido visitados por sus clientes, en el caso de los segundos fueron las propias instituciones las que optaron por acercarse al cliente para efectuar las operaciones financieras.

Desde esos comienzos en la década de los setenta, el sector microfinanciero ha seguido demostrando, década tras década, que gran parte de las leyes económicas y financieras existentes no eran verdades absolutas, y en muchos casos, no eran las más correctas. Demostraron que los pobres sí quieren y pueden ahorrar. Sí pueden recibir y devolver un crédito. Sí pueden administrar un negocio y obtener una rentabilidad. En definitiva, sí pueden tener una oportunidad y sí podrían ser incluidos en el sistema. Durante todos estos años, las IMF bien gestionadas han sido capaces de poner en marcha millones de micronegocios, generar empleo, incrementar ingresos, equilibrar el consumo de las familias más pobres, en definitiva, reducir la incidencia de la pobreza.

Los microcréditos han generado una auténtica revolución en el mundo del desarrollo. Algunos se refieren a ella como “la revolución silenciosa” (García y Lens, 2007) por su propagación discreta a nivel mundial aportando una filosofía contraria a todos los axiomas básicos de las teorías financieras más ortodoxas; otros hablan de transformación social y cambio sistémico (Bornstein, 1996 y 2004), de convergencia entre dos mundos, el social y el económico (Felder, 2010) o de algo tan simple como confiar en el potencial de las personas (Yunus, 2006).

Se han ido superando prejuicios, ideas preconcebidas y limitaciones y hay paradigmas que incluso se revierten. Los pobres ahora ya son bancables (Collins



*et al;* 2009), devuelven sus préstamos (Yunus, 2006 y 2008) y son autofinanciables. Se habla de la pobreza como una situación (no como un estado) y empiezan a contemplarse otras tipologías de préstamo no vinculadas a la actividad productiva, como el microcrédito para la vivienda o el microcrédito para consumo (Collins *et al;* 2009), y otros productos microfinancieros como por ejemplo el ahorro, los seguros o las remesas.

Las Naciones Unidas con su Declaración del Año Internacional del Microcrédito (2005) consiguen despertar todo un movimiento social, académico y mediático, los estudios de evaluación de impacto se multiplican (Rico, Lacalle, Durán y Márquez, 2006; Karlan y Zinman, 2007; Rico, 2009), y las críticas también (Roodman y Morduch, 2009). En 2007, la Campaña de la Cumbre del Microcrédito anuncia: “100 millones de familias pobres servidas en el mundo” (Daley-Harris, 2009).

### **Características de las instituciones de microfinanzas**

Estas instituciones han modificado las prácticas tradicionales de la banca, eliminando la necesidad de garantías colaterales y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad. En comparación, por lo tanto, con las instituciones financieras más tradicionales, las instituciones de microfinanzas poseen unos rasgos comunes que las hacen ser muy innovadoras. Sus principales características, -muy generales y no aplicables en todos los casos - según propone Lacalle (2001) son las siguientes:

#### **1) Enfoque en los pobres**

Se trata del rasgo más representativo de estos programas. Cada institución posee sus propios mecanismos de actuación, pero el objetivo principal de todas ellas es atender y mejorar las necesidades financieras de los más desfavorecidos.

#### **2) Conocimiento del mercado que atienden**

Es importante que estas instituciones conozcan las necesidades, preferencias y limitaciones de su clientela para poder satisfacerlas adecuadamente. Los clientes de estas instituciones son aquellos, que aunque poseen capacidad empresarial, son demasiado pobres como para acceder a la banca tradicional. Además, estos

clientes poseen unas limitaciones muy específicas. Por todo ello, estas instituciones deben conceder créditos en unas condiciones favorables para los más pobres de las zonas rurales, por ejemplo:

- No se requieren garantías colaterales.
- Las transacciones se realizan de la forma más simple posible.
- Las oficinas comerciales se encuentran ubicadas cerca de las localidades donde los prestatarios viven o desarrollan sus actividades.
- Dado que el capital inicial para la puesta en funcionamiento de una nueva microempresa no suele ser muy elevado, la reducida cuantía de los préstamos está adaptada a las necesidades de este sector.
- Los procedimientos para estudiar y aprobar un nuevo crédito son ágiles y flexibles, lo que permite que el nuevo crédito se pueda otorgar muy rápido, en una o varias semanas.

### **3) Evaluación del riesgo**

La mayoría de los programas exitosos de microfinanzas evalúan el riesgo crediticio de acuerdo al conocimiento personal entre el prestamista y el prestatario. Normalmente, un nuevo cliente debe ser recomendado por un cliente antiguo.

### **4) Reducción de los costos**

La estructura administrativa de estas instituciones es muy poco compleja y burocratizada. El objetivo final es la reducción de los costos de transacción, para que, los costos del préstamo sean proporcionales al reducido tamaño de los créditos, y también para hacer posible la siguiente característica.

### **5) Autosuficiencia financiera**

Otro de los rasgos comunes de toda institución que suministre microcréditos es la búsqueda de la autosuficiencia en términos financieros. Sin esta característica, la institución no podrá ser viable a largo plazo

## **6) Importancia del ahorro**

Para que los servicios de ahorro sean efectivos y alcancen a la población destino, deben cumplir las siguientes características:

- Tienen que ser un instrumento de ahorro voluntario y con libre e inmediato acceso a los recursos ahorrados. La liquidez es crucial. La población ahorra para afrontar emergencias y nuevas oportunidades de inversión que pueden surgir en cualquier momento.
- No pueden estar limitados a aquellos que demanden servicios de préstamo.
- Deben ofrecer seguridad y una devolución real positiva.

## **7) Se dirigen especialmente a las mujeres**

La gran mayoría de los clientes de las instituciones microfinancieras en todo el mundo son mujeres. Este hecho es debido, en primer lugar, a que ellas son las más desfavorecidas entre los pobres, y por lo tanto, son las que cumplen la mayoría de las veces los requisitos de elegibilidad. En segundo lugar, porque las tasas de devolución de las mujeres son superiores a las de los hombres, lo que da lugar a que las instituciones microfinancieras prefieran dirigirse hacia las mujeres para así alcanzar más fácilmente el objetivo de autosuficiencia financiera.

## **Entidades microfinancieras y sus objetivos, misión y visión.**

Con las clasificaciones presentadas en el apartado anterior, puede evidenciarse que las microfinanzas se han constituido en un movimiento social que pretende contribuir a la lucha contra la pobreza y la inequidad de género a través de la prestación de servicios financieros a la gente pobre (en ocasiones acompañados de otro tipo de servicios). Al interior de este movimiento, manifiesta Castillo (2011) compiten dos visiones en torno al incentivo que debe detonar y conducir el accionar de una institución de microfinanzas.

Por un lado, la visión original del fundador del movimiento, Mohamad Yunus, que sostiene que las IMF deben operar en la búsqueda del beneficio de los individuos

que se desea apoyar, esto es, que si bien las IMF deben procurar la autosuficiencia financiera, su operación no debe ser guiada por la búsqueda la máxima ganancia. Por otro lado, la visión dominante en Latinoamérica postula que las IMF deben tener como finalidad obtener la máxima ganancia; ya que la búsqueda del beneficio económico, de manera indirecta, las llevará a ofrecer servicios financieros a más personas y que, de esta forma, se incide en el combate contra la pobreza de manera sostenible, es decir, sin depender de subsidios o apoyos gubernamentales para su crecimiento.

Efectivamente, desde la visión dominante, el motivo lucro es la pieza clave en el éxito de las microfinanzas. Se afirma que la búsqueda del lucro, al operar en mercados sin intervención estatal, garantiza eficiencia, sostenibilidad y, sobre todo, el mayor alcance posible. Desde esta visión, continúa Castillo, (2011) la competencia entre buscadores de ganancia operaría como el mecanismo que conduzca a la eficiencia, y las ganancias obtenidas serían como la fuente de fondeo que hace posible garantizar la continuidad con independencia del presupuesto público o de la voluntad de algún donador. Pero aún más importante, para este enfoque, el lucro produciría los recursos para financiar la constante expansión de la oferta de microcréditos y otros servicios financieros para los pobres. Dada la convicción de que la oferta de servicios financieros contribuye al alivio de la pobreza, la expansión máxima de su oferta, financiada por las ganancias, extendería el alivio a la pobreza al máximo posible.

#### **5.4 Las sombras de las microfinanzas**

Derivado del gran desarrollo que han tenido diversos programas de microfinanzas en tiempos recientes, han surgido voces críticas sobre la actuación de las entidades microfinancieras y sobre los orígenes de este tipo de iniciativas para el combate a la pobreza.

Las microfinanzas y su principal producto, el microcrédito han sido utilizados en los últimos años como elemento de estrategias de combate a la pobreza, como factor de empoderamiento de las mujeres, como fuente de formación de capital

social y cohesión, entre otros muchos aspectos que se dice, en el discurso, están dirigidos a reducir la marginación, la exclusión financiera, la desbancarización.

Sin embargo existen voces críticas que hurgan en mayores profundidades y sugieren que debe cuestionarse el uso de una ideología indiscriminada que se hace en torno al tema para desvirtuar algunos de los grandes dilemas que mantienen abiertas las políticas de cooperación internacional, avalando con ello la expansión de un proceso de globalización sin normas y facilitando así la extensión de algunos de los pilares básicos del neoliberalismo.

Gómez (2011) advierte que “el endeudamiento masivo de la población más vulnerable no puede presentarse como la solución a los problemas de la pobreza y el subdesarrollo en el mundo, y mucho menos como una muestra extrema de libertad y progreso, como con frecuencia se escucha. Más bien, parece que asistimos a un proceso de extensión de la economía bancaria y financiera entre los sectores más pobres, curiosamente los que han estado excluidos de la misma hasta la fecha, lo que se ha dado en llamar “capitalismo descalzo””.

Sobre la orientación de las microfinanzas a las mujeres, reflexiona que pretender que las mujeres sean clientes privilegiadas de los microcréditos es aumentar la responsabilidad que ya de por sí tienen sobre sus espaldas, además de intensificar las situaciones de abuso que se mantienen en muchas sociedades, ya que son ellas quienes con su esfuerzo, trabajo y preocupación luchan por mantener a sus familiares y parejas.

Gómez (2011) continúa señalando que “para muchas mujeres, recibir microcréditos supone por tanto una sobrecarga añadida en sus ocupaciones domésticas, convirtiéndolas en endeudadas simplemente para alimentar, cuidar, alojar, educar y vestir a ellas mismas, a su descendencia, a sus parejas, maridos e incluso a la familia suya o de su compañero. No es por ello casual que buena parte de los microcréditos otorgados a las mujeres de escasos recursos supongan una extensión más de sus actividades domésticas y familiares, lo que se ha reflejado en la naturaleza de los proyectos puestos en marcha, generalmente

vinculados a la cocina, la costura y las labores del hogar. Suponen así un elemento de transmisión de dominación de género”.

Un punto de vista mucho más crítico es el que plantea Bateman (2013) al argumentar que las microfinanzas “si están cambiando al mundo, pero lo están haciendo de una manera destructiva”. Razona que “No es únicamente que las microfinanzas no funcionan como dicen sus promotores, sino que realmente constituyen una intervención ‘anti-desarrollo’ que profundiza la pobreza, la privación e inequidad y el rezago. A través de diversos mecanismos de transmisión, el modelo de microfinanzas está causalmente asociado con la progresiva desindustrialización, infantilización e informalización del sector local de empresas y de la economía local. Es a su vez, una trayectoria que finalmente destruye la capacidad de aumentar la productividad y, por lo tanto, también la posibilidad de asegurar el desarrollo sostenible, el crecimiento y la reducción de pobreza de largo plazo”.

Otro factor que explica y tiene un peso significativo del aumento de las microfinanzas en AL, como en otros lados (Sinclair, 2012) es la recompensa financiera que disfrutaban los muchos que trabajan en, o cerca de, el sector microfinanciero. El escándalo de *Compartamos* se destacó entre otros episodios de falta de ética en México, pero también en Bolivia, Nicaragua y otras partes del continente, sugiriendo que el modelo de microfinanzas se ha vuelto un vehículo de enriquecimiento personal de primer orden.

De manera concluyente, Soto y Girón (2013), proponen que “en el marco del neoliberalismo, los microcréditos han sido utilizados por la ideología dominante como el mecanismo para el empoderamiento de las mujeres a lo largo de las últimas décadas, que desde una perspectiva de género consiste en transformarlas en agentes económicos, como seres con “libertad para elegir”, no sólo para poder determinar el uso del crédito e insertarse en proyectos productivos, sino como emprendedoras en las decisiones administrativas, políticas y sociales de la sociedad. “

Es así que “el microcrédito con rostro de mujer es una de las metamorfosis más importante a partir de los cambios estructurales en los circuitos financiero y del mercado del trabajo desde finales de los setenta hasta el día de hoy”, que no únicamente promueve el empoderamiento sino que orillan a las mujeres a ser sujetos económicamente rentables al servicio de las microfinancieras, que al mismo tiempo se han vuelto muy lucrativas, ya que el –esperado, anunciado y promovido- empoderamiento de las mujeres a través del microcrédito es una nueva forma de rentabilidad de los inversionistas financieros a través de las microfinancieras que, con las altas tasas de interés que cobran, son expresión del proceso de financiarización existente en el patio trasero de los inversionistas financieros bajo la bandera de abatir la pobreza.”

Sin duda, la importancia del tema del estudio de las microfinanzas radica en conocer y reflexionar sobre las luces y sombras del tema, y de manera especial identificarlas en distintos contextos sociales, económicos, incluso culturales y bajo diferentes estrategias de hacer microfinanzas, ya que sólo a partir de un análisis de enfoques múltiples, podrá tenerse un mayor acercamiento y conocimiento del tema.

## **5.5 Algunos estudios de impacto de las microfinanzas**

Las estrategias de combate a la pobreza con el uso de las microfinanzas no han reportado resultados concluyentes.

Existen estudios que reportan resultados tanto positivos como negativos sobre el impacto en la vida de las y los usuarios. En el primer bloque, algunos investigadores han encontrado que los microcréditos reducen la pobreza (Khandker et al, 1998), que genera mayores ingresos percapita (Hulme y Mosley, 1996), que incrementa los niveles de consumo (Pitt y Khandker, 1998), que reduce la probabilidad de que los hogares sean vulnerables a la pobreza (Swain y Floro, 2007). A todos estos resultados se ha llegado a través de métodos econométricos.

En el otro extremo, existen estudios que no han hallado impactos significativos en la reducción de la pobreza (Schreiner y Woller, 2003). Incluso existen algunos estudios que reflejan resultados ambiguos, como los reportados por Duflo et al; (2009).

Estudios realizados desde el enfoque de vulnerabilidad han encontrado limitaciones por la novedad del concepto y la complejidad metodológica que implica. En México son pocas las investigaciones hechas sobre el tema, sobre todo estudios de tipo cualitativo, como estudios de caso. Ejemplo de estos estudios son los realizados por Rogaly, Castillo y Romero (2004) quienes en Tequisquiapan, Querétaro encontraron que los usuarios de los servicios microfinancieros habían reducido el nivel de vulnerabilidad y les había permitido adquirir más activos, otro estudio similar realizado por Delalande y Paquette (2007), mostraron resultados similares.

En un estudio de tipo cuantitativo realizado por Bustos (2011) encontró que los microcréditos reducen ligeramente la probabilidad de caer en pobreza, además de que incrementan el consumo, pero tienen un efecto reducido en la adquisición de activos productivos para iniciar emprendimientos económicos.

En otras latitudes, los resultados también han sido diversos, de manera general, se presentan algunos en varios países.

Perú, India y Zimbawe En 2002 la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) inició el estudio “Clientes en Contexto: Los Impactos de las Microfinanzas en Tres Países”. El estudio incluyó los impactos a nivel de hogar, empresa e individuo, se encontró que a raíz de las microfinanzas se presentaron aumentos en el nivel de ingreso de los hogares en India y Perú, mejoras en la vivienda en el caso de India, más niños varones matriculados en escuelas en India y Zimbawe, y mayor capacidad de responder a situaciones imprevistas en la India. En el tema del ahorro, en los tres países se identificó que



los usuarios de los servicios microfinancieros tenían mayor propensión a tener ahorros personales. En el nivel de empresa se concluyó que no tuvo impacto en los ingresos de la empresa estudiada, pero sí en las empresas combinadas con el hogar en Perú e India. También se encontraron incrementos en el ingreso total del sector informal en India, y en los activos de las empresas de los clientes en Perú. Hubo también impacto en la generación de empleo en India y Perú.

El Instituto de Estudios Peruanos realizó el estudio “Las ONG y el Crédito para las Mujeres de Menores Ingresos: Debates sobre el Desarrollo”, tomando como base la percepción de las clientas sobre el crédito y los cambios que ellas detectaron en sus negocios, en las relaciones familiares y en sus localidades. Los hallazgos implican que los recursos recibidos en microcrédito se utilizaron principalmente para su negocio, con beneficios personales y familiares. En el estudio se identificó que cuando el componente de ahorro es incluido en el préstamo, el recurso puede utilizarse para enfrentar emergencias, mejorar el hogar, y atender cuestiones que las mujeres no consideran prioridades en sus gastos como son la salud o el vestido.

En México se realizó en 2006 la Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), por el Centro de Investigación y Docencia Económicas CIDE, el objetivo fue analizar el impacto de la disponibilidad de crédito sobre el acceso de las y los usuarios al sistema financiero formal, sobre los niveles de ahorro y su desempeño como sujeto de crédito dentro del sistema microfinanciero. Dentro de los resultados se tuvo que un mismo programa de microfinanzas, los menos pobres se benefician más que los más pobres. La evaluación encontró que los hogares que recibieron un crédito a través del PRONAFIM, aumentaron sus niveles de gasto en educación, salud, alimentos, entre otros, lo que sugirió un aumento en el bienestar de los beneficiarios. También se reconoció que esos resultados no aplican para el largo plazo, ya que sería necesario dar seguimiento y tomar información de los mismos usuarios en otro momento posterior.

La Universidad Autónoma de México realizó una investigación cuyos resultados se citan por Mejía Flórez (2006) en el artículo “La Política de Desarrollo Social del Gobierno del Distrito Federal”. De acuerdo con este estudio, las mejoras se reflejan en los siguientes aspectos: Ingresos 72% Condiciones de vivienda 38% Condiciones de educación 42% Acceso a salud 37% Condiciones de alimentación 51% Relación con la comunidad 41%.

Para Brasil y Chile en mayo de 2002 se publicó el “Estudio de Programas de Microcrédito” cuyo objetivo fue identificar el impacto de programas de microcrédito en las y los usuarios y sobre la economía en estos dos países, se utilizó un grupo de control. El autor del estudio afirma que para los dos países, los programas de microcrédito no están dirigidos a la parte población más pobre y al parecer los bancos comerciales y las ONG dedicadas al microcrédito no tienen mayor diferencia de un banco tradicional. Se identificó un impacto altamente positivo ya que la distribución de ingresos de los microempresarios es superior a la de los grupos de control y muy superior a la de toda la población. Con este argumento se apoya la afirmación de que el impacto del microcrédito es mayor a medida que los beneficiarios se alejan de la línea de pobreza.

En España la Fundación Laboral Women World Bank (WWB) realizó un estudio con 84 mujeres beneficiarias para averiguar si la puesta en marcha de sus negocios con los recursos de microcrédito mejoró su calidad de vida. De estas 84, 68 tenían su negocio funcionando cuando inició el estudio. Se encontró que una de cada 3 mujeres tenía como expectativa mudarse, comprar casa o hacer mejoras en su vivienda, pero solo un 18% lo consiguió. En cambio, el ahorro superó las expectativas, pues se esperaba que el 24% de las entrevistadas manifestara tener ahorros y el porcentaje real fue de 29%. No obstante, solo un 9% de las mujeres que no ahorraban empezó a hacerlo a raíz de la obtención del microcrédito. Al momento del estudio el 59% de las entrevistadas pensaba que gracias al impulso del microcrédito y a la marcha de su negocio ya había alcanzado la renta familiar mínima que necesitaba.

Resulta evidente que los reportes sobre los logros e impactos de las microfinanzas deben ser analizados con cuidado, ya que así como se reportan historias de éxito, también está el lado oscuro, en el que se muestran los abusos y excesos en el ámbito de las entidades microfinancieras. A continuación algunas reflexiones.

Marbán (2011) menciona que las organizaciones de microfinanzas pudieran estar alejándose del fin social para el que fueron creadas, dejando de otorgar créditos a la población más pobre para atender a una “capa” intermedia de pobreza, es decir, personas que están excluidas del sector financiero, pero que no se encuentran entre la población más pobre. Vives (2011) refiere casos dramáticos, como lo fue la crisis del sistema de microfinanzas del 2010 en el estado de Andhra Pradesh, en la India, que surgió a raíz de que algunos clientes no pudieron pagar las elevadas tasas de interés de los préstamos, lo que llevó a muchas familias a la ruina y a la desgracia y, en algunos casos extremos, al suicidio.

En México, continúa Vives (2011) en el año 2007, un caso que ilustra dramáticamente la capacidad de abusos del poder de algunas instituciones, fue el caso de COMPARTAMOS, una microfinanciera con una posición en un gran mercado urbano que era monopólica, con tasas de interés de más del 100% anual, con mínima cartera vencida y más de 600.000 clientes. Su rendimiento sobre el capital excedía el 50%, cuando en la banca tradicional no superaba el 10%. Los dueños decidieron salir a cotizar en bolsa, no para aumentar el capital y así extender su cobertura, sino para vender el 30% de sus acciones y transformar en efectivo las ganancias contables. La emisión tuvo una sobre-subscripción de 12 veces. Los aportes originales de capital de US\$6 millones se habían convertido en US\$125 millones de valor en libros a través de ganancias contables, y se convirtieron en US\$1.500 millones a través de la valoración en la bolsa. Los accionistas tuvieron un rendimiento del 100% anual compuesto, durante cada uno de los siete años de la existencia de la financiera. Todo ello gracias a tasas de interés superiores al 100% y a que los pobres pagan. ¿Quién pagó por estas extraordinarias ganancias de los accionistas?”. En este sentido, y atinadamente lo

apunta Moreno (2011), este comportamiento no es más que una vieja forma de explotación de las personas de muy bajos recursos, envueltas hoy en el ropaje presuntamente innovador de la responsabilidad social. Más que negocios inclusivos, se trata de puros y duros negocios a costa de los pobres, éstas malas prácticas, no es posible combatir sin el auxilio de una regulación y una supervisión más exigentes.

## **5.6 La pobreza y los enfoques de medición**

La pobreza es un fenómeno complejo que abarca un amplio espectro de las dimensiones del bienestar humano, característica que la ha convertido en un desafío metodológico permanente para quienes la estudian. El interés por comprender mejor la "multidimensionalidad de la pobreza" se ha manifestado, por una parte, en la búsqueda de marcos conceptuales apropiados para su análisis y por otra, en el desarrollo de nuevas metodologías que sirvan para la cuantificación del fenómeno y la formulación y el seguimiento de las políticas públicas desarrolladas para su superación (Jordán y Martínez, 2009).

Al trasladar la "multidimensionalidad de la pobreza" al ámbito de la medición, surgen nuevos desafíos ya que la mayor riqueza de una aproximación multidimensional radica precisamente en la posibilidad de analizar las distintas dimensiones por separado, oportunidad que no se aprovecha cuando se resume la información en un índice único.

Existen dos métodos que son los más reconocidos de medir la pobreza, **el del ingreso y el de las necesidades básicas insatisfechas (NBI)**, los cuales apuntan a identificar las situaciones en las que el nivel de vida es inferior a estándares socialmente aceptables. Sin embargo, no debe esperarse una correspondencia absoluta entre éstos. Se sabe que la cuantificación de pobreza está sujeta a situaciones de coyuntura que puedan afectar el ingreso de las familias en plazos relativamente cortos, mientras que el segundo tipo de indicadores tiene un carácter mucho más estructural.

En una breve descripción de los dos métodos, podemos decir que el **método de los ingresos** considera la medición de la *pobreza* ligada a la noción de *subsistencia*, es decir a la capacidad de satisfacer las necesidades humanas más elementales. Uno de los pioneros de esta perspectiva metodológica para la cuantificación de la pobreza, Seebohm Rowntree, definió en 1901 a las familias pobres como aquellas cuyos ingresos no eran suficientes para obtener lo mínimo necesario para mantener tan solo la eficiencia física (Grupo de Río, 2006). Este enfoque metodológico suele denominarse de "pobreza absoluta" y su característica principal es la de establecer una línea de pobreza que indica el costo de satisfacción de un conjunto de necesidades que en cualquier sociedad podrían considerarse esenciales. Es así como las líneas de pobreza empleadas por los países de América Latina corresponden fundamentalmente a una aproximación desde el enfoque de la "pobreza absoluta" aunque existan diferencias en las aplicaciones.

Dentro de este marco metodológico, la CEPAL al igual que otras entidades internacionales trabaja con base en el Método de Línea de Pobreza, el que clasifica a una persona como "pobre" cuando el ingreso por habitante de su hogar es inferior al valor de la "*línea de pobreza*" o monto mínimo necesario que le permitiría satisfacer sus necesidades esenciales. Las líneas de pobreza, expresadas en la moneda de cada país, se determinan a partir del valor de una canasta de bienes y servicios, empleando el método del "costo de las necesidades básicas" (CEPAL, 2001).

El método se basa en la estimación del costo de una canasta básica de alimentos, la que es específica para cada país y zona geográfica y depende de las pautas culturales propias. Esta canasta de alimentos abarca los bienes necesarios para cubrir las necesidades nutricionales de la población, tomando en consideración los hábitos de consumo, la disponibilidad efectiva de alimentos, sus precios relativos, entre otros. A este valor se lo denomina "línea de indigencia".

A la canasta básica de alimentos se agrega el monto requerido por los hogares para satisfacer las necesidades básicas no alimentarias, a fin de calcular el valor total de la “línea de pobreza”. Para ello, se multiplica la línea de indigencia por un factor constante (dos para las zonas urbanas).

En la mayoría de los casos, anotan Jordán y Martínez (2009), la información sobre la estructura del consumo de los hogares, tanto de alimentos como de otros bienes y servicios, proviene de las encuestas sobre presupuestos familiares que se llevan a cabo en los países. Si dichas encuestas se realizaron en años anteriores a los de las estimaciones de pobreza, se actualiza el valor de las líneas de pobreza de acuerdo con la variación acumulada del índice de precios al consumidor (IPC). La información sobre el ingreso de las familias proviene de las Encuestas de Hogares realizadas por los respectivos países.

El equivalente mensual en dólares de Estados Unidos de las líneas de pobreza más recientes (Jordán y Martínez, 2009) varía entre 45 y 157 dólares en las áreas urbanas; en el caso de las líneas de indigencia, sus valores fluctúan entre 23 y 79 dólares en las áreas urbanas. Una forma alternativa de medición de la pobreza por ingreso es la que utiliza el Banco Mundial, que define como pobre a aquella población que no cuenta con un ingreso mínimo equivalente a dos dólares per cápita, ajustados por paridad de poder de compra. A su vez, define como pobre extremo o indigente a quienes tienen un ingreso inferior a un dólar per cápita. Esta alternativa, siendo atractiva por su facilidad de implementación, presenta la restricción de no adaptarse a las necesidades propias de cada población.

Otra forma habitual con que se evalúa el progreso social de los países, dando cuenta de sus múltiples dimensiones, es mediante la incidencia de carencias básicas en la población, en aspectos tales como la vivienda, el acceso al agua potable y al saneamiento y la educación. Para ello, el principal referente es el método de las **Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)**, aplicado de manera

generalizada en los diversos países de América Latina desde hace varias décadas.

Este enfoque tiene semejanzas y diferencias con la medición de la pobreza a partir del ingreso de los hogares. Las semejanzas se presentan porque el ingreso de los hogares constituye en buena medida, un indicador sintético de múltiples aspectos del bienestar, a través de este indicador es posible satisfacer necesidades en diversos ámbitos. Pero existen al menos dos diferencias importantes entre el método NBI y el del ingreso.

La primera es que, en tanto el ingreso da cuenta de la capacidad de satisfacer necesidades, los indicadores de carencias críticas revelan si las necesidades han sido efectivamente satisfechas o no. La segunda diferencia tiene que ver con el comportamiento de los indicadores en el tiempo: mientras la pobreza por ingresos está condicionada por los vaivenes coyunturales de la economía, la satisfacción de las carencias básicas suele caracterizarse por un progreso lento pero constante.

Este hecho surge de la inversión generalmente regular en infraestructura y la expansión de los servicios sociales básicos, que forman parte habitual del uso de los recursos públicos, por lo que las necesidades básicas consideradas por la CEPAL son aquellas que comúnmente se miden en las encuestas de hogares de los países de la región, relacionadas en su mayoría con la calidad y adecuación de las viviendas, en aspectos tales como el tipo de piso, el acceso a agua potable (disponibilidad de agua entubada y agua proveniente de red pública), el acceso a servicio sanitario (disponibilidad de servicio sanitario, conexión a sistema de alcantarillado), la disponibilidad de electricidad y el hacinamiento, estas son referidas solo al acceso y no a la calidad de los servicios.

## 5.7 Pobreza y vulnerabilidad

Durante mucho tiempo y por muchos especialistas se ha discutido ampliamente sobre los diversos tipos de pobreza, su categorización, su origen, sus inercias y las condiciones sociales y económicas para su superación. Pero una verdad está más allá de la discusión: la característica más definitoria de la pobreza es la vulnerabilidad.

La vulnerabilidad social, como la identifican algunos académicos, se refiere a aquellas situaciones en donde grupos, hogares o individuos están más expuestos a quedar afectados por cambios en sus condiciones de vida, por lo cual se hallan en una situación de mayor inseguridad en comparación con otros grupos, hogares o individuos.

El concepto de vulnerabilidad social, según Pizarro (2001) tiene dos componentes explicativos, por una parte, la inseguridad e indefensión que experimentan las comunidades, familias e individuos en sus condiciones de vida a consecuencia del impacto provocado por algún tipo de evento económico social de carácter traumático. Por otra parte, el manejo de recursos y las estrategias que utilizan las comunidades, familias y personas para enfrentar los efectos de ese evento.

Esta conceptualización tiene su origen en dos vertientes. Por una parte, en los estudios sobre desastres naturales, los que suelen evaluar los riesgos de comunidades y familias ante fenómenos catastróficos y diseñan estrategias para hacerles frente. Por otra parte, y muy recientemente, el mundo intelectual anglosajón comenzó a utilizar el enfoque de vulnerabilidad para comprender los cambios en las condiciones de vida que experimentan las comunidades rurales pobres en condiciones de eventos socioeconómicos traumáticos (Chambers, 1989).



La insatisfacción analítica con los enfoques de pobreza y sus métodos de medición ha extendido los estudios de vulnerabilidad, señalando que el concepto de pobreza, al expresar una condición de necesidad resultante sólo de la insuficiencia de ingresos, se encuentra limitado para comprender el multifacético mundo de los desamparados. En cambio, el enfoque de vulnerabilidad al dar cuenta de la “indefensión, inseguridad, exposición a riesgos, shocks y estrés” (Chambers, 1989), provocados por eventos socioeconómicos extremos entrega una visión más integral sobre las condiciones de vida de los pobres y al mismo tiempo, considera la disponibilidad de recursos y las estrategias de las propias familias para enfrentar los impactos que las afectan.

En realidad, el enfoque de pobreza califica de forma descriptiva determinados atributos de personas y familias, sin dar mayor cuenta de los procesos causales que le dan origen. La vulnerabilidad en cambio, hace referencia al carácter de las estructuras e instituciones económico sociales y al impacto que éstas provocan en comunidades, familias y personas en distintas dimensiones de la vida social. Esta diferencia conceptual tiene, desde luego importancia explicativa. Pero además también debiera tener incidencia en las políticas públicas, con tratamientos que permitan atacar la pobreza y la vulnerabilidad de forma integral.

Ampliando el tema, también es posible pensar la vulnerabilidad como una zona entre las situaciones de “integración” (ingresos estables, lazos sociales sólidos) y de “exclusión” (carencia de trabajo, debilidad en los vínculos relacionales) pudiendo afectar a cualquier grupo de la estructura social, no solo a quienes clásicamente son definidos como “pobres”. Según Castel (1991) la zona de vulnerabilidad se caracteriza por trabajo precario y fragilidad de los soportes relacionales, constituyendo un espacio social de inestabilidad.

A diferencia del enfoque de pobreza que parte de la imagen de individuos con carencias, el enfoque de vulnerabilidad considera que las personas tienen distintos activos y recursos que movilizan según determinadas estrategias, para responder

a los contextos de cambio y a las oportunidades del entorno como son mercado, Estado y sociedad (Busso, 2001), lo que lleva a que en ocasiones los individuos superan las condiciones de riesgo a través de sus estrategias de vida y los activos que disponen así como la forma más efectiva en que los movilizan, pero en otras ocasiones, los recursos que disponen las personas no son suficientes para afrontar largos períodos de vulnerabilidad, o interfiere una fuerte crisis económica; así que esto los conduce a la exclusión o a un grado mayor de indefensión y desventaja, lo cual regenera las trabas para disminuir su exposición.

Según Ponce (2012), la vulnerabilidad social se entiende como la exposición a un riesgo originado por eventos socioeconómicos traumáticos y la capacidad para enfrentarlo. De esta manera, la noción de *vulnerabilidad* incluye aspectos como indefensión e inseguridad, así como también la disponibilidad de recursos y las estrategias para enfrentar los eventos adversos. Se trata ante todo, de un enfoque analítico, por lo que proporciona distinciones relevantes para el análisis y el diseño de políticas, por lo que se reconoce que la situación de vulnerabilidad y pobreza se evidencia en diferentes aspectos de la vida de las personas, desde el familiar hasta el laboral, social e institucional, por ello entre las principales dimensiones que considera el estudio de la vulnerabilidad se encuentran en primer término el espacio familiar, la edad, género y escolaridad del jefe de familia, la presencia de ancianos y menores en la familia, así como la tasa de dependencia y el ciclo de vida doméstico.

Esto debido a que la importancia de la composición y dinámica de las familias continúa Ponce (2012) radica de manera fundamental en la capacidad que puedan desarrollar los individuos para adaptarse a cambios en el entorno. Permite movilizar recursos y sumar trabajos e ingresos en situaciones de crisis económica; ofrece también seguridad y estabilidad en tiempos difíciles, lo que ayuda a combatir situaciones de vulnerabilidad y riesgo en economías en las que los sistemas de protección social del Estado no son suficientes. En diversos estudios nacionales e internacionales se ha señalado la mayor vulnerabilidad de los hogares liderados por mujeres, sobre todo con base en la mayor proporción de

jefas de familia que tienen 65 o más años de edad y en la mayor carga de trabajo que éstas enfrentan en la vida cotidiana, lo que se explica, en parte, por la ausencia de pareja masculina, (ibídem).

Las diferentes formas de “vivir en familia” están vinculadas con los ingresos con que cuentan las personas; por ejemplo, los hogares ampliados y compuestos responden más a estrategias de supervivencia de estratos populares; permiten resolver problemas, entre diferentes generaciones, que van desde el gasto en vivienda hasta el gasto diario en alimentos, además es posible disponer de ayuda doméstica para el cuidado de niños, enfermos y ancianos.

En segundo lugar, se encuentra el espacio del capital humano, en el que se incorporan aspectos relacionados con educación, salud, espacio laboral y el espacio habitacional. La educación se incluye ya que se ha documentado que analizar los niveles de escolaridad que presenta el jefe del hogar y su cónyuge, son fundamentales para explicar el desarrollo educativo que alcanzan los hijos e hijas en las familias. En lo relativo a salud, Ponce (2012) es importante considerar que el estado de bienestar físico, mental y social que da una buena salud se relaciona directamente con el mayor aprovechamiento de los beneficios y recursos que brinda la convivencia en sociedad, entre ellos los educativos, culturales y laborales. De hecho, una mejor salud redundará en mayor productividad y menor pérdida de recursos económicos tanto para los individuos como para la comunidad.

El espacio laboral considera que el trabajo es el principal recurso de las familias para allegarse ingresos, especialmente entre los sectores pobres. Es por ello que se vuelve una variable fundamental para explicar las situaciones de crisis y de pobreza en las que pueden verse envueltas las familias.

Por último, menciona Ponce (2012) el espacio habitacional es importante ya que la vivienda es un espacio fundamental para el desarrollo familiar e individual, pues influye en la identidad, en el arraigo, en la socialización temprana y en cuestiones

como la salud, el aprovechamiento escolar y el desarrollo de redes sociales. Todos estos factores ayudan a los miembros del hogar a integrarse con mayor facilidad y éxito a la sociedad. Esta dimensión de estudio se vuelve relevante al considerarla como el primer espacio en el que se desarrolla el individuo y como el activo productivo más importante de los hogares pobres.

Una característica de las poblaciones pobres y vulnerables es que en su gran mayoría se encuentran en zonas rurales, las cuales no son consideradas como un nicho prioritario para el sector financiero, lo que ha generado bajos niveles de bancarización y de acceso a los servicios financieros, es por ello que se incorporan en este apartado datos y cifras sobre el tema del acceso a los servicios financieros.

### **Acceso a servicios financieros y bancarización**

El tema del acceso a los servicios financieros ha cobrado gran importancia en los últimos años. De forma creciente, tanto gobiernos como bancos y otras instituciones financieras privadas, han planteado y desarrollado iniciativas que buscan profundizar el acceso de la población a los servicios financieros. Entre las razones del enorme interés sobre este tema señala la Federación Latinoamericana de Bancos, (FELABAN 2007), se encuentran las siguientes:

En primer lugar, después de las profundas crisis financieras de los 1990's y comienzos de los 2000's en una serie de países de la región, los sistemas bancarios se han fortalecido significativamente, los logros alcanzados se deben tanto a las mejoras en las prácticas de regulación y supervisión bancaria, como a los adelantos en los procedimientos de medición y evaluación de riesgo en un número importante de bancos. La mayor estabilidad financiera ha permitido dirigir la atención hacia nuevos instrumentos y prácticas que, sin incurrir en riesgos excesivos, permiten una mayor inclusión de la población a los servicios financieros.

En segundo lugar, la importancia de la relación entre desarrollo de mercados financieros y desarrollo económico a nivel mundial han incrementado el énfasis en el concepto de “acceso a servicios financieros,” entendido como la capacidad de la población de utilizar estos servicios sin que existan obstáculos que lo prevengan. El “acceso” se distingue de la “profundización financiera” en tanto que una mayor profundización financiera está positivamente relacionada a un mayor crecimiento económico, un mayor acceso de los grupos poblacionales de menor ingreso a los servicios financieros puede contribuir a la disminución de la pobreza y a una mejora en la distribución del ingreso.

Estas relaciones se basan en que la utilización amplia y profunda de servicios financieros conduce a una adecuada canalización de ahorros hacia actividades productivas; un eficiente sistema de pagos que facilita las transacciones entre agentes económicos y un adecuado monitoreo de los riesgos empresariales. Además, el énfasis en el tema de acceso ha llevado a promover el desarrollo de las microfinanzas.

En tercer lugar, señala Felaban (2007) muchos países de América Latina vienen consolidando sus democracias, lo que ha resultado en una creciente demanda de la población por acceso a los beneficios de las reformas y el crecimiento económico, entre estas demandas, se destaca un mayor acceso a los servicios financieros, tanto por parte de las medianas, pequeñas y micro empresas para financiar sus inversiones productivas como de las familias que requieren servicios financieros seguros para canalizar sus ahorros, realizar transacciones en forma más eficiente, financiar la compra de bienes inmuebles y adquirir seguros contra eventos catastróficos.

### **Obstáculos para la bancarización.**

De acuerdo con Rojas-Suarez, (2006) de la SEGIB, los obstáculos para la bancarización en América Latina, se pueden agrupar en cuatro categorías, que se presentan a continuación.

La primera categoría agrupa los factores de *naturaleza social y económica* que frenan la demanda de grandes segmentos de la población por servicios financieros. En esta categoría destacan los bajos indicadores de desarrollo social (como el acceso a servicios de salud y educación). Los países de América Latina con menor acceso a servicios sociales, y por lo tanto con menor calidad de vida, son países que también están muy atrasados en el desarrollo de una “cultura financiera”.

La segunda categoría de obstáculos identifica *barreras institucionales*. En esta categoría destacan los problemas de respeto a la ley, la falta de independencia jurídica de influencias políticas o grupos poderosos, la falta de seguridad jurídica de los contratos, las deficiencias en las leyes (y cumplimiento de éstas) de los derechos de propiedad y derechos de acreedores y las deficiencias en las leyes de colaterales y bancarrota, esenciales para la provisión de servicios financieros.

La tercera categoría de obstáculos identificada en el documento de la SEGIB agrupa problemas en el modo de *funcionamiento propio de los bancos* que obstaculizan el acceso a los servicios financieros tanto a las familias de bajos ingresos como a las PYMEs y microempresas. En cuanto a los obstáculos que enfrentan los depositantes de bajos ingresos, el artículo de Rojas-Suárez destaca: (a) la insuficiencia de sucursales bancarias u otras formas de acceso a servicios financieros, sobre todo en comunidades rurales (b) los altos requisitos de documentación para abrir cuentas bancarias y (c) los altos costos asociados con mantener una cuenta bancaria, incluyendo saldos mínimos.

La cuarta y última categoría identificada en el artículo de Rojas-Suárez (2006) en el documento de la SEGIB, se refiere a las trabas regulatorias que obstaculizan la bancarización. Esta categoría destaca: (a) impuestos distorsionantes que desincentivan el uso de servicios financieros, (b) los controles a las tasas de interés y (c) regulaciones con respecto a los requerimientos de capital que incentivan a los bancos a mantener una proporción importante de sus activos en la forma de deuda gubernamental, en detrimento del crédito al sector privado.

Para el caso específico de México, en años recientes el término “inclusión financiera” menciona la CNBV (2009) ha ido adquiriendo mayor relevancia entre los responsables de políticas públicas. Sin embargo, no existe aún una definición universalmente aceptada. A pesar de ello, la “inclusión financiera” se encuentra presente en las discusiones sobre el futuro de la regulación financiera, y se le reconoce como un componente de estabilidad financiera y socio-económica al proveer oportunidades para los que no son privilegiados económicamente.

El concepto de acceso a los servicios y productos financieros es aceptado como un primer componente de la inclusión financiera en la mayoría de las definiciones que se proponen. Es por medio del acceso a servicios financieros que los hogares y las empresas pueden movilizar ahorros, recibir créditos, administrar riesgos y participar en los sistemas de pagos. Cada vez existe mayor reconocimiento a nivel internacional sobre los beneficios sociales y privados del acceso a servicios financieros, y en particular su impacto en la disminución de la pobreza.

Sin embargo, el acceso a servicios financieros no garantiza el uso de los mismos. Es posible que las y los individuos y las empresas decidan de manera voluntaria excluirse de la posibilidad de utilizar los servicios y productos ofrecidos por las instituciones financieras. Pero en ocasiones puede que la exclusión se explique por la falta de conocimiento de las opciones que existen en el mercado o por los altos costos de los mismos, en estos casos las barreras limitan el desarrollo de los individuos y fomentan la inequidad.

*"En un país bien gobernado debe inspirar vergüenza la pobreza.  
En un país mal gobernado debe inspirar vergüenza la riqueza."*

**Confucio**

---

## **El área de estudio y la Fundación Ayú**

---



## **6. EL AREA DE ESTUDIO Y LA FUNDACIÓN AYÚ**

### **6.1. La región de estudio**

#### **Localización:**

El municipio de San Francisco Jaltepetongo se localiza en la parte noroeste del estado de Oaxaca con 17°23' de latitud norte y 97°16' de longitud oeste a una altura de 2,070 metros sobre el nivel del mar.

Colinda al norte con San Francisco Chindua y San Miguel Tecomotlán, al sur con Magdalena Jaltepec, al oeste con Santiago Tilantongo y al este con Magdalena Zahuatlán.

#### **Medio Físico:**

El municipio tiene una extensión es de 71.45 km<sup>2</sup>, representa el 0.1% de la superficie total del estado.

La orografía corresponde a la de una región montañosa, con una altitud sobre el nivel del mar de 2070 metros y su principal cerro es de nombre León.

La hidrografía: Este municipio es regado por afluentes del río Atoyac y pequeños brotes de agua de los cerros así como algunos arroyos.

Clima: El clima es templado en las partes bajas y frío en las partes altas. Con variaciones propias de cada época del año. Con temperatura promedio de 26.5° centígrados, con una oscilación media mensual de cinco grados. Durante el invierno (noviembre a febrero) la temperatura desciende entre los 5 y 10° centígrados y en el verano la máxima temperatura alcanza los 30° C.

Flora y fauna: Como parte de la flora se pueden encontrar flores como alcatraces, nube, zempoaxochitl, geranios, gladiolas, margaritas, azucenas, rosa chamizo, rosas, flor de bolitas, nochebuena, jazmín, girasol y mirasol, bugambilia; además de árboles como enebro, cedro blanco, pinus greygii, pinus, y casuarinas.

Respecto a la fauna, en el municipio se encuentran codornices, conejos, ardillas, tlacuaches, zorrillos, cuilis (pájaro azul), zopilotes, cuervos, tortolitas, monjitas, comadreas, corre caminos, libélulas, avispas, chapulín, campamochas, víbora, coralillos, tortuga, camaleón y lagartijas.

Suelo: Se caracteriza por ser arcilloso, rojo de tierra suelta, cambisol cálcico.

### **Organización Municipal.**

En el estado de Oaxaca, los municipios se rigen por lo que se ha denominado usos y costumbres, por ello, la máxima autoridad es la asamblea general, las decisiones importantes o de trascendencia para la vida de la comunidad, son tomadas mediante la celebración de asambleas, en las que se pone a consideración de las y los asistentes los asuntos de importancia para la comunidad para que mediante votación directa se decida la manera de resolverlos o de atenderlos.<sup>2</sup>

Las autoridades en este contexto, ejercen su papel como gestores de la voluntad de la comunidad ante las dependencias e instituciones oficiales y como ejecutoras directas del poder ante asuntos internos de la comunidad, que por usos y costumbres ya están definidos y que facultan a las mismas para imponer las sanciones que consideren convenientes, ante faltas o delitos menores.

En San Francisco Jaltepetongo, se eligen a las autoridades entre los meses de septiembre y octubre de cada tres años, los hombres y mujeres mayores de 18 años o menores que viven en concubinato o tengan familia a su cargo, los vecindados y la agencia participan en la asamblea, en las que se proponen ternas, de las cuales se eligen por voto directo, quienes obtienen la mayoría, son designados como nuevas autoridades. Las mujeres tienen la posibilidad de participar en todos los cargos. Velasquez (2003) precisa que las mujeres pueden participar en los cargos de la comunidad en cinco variantes, en la primera, se

---

<sup>2</sup> Datos tomados del documento San Francisco Jaltepetongo, Nochixtlán Oaxaca. Plan Municipal de Desarrollo. Diagnóstico Municipal Participativo. 2011-2013

asume que cuando se designa a un hombre para algún cargo, su esposa también asume parte de la responsabilidad.

Un segundo punto son los cargos de “gestión para el desarrollo” que están en relación con la salud y la educación, en tercer lugar se encuentran los cargos vinculados a “*la organización social, religiosa y festiva*”, en este rubro se encuentran las ligas deportivas femeniles, patronatos, así como el mantenimiento del templo. El cuarto espacio de participación de las mujeres es el de la *organización productiva*, con proyectos o iniciativas productivas. En quinto y último lugar el “*poder público*”, en donde las mujeres tienen una baja participación, lo anterior se ve reflejado en que los cargos de presidente, síndico, regidor, son asignados a varones, con limitados avances en la presencia femenina.

A las personas mayores de 70 años que ya cumplieron con los cargos, tequios y cooperaciones en el municipio, se les trata con respeto y no están obligados a desempeñar ningún otro servicio o aportación.

El cabildo es el área que se encarga de administrar los asuntos públicos de todo el municipio, a fin de dar atención a las necesidades y problemas que se presentan.

### **Información socioeconómica del municipio.**

En la siguiente tabla se aprecian los principales datos demográficos, de marginación a nivel municipal, pobreza y de marginación por localidad.

Tabla 3. Datos socioeconómicos del municipio

Municipio de San Francisco Jaltepetongo	2005			2010		
<b>Datos demográficos</b>	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Población total	426	455	881	544	566	1,110
Viviendas particulares habitadas	244			325		
Población hablante de lengua indígena de 5 años y más	49	52	101			172
<b>Índices sintéticos e indicadores</b>						
Grado de marginación municipal	Alto			Alto		
Lugar que ocupa en el contexto estatal	324			379		
Lugar que ocupa en el contexto nacional	777			913		
Grado de rezago social municipal	Medio			Alto		
Indicadores de carencia en vivienda						
Porcentaje de población en pobreza extrema				27.69		
Población en pobreza extrema				297		
Lugar que ocupa en el contexto nacional				1,189		
<b>Localidades por grado de marginación</b>	Número	%	Población	Número	%	Población
Grado de marginación muy alto						
Grado de marginación alto	9	81.82	824	9	100.00	1,110
Grado de marginación medio	1	9.09	41			
Grado de marginación bajo	1	9.09	16			
<b>Total de localidades (Iter, 2005 y 2010)</b>	<b>11</b>	<b>100</b>	<b>881</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>1,110</b>

Fuente: INEGI. Catálogo de claves de entidades federativas, municipios y localidades, Octubre 2014.  
[http://geoweb.inegi.org.mx/mgn2kData/catalogos/cat\\_localidad\\_OCT2014.zip](http://geoweb.inegi.org.mx/mgn2kData/catalogos/cat_localidad_OCT2014.zip)

El municipio de San Francisco Jaltepetongo se integra por diez localidades de las cuales en la siguiente tabla se aprecian los datos del número de habitantes, el grado de marginación para 2010 y si corresponde a localidades rurales o urbanas.

Tabla 4. Población y grado de marginación del municipio

<u>Nombre de la localidad</u>	<u>Población 2010</u>	<u>Grado de marginación de la Localidad 2010</u>	<u>Ámbito</u>
<u>San Francisco Jaltepetongo</u>	263	Alto	Urbano
<u>San Isidro Jaltepetongo</u>	181	Alto	Rural
<u>Yucano</u>	100	Alto	Rural
<u>Yuxaño</u>	36	Alto	Rural
<u>El Llano</u>	172	Alto	Rural
<u>El Tialle</u>	142	Alto	Rural
<u>Yodondaa</u>	56	Alto	Rural
<u>La Loma</u>	102	Alto	Rural
<u>La Ordeña</u>	58	Alto	Rural
<u>La Joya</u>	ND	ND	Rural
<u>La Peñasquera</u>	ND	ND	Rural

Fuente: INEGI. Catálogo de claves de entidades federativas, municipios y localidades, Octubre 2014. [http://geoweb.inegi.org.mx/mgn2kData/catalogos/cat\\_localidad\\_OCT2014.zip](http://geoweb.inegi.org.mx/mgn2kData/catalogos/cat_localidad_OCT2014.zip)

## Migración

La crisis que se vive en el municipio por carencia de ingresos debido a la falta de empleos y baja producción en los cultivos, ha obligado a muchos de sus habitantes, sobre todo varones entre 18 y 30 años de edad, a emigrar al Distrito Federal, la Ciudad de Oaxaca, Puebla y los Estados Unidos de América, en busca de trabajo. El índice de migración no es muy alto en el municipio y normalmente las personas se van de la región cuando ha concluido la temporada de cultivo de tierras.

## **Caminos y carreteras**

Se cuenta con una carretera de 12 kilómetros, asfaltada en el 80% y el resto es terracería, que entronca con el km 107 de la carretera Internacional Oaxaca-México, a la altura de Nochixtlán. Los caminos que comunican a las localidades son de terracería.

## **Servicios de salud**

El municipio cuenta en la cabecera con una clínica del IMSS – Oportunidades, que brinda a la población los servicios básicos de asistencia médica, además de una casa de salud en la agencia de San Isidro Jaltepetongo.

De los 1114 habitantes que conforman la población del municipio, solo 30 son derechohabientes del ISSSTE y 59 del IMSS, y 996 reciben los servicios de salud en la clínica y casa de salud.

A nivel municipal no existe un adecuado manejo de la basura, los desechos son depositados en un basurero a orillas de la cabecera municipal, no se cuenta con sistema de drenaje, únicamente con fosas sépticas y letrinas ecológicas.

## **Escuelas:**

En el municipio existen dos jardines de niños, tres escuelas primarias, una telesecundaria y una del nivel medio superior, en esta última también está ubicada una escuela del Instituto de Estudios de Bachillerato del estado de Oaxaca (IEBO); además se cuenta con una biblioteca pública municipal y un albergue escolar indígena. El nivel de educación en el municipio es medio-alto y el índice del nivel de escolaridad es de 0.760. En 2006 empezó a funcionar el Centro de Aprendizaje Comunitario, que cuenta con equipo de cómputo y servicio de internet para su funcionamiento. (Plan Municipal de Desarrollo 2011-2013).

## **Educación**

Existen 416 personas de la población de 15 años y más con educación básica incompleta, mientras que 111 tienen educación básica completa. Solo 43 personas de 15 años y más tienen educación media y media superior.

## **Tenencia de la tierra**

La extensión territorial del municipio es de 4,506 hectáreas, la principal forma de tenencia es la comunal. Desde hace más de 500 años ha existido un conflicto de tierras entre el municipio y los municipios vecinos de San Miguel Tecamatlán y Magdalena Zahuatlán. Incluso ha habido enfrentamiento armado, y aunque el dueño histórico es Jaltepetongo, jurídicamente las tierras pertenecen a San Miguel Tecamatlán.

## **Infraestructura física**

En el municipio se cuenta con una caseta telefónica vía satélite y tiendas que rentan el servicio telefónico, la cobertura de la telefonía es local, se reciben señales de radio y canales de televisión. También se cuenta con tres equipos de cómputo y servicio de internet, tres camionetas pick up Nissan que se utilizan para facilitar el traslado de la comunidad estudiantil de las escuelas en el centro, a sus localidades, que en promedio se encuentran a dos horas de distancia a pie, también ayudan en las funciones del cuerpo policiaco y las funciones del cabildo, el edificio acondicionado como palacio municipal también es utilizado como lugar para las sesiones del cabildo y reuniones comunitarias y asambleas generales. El traslado entre las comunidades se lleva a cabo con camionetas colectivas que hacen el recorrido entre las comunidades y Nochixtlán.

## **Población económicamente activa**

La población de 12 años y más económicamente activa (PEA) estaba integrada por 472 personas. La ocupación por sector se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 5. Datos de la PEA del municipio

<b>SECTOR DE OCUPACION</b>	<b>No. DE PERSONAS</b>	<b>% QUE REPRESENTA DE LA PEA</b>
<b>Primario</b>	394	83.47 %
394 en agricultura y ganadería		
<b>Secundario</b>	46	9.74 %
28 en industria manufacturera		
17 en construcción		
1 en minería		
<b>Terciario</b>	32	6.79%
7 en gobierno		
6 en comercio		
6 en servicios educativos		
4 en transporte y comunicaciones		
3 en servicios de salud		
3 en otros		
3 no especificados		
<b>Total</b>	<b>472</b>	<b>100 %</b>

Fuente: San Francisco Jaltepetongo, Nochixtlán Oaxaca. Plan Municipal de Desarrollo. Diagnóstico Municipal Participativo. 2011-2013

## 6.2 La Fundación Ayú

La fundación Ayú nace en 1994 y se formaliza como tal en el año de 1998. Surge a iniciativa del Lic. Heladio Ramírez López, ex gobernador del estado de Oaxaca, nacido en la comunidad de Santa María Ayú, en la región Mixteca del estado. De acuerdo con documentos de la fundación, ésta no pretende ni pretendió desde su origen sustituir al gobierno en sus responsabilidades y obligaciones constitucionales para promover y construir el desarrollo, sino más bien buscar caminos innovadores, diferentes, creativos para enfrentar la poca efectividad de los programas gubernamentales implementados en diferentes épocas y en diferentes zonas de la nación mixteca, incluyendo los estados de Puebla y Guerrero.

La idea su creación parte de considerar que los mixtecos son un pueblo empobrecido, fragmentado y disperso, pero no siempre fue así. En los orígenes de México, fue un pueblo grande, creativo y muy próspero y hoy se quiere recuperar el esplendor perdido y derrotar las debilidades que restringen las potencialidades humanas, se quiere construir un futuro diferente, dejando atrás la resignación del



conformismo y la inercia, se propone recuperar la fortaleza de la organización, la autoestima y los valores de la propia cultura mixteca.

A pesar de que al igual que en otras regiones indígenas del país una gran cantidad de programas y recursos han pasado por la mixteca, ésta región sigue siendo una de las más pobres del país. Por eso continúa vigente el desafío de su progreso. La razón de esta contradicción consiste en que han sido programas paternalistas, que enseñaron a la gente a estirar la mano, pero no a participar; que les mostraron el camino de la sumisión, en lugar del de la organización productiva y social, que es la única que permite a los pueblos salir de su postración. Los municipios tampoco ha podido cumplir con la tarea del desarrollo, por eso no pueden frenar la emigración masiva.<sup>3</sup>

La Fundación parte del convencimiento de que la pobreza no es un problema que atañe solo al Estado o únicamente a los pobres, sino que es un asunto que concierne a la sociedad entera porque es un problema estructural. Se inició la marcha – de la fundación- con la seguridad de que el desarrollo es un proceso que pasa necesariamente por la conciencia del pueblo. Allí se arma, allí se madura; allí se inicia, hasta formar parte de su cultura y de su vida.

La idea de origen de la Fundación fue construir una amplia alianza y fortalecer la colaboración con todos los sectores sociales, el gobierno, los empresarios, las organizaciones sociales, las universidades y otros centros de educación superior, los centros de investigación, las organizaciones no gubernamentales y fundaciones, los académicos, organizaciones internacionales y la fuerza organizada de los propios pueblos. El lema de la fundación es **LO IMPOSIBLE ES POSIBLE**<sup>4</sup> y su logotipo de identificación es el Flechador del Sol. Se cuenta que en la nación Mixteca, existe la leyenda de un héroe mixteco llamado Tzauindanda, (también conocido como Yacoñooy o Mixtecatl), quien demostró que la fuerza de la voluntad y el amor a su patria hizo posible que pudiera librar la batalla más difícil

---

<sup>3</sup> Palabras de la Lic. Narcedalia Ramírez Pineda, en la publicación COMPADRE: Comités para el Desarrollo Reivindicador, publicado por Fundación Ayú. 2007.

<sup>4</sup> Leyenda tomada de la página de la Fundación, en <http://www.fundacionayu.org/presentacion-home#!vstc12=flechador>

y con ello vencer al enemigo más fuerte que cualquiera pudiera tener. Este héroe es mejor conocido como “El Flechador del Sol”, y la leyenda dice, que:

“Eran dos árboles gigantes que existían en el fondo de una misteriosa cueva en tierras de Apoala, que llegaron a amarse tanto, que entrelazaron, sus ramas y unieron sus raíces, de este fantástico amor, nació el primer hombre y la primera mujer Mixtecos. Con el tiempo, aquellos seres tuvieron hijos y los hijos de los hijos fundaron la ciudad de Achiutla, lugar donde nació Tzauindanda.

La población de Achiutla creció tanto que ya no cabían, entonces Tzauindanda decidió salir a conquistar las tierras que necesitaba su pueblo para asentarse, así que tomó su arco y flechas y partió una mañana, dispuesto a disputárselas a quien fuera contra el sol.

Por días, no descansó un solo instante hasta que llegó a una vasta y deshabitada extensión en donde no halló nada que estorbara su paso, sólo el sol brillaba esplendoroso como dueño y señor de aquellas tierras; tierras que Tzauindanda codició para él por frescas y hermosas.

Tzauindanda alzó la vista, no había una sola nube que le quitara el sol; después de un rato sediento y cansado, sentía los rayos del sol como cuchillos, como flechas que se clavaban en cada parte descubierta de su piel. Entonces comprendió: ¡El Sol era el señor de aquellas tierras!, por lo que levantó su arco y lanzó muchas de sus flechas contra el sol.

Por fin al atardecer se dio cuenta de que el sol se había debilitado, ya no herían sus rayos con la misma fuerza y el cielo tenía un ligero tinte rojo. Poco a poco el sol empezó a caer y el cielo se puso más y más rojo, hasta que por fin cayó tras las montañas, el cielo estaba teñido con la sangre del sol, indicaba donde había caído vencido el poderoso señor; ¡Tzauindanda, lo había derrotado!; de ahí, nuestro eslogan que dice: “lo Imposible, es posible”.

La figura del Flechador del Sol, es el símbolo del Instituto para el desarrollo de la Mixteca (IDM), Significa que nada es imposible cuando se tiene la determinación

de cambiar. El héroe de Tilantongo, como dice la leyenda, se enfrentó al sol en desigual combate, hasta que una de sus flechas dio en el blanco y el sol, herido, cayó rendido hacia el abismo de la noche.”

El principio básico del proyecto de desarrollo ha sido desplegar una estrategia de abajo hacia arriba, desde los productores y sus familias, hacia las comunidades y después hacia la región. Se inició enfrentando las manifestaciones más evidentes y urgentes de la pobreza, con donaciones y algunos servicios asistenciales, se apuntó el trabajo a mejorar la economía familiar mediante una serie de acciones: traspatio, microempresas, invernaderos, etcétera; orientados a satisfacer la demanda interna de empleo y disminuir las migraciones.<sup>5</sup>

Para lograr el desarrollo integral de los pueblos mixtecos, la fundación parte de que éste solo sería posible con base en cinco pilares fundamentales:

1. La organización productiva y una fluida relación con el Estado, sus programas y políticas públicas.
2. La formación y capacitación de los mixtecos
3. La constitución y consolidación de las actividades y empresas generadoras de ingreso y empleo
4. La inversión en tecnología, obras de infraestructura básica y de servicios y
5. El respeto de la cultura, de los derechos humanos y de la voluntad comunitaria, junto con el fomento de las manifestaciones artísticas, la recreación, el respeto a la ley y la vocación por la democracia.

Para el combate a la pobreza en la región mixteca, la fundación propone que es indispensable abordar las siguientes acciones: (Fundación Ayú, 2011.)

1. Planificar el desarrollo a partir de la geografía física y humana, a niveles regional, micro regional y comunitario. Propiciar la organización campesina para la producción con una visión de empresa social; con reconversión productiva y con valor agregado y promover el desarrollo rural sustentable y sostenido.

---

<sup>5</sup> Tomado del documento Ayú Lucha contra la Pobreza en la Nación Mixteca. 2011. Editor Mauro Jiménez Lazcano

2. Un proceso creativo de capacitación, acompañamiento técnico y transferencia de tecnología a los productores para hacer más eficiente el uso de sus recursos.
3. Incrementar el ingreso de las y los campesinos y evitar la emigración
4. Gestionar que la estructura y los programas institucionales operen sin burocratismos y si con eficiencia, muy cerca de la organización de los productores y de sus comunidades.
5. Impulsar una nueva cultura ética que dé transparencia a las acciones y un ejército democrático que permita la participación de todos en las decisiones de las políticas de la organización y comercialización de los productos.
6. Gestionar el financiamiento para el desarrollo de sus actividades productivas
7. Promover la cultura del ahorro
8. Integrar a los campesinos en un proyecto de desarrollo micro regional, regional y nacional
9. Cuidar la vida y la salud de los campesinos; fomentar los espacios de recreación y deporte de los niños y jóvenes.
10. Propiciar las alianzas con el gobierno y con todos los sectores productivos.
11. Movilizar el esfuerzo interno de los pueblos para su desarrollo y proteger el medio ambiente.
12. Impulsar la cultura, el arte y la revolución del conocimiento
13. Impulsar el desarrollo científico y tecnológico para el desarrollo productivo.

La fundación está formada por varias áreas, integradas todas ellas al IDEM, Instituto para el Desarrollo de la Mixteca.

De manera general la estructura y áreas de la fundación se observan en la siguiente figura.

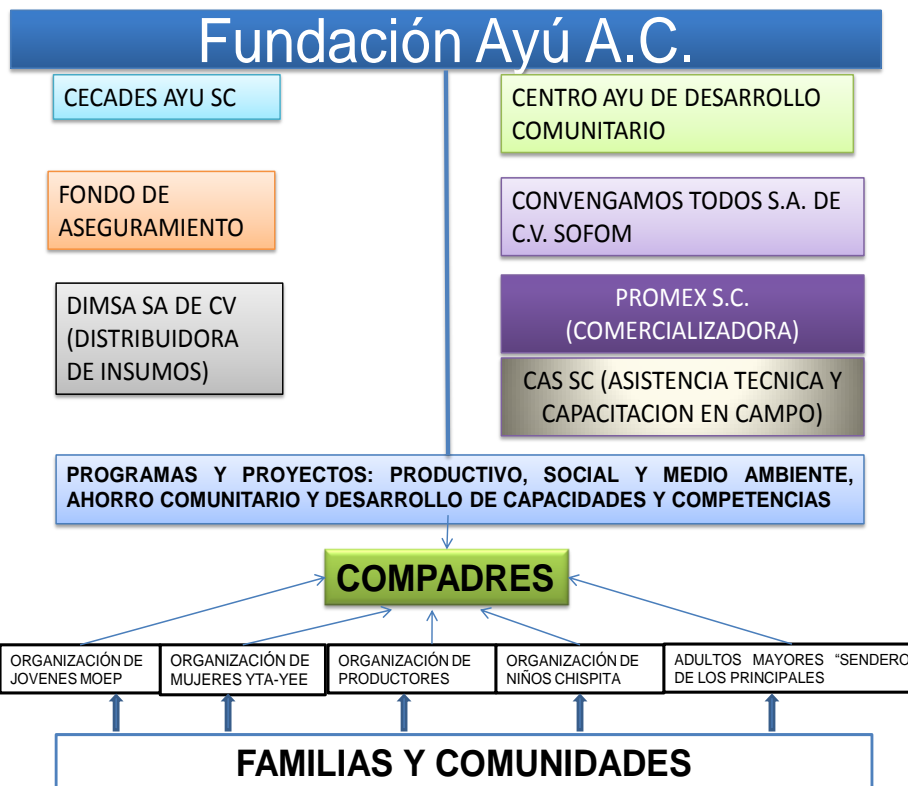


Figura 4. Estructura de la Fundación Ayú

Fuente: Diseño propio con base en la información de la Fundación (2014).



### Instituto para el Desarrollo de la Mixteca (IDEM).<sup>6</sup> FUNDACIÓN AYÚ

Es el órgano técnico operativo de la Fundación Ayú constituida como asociación civil para combatir la pobreza, impulsar el desarrollo integral y sustentable de la Región Mixteca y crear la nueva cultura y la nueva sociedad mixteca del tercer

<sup>6</sup> Información tomada de la Historieta sobre el IDEM. "Hacia un futuro diferente". Fundación Ayú. Editorial Todos somos idealistas

milenio, mediante la movilización organizada, solidaria y autogestionaria de las mujeres, los hombres, los niños, los jóvenes y los ancianos que viven en esa región medular de la patria mexicana.

El IDEM es una institución de la sociedad civil, creada por ciudadanos, con el objetivo de contribuir, sin fines de lucro al desarrollo integral y sustentable de la Región Mixteca. Tampoco es una institución asistencial o de caridad.

El fin último del IDEM es contribuir al máximo desarrollo posible de las potencialidades humanas, individuales y colectivas del pueblo mixteco, bajo principios de equidad, justicia social y nacionalismo. En la consecución de este propósito su objetivo prioritario es elevar el nivel de conocimiento, comprensión y conciencia de los campesinos acerca de sus condiciones de vida, de las causas de la pobreza y de la manera de erradicar esas causas. Se busca así proveer a los mixtecos de las motivaciones y habilidades necesarias para crear en la Mixteca un movimiento colectivo, masivo y ejemplar a favor del desarrollo integral y sustentable de la región. El organigrama del instituto puede apreciarse en la siguiente figura.

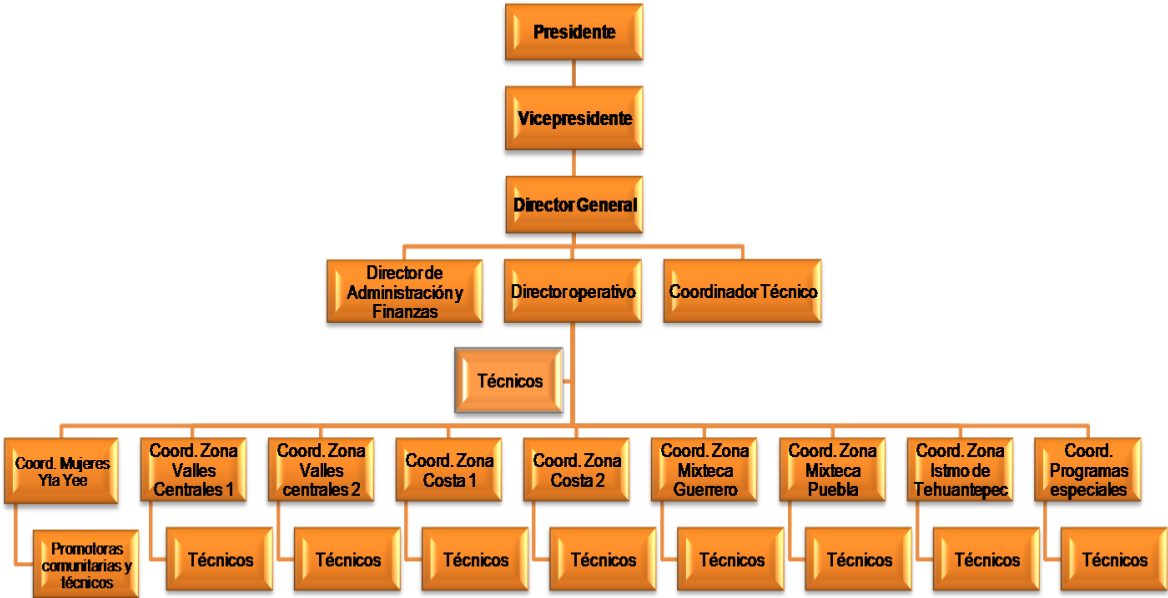


Figura 5. Organigrama del Instituto. (2011)

Fuente: Ayú Lucha contra la pobreza en la Nación Mixteca. 2011

La Fundación Ayú tiene influencia en lo que han denominado territorio de la Nación Mixteca, área que se observa su ubicación e integración en la figura 3.



Figura 6. Localización del territorio de la Nación Mixteca. (2011)

Fuente: Ayú Lucha contra la pobreza en la Nación Mixteca. 2011



Figura 7. Zonas de atención de la Fundación Ayú. (2011)

Fuente: Ayú Lucha contra la pobreza en la Nación Mixteca. 2011



La atención del IDM, A.C., se ubica principalmente en zonas rurales y semi urbanas; en la actualidad concentra sus acciones en la Nación Mixteca, región que abarca parte de los estados de Oaxaca, Puebla y Guerrero; sin omitir las tareas y objetivos que se ha fijado también para la región de la Mixteca, de la Costa, el Istmo y Valles Centrales, en el estado de Oaxaca (Figura 4)

### **Los Comités Mixtecos para el Desarrollo Reivindicador (Los Compadre)**

Son las células organizativas, de primer grado, de los mixtecos y mixtecas interesados en combatir la pobreza, construir una nueva realidad socioeconómica para sus familias y para toda la Mixteca, a fin de liderar el desarrollo integral y sustentable de la región. Agrupan a quienes están decididos a asumir en su comunidad un papel activo en el combate contra la pobreza, a explorar, estudiar y debatir su realidad comunitaria, regional, nacional e internacional, a capacitarse para el cambio y a emprender, mediante proyectos concretos, individuales o de grupo y bajo normas democráticas, la construcción de una sociedad mixteca diferente y mejor.

### **Relación entre los Compadre y el IDEM**

Los **COMPADRE** son el vínculo institucional del IDEM con las comunidades de la Mixteca. Por eso, en cada centro poblado de la mixteca, aun en los más pequeños y alejados, habrá un **COMPADRE**. El IDEM lleva un registro de los **COMPADRE** y procede a apoyar su funcionamiento y sus proyectos, de acuerdo a las solicitudes y en función de los recursos disponibles. En los apoyos tienen prioridad las iniciativas y proyectos productivos y entre estos, los más innovadores y los que cuenten con mayor potencial de empleo y rentabilidad.

Relación entre los **COMPADRES** y las autoridades.

El tema y objetivo central de los **COMPADRE** son el desarrollo y el bienestar de los pueblos de la región mixteca. Por eso, estarán siempre, independientemente de militancia, ideologías y credos, muy cerca de las autoridades locales, estatales y federales, para colaborar con ellas en todo lo que beneficie a sus respectivas



comunidades y para promover la creación de empresas productivas autogestionarias capaces de generar empleo, ingresos y utilidades para sus miembros. Estas relaciones serán de mutuo respeto y cooperación, orientadas solo por el afán común del beneficio colectivo. Cada **COMPADRE** será modelo de profundo respeto por la cultura y las tradiciones del pueblo mixteco y de la respectiva comunidad. Jamás actuará por encima de la autoridad del pueblo, sino en una relación de total cooperación y apoyo recíproco.

### **El Centro de Capacitación para el Desarrollo Sustentable de la Mixteca (CECADESMIX)**

El Centro de Capacitación para el Desarrollo Sustentable de La Mixteca, auspiciado inicialmente por la Fundación Kellogg, es el espacio de innovación que sustenta la viabilidad de los proyectos productivos; es el espacio abierto donde “el campesino enseña al campesino”.

Su misión es proveer herramientas formativas integrales a los grupos que auspicia la fundación. A través del intercambio de experiencias se fomenta el aprendizaje y participación de los mixtecos en actividades de capacitación en torno a tecnologías y prácticas sustentables para la producción de alimentos; diseño de viviendas; captación de agua; proyectos productivos hortícolas, piscícolas y pecuarios; conservas así como artesanías, reforestación y computación, además de temas relacionados con desarrollo y organización social y aspectos administrativos, entre otros.

El objetivo de construir ese centro de difusión tecnológica y capacitación fue el de irradiar cambios en las comunidades de la mixteca. En él, los productores observan lo que se puede hacer, las innovaciones a su alcance y se capacitan en temas diversos. Sus instalaciones se encuentran en Santa María Ayú, un pequeño pueblo de unas 80 familias, localizado a 35 km. de Huajuapán de León, capital política y económica de la mixteca.

## **Consultores para el Avance Social S.C. (CAS)**

Sin duda el acceso a las tecnologías y a las ciencias de la producción agropecuaria, así como a los procedimientos y protocolos que caracterizan hoy las relaciones entre los productores y sus posibles fuentes de apoyo, es una de las necesidades más apremiantes de las comunidades de la nación mixteca, especialmente ahora que todo el andamiaje de los apoyos estatales ha sido desmantelado, para que sea el mercado el que ofrezca los servicios de extensión agrícola y apoyo técnico que antes proporcionaban las entidades estatales.

Para llenar de alguna manera este vacío, el IDM ha establecido una asociación solidaria con la organización **CONSULTORES PARA EL AVANCE SOCIAL, S.C.** Esta es una sociedad civil creada en 2002 al advertir la necesidad de diversas comunidades de la región mixteca, que buscaban alternativas de crecimiento y requerían conocimientos especializados para poder avanzar y lograr sus objetivos. El propósito de CAS es la asesoría y la asistencia técnica especializada, sobre todo para aquellos grupos o comunidades que se encuentran en situación de marginación y pobreza extrema. La participación de la consultoría del IDM se concreta en la concepción, diseño, implementación, acompañamiento y retroalimentación de los programas y proyectos productivos o de infraestructura social que solicitan nuestros agremiados.

Entre los servicios que se promueven a través de CAS, están los de capacitación, asesoría y asistencia técnica, así como en las áreas administrativas y en el área agropecuaria. Además, CAS en cooperación con el IDM, promueve otros servicios, tales como logística de actividades en talleres, cursos y eventos, planeación y organización comunitaria, procesos técnicos, productivos y comerciales.

## **Convengamos Todos Sofom, E.N.R.**

Ante la problemática de falta de crédito en el sector agropecuario en general y en la región mixteca en particular, la Fundación Ayú en 2008 decide crear su propia microfinanciera, para hacer frente a la proliferación de usureros en la región o a la imposibilidad para los campesinos pobres, de obtener algún crédito en alguna institución bancaria, por los elevados intereses o la exigencia de garantías imposibles de cumplir por los grupos económicos organizados por la fundación Ayú.

En este marco, y aprovechando la modificación de diversas leyes, especialmente la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, surgió Convengamos Todos, S.A. de C.V., como sociedad financiera de objeto múltiple, SOFOM, con el carácter de entidad no regulada. Entre sus funciones se encuentra el otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero, en forma habitual y profesional, sin requerir para ello de la autorización del gobierno federal.

Lo anterior hizo posible que para la constitución y operación de la SOFOM, no estuviera sujeta a la autorización de la CNBV, sin embargo, si se rige por las leyes de protección y defensa del usuario de servicios financieros y de Transparencia y Fomento a la Competencia en el crédito garantizado. En estas condiciones, la SOFOM puede obtener recursos de cualquier banco, actualmente sus principales fuentes de recursos son la Financiera Rural y FIRA.

A tres años de operación, los resultados de CONVENGAMOS TODOS han sido alentadores. La derrama crediticia entre los agremiados de la Fundación Ayú ha beneficiado hasta principios de 2011, a más de 2000 acreditados, de los cuales aproximadamente 65% son para proyectos de mujeres y 35% para hombres. El plazo promedio de los créditos es de 12 meses, siendo 18 meses el mayor plazo que se otorga.

Las principales actividades económicas que se han impulsado son siembra de granos básicos, compra venta y engorda de animales, invernaderos, tiendas de abarrotes, mercerías, carnicerías, papelerías, venta de alimentos, compra venta de mercancías varias.

Las tasas de interés y los plazos se determinan de acuerdo con la actividad económica; las actividades agropecuarias son financiadas con créditos donde la tasa de interés oscila entre el 12 y 16% anual, mientras que para las actividades comerciales la tasa es de 36% anual. Una de las grandes ventajas que les ofrece la SOFOM es la facilidad y apoyo técnico para integrar el expediente de crédito, así como una rápida respuesta en un plazo no mayor de 10 días. A estos microempresarios y productores, no se les solicitan garantías para el otorgamiento de los créditos; se apela a la solvencia moral y el buen trabajo que hayan demostrado en los diferentes proyectos productivos emprendidos por Fundación Ayú. En el caso de los proyectos agropecuarios, se solicita solo una garantía líquida equivalente al 10% del préstamo. En ningún caso se cobra comisión por apertura del crédito.

Es importante destacar que **Convengamos Todos** puso en marcha un programa de crédito, con el cual se otorga financiamiento a las cajas de ahorro vinculadas al IDM y constituidas informalmente, como medio para llegar a un mayor número de acreditados. La SOFOM actúa como un banco de segundo piso, al complementar los recursos de las cajas y éstas como si fueran banco de primer piso, al tener el contacto directo con los clientes y asumir el riesgo en la recuperación del crédito, en la operación, las cajas se quedan con un margen de ganancia, con el cual se capitalizan.

### **Las Cajas de Ahorro: Financiamiento comunitario**

Las cajas de ahorro han venido a satisfacer una necesidad apremiante en las comunidades, derivada de la descapitalización evidenciada por el retiro de las instituciones bancarias y su reemplazo por prestamistas privados que operan con muy altas tasas de interés.

En el marco de acción de la Fundación Ayú, han aparecido como complemento, dos vertientes impulsoras de las cajas de ahorro: el movimiento de mujeres Yta Yee y los programas técnicos del IDM. En ambos casos, las cajas tienen una relación directa con la SOFOM Convengamos Todos.

Las Cajas de Ahorro se manejan de acuerdo con los “usos y costumbres” de las comunidades, con un mínimo de formalidad en su constitución, los créditos son a la palabra, bajo el compromiso de reintegrarlos junto con los intereses. Los “usos y costumbres” son una serie de normas originarias que acompañan la historia de las comunidades campesinas, que vienen reproduciéndose en la vida social y productiva de los pueblos desde tiempos inmemoriales. De manera que las cajas se rigen por las prácticas tradicionales sobre gestión democrática, rendición de cuentas, sujeción a la voluntad de las asambleas, respeto al vecino del pueblo, tolerancia y en especial, ejercicio digno de los cargos.

Debido a la fuerte migración masculina y de jóvenes, predomina en los pueblos la población de mujeres y niños. Es por ello que en las asambleas y en la dirección de las cajas predominan abiertamente las mujeres. En su origen, el movimiento de mujeres Yta Yee capitalizó los subsidios de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), que al retirarse de la región, dejó ciertos fondos en manos de unos 50 grupos. Con ello iniciaron su movimiento las primeras cajas en el año 2000.

Es novedoso el procedimiento acordado por los grupos organizados en proyectos o programas gubernamentales, el cual consiste en recuperar todo o parte del capital dado por las instituciones públicas o empresas privadas; de manera que para esta devolución de los subsidios no se escape del grupo, es ahorrada por los mismos productores y depositadas en las cajas de ahorro organizadas y administradas por ellos mismos. Es un interesante sistema de neutralizar los “efectos críticos” de los subsidios, devolviendo ese dinero, no a los donantes sino como contribución para formar un capital social del grupo, y que entre a una dinámica de capitalización del campo.

Las cajas de ahorro se guían por una serie de normas en su funcionamiento interno, que tiene sus bases en los valores ancestrales que se expresan a través de los usos y costumbres, por tanto, tienen en común que todas las decisiones se toman en asambleas por mayoría de socios. Cuando se constituyen, las socias firman un acta de constitución y reglamento que da forma a la organización: asamblea, directiva, comité de créditos y un compromiso de trabajo con la organización regional de mujeres Yta Yee o el IDM, siempre siguiendo las orientaciones marcadas por la fundación.

Estas cajas dieron la base de la gestión democrática y evidenciaron la capacidad de las mujeres organizadas. Las cajas han ido incrementando su capital gracias a diversas fuentes.

- La recuperación de los apoyos que aportan las instituciones públicas y privadas a fondo perdido, las cuales se han orientado a incrementar su capital
- Con el ahorro de sus socios
- Con el pago de intereses sobre los créditos otorgados

Uno de los aspectos más significativos de las cajas de ahorro, es que se han ido transformando en el epicentro de los esfuerzos del grupo en la comunidad, porque las y los socios se han dado cuenta de que con los ahorros como fuente de crédito, pueden acceder a la compra de insumos agrícolas y alimentos, o cubrir la emergencia de diversas necesidades. Este criterio está inspirando la organización productiva de los niños Chispita.

### **La tienda de insumos**

Fue organizada en el año 2010, como una sociedad comercial articulada al IDM, instalada en la Ciudad de Huajuapán de León, con una variedad de más de 100 productos agroquímicos y fertilizantes; los productos a la venta incluirán en el corto plazo la oferta de diversas herramientas de labranza.

La tienda de insumos vende a los asociados a precios más bajos que el mercado, penetrando así en uno de los sectores más sensibles del sistema que ha venido

generando riqueza excesiva para unos, y pobreza y atraso para los pequeños productores minifundistas de la zona.

El efecto ya es observable, hoy se aprecia que una docena de negocios del ramo, han bajado sus precios para igualarlos con los de la fundación. La tienda de insumos no es un negocio aislado, forma parte de un sistema integrado compuesto por más de 100 invernaderos, más los productores de los programas y proyectos que apoya el IDM, como es el caso importante del programa Maíz Mixteco. Además la demanda se ha estado ampliando con el resto de los campesinos que empiezan a comprar en la tienda del IDM, motivados por los precios más bajos de los insumos.

En cierta forma, la tienda del IDM cuenta así con un mercado cautivo y desde esta perspectiva, puede transformarse en un servicio con alto movimiento de capital, mediante la compra y venta de agroquímicos, herramientas y equipos para el campo, e incluso no estaría lejos el día en que se establezcan nuevas sucursales en otras ciudades.

### **Otros instrumentos operacionales**

Además de los instrumentos mencionados, el IDM también cuenta con un vivero que ofrece a los campesinos de la región, plántulas destinadas principalmente a apoyar los proyectos de reforestación que tienen, en el caso de la mixteca, una alta significación, tomando en cuenta la aridez dominante en la región y el fuerte proceso de erosión que afecta los pocos suelos cultivables.

También se ha instalado una empacadora para la transformación de la materia prima producida por las y los campesinos, sobre todo las mujeres de Yta Yee, en productos elaborados, listos para su comercialización, en las mismas condiciones de higiene, empaque y presentación que los demás productos y mercancías que se ofertan en los mercados. Para apoyar este propósito, el IDM ha registrado como propia la marca **KUNDAVI (AMOR EN EL IDIOMA MIXTECO)**. La marca surgió con la idea de buscar un elemento de identificación, siendo una fuente de inspiración para la elaboración de los productos hechos por manos mixtecas.



La marca **KUNDAVI** (AMOR en mixteco) acoge y facilita la comercialización en los mercados y ferias locales y regionales, incluso en el DF, de una gran variedad de productos que provienen de los viveros, de la agricultura convencional, del traspatio, de la elaboración artesanal, especialmente de las mujeres. Los productores son asesorados para el mejoramiento del diseño del empaque y los productos comestibles se envían a un laboratorio para ser analizados y garantizar que cumplan con los estándares de calidad. En apoyo a los productores rurales, Kundavi ha creado un catálogo para promocionar sus artículos.



### **Los Chispitas**

Es la organización de las niñas y los niños mixtecos de 5 a 15 años, a quienes se les apoya para educarlos en el trabajo productivo y la gestión empresarial, concientizándolos, desde su niñez, en los valores de la historia nacional y regional; en sus usos y costumbres; en la profundidad histórica y moral de la cultura mixteca y fomentando su autoestima y los principio de la solidaridad y la organización comunitaria.

En los **CHISPITAS**, niñas y niños aprenden a ser el tipo de mixtecos que requiere el siglo XXI; por ello se fomentan para ellos programas de traspatio para que puedan ayudarse en sus ciclos escolares con algunos ingresos generados por su propio esfuerzo. También se trata de orientarlos en la protección del medio ambiente y en las campañas de reforestación y el cuidado de su entorno. Ellos y ellas también participan en las cajas de ahorro infantiles.





## Yta yee

Es la organización de las mujeres mixtecas para realizar sus actividades productivas, sociales, culturales, entre otras. Se trata de que las mujeres puedan compartir el quehacer del hogar y la elevada misión de formar a la familia, con tareas que les proporcionen recursos adicionales para completar el gasto familiar.

En la estrategia de la Fundación Ayú, en su lucha contra la pobreza, la mujer juega un papel fundamental. Desde el inicio, las mujeres indígenas mixtecas fueron la población objetivo de la fundación. Se trataba de apoyarlas para elevar sus condiciones de vida y generar ingresos adicionales para compensar la debilidad económica de los hogares.

Como en todo pueblo atrapado entre la pobreza y el atraso, en la región mixteca son las mujeres las que cargan con el mayor peso de las necesidades y urgencias de la familia. Son ellas las que tienen que asumir la responsabilidad, no solo de alimentar a los hijos, a los ancianos y a los demás integrantes de su entorno familiar, sino muchas veces, por la ausencia de sus esposos que emigran, de dirigir y mantener viva a la comunidad.

A través de **YTA-YEE, (Flor brillante)** se organizan las mujeres para las actividades productivas de traspatio, por ejemplo la siembra de nopal, hortalizas, pequeñas granjas avícolas, porcinas, apícolas, etcétera, cuyo fruto del trabajo sirva para asegurar la dieta alimentaria. Pero además, se plantean actividades organizadas con la visión empresarial, donde participan 10 o más mujeres en pequeñas empresas con fines productivos, como la siembra de flores, cultivos hidropónicos, programas caprinos, en los que se trabaja en cooperativa, teniendo también un beneficio individual.

**YTA-YEE** impulsa las cajas de ahorro y como organización dependiente del Instituto, abre espacios a la capacitación de las mujeres, empezando por los

cursos de alfabetización; las charlas de orientación sobre diversos temas en relación con los problemas propios de las mujeres, pero también activa tareas culturales y de recreación.

### **El sendero de los principales**

Es la presencia organizada de los adultos mayores, a quienes el instituto busca se les apoye para mantener una vida digna, productiva y socialmente útil, apropiada a su experiencia y a su condición de mayores. En el sendero de los principales se busca recuperar los valores ancestrales de los pueblos indígenas que asignaban a sus ancianos, llamados también los grandes, los principales, con un papel determinante en la conducción social y política de sus comunidades.

Esta condición no debe perderse. Los ancianos son también mixtecos dignos, creativos, que en su oportunidad volcaron toda su capacidad de trabajo y sacrificio al servicio de sus pueblos, por lo que es importante que en el ocaso de sus vidas, continúen dando aliento y ejemplo al desarrollo de sus pueblos.

### **El movimiento de la juventud mixteca**

El futuro de la región mixteca no podría imaginarse sin su juventud. Por eso, para la fundación Ayú, son sustantivos y juegan un lugar muy importante en su estrategia general de lucha contra la pobreza.

La región mixteca se ha ido debilitando y desintegrando históricamente, entre otras razones por el éxodo de los jóvenes mixtecos que salen de sus pueblos para no volver. Estos jóvenes son hijos de familias pobres, que se ausentan de las aulas desde los primeros años escolares y con escasa preparación; están condenados a trabajar en el mundo de los pobres. Allá, en otros horizontes ven atropellados sus valores humanos, son incomprendidos, su fuerza de trabajo es sobreexplotada y muchas veces, cuando aparecen de nuevo en la región, quienes no lograron acceder a una educación superior vuelven con otros hábitos, algunos de ellos atrapados en la drogadicción, desmoralizados y con profundas frustraciones, o víctimas de enfermedades incurables.

Para enfrentar la gravedad de esa realidad social, se requiere, desde luego, de profundas reformas estructurales, que corresponde al Estado realizar. Sin embargo, para sembrar una semilla de esperanza a tan desafiante problema, el IDM decidió abrir propuestas y caminos para el desarrollo de los jóvenes mixtecos.

### **Origen e historia de las cajas de ahorro de la Fundación Ayú**

ENTREVISTA CON EL MAESTRO MANUEL HERRERA (FUNDADOR Y ACTUAL COORDINADOR DE LAS CAJAS DE AHORRO DE LA FUNDACIÓN)

En 1998, se crea la fundación Ayú y la primera organización que se integra a trabajar es Yta Yee, a través de la fundación se consiguieron en el año de 1999, de la SEDESOL, que había implementado a nivel nacional el programa de crédito a la palabra, - la cantidad de \$2.5 millones de pesos, los cuales se ofrecieron entre las 8000 socias que en ese momento tenía la organización, aceptando tomar los recursos 5000 socias, con un monto por persona de \$500.00

En este programa de Crédito a la palabra debían recuperarse los recursos al 100%, al cierre de ese año, se tuvo una recuperación del 99.9%, solo una comunidad no cumplió con el compromiso. Los créditos que se dieron, fueron en su mayoría para establecer pequeños huertos de traspatio, principalmente con hortalizas, pero había el problema de que en la región hay escasez de agua y las hortalizas no prosperaron de manera adecuada, por lo que surgió la idea en el Maestro Manuel de darle otro uso al dinero recuperado.

El dinero se conservó en la organización y empezaron a integrar las cajas de una manera muy sencilla, servían para ahorrar y para prestarse entre sus socios con un módico interés; en ese tiempo no se tenía una estrategia ni una metodología, así que hubo que empezar a idear como hacerle, se diseñaron formatos para registrar los ahorros, se diseñó una fórmula para calcular como cobrar los intereses al final de cada ciclo de 6 meses, que era y sigue siendo el plazo máximo para pagar los préstamos de las cajas. Poco a poco se idearon más

formatos, estatutos, un reglamento y demás documentos para llevar registros y dar transparencia al manejo de las cajas.

En su origen, refiere el Maestro Manuel, se formaron 110 cajas, sin embargo, 10 ubicadas en la región de Tlaxiaco decidieron independizarse y continuar ellas solas. De esta manera, quedaron 100, con las que se homologaron formatos de manera que todas funcionaban de manera muy similar y con un método muy especial.

Era importante para la fundación y para la región, tener una fuente donde hubiera “dinerito” para combatir a los agiotistas y poderles prestar a los socios, ya que los prestamistas de la zona cobraban el 20 o 25 % de interés, con lo que la gente pobre perdía sus cosas, incluso sus propiedades y siempre estaba endeudada.

En las cajitas, como eran conocidas, el que ahorraba tenía derecho a préstamos. La gente de las comunidades decía, somos muy pobres como vamos a ahorrar. El maestro les decía, “tienen razón, aquí no hay nada, ni agua, y todos necesitamos líquidos, así que díganme que toman? Ah pues tomamos refrescos entonces si tienen dinero, de ahí los empecé a agarrar y les dije, si compran dos o tres refrescos al día, pues compren solo uno y ahorren lo demás”

Así se empezó a enseñar el ahorro a estas personas, con rotafolios se iba a las comunidades a explicarles cómo funcionaba la caja. Cuando se jubiló de su trabajo como maestro rural, el Maestro Manuel se hizo cargo de las cajas.

Con esta iniciativa, se continuó trabajando, se formalizó en cada caja un comité para la administración, integrado por cinco personas, solo mujeres pueden estar en el comité, podían entrar los esposos e hijos para tener más socios, pero el comité siempre está y estará integrado por mujeres, quienes ocupan los cargos de presidenta, secretaria, tesorera y dos vocales.

Existen cuatro principios fundamentales en Yta Yee que se han puesto en práctica: trabajo, lealtad, honradez y justicia. De esta manera, el primer punto del origen fue ponerse a trabajar en actividades como invitar a las señoras, formar la

cajita, juntar los ahorros, pagar los intereses, en pocas palabras, administrar la caja. Para coordinar todas estas actividades, surge un comité paralelo, el de Yta Yee que es la autoridad de todas las cajas de ahorro, el otro comité es solamente para administrar las cajitas de ahorro. Con la presencia de un representante de Yta Yee, en cada comunidad de toda la zona mixteca, se llevan a cabo reuniones de balance, en estas reuniones se reporta cuanto se reunió por el pago de intereses y ésta cantidad se reparte entre todos los socios, de manera proporcional a los ahorros que cada quien reunió durante el periodo semestral.

A la fecha, existen 700 cajas operando de manera regular y existen otras 100 en las que se están haciendo ajustes y cambios para su mejor funcionamiento. Se trata de que todas manejen una misma línea, con igual tipo de documentos para todos y que no haya confusiones.

Existe otro tipo de caja, la de recuperación. En esta se reúnen los recursos que se acumulan de la opción de dar a los socios un préstamo de \$15,000.00 para vivienda, este monto se recupera en un plazo de 3 a 4 años, con pagos mensuales de 300 o 400 pesos; una vez que el socio ha ahorrado el monto de \$15,000.00, se les da una cantidad igual, de manera que lo inviertan en alguna otra construcción para su vivienda o en algún proyecto productivo. Esta es la manera en que el maestro Manuel cree que se puede ahorrar en el medio rural, si dan la oportunidad y el gobierno da un fondo de dinero, este se puede colocar y recuperar al 100%, ejemplo de ello es que las pioneras de las cajas han recuperado tres veces o más el fondo iniciado, ya han ampliado sus casas, han puesto una tiendita, se ha avanzado mucho, ese es el impacto más hermoso, porque la gente se está educando a cuidar su dinero, saben que les cuesta ganarlo, por lo que hay que administrarlo, cuidarlo muy bien.

Al abordar el tema de los usos y costumbres y su impacto en el comportamiento de los socios con respecto a honrar sus compromisos de pago, señala que los usos y costumbres son buenos a veces, ya que hay tradiciones como la fiesta del pueblo, en la que se gastan hasta \$60,000.00 en media hora, en un castillo de fuegos artificiales, “quemar esa cantidad no se vale”, él siempre les sugiere que no

lo hagan, que Dios no se va a enojar ni los va a castigar porque no quemaron un castillo ese día. De los usos y costumbres, hay que quedarse solo con algunos, como los que influyen en tener palabra de honor para pagar sus deudas.

El maestro refiere que la estrategia de las cajas de ahorro, es llegar más allá de operar como una microfinanciera, es hacer conciencia en la gente de que es muy importante ahorrar y de promover además la cultura de pago de los préstamos que con el dinero de todos se otorgan, tener claridad en que el dinero lo administra el comité, pero ellos no son los dueños, los dueños son todos los socios, quienes con esfuerzo ahorran cada quincena su dinero y no es justo que la gente no pague sus préstamos.

Comenta que el principal impacto ha sido que la gente ya empieza a ser emprendedor en sus negocitos, además ya no piden prestado a usureros o a otras cajas de la región, ya que los bancos difícilmente los apoyan y cuando es así, los presionan mucho para pagar, aquí tienen plazo de 6 meses para liquidar y pueden ir abonando de manera parcial.

Adicionalmente, otro impacto es que la gente ya se hizo el hábito de ahorrar, de pagar, de buscar sus propias fortalezas para hacer proyectos, también la gente come un poco mejor, al cosechar sus propias hortalizas. También se han capacitado, en cursos como tejido, elaboración de conservas, la gente ya no quiere financiarse de otro lado, solo de su cajita.

Abordando el tema del cambio que ha habido en las mujeres al participar en las cajas, el maestro Manuel refiere que él percibe que se sienten más autónomas, más libres, ya no dependen tanto de que el esposo les de dinero, buscan nuevas actividades, hacen una cosa, hacen otra, están en el negocio, en el comercio, antes lo guardaban tal vez en el cochinito, pero se han dado cuenta de que ahí su dinero no crece, eso refleja una incipiente cultura financiera, saben lo que son los intereses, van aprendiendo a manejar el dinero.

---

## Resultados

---

## 7. Resultados

A lo largo de este capítulo se presentarán los resultados obtenidos en el trabajo de campo con las dos cajas de ahorro de la Fundación Ayú, localizadas en el municipio de San Francisco Jaltepetongo, Oaxaca.

Los objetivos del estudio se orientaron mayoritariamente en las personas adultas, hombres y mujeres que participan en las cajas de ahorro, sin embargo, se trabajó también con los niños y niñas de las cajas, quienes son conocidos como Chispitas, por ser un aspecto que diferencia estas cajas de ahorro de la fundación Ayú, de tal suerte que en este apartado se presentan los resultados en ese orden.

### 7.1 Resultados de las cajas de adultos

#### 7.1.1 Características generales de las y los entrevistados.

A partir del tamaño de muestra que se calculó, fueron 55 personas a quienes se aplicó el cuestionario, de ellos, siete son hombres y 48 mujeres. El estado civil de las y los participantes de la muestra se observa en la siguiente gráfica, resaltando los hombres y mujeres que se encuentran casados, con un 67%, seguido de un 16% en unión libre y con menos menciones se ubican las y los solteros, viudos y divorciados.

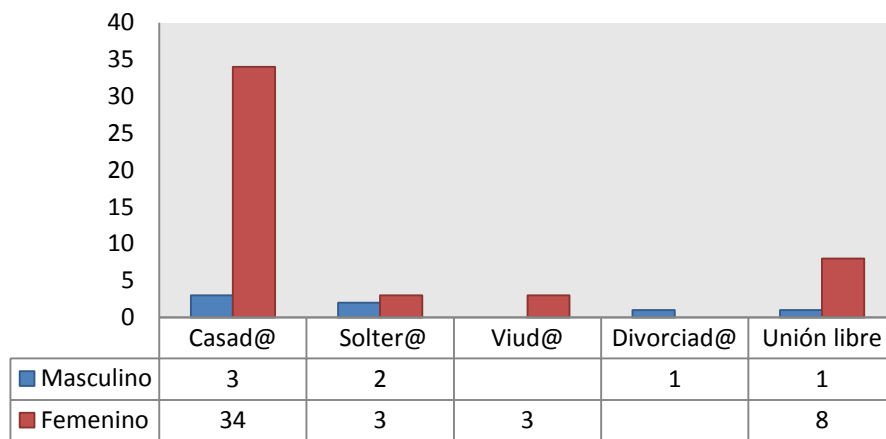


Figura 8. Estado civil de las y los socios de las cajas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014



La edad de las y los entrevistados, como se aprecia en la siguiente tabla, es de un promedio para las mujeres de 46 años mientras que en los hombres es de 57 años. Con una edad máxima muy similar para los dos géneros y una mínima de 23 para los hombres y 20 para las mujeres.

Tabla 6. Edades de las y los entrevistados

Género	Edad		
	Máxima	Mínima	Promedio
<b>Masculino</b>	75	23	57
<b>Femenino</b>	76	20	46

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

El origen de los y las entrevistadas se ubica en un 94.5% en el mismo municipio y solo en tres casos son personas que llegaron del DF, Estado de México y una de la capital del estado de Oaxaca y corresponden a mujeres que llegaron a vivir al municipio al tener una relación con hombres originarios de la localidad.

Tabla 7. Lugares de origen de las y los entrevistados

Género	Ciudad de origen					Total
	DF	Estado de México	Oaxaca	San Francisco Jaltepetongo	San Isidro Jaltepetongo	
<b>Masculino</b>				1	6	7
<b>Femenino</b>	1	1	1	15	30	48
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>36</b>	<b>55</b>

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Aun cuando el municipio se localiza en la región conocida como Mixteca Oaxaqueña, y la Fundación Ayú centra sus esfuerzos en esa región, al preguntar a las y los entrevistados si se consideraban pertenecientes a una etnia, solo el 7% contestó en sentido afirmativo, mismo porcentaje que señaló hablar una lengua adicional diferente al español, en este caso el mixteco.

Tabla 8. Pertenencia a etnia de los entrevistados

<b>Pertenencia a etnia y hablante de lengua diferente al español</b>	<b>Respuesta</b>		
	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Total</b>
Masculino	1	6	7
Femenino	3	45	48
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>51</b>	<b>55</b>

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

Respecto de la antigüedad que tienen las y los entrevistados de residir en la localidad, en promedio han vivido en Jaltepetongo por 44.5 años, el desglose por género, máximos y mínimos se aprecian en la tabla siguiente.

Tabla 9. Antigüedad de residencia en la localidad

<b>Género</b>	<b>Años de residencia en la localidad</b>		
	<b>Promedio</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
<b>Masculino</b>	50.2	75	4
<b>Femenino</b>	43.5	76	6

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

### 7.1.2 Elementos del Índice de vulnerabilidad social

#### a) Espacio habitacional (Hacinamiento y características de las viviendas)

El número de integrantes de las familias de los entrevistados se ubica en un rango muy amplio, ya que se encontraron desde familias que cuentan con nueve integrantes hasta personas solas. El número promedio de personas en las familias es de cuatro integrantes. El desglose del número de integrantes se aprecia en la siguiente gráfica.

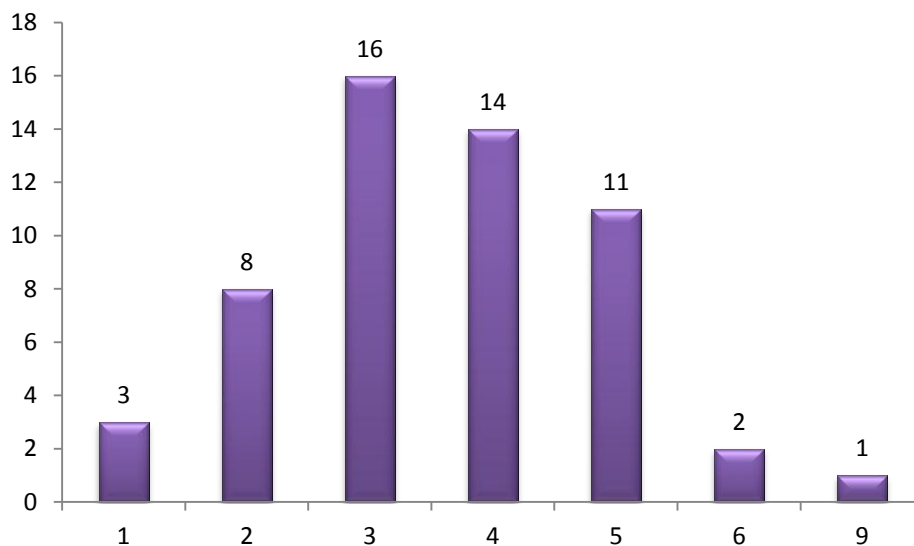


Figura 9. Número de integrantes de las familias de las y los entrevistados.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

La estructura de las familias por rango de edades, es decir adultos y niños (considerados estos como los menores de 15 años que viven en casa) también es muy variado, ya que el número de adultos se ubica desde uno solo para cuatro casos, hasta cinco adultos por familia en dos casos. El promedio de adultos por familia es de tres personas.

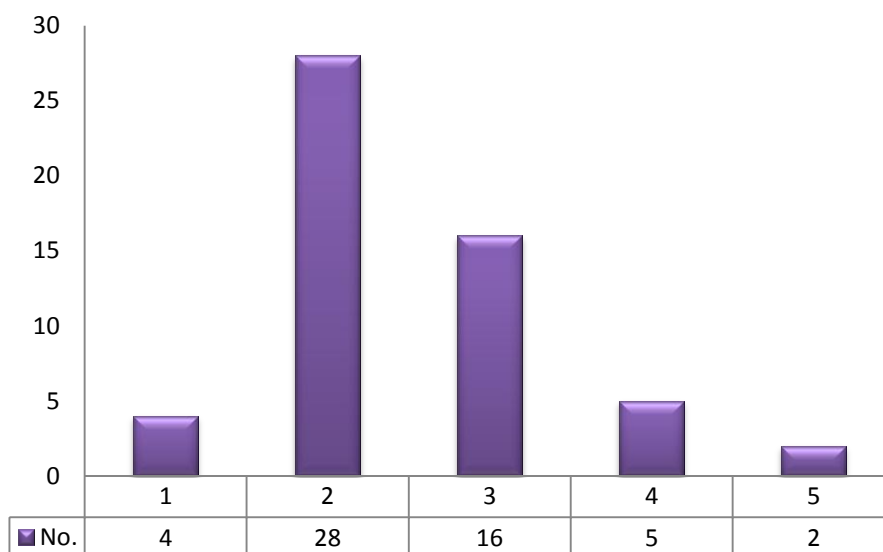


Figura 10. Número de adultos en las familias de socias y socios.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

El número de niños y niñas en las familias, referidos como los menores de 15 años, el número máximo es de seis hijos e hijas, en solo un caso, mientras que en el otro extremo hay dos casos sin hijos. El promedio de niños y niñas en las familias es de dos menores de 15 años.

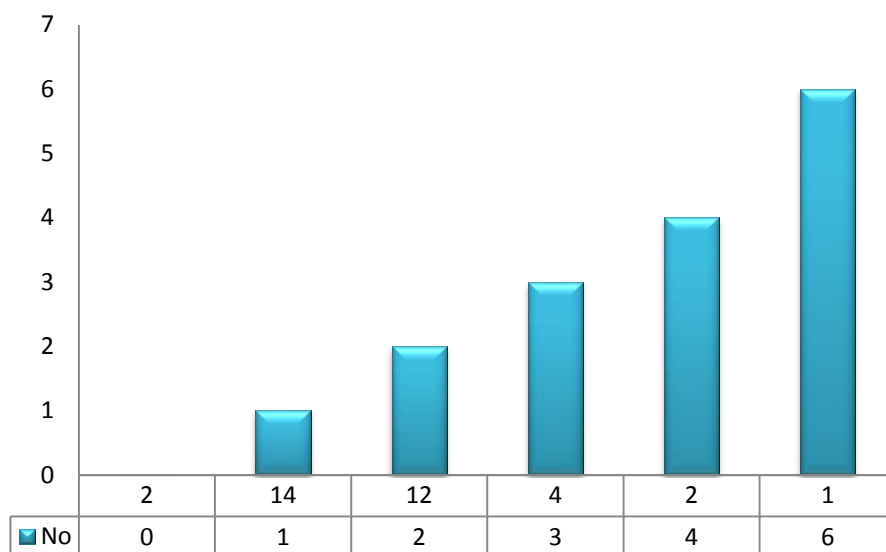


Figura 11. Número de menores de 15 años en las familias de las y los socios.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

### **Características de la vivienda de las y los entrevistados:**

Como elemento de información complementaria para determinar el nivel de vulnerabilidad social, se incluyó un apartado en el que se registran las características de las viviendas, considerando una variedad de elementos como son las paredes, techos, pisos, si cuentan o no con cocina independiente, el tipo de baño, así como el acceso a servicios públicos como luz eléctrica y agua potable. Los resultados, a continuación se detallan.

En el tema de las paredes de las casas, en 38 casos, las casas cuentan con paredes de tabique, ladrillo o block, mientras que en las 17 restantes, las paredes son de adobe o madera, pero es importante hacer notar que en varias de las casas visitadas para entrevistar a las personas, se observó que sus casas cuentan con algunas habitaciones con paredes “de material” pero también tenían alguna

habitación, sobre todo la cocina, con materiales diferentes en sus paredes, como adobe o madera.

Respecto de los techos de las casas, de los datos reportados, se observa que solo en 8 familias los techos son de loza mientras que en 47 de los entrevistados, sus techos son de lámina o algún otro material distinto al cemento, el material de los pisos, solo en tres entrevistados corresponde a piso de tierra, mientras que en 52 casos el piso es de cemento, sin acabados especiales, solo cemento pulido.

Importante es identificar si las viviendas cuentan con un cuarto dedicado como cocina, ya sea dentro o fuera de la vivienda. El hallazgo en este caso es que casi en 100% de las respuestas de los entrevistados se observó que si cuentan con esta característica de tener una cocina independiente.

Un dato a partir del cual se puede reconocer el nivel de hacinamiento de las familias, es relacionar el número de habitaciones destinadas como recámaras. En este rubro, en el 54% de las y los entrevistados se encontró que cuentan solo con una recámara para toda la familia, en el 33% disponen de 2 recámaras y solo en el 13% mencionaron contar con 3 recámaras.

Otro dato importante es identificar si las familias cuentan con baño dentro de la vivienda, solo en el caso de tres entrevistados mencionaron encontrarse en esta situación, mientras que el resto de señaló que no cuentan con baño dentro de la vivienda, un dato más es conocer cuál es el tipo de combustible que utilizan para cocinar, así como si cuentan con servicios básicos como son luz eléctrica, agua potable dentro de la vivienda, y drenaje para descargas dentro de la casa; los resultados sobre los servicios públicos y las características de las viviendas se aprecian en la siguiente tabla y gráficas:

Tabla 10. Servicios públicos con que cuentan las y los entrevistados

Característica	No.	%
Utilizan gas para cocinar	51	92.7
Cuentan con luz eléctrica	53	96.3
Cuentan con agua potable dentro de la vivienda	53	96.3
Baño regular ( no letrina)	3	5.4

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

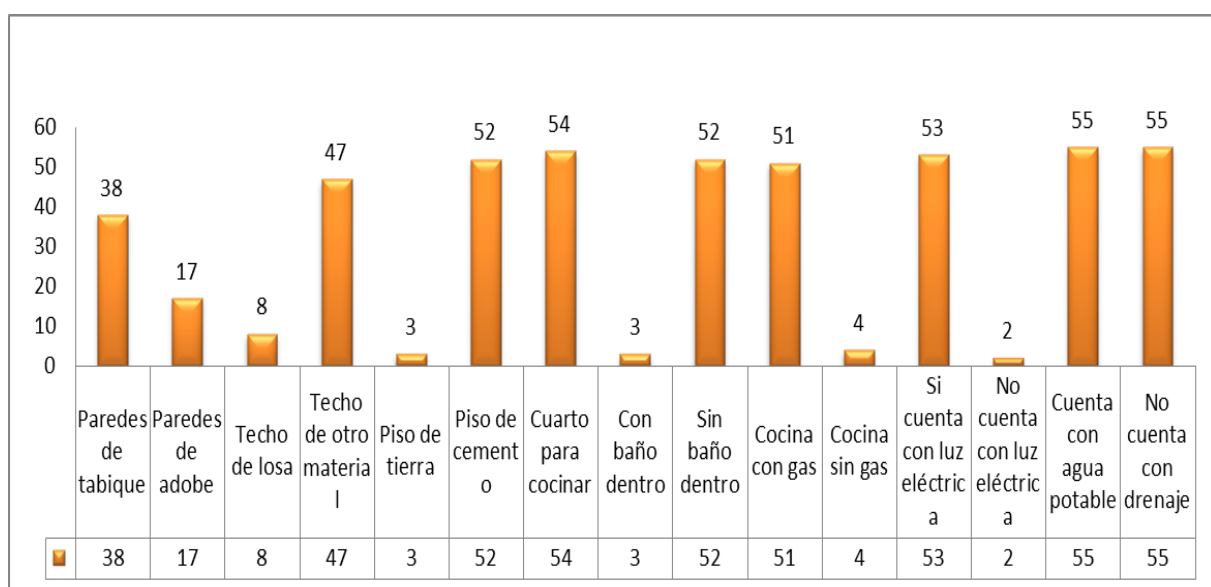


Figura 12. Características de las viviendas de las y los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

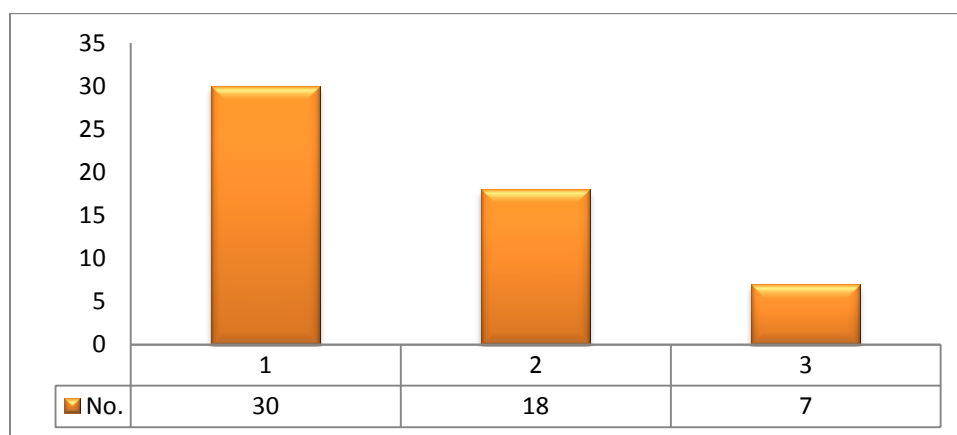


Figura 13. Número de recámaras en las casas de las y los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

En el rubro de la propiedad de la vivienda; se incluyó la pregunta respectiva, resultando que en el 84% de los entrevistados la vivienda es de su propiedad, mientras que para 9 personas la vivienda es prestada, generalmente por los padres o los suegros, ya que corresponde a viviendas anexas a las casas de estos parientes.

Otro bloque de preguntas que se integró al cuestionario fue el del equipamiento de la vivienda, considerando desde electrodomésticos hasta algún vehículo. El resumen de este apartado es el siguiente:

Tabla 11. Electrodomésticos y otros activos de las familias

<b>Activos</b>	<b>Si tiene</b>	<b>%</b>	<b>No tiene</b>	<b>%</b>
Estufa	23	42	32	58
Refrigerador	23	42	32	58
Lavadora	12	22	43	78
Televisión	48	87	7	13
Auto	3	5	52	95

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

#### **b) Espacio del capital humano (escolaridad, acceso a servicios de salud)**

En cuanto al nivel de escolaridad, el promedio general es de 6.2 años, es decir, primaria terminada, sin embargo es más bajo para los hombres, que alcanzan en promedio 4.7 años. El máximo número de años cursados es de 12 y corresponde a una mujer que tiene carrera técnica en enfermería.

Tabla 12. Niveles de escolaridad de socias y socios de las cajas

<b>Género</b>	<b>Escolaridad en años</b>		
	<b>Promedio</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
<b>Masculino</b>	4.7	9	1
<b>Femenino</b>	6.5	12	0
<b>Total</b>	<b>6.2</b>	<b>12</b>	<b>0</b>

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

A fin de indagar sobre si las familias entrevistadas contaban con algún servicio de salud, se incorporó esta pregunta en el cuestionario, encontrándose que el 100%

de los integrantes y sus familias tiene acceso al sistema de salud, 52 de ellos y ellas en el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) y solo en tres casos reportaron contar con Seguro Popular. En este tema es importante señalar que en la cabecera municipal, en San Francisco Jaltepetongo se localiza una clínica del IMSS que da atención médica a los habitantes de la localidad del municipio, entre las que se encuentra San Isidro, la otra localidad en que se encuentra una de las cajas de ahorro.

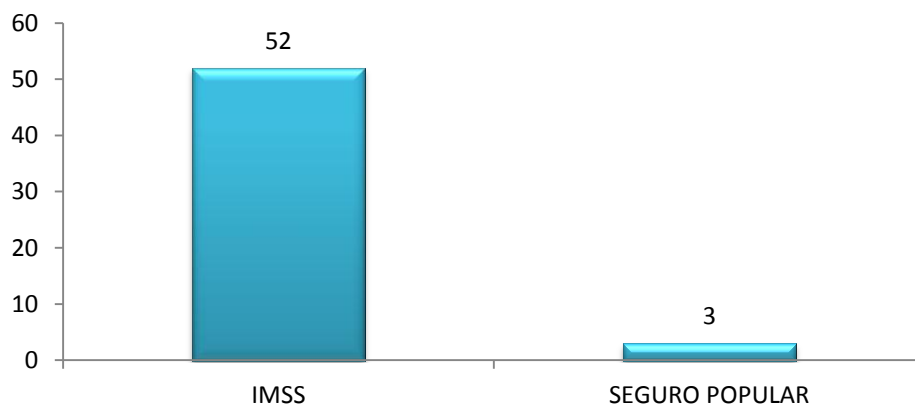


Figura 14. Instituciones que ofrecen el servicio de salud

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

**c) Espacio laboral (Ocupación del jefe-jefa de familia, aportantes de ingresos en la familia).**

En relación a la actividad económica que desempeñan las y los entrevistados, se incluyó la pregunta al respecto, resultando que en 48 casos las y los entrevistados se dedican a algún tipo de oficio (incluyendo la agricultura y la pirotecnia) y en los menos de los casos hay personas con algún negocio propio o que trabajan como asalariados.



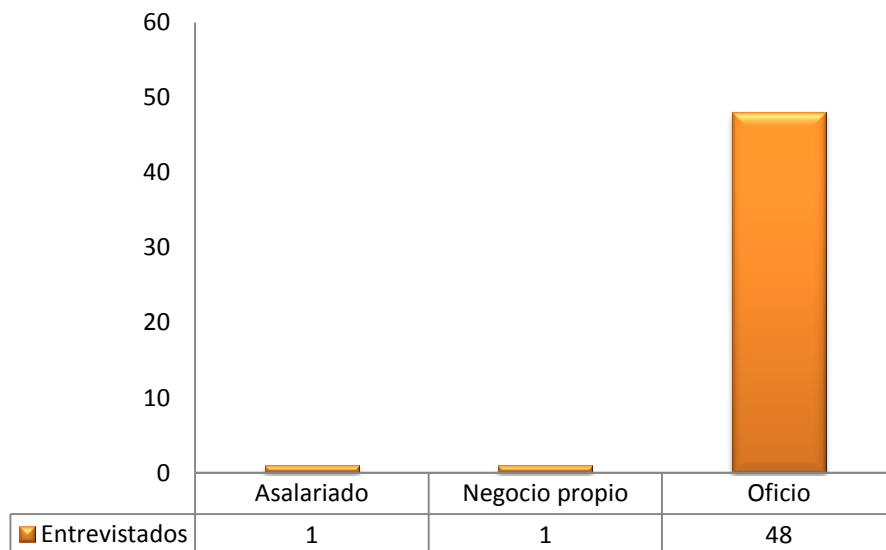


Figura 15. Actividad económica de las y los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

En el plano económico, aun cuando es complicado y poco confiable recabar datos de los ingresos reales de las familias, ya que muchas veces desconfían o se sienten inseguros para responder, se abordó la pregunta de cuál es el número de personas que aportan recursos económicos a las familias, y se encontró que en el 87% de los casos, solo hacen aportaciones de dinero a los gastos de la familia una o dos personas. Solo en el 13% de los casos, existen entre tres y cinco aportantes de recursos a la familia.

En referencia al número de dependientes económicos de las familias, el promedio es de dos personas, con un máximo de siete y un mínimo de cero, el detalle, en la gráfica siguiente.

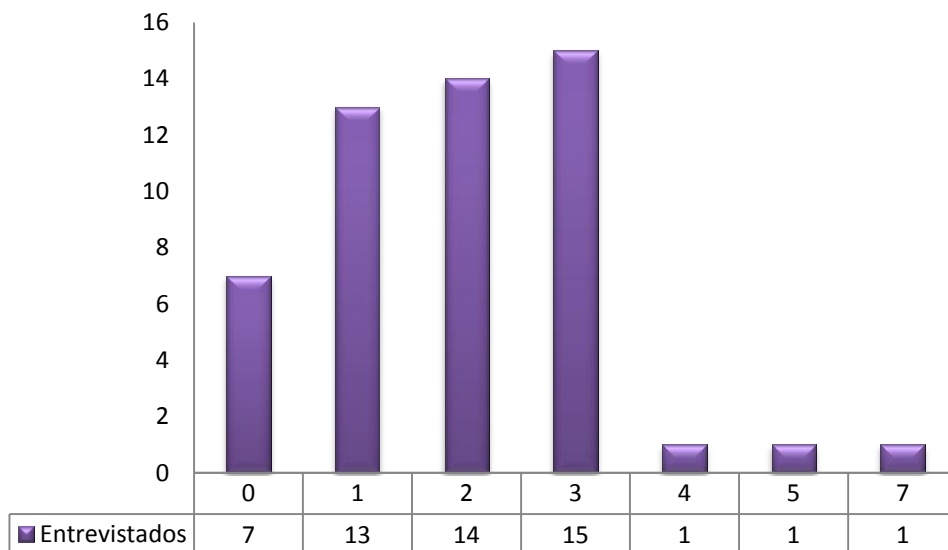


Figura 16. Número de dependientes económicos de las y los entrevistados.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

En las familias pobres, rurales y urbanas, la forma de afrontar los gastos familiares muchas veces es incorporando al trabajo a varios de los integrantes, incluso a veces con la participación de los niños y niñas con algún tipo de actividad. Por esta razón se les preguntó cuál, en el seno de la familia era la estructura de participantes que aportaban recursos económicos.

El resultado arroja que en el 87% de los casos, esa responsabilidad recae en una o dos personas, mientras que en los menos casos, hay aportación de más de tres y hasta cinco miembros de la familia.

### No. de aportantes de recursos económicos en las familias

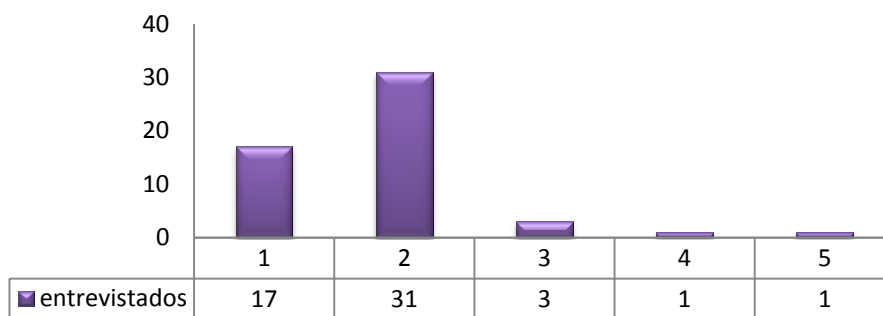


Figura 17. Número de aportantes de recursos económicos en las familias

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

De manera complementaria, se indagó sobre el número de dependientes económicos, resaltando en este punto que en 45 de los 55 casos se ubica el mayor rango, entre uno y tres, mientras que en los extremos hay 7 casos con cero dependientes y un rango de entre 4 a 7 personas.

Número de dependientes económicos de los entrevistados

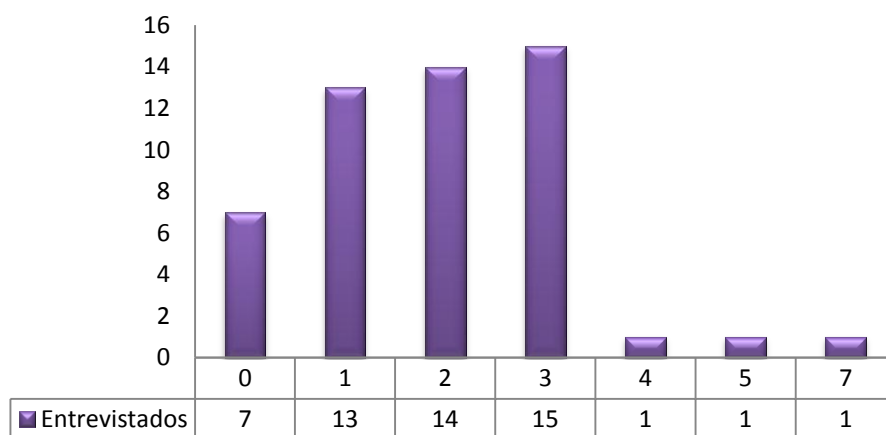


Figura 18. Número de dependientes económicos en las familias

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

**d) El espacio familiar (género del jefe/jefa de hogar, número promedio de integrantes, tipo de hogar, ciclo de vida familiar, acceso a subsidios).**

Del total de entrevistados, siete hombres y 48 mujeres, 29% corresponde a aquellas en que el jefe de familia es el o la entrevistada, mientras que la pareja es considerada jefe de familia en 62% de los casos, en 9% de los casos, la jefatura familiar recae en la figura de abuela o abuelo. Tal vez la situación anterior se deba a que la gran mayoría de entrevistadas son mujeres y siguen considerando primordialmente como jefe de la familia a los varones.

Adicional a la etapa de vida en que se encuentra la familia, es importante conocer los tipos de hogar de las y los entrevistados, ya que la estructura de las familias influye en la aportación de ingresos así como en los niveles del gasto.

Para las y los socios entrevistados, el mayor porcentaje corresponde a familias nucleares, en las que se considera a dos generaciones, es decir padres e hijos, mientras que en la familia ampliada, se incorporan otros familiares que pueden ser consanguíneos o no, pero que viven bajo el mismo techo.

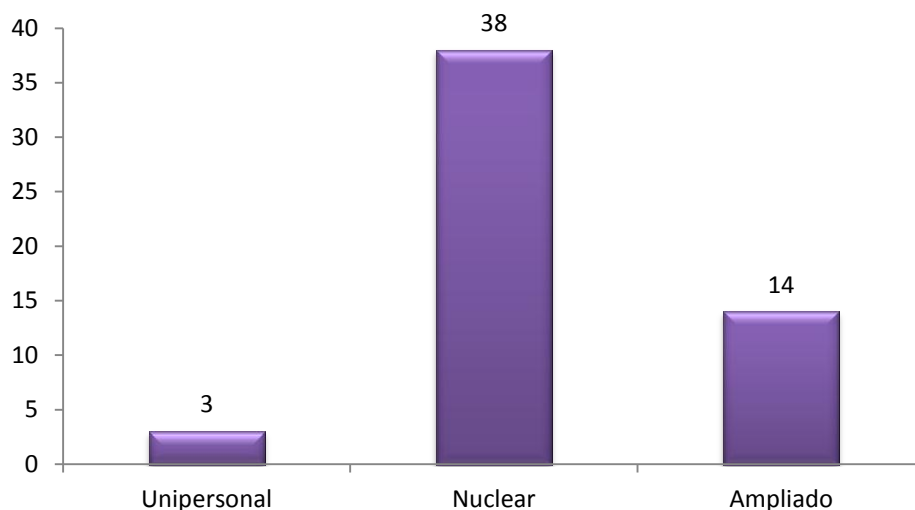


Figura 19. Tipos de hogar de las y los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

### **Etapas del ciclo de vida de las familias**

Las diferentes formas de “vivir en familia” están vinculadas, entre otras muchas variables, con los ingresos con que cuentan las personas; por ejemplo, los hogares ampliados y compuestos responden a estrategias de supervivencia de estratos populares; que permiten resolver problemas, entre diferentes generaciones, que van desde el gasto en vivienda hasta el gasto diario en alimentos, además es posible disponer de ayuda doméstica para el cuidado de niños, enfermos y ancianos.

Se entiende por ciclo de vida doméstico las etapas que pasan las unidades familiares desde su constitución hasta su disolución y dispersión para la formación de nuevas familias. En este trabajo se toma el modelo de Arriagada (2005) quien clasifica los ciclos en las siguientes categorías:

- ❖ **Etapa inicial:** Pareja joven sin hijos donde la jefa de hogar o cónyuge es menor de 36 años.
- ❖ **Ciclo de inicio de la familia:** corresponde a familias con hijos menores de seis años.
- ❖ **Ciclo de expansión o crecimiento:** hogares donde el hijo menor tiene 12 años o menos.
- ❖ **Ciclo de consolidación y salida:** familias con hijos mayores de 13 o más años.
- ❖ **Pareja mayor sin hijos (nido vacío):** pareja adulta sin hijos donde la mujer tiene más de 40 años.

Atendiendo la anterior clasificación, los resultados del trabajo de campo reportan la siguiente estructura de número de familias por etapa.

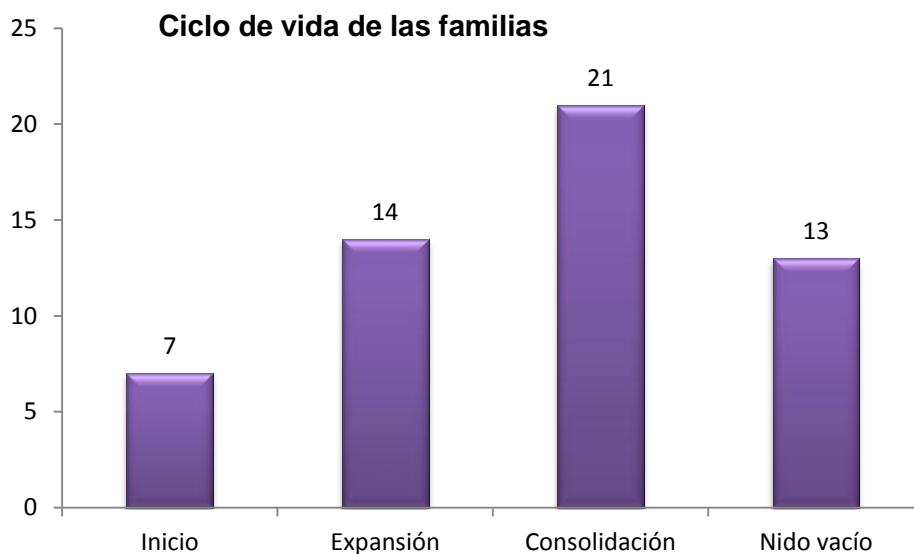


Figura 20. Número de familias según etapa del ciclo de vida familiar

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Las familias rurales en muchas ocasiones complementan sus ingresos y sus ahorros con recursos provenientes de subsidios tanto federales como estatales. A fin de conocer si los entrevistados contaban con alguno de estos subsidios, se incluyó la pregunta del tipo de subsidio que recibían, en caso de así presentarse y el mayor número de menciones corresponde a Oportunidades, subsidio que otorga el gobierno federal cada bimestre por un monto máximo de \$2,160.00,

integrado por apoyo alimentario y becas para los menores<sup>7</sup>, el segundo apoyo mencionado es el que reciben de recursos estatales, que corresponde a programas de apoyo a personas con debilidad visual, así como algunos recursos para compra de uniformes y útiles para los estudiantes, el tercer apoyo señalado fue el de 60 y más, para algunas de las personas mayores que integran las familias de las y los entrevistados. Sólo en tres casos se hizo mención a recursos provenientes de Procampo, con \$1,300.00/ha y esto derivado de que las superficies agrícolas que poseen los entrevistados no rebasa las dos hectáreas, en muchos casos son solo fracciones de hectárea.

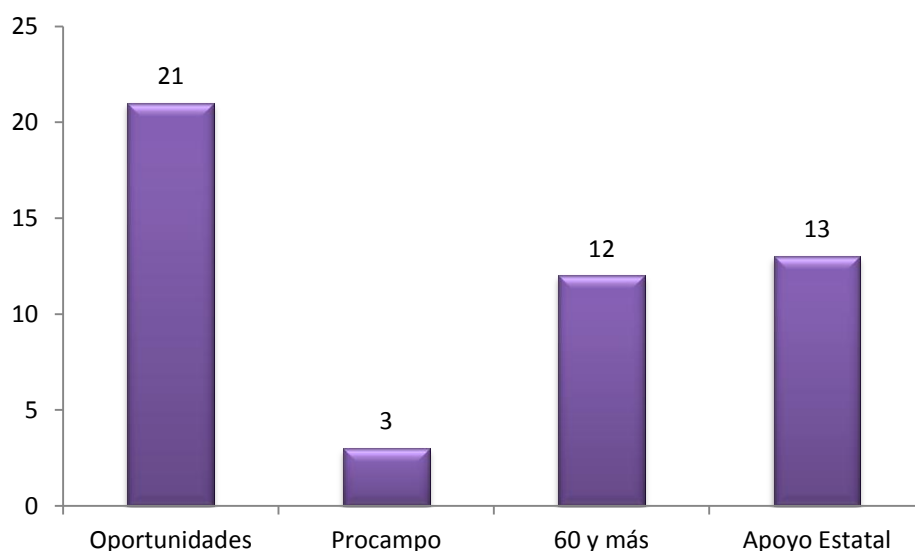


Figura 21. Subsidios recibidos por las y los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

### e) Uso de los servicios microfinancieros

El ahorro, como mencionan diversos autores, tiene un carácter fungible, es decir puede tener los más diversos usos y destinos, por esta razón, se les preguntó a los socios y socias de las cajas cual era el principal destino de sus ahorros, la respuesta más mencionada fue enfrentar alguna emergencia (50%), seguida de realizar mejoras a la vivienda (24%) y en tercera posición con 18% gastos de

<sup>7</sup> ([http://www.oportunidades.gob.mx/Portal/wb/Web/oportunidades\\_montos](http://www.oportunidades.gob.mx/Portal/wb/Web/oportunidades_montos))

alimentación de las familias, resulta importante resaltar que el menor porcentaje de menciones fue el relativo a ahorrar para la educación de los hijos, ahorro que parece ser compensado por el dinero que se destina para el ahorro de los hijos e hijas en las cajas de los Chispitas.

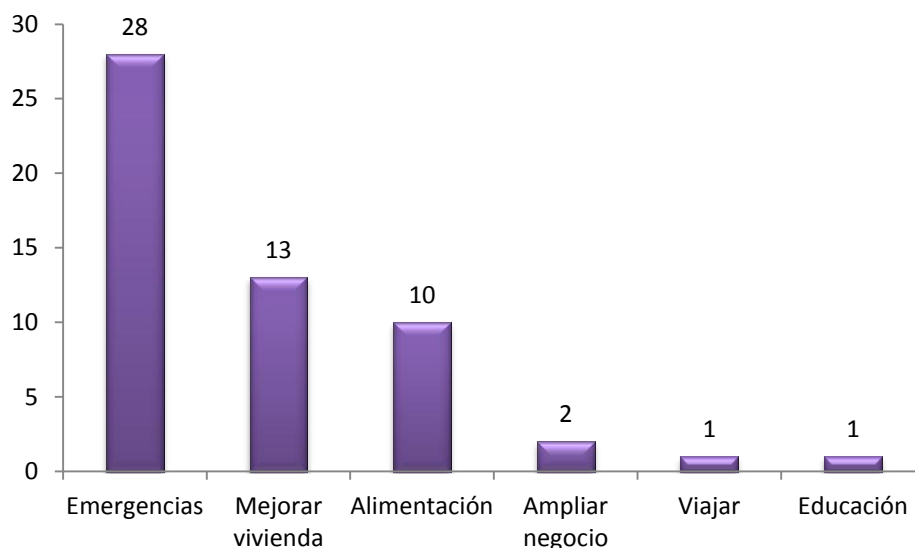


Figura 22. Principales destinos de los ahorros de los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Como se anotó líneas arriba, en las familias del sector rural, particularmente las consideradas como pobres, no muestran mucha disposición a compartir la información de sus ingresos, a pesar de esa situación, se les preguntó a cuánto ascendían sus ingresos mensuales, existiendo respuestas muy variadas, desde \$200.00 como monto mínimo, hasta un máximo de \$6,000.00; el promedio que se reportó es de \$1,330.00 pesos

La gran diversidad y variedad de ingresos mensuales se refleja en la siguiente gráfica:

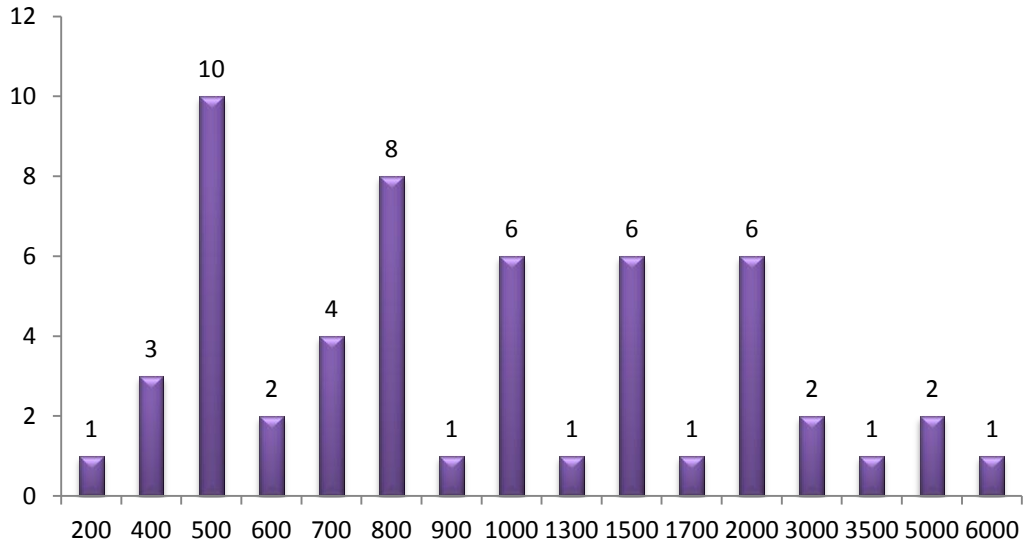


Figura 23. Ingresos mensuales en pesos de las y los entrevistados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Resulta evidente que la posibilidad de ahorro está, entre otros factores en relación directa con los ingresos de las y los entrevistados, por tal razón se indagó sobre los montos que de manera mensual ahorran en sus cajas. El monto máximo fue de \$500.00 pesos, mientras que el mínimo fue de \$25.00 pesos

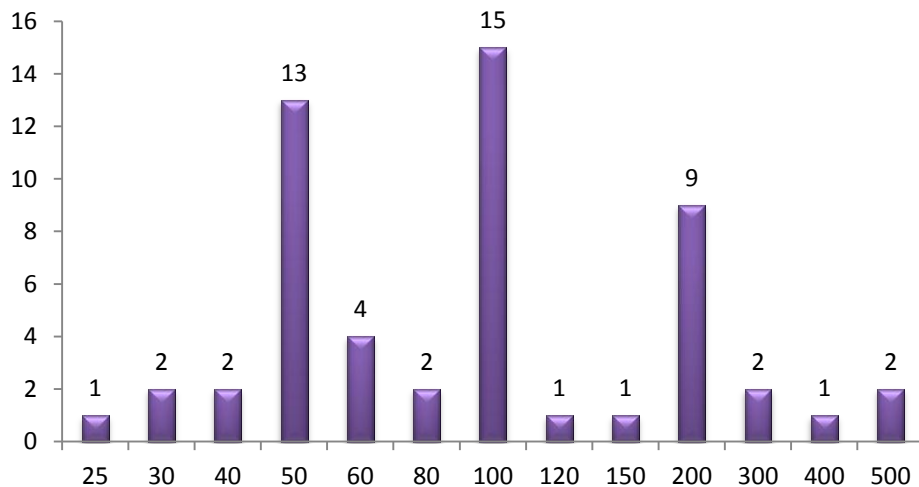


Figura 24. Montos mensuales ahorrados por las y los entrevistados (en pesos)

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

Tomar la decisión de hacerse socio o socia de las cajas, tiene su fundamento en situaciones o condiciones que hacen apreciar su pertenencia, como puede ser la



reducción de los costos de transacción, la cercanía a sus casas, la posibilidad de solicitar préstamos, entre otras. Ante esta situación se incluyó la pregunta de cuál había sido la principal razón para decidir hacerse socio o socia y solicitar préstamos, las respuestas reflejan que la principal razón es que al solicitar préstamos, se paga una tasa de interés baja, además de que para ingresar y para solicitar préstamos, se requieren pocos requisitos, ya que solo se pide copia de la credencial de elector para poder integrarse como socio o socia.

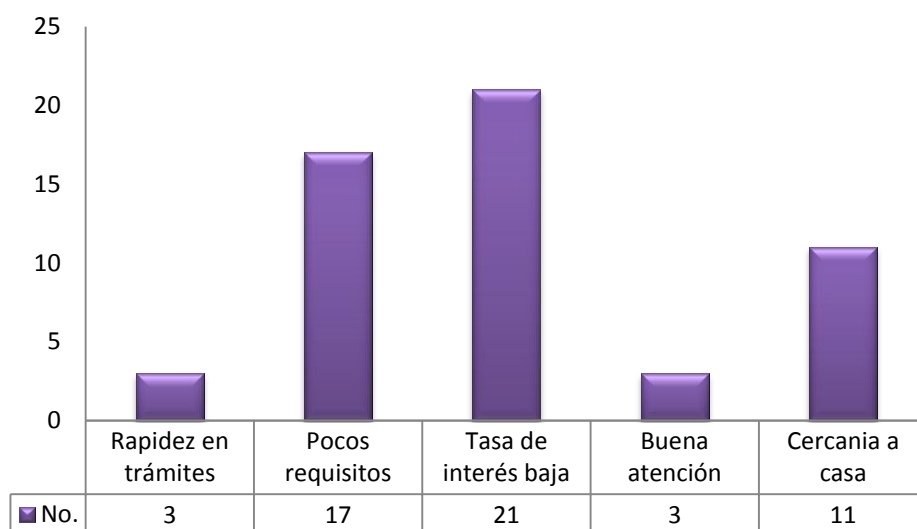


Figura 25. Razones para integrarse como socios y socias de las cajas.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Las relaciones sociales y familiares tienen una fuerte influencia en la decisión de hacerse socia o socio de las cajas, lo cual se ve reflejado cuando se encontró que en 37 de 55 casos (67%) hubo comentarios de vecinas y amigas que incidieron en la disposición para integrarse a las cajas.

Aun cuando de acuerdo con los datos obtenidos el principal interés de las personas al entrar en las cajas es precisamente ahorrar, los préstamos también son importantes, ya que hay socios y socias que han solicitado y recibido hasta 10 préstamos, siendo el menor número un solo préstamo, con un número promedio de cuatro. El 100 % de los entrevistados mencionó que se encuentra al corriente de sus pagos. En el tema de los microcréditos, resulta importante

señalar que el 78% de las y los entrevistados, no consideró ni investigó otras opciones para solicitar integrarse a alguna otra caja del municipio o alguna microfinanciera que operara en la localidad o en localidades cercanas.

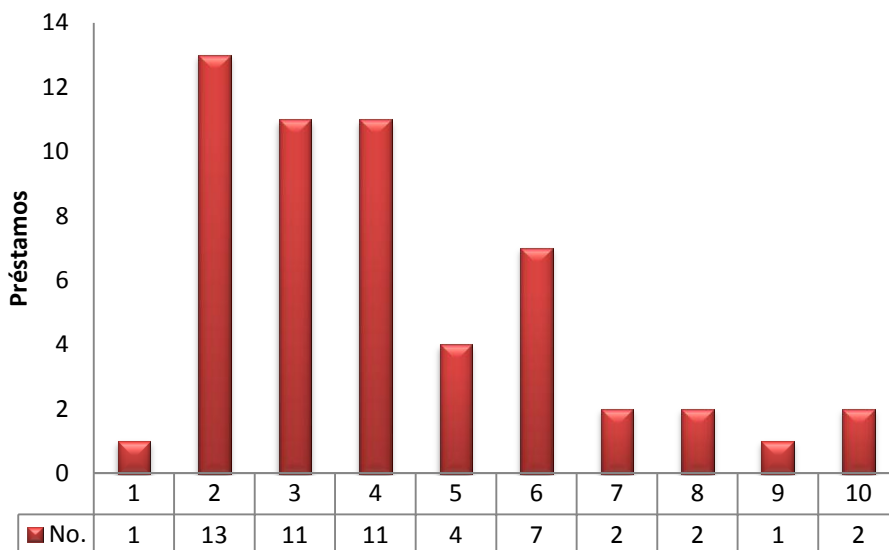


Figura 26. Número de préstamos recibidos por las y los integrantes de las cajas.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

El microcrédito, como han señalado diversos autores tiene un carácter fungible, es decir, que puede ser utilizado para una gran diversidad de fines. De esta manera, al cuestionar a las y los entrevistados sobre el destino de sus préstamos, pudo apreciarse que se trata de recursos destinados al consumo principalmente, es decir para solventar gastos de la casa, en menor medida construir o remodelar, seguido de gastos para salud y educación, a continuación un testimonio.

*Me llamo Norberto Francisco, soy de San Francisco Jaltepetongo, tengo 45 años y estoy casado, tengo dos hijos y me dedico a la pirotecnia. Yo ahorro de 50 a 100 pesos cada quincena, que guardo de mi trabajo y estoy ahorrando porque quiero comprar más material para el trabajo y también por si de repente tenemos alguna necesidad urgente, pues ya tenemos de dónde agarrar. Me gusta estar en la caja porque aprendemos a ahorrar y convivimos con los demás compañeros, además así les inculcamos a los hijos el hábito del ahorro, para que ellos tengan su ahorro para cuando tengan alguna necesidad. (Norberto, socio de la caja de San Francisco)*

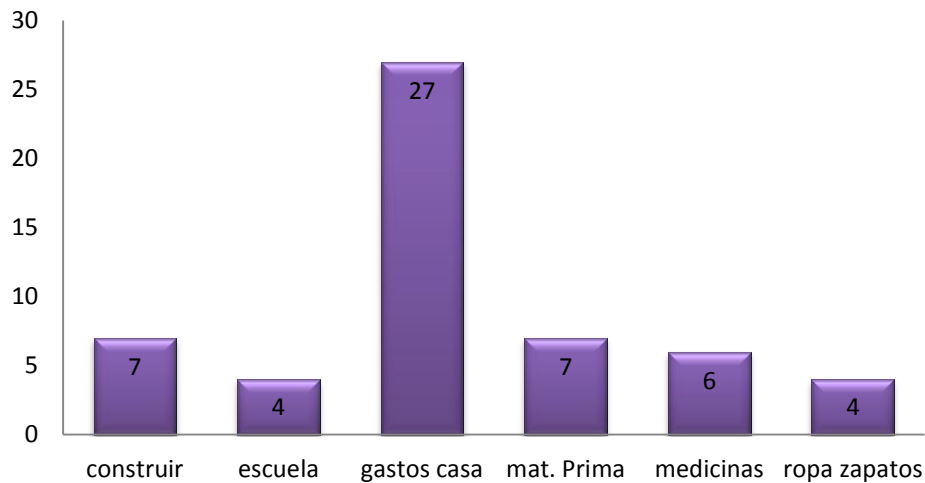


Figura 27. Principales destinos de los préstamos solicitados

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Se incluyó una pregunta para saber cuál era la principal razón por la que se incorporaron como socias y socios, ratificándose que la principal es ahorrar dinero, pero también son importantes otras respuestas menos mencionadas relativas a que las y los participantes se distraen en sus reuniones quincenales, tienen la posibilidad de asistir a eventos, así como que su dinero gana intereses y que existe facilidad tanto para ingresar a las cajas como para solicitar y recibir préstamos.

Como en cualquier organización existen situaciones o cosas que disgustan a sus integrantes, en este caso, se preguntó si había algo que no les gustara de estar en las cajas y solo en un caso una persona comentó que a veces otras personas no pagaban, en el resto de los entrevistados, no existe situación alguna que les disguste. Aquí el testimonio de una socia.

*Me llamo Galdina y vivo en San Francisco, tengo seis hijos y estoy casada, estudié hasta el sexto año de primaria. Entré a la caja tiene años y ahorro \$100 pesos al mes, del dinero que me da mi esposo para el gasto. Me gusta ahorrar para que cuando tengamos una emergencia, podamos salir adelante. Estar en la caja es una gran satisfacción porque mis ahorros los junto para cada quincena, y además convivo con los demás socios. (Galdina, San Francisco Jaltepetongo)*

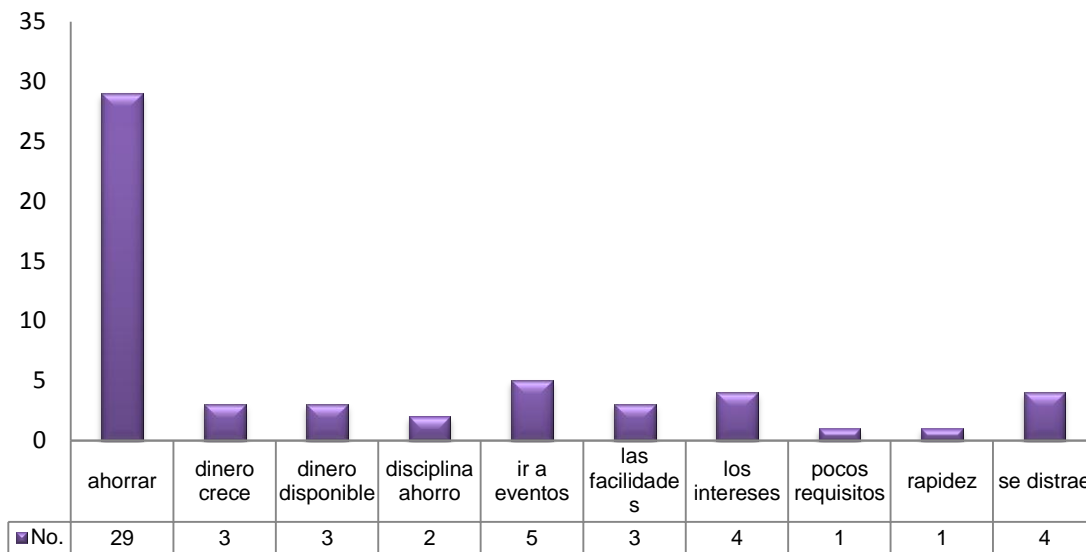


Figura 28. Principales razones para integrarse como socios y socias

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Adicionalmente a los temas incorporados para la construcción del índice de vulnerabilidad social, se incluyeron otros aspectos que describen la relación de socias y socios con la Fundación Ayú. Estos se presentan enseguida.

### **Participación en las cajas de ahorro de la Fundación Ayú**

Las cajas en el municipio se iniciaron hace siete años y como puede apreciarse en la siguiente gráfica, se han ido incorporando nuevos socios y socias cada año, hay incluso socios que sólo tienen un año en la caja.

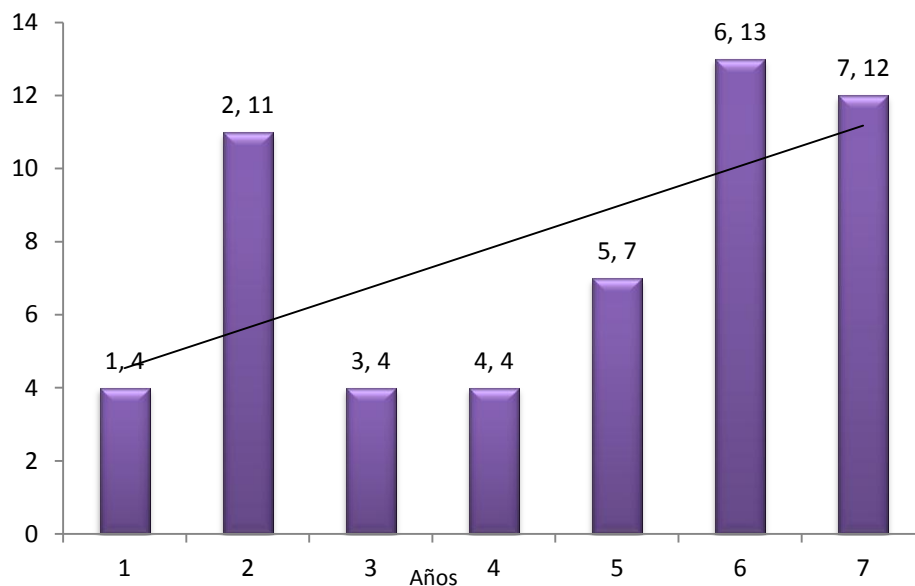


Figura 29. Antigüedad de socias y socios de las cajas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

En promedio las y los integrantes de las cajas tienen 4.6 años de ser socios y socias, como se aprecia en la gráfica, las cajas han tenido con el tiempo variaciones en el número de socios, pero con tendencia al crecimiento.

Se quiso indagar sobre cuál fue la principal razón para que optaran por la decisión de integrarse como socios y socias de las cajas y llama la atención que más importante que recibir préstamos, fue la razón de entrar a las cajas para ahorrar, opción que mencionaron el 82% de los entrevistados, hubo pocos casos en los que señalaron haberse incorporado a la caja solo por conocer cómo funcionaba.

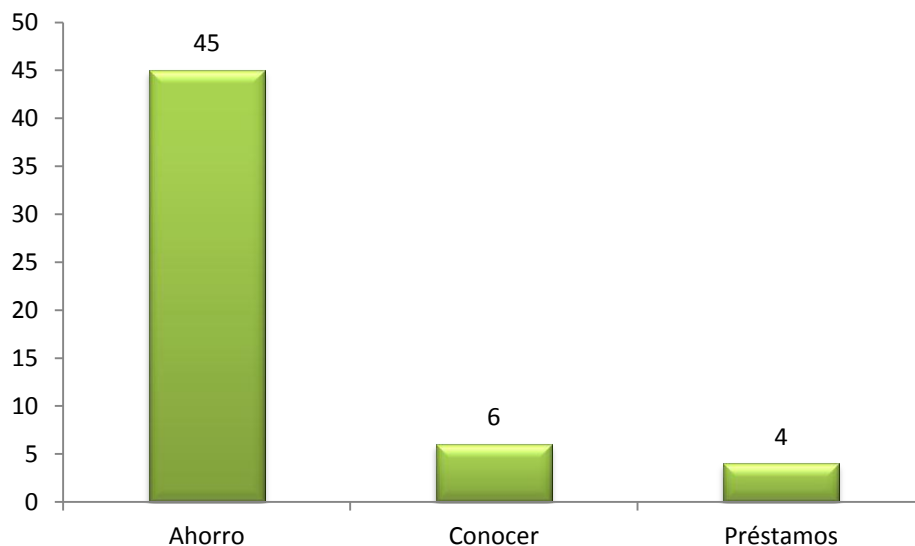


Figura 30. Principales razones para integrarse a las cajas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

La anterior situación es coincidente con lo encontrado por Kabeer, 2001; y Rahman, 1999, ya que los microcréditos no son siempre las intervenciones más convenientes para las mujeres pobres, pues después de todo los crédito se convierten en deuda, y los pobres se exponen a entrar en situación de crisis si las fuentes de ingresos para el repago de la deuda desaparece o se modifican.

### **Empoderamiento de socios y socias**

Las microfinanzas han sido consideradas porque pueden contribuir en alguna medida como un factor de empoderamiento de las mujeres, razón por la que se les preguntó a las socias y socios a quién correspondía la administración de los recursos que se ahorraban en las cajas, con resultados que reflejan que en el 98% de los casos es el mismo entrevistado quien los administra (hombres o mujeres) y solo en el 2% restante es otra persona, como puede ser el esposo o la esposa.

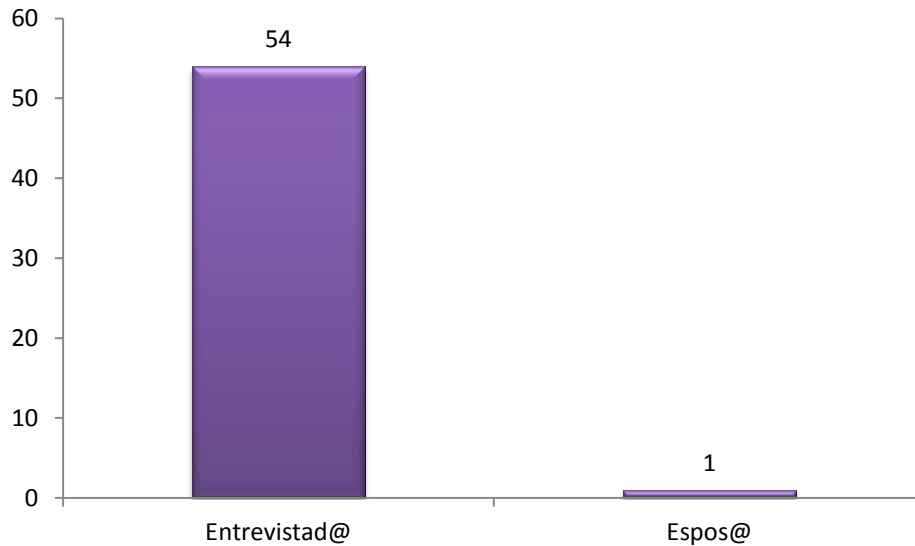


Figura 31. Persona que administra los ahorros

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Tal y como señala Mayoux (2000) la relación entre los servicios financieros y el empoderamiento no es automática y requiere de una estrategia centrada en el enfoque de justicia de género, entendida como la eliminación de las desigualdades y la discriminación que limita a las mujeres en todos los niveles, para que éstas puedan utilizar todo su potencial, sin embargo, la participación de las mujeres en las cajas de ahorro permite al menos que salgan del entorno familiar y realicen actividades fuera de casa y participen en actividades diferentes a las tradicionales.

En ese sentido, se incluyó una pregunta para conocer a quien correspondía la decisión de incorporarse a la caja, en la gran mayoría la decisión correspondió a la propia entrevistada/o, y en mucho menor porcentaje se reportan que la decisión haya sido tomada por personas distintas como la pareja, los papás u otros como abuelos o tios.

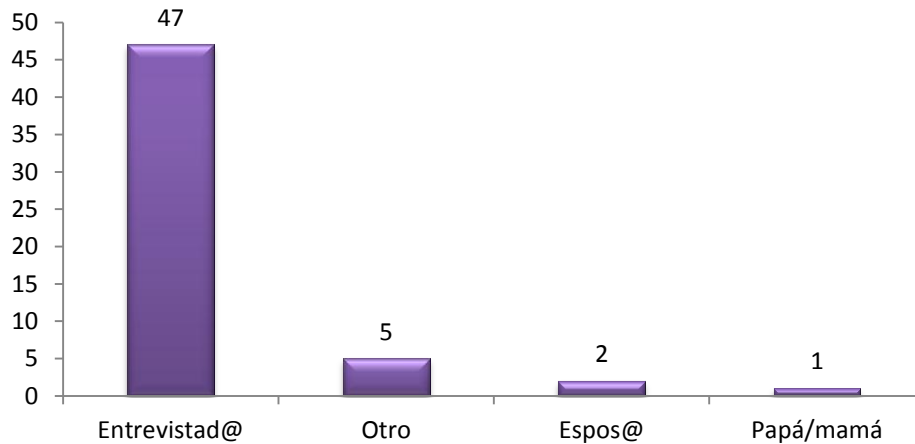


Figura 32. ¿Quién tomó la decisión de que el socio o socia entrara en la caja?

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

En búsqueda de información que permita conocer si la fundación ha logrado dentro de su estrategia integrar a las mujeres de mayor manera al desarrollo de sus comunidades, se incluyó la pregunta de si ellas y ellos habían aprendido algo nuevo a raíz de su participación en las cajas. Todas las respuestas son valiosas, ya que implican cambios favorables en la actitud de las y los entrevistados, sobresaliendo el mayor porcentaje con la respuesta de que aprendieron a desenvolverse mejor en su comunidad, seguido de que perdieron el miedo a la administración de las cajas, así como el miedo a hablar en público y en el menor de los casos, pero no menos importante, a realizar trámites fuera de su comunidad, como los que deben hacer ante la propia fundación.



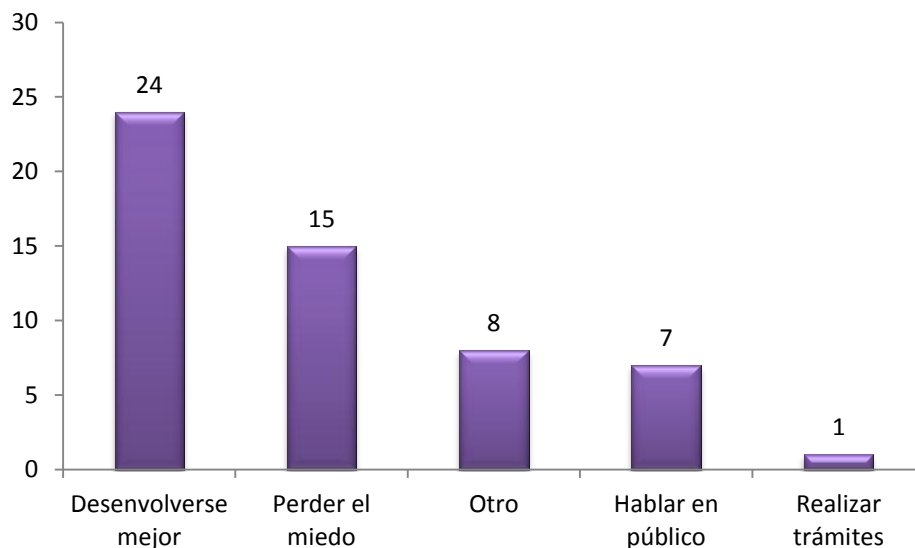


Figura 33. Elementos de empoderamiento de las y los socios de las cajas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Adicionalmente, se incluyó en el diseño del cuestionario un bloque de preguntas para indagar si las y los entrevistados consideraban contar con alguna fortaleza por pertenecer al grupo de ahorradores de las cajas. Las respuestas fueron divididas casi en un 50%, ya que mientras 28 personas señalaron que para ellos y ellas si era una fortaleza estar en las cajas, las 27 restantes comentaron que para ellas no lo representaba. Adicionalmente, se incluyó una pregunta relativa a si las y los entrevistados pensaban que podían contar con el apoyo de sus compañeros y compañeras de las cajas, ante una eventual enfermedad o para acompañarlos en alguna situación difícil, las respuestas fueron afirmativas en el 62% de los casos, mientras que para 21 personas, la opinión fue en el sentido de que no contaría con el apoyo de los demás integrantes de las cajas.

A fin de conocer si el hecho de participar en las cajas había influido en mejorar sus niveles de alimentación, se les cuestionó al respecto, encontrando que solo para 25 de los 55 entrevistados, consideraban que su alimentación había cambiado para mejorar.

Participar en las cajas implica dedicarle tiempo cada 15 días, sobre todo cuando son parte del comité, por ésta razón se abordó la pregunta sobre si esta participación les había causado algún trastorno, problema con su familia o que hubieran dejado de hacer alguna de sus actividades por asistir a sus reuniones quincenales, en ninguno de los tres rubros preguntados hubo respuestas afirmativas, es decir, que los y las integrantes de las cajas tienen ya organizadas sus actividades y sus tiempos para poder acudir a las reuniones sin que les ocasione ningún trastorno, por el contrario, el día de la reunión es la oportunidad que las personas tienen para socializar, para reunirse con sus amigas y vecinas, así como en algunos casos, para vender sus productos como son palomitas, chicharrones, elotes, dulces y hasta pasteles, también les permite llevarse parte de sus trabajos a la reunión, como es el caso de las señoras que bordan servilletas para vender o quienes preparan la base de cartón para la fabricación de cohetes.

En el bloque final del cuestionario, se incluyeron algunas preguntas sobre la percepción respecto de los servicios que ofrecen las cajas, siendo estos el manejo de los ahorros al interior de las mismas así como la percepción sobre los préstamos recibidos.

Los resultados se aprecian en las siguientes gráficas

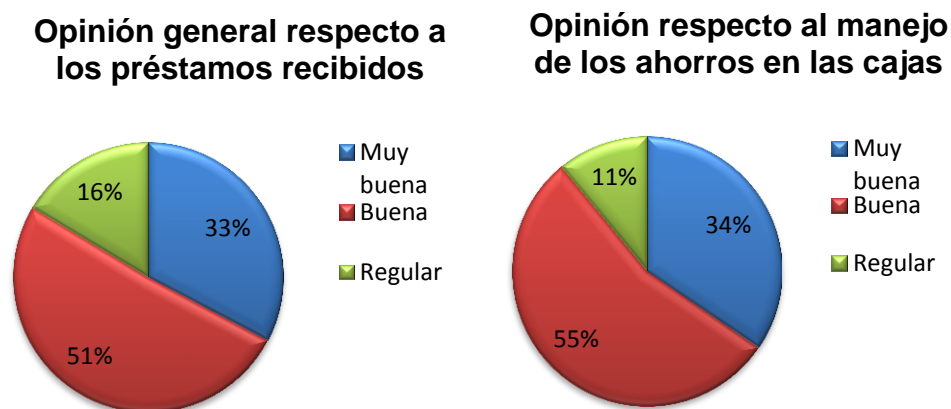


Figura 34. Opinión respecto a los préstamos y manejo de los ahorros

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

## Relación con la Fundación Ayú

Las cajas de ahorro se formaron a iniciativa de la Fundación Ayú, al considerar esta forma de organización para ahorrar y recibir préstamos, como una base sólida de la estrategia de combate a la pobreza y desarrollo rural implementada en un inicio con las mujeres participantes en la organización Yta Yee, cuna de las cajas de ahorro.

En este sentido, se incluyeron en el cuestionario una serie de preguntas para conocer, a través de las respuestas de las y los entrevistados, el origen de la relación con la Fundación, así como la percepción respecto al trabajo que desarrolla Ayú en sus comunidades.

En primera instancia, la manera en que las personas tuvieron contacto con la Fundación, fue a través de una promotora que atendía el municipio, quien se encargó de la integración de las cajas y de su capacitación para la administración de las mismas.

Otras fuentes menos mencionadas en número, son la figura del Compadre, así como amigos, vecinos y familiares, que refieren las y los entrevistados fueron quienes los invitaron a participar en las actividades de la fundación.

Tabla 13. Personas que influyeron en la decisión de ingresar a Ayú

Fuente de relación con Ayú	No.	%
Amigas, amigos, vecinos y familiares	14	26
Por el Compadre	1	1
Promotora de la Fundación	40	73

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Las familias de las socias y socios evidentemente requieren recursos vía préstamo para diversas actividades, por lo que se incluyó la pregunta de cuál era la fuente a la que acudían cuando necesitaban dinero prestado, antes de estar participando

en las cajas. La fuente más recurrente fue pedir apoyo a familiares, la asistencia a alguna otra entidad microfinanciera de la región solo fue referida por el 14% de los entrevistados. Con estos resultados resulta importante visibilizar el peso que en la comunidad tienen las relaciones familiares, al ser señaladas como la primera fuente a la que acuden cuando hay necesidad de recursos económicos.

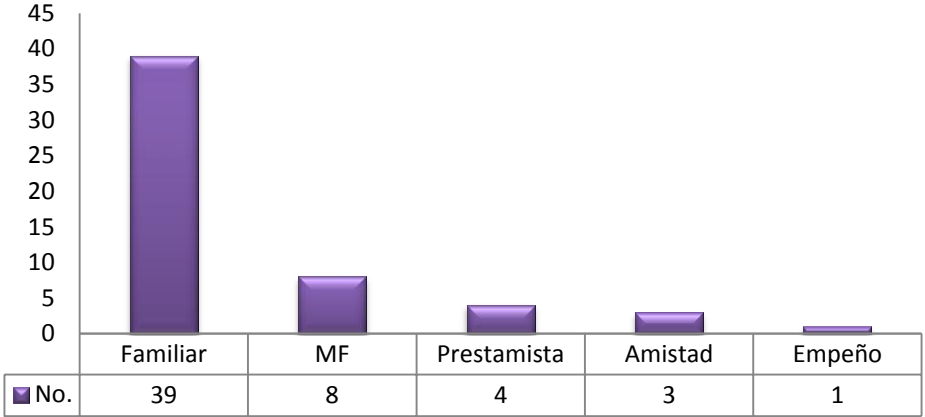


Figura 35. Fuentes de recursos económicos antes de pertenecer a las cajas.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Es ya reconocido que las familias rurales tienen diversas maneras de ahorrar, tal vez algunas ni siquiera identificadas por ellos mismos como fuente de ahorro, como puede ser el ganado menor, las mismas cosechas u otros activos que posean, por ello se les preguntó si antes de pertenecer a las cajas tenían el hábito del ahorro, el 80% contestó no tener el hábito, mientras que el 20% restante señaló que si tenía ese hábito.

Valores importantes en la operación de una caja de ahorro son la transparencia y honestidad en el manejo de los recursos, por ello abordando la administración y manejo de los recursos en las cajas, se les cuestionó si se encontraban a gusto con el manejo del dinero, el 100% respondió que si estaban satisfechos con el manejo, además de que argumentaron algunas razones, siendo las principales que el manejo ha sido honesto, que el dinero se encuentra seguro, que gana intereses, incluso que se forman jóvenes emprendedores con las cajas de los niños y niñas Chispitas.

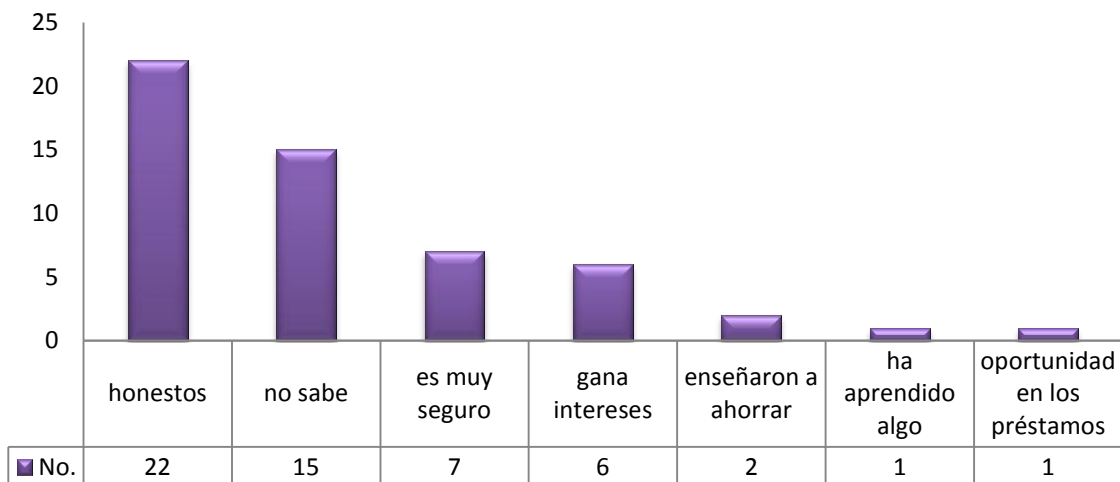


Figura 36. Razones para estar de acuerdo con la administración de las cajas.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Las cajas de ahorro son parte de la estrategia que ha desarrollado la Fundación Ayú para el combate a la pobreza en la región Mixteca, adicionalmente, entre otras actividades, han implementado labores de capacitación, por esta razón se les cuestionó si habían participado en algún tipo de capacitación, resultando que el 55% de los entrevistados si habían asistido a este tipo de eventos, siendo los temas más mencionados la capacitación para la propia administración de las cajas, seguido de temas como repostería, traspatio, cultivo de hortalizas, parcelas demostrativas, manejo de invernaderos y apicultura. De manera general se preguntó si les gustaría asistir a algún tipo de capacitación adicional y en el 91% de los casos, la respuesta fue afirmativa, siendo el tema más recurrente en que solicitan capacitarse el manejo de traspatio, repostería e invernaderos.

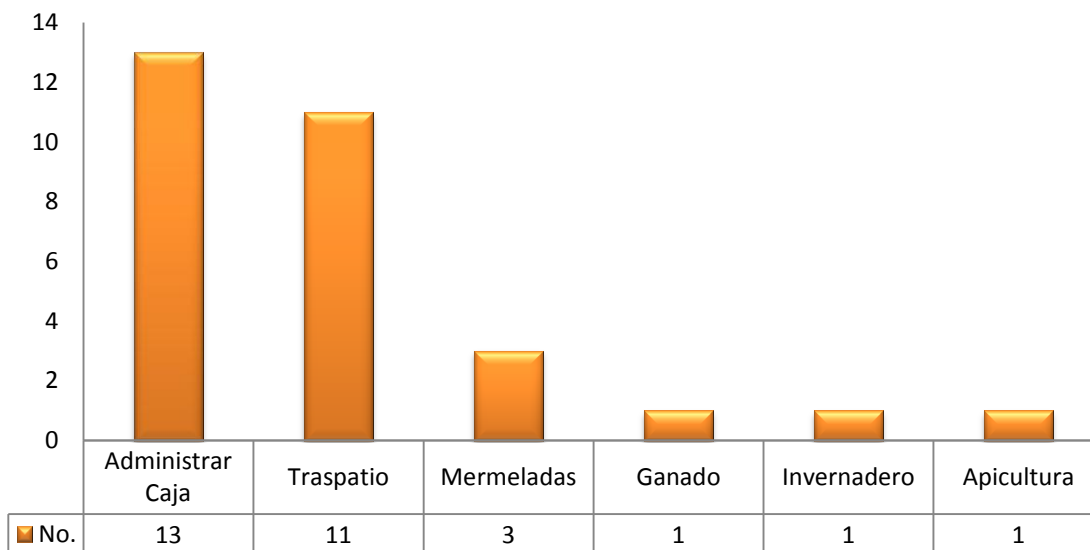


Figura 37. Temas de interés para recibir capacitación.

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Por la naturaleza de la Fundación, que surgió a iniciativa de un exgobernador del estado de Oaxaca, pudiera relacionarse el trabajo que desempeñan en Ayú con algún partido político, por tal razón se les cuestionó al respecto. Solo el 7% consideró que si tiene algún vínculo partidista, mientras que el restante 93% no considera que exista relación alguna. Los que respondieron en forma afirmativa no identifican de manera específica con qué partido político pudiera tener nexos la fundación. El 100% de los entrevistados mencionó que nunca, por parte de la fundación, han sido invitados para asistir a mítines o reuniones en favor de algún candidato o partido político.

#### 7.1.4 Ahorro infantil. Resultados de las cajas de niños y niñas Chispitas.

En este apartado se plasman los resultados del trabajo de campo con los niños y niñas Chispitas, con quienes se utilizaron diversas herramientas como la aplicación de un cuestionario, entrevistas semiestructuradas y un taller sobre educación financiera.

## Características generales de las niñas y niños entrevistados

El universo de los niños y niñas integrantes de las Cajas Chispitas en San Isidro y San Francisco Jaltepetongo, se integra por un total de 61 socios y socias, agrupados por género y localidad como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 14. Universo de niños y niñas integrantes de las cajas Chispitas

Localidad	Niños	Niñas	Total
San Isidro	20	18	38
San Francisco	15	8	23
	41	20	61

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

La muestra con que se trabajó fue de 42 niñas y niños, distribuidos por género y localidad como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 15. Muestra de niñas y niños Chispitas entrevistados

Género	Localidad		Total
	San Francisco	San Isidro	
<b>Femenino</b>	8	5	13
<b>Masculino</b>	13	16	29
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>42</b>

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

El nivel de escolaridad de las y los socios de las cajitas va desde el primer año de jardín de niños hasta los nueve años de escuela, es decir tercer año de secundaria.

Tabla 16. Niveles de escolaridad de niñas y niños entrevistados

Chispitas	Años de escolaridad										
	0*	2	3	4	5	6	7	9	8	1	Total
<b>Niñas</b>	1	2	1		2	1	3	1		2	13
<b>Niños</b>		1	7	4	4	4	5	3	1		29
	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>42</b>

\*corresponde a jardín de niños

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

En el tema de la antigüedad que tienen los infantes como ahorradores, hay algunos – los socios y socias fundadores de las cajas, que tienen siete años,

mientras que hay otros más recientes, incluso algunos que tienen un año de haberse incorporado. El detalle de la antigüedad por género se aprecia en la siguiente gráfica.

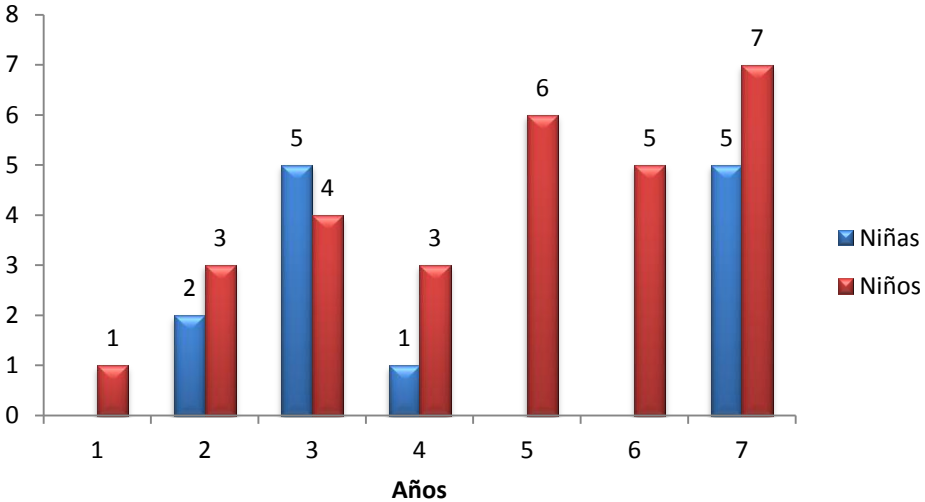


Figura 38. Antigüedad de los niños y niñas ahorradores

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

Un aspecto que llama la atención es que en las cajas, los socios son mayormente varones, como puede verse en la siguiente gráfica, casi el 70% corresponde a niños, mientras que solo el 31 % está integrado por niñas. En las pláticas sostenidas con las madres de familia, en varios casos mencionaron que las niñas son más tímidas y a muchas no les gusta participar en las cajas, esa pudiera ser una razón de porque son menos niñas que niños.



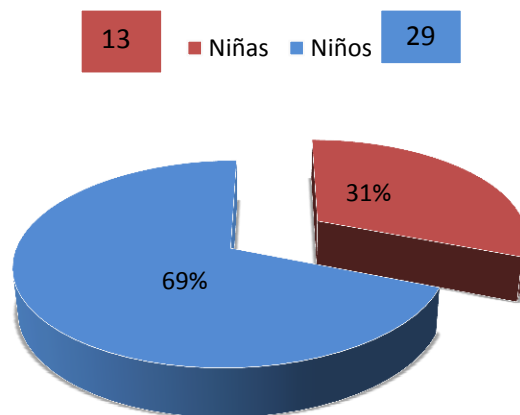


Figura 39. Detalle por género de los Chispitas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

### Los Chispitas y las cajitas de ahorro

Con la finalidad de indagar sobre porque los niños y niñas ahorran, se les pidió que comentaran cuales eran las principales razones para hacerlo, la respuesta más recurrente fue precisamente el hecho de guardar para tener dinero, las demás respuestas se aprecian en la siguiente gráfica.

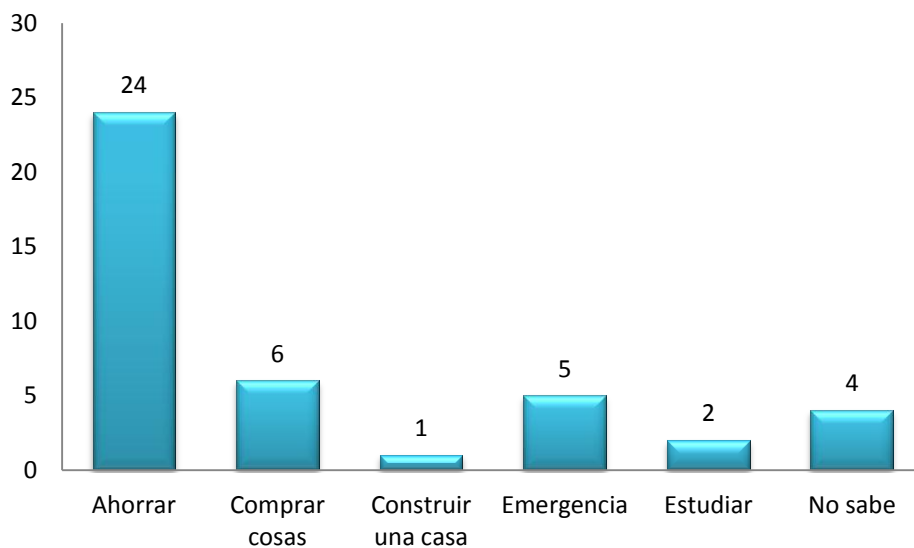


Figura 40. Razones de los Chispitas para ahorrar

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

En el tema de cuál sería el destino de los ahorros, a través del taller de educación financiera que se realizó con la participación de los niños y niñas, pudieron darse cuenta de la diferencia entre deseos y necesidades, punto básico de partida de la educación financiera. Lo interesante de este rubro es que ellos y ellas, antes del taller ya tenían claros los objetivos de sus ahorros, y como se observa en la gráfica siguiente, la mayoría mencionó que el objetivo eran bienes que satisfacen necesidades y en menor escala bienes que satisfacen deseos, como pueden ser los juguetes.



Figura 41. Taller de educación financiera, diferencias entre deseos y necesidades

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

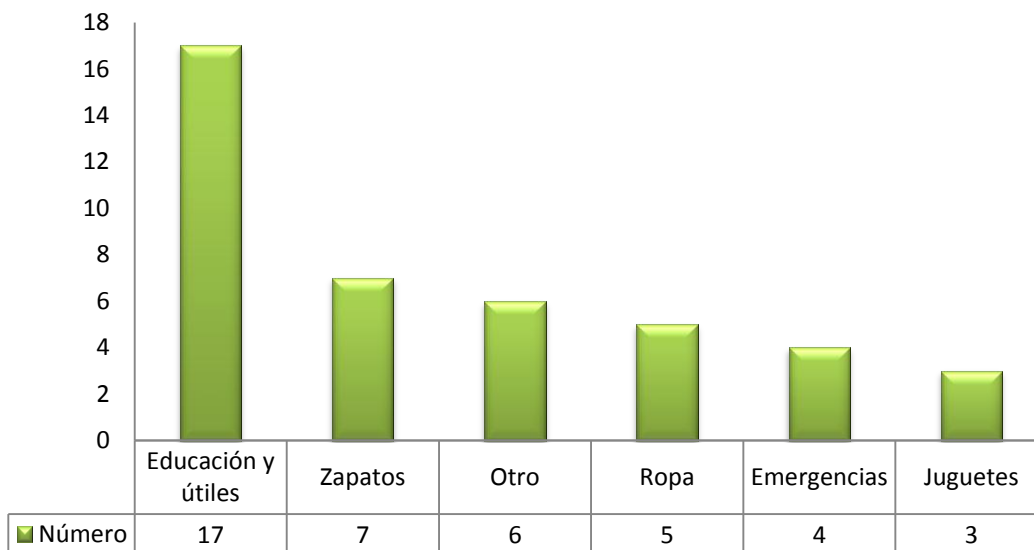


Figura 42. Destino de los ahorros de los Chispitas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

La participación de los niños y niñas en las cajas de ahorro los involucra de manera directa con la Fundación Ayú y con la comunidad a la que pertenecen. Por esta razón, se les cuestionó sobre lo que para ellos y ellas representaba ser Chispitas, y aun cuando la mayoría no sabe (24), hubo respuestas interesantes como que es aprender a ahorrar (12), que es mucho orgullo (4) e incluso que es una manera de unirse con amigos (2)

De manera complementaria a la pregunta anterior, se averiguó sobre si conocían a la Fundación Ayú, resultando que la gran mayoría, 35 de ellos, no saben que es, pero hubo siete casos en que dijeron si saber y sus respuestas fueron en cuatro casos un grupo de ahorradores, pero dos niños mencionaron que es una sociedad que apoya a los mixtecos, uno más mencionó que representa una ayuda para las familias de la mixteca. Se quiso abordar el tema de si los niños y niñas habían participado en algún proyecto de la fundación adicional a ser Chispita, y la respuesta generalizada fue que no habían participado.

El esquema de operación para el ahorro de las cajitas es que cada 15 días, los días 15 y 30 de cada mes, se reúnen para dar su ahorro. Lo hacen en las explanadas de la escuela o de la agencia municipal. Un tema importante es

conocer la capacidad o disposición para el ahorro, por lo cual se les preguntó cuál era la cantidad de dinero mensual que guardan y los resultados se observan a continuación, siendo el valor máximo \$200.00, el mínimo \$10.00 y el promedio \$39.29.



Figura 43. Reunión quincenal de las cajas de ahorro

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

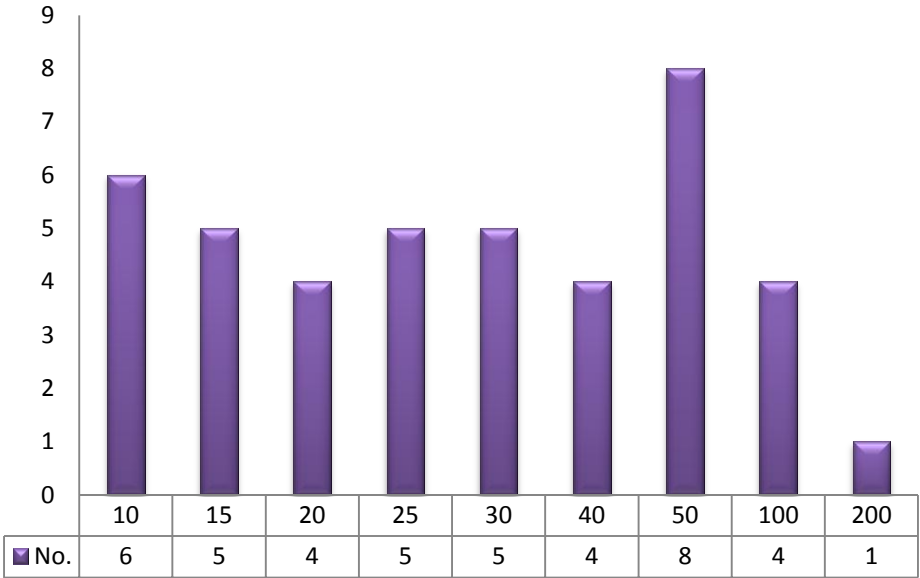


Figura 44. Montos ahorrados mensuales por Chispitas (En pesos)

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014



Figura 45. El Comité Chispita recibiendo el ahorro quincenal

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

A fin de conocer la procedencia de la influencia en el hábito del ahorro, como parte de la incipiente educación financiera que están adquiriendo, se les preguntó a los niños y niñas quién era la persona o personas que les había inculcado este hábito. En 28 de los 42 entrevistados, contestaron que había sido la mamá, sin embargo a este número es factible agregarle la segunda respuesta que incluye a mamá y papá, con 10 menciones. El papá como persona que les enseñó a ahorra aparece en una sola ocasión y en tres casos son otros familiares como tías, tíos o abuelos.

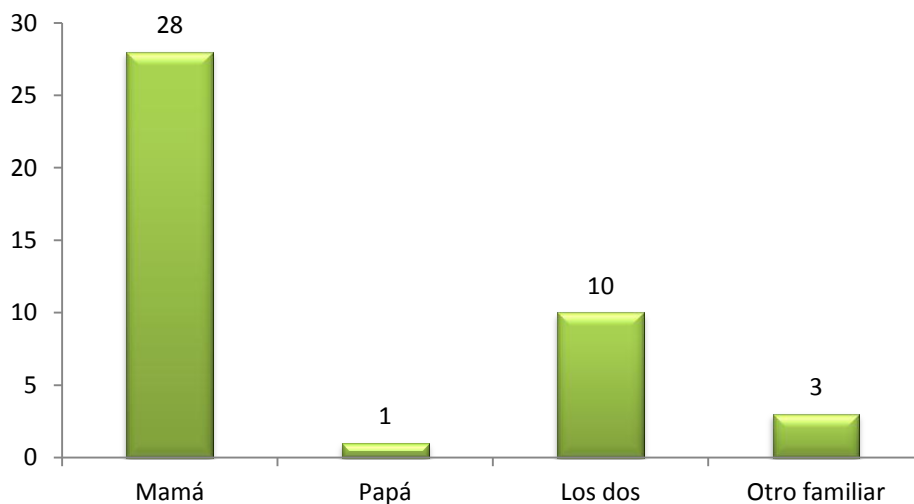


Figura 46. Quien fue la persona que enseñó el hábito del ahorro

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014



Figura 47. Taller de educación financiera: ¿Quién te enseñó a ahorrar?

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

En el taller de educación financiera, se les preguntó a los niños y niñas si sabían de dónde provenía el dinero que ahorraban. Las fuentes que se les sugirieron fueron las siguientes: a) que el dinero crecía en los árboles, b) que los padres iban al banco y ahí se los daban y la última opción c) fue que se generaba con el trabajo y esfuerzo de papá y mamá. Todos los niños y niñas asistentes al taller señalaron que el origen del dinero es el trabajo de los adultos, incluso en el taller identificaron los trabajos u oficios a que se dedican sus padres y que son la fuente de ingresos familiares.





Figura 48. Taller de educación financiera: ¿De dónde viene el dinero para el ahorro?

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 -2014

En las familias rurales y pobres, es común que todos los integrantes de la familia, incluso niños y niñas colaboren trabajando para contribuir a los ingresos de la casa, por tal razón se incluyó la pregunta relativa a si los Chispitas realizaban algún trabajo una vez terminada su jornada escolar. Solo en 10 casos la respuesta fue en sentido afirmativo, y los trabajos u oficios más mencionados fueron trabajar en el campo, ayudar en trabajos de albañilería, hacer cohetes (pirotecnia) así como venta de algunos productos como gelatinas, tamales, chicharrones y algunos productos obtenidos de sus huertas o traspatios como son limas o algunas hortalizas.

Ahorrar significa dejar de gastar el dinero en un momento presente para utilizarlo en el futuro, ese dinero en un tiempo determinado tiene una recompensa que se llama interés. A fin de averiguar si los niños y niñas sabían lo que era que su dinero ganara interés, se les planteó la pregunta respectiva: solo ocho de ellos mencionaron que si sabían y entre ellos la respuesta más referida fue que

significaba que su dinero crecía por el tiempo que estaba en la caja, es decir en periodos semestrales, que es el número de meses en que se realiza lo que al interior de las cajas llaman “balance” y es cuando se tiene la oportunidad de retirar los ahorros.

Es evidente que los ahorros de los niños provienen de los ingresos familiares, por esta razón se les cuestionó a los entrevistados cual sería el destino de sus ahorros, es decir, que harían con ellos cuando llegara la oportunidad de retirarlos. Resalta que en el 74% de los casos, el dinero se le entregaría a mamá o papá, en 10% de los casos se le daría a otra persona, (tías o abuelos) y en el 16% mencionaron que el destino era gastarlo en algo que ellos quisieran.

Para conocer el perfil socioeconómico de los pequeños ahorradores, se les preguntó a que se dedicaban tanto su papá como su mamá. Los resultados obtenidos son que en 22 casos los padres se dedican al campo, en 14 se dedican a la fabricación de cohetes (pirotecnia) y con menor número de menciones aparecen oficios como choferes, panadero, taquero o albañil.

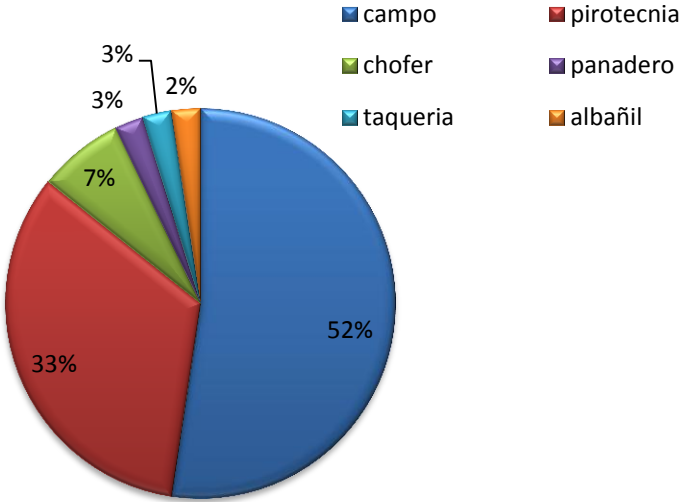


Figura 49. Actividad laboral de los papás de los Chispitas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

Para el caso de las actividades a que se dedican las mamás, aun cuando solo en 16 ocasiones son consideradas de manera exclusiva como amas de casa,



adicionalmente se dedican a labores del campo o a oficios como panadería, pirotecnia, taquería, entre otros. El detalle se aprecia en la siguiente gráfica:

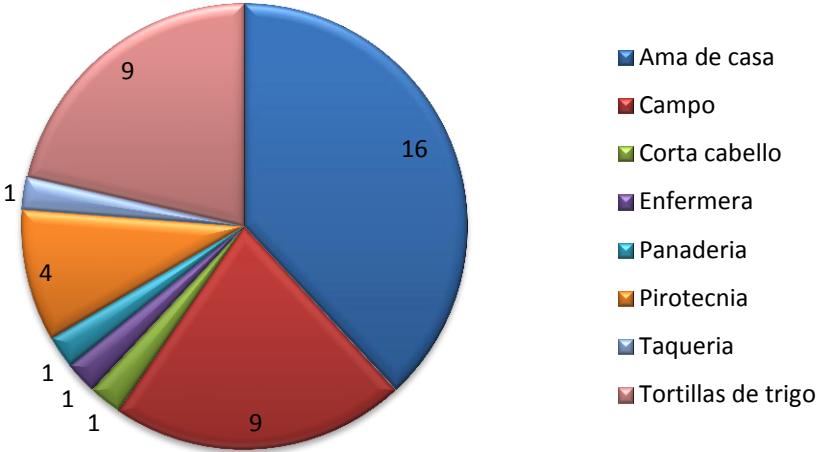


Figura 50. Actividad laboral de las mamás de los Chispitas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

El ahorro en las familias pobres muchas veces se destina a emergencias o a eventos relacionados con la comunidad o a festejos familiares, para el caso de los niños y niñas ahorradores, retomando el tema de la educación y el futuro, se les preguntó si pensaban estudiar y terminar una carrera, en 38 de los 42 casos señalaron que si pensaban hacerlo, y aunque en 26 casos no sabían que les gustaría estudiar, algunos comentaron querer estudiar carreras como ingeniero (4), maestro y maestra (6), incluso algunas niñas señalaron antropóloga y criminóloga.

Uno de los pilares de la estrategia de la Fundación Ayú para combatir la pobreza ha sido la capacitación a sus integrantes, por esta razón, se les preguntó si habían recibido algún tipo de capacitación, solo en tres casos la respuesta fue afirmativa, para niños de mayor edad, en temas relacionados con traspatio, apicultura y reciclado de materiales. Todos ellos fueron a cursos acompañando a alguno de sus padres.

La región de la Mixteca Oaxaqueña es reconocida como una de muy alta expulsión de personas que migran hacia los Estados del norte del país e incluso a los Estados Unidos. Con el objetivo de conocer si alguno de los padres o familiares cercanos se encontraban en situación de migrantes, se les preguntó a los Chispitas, solo en cuatro casos mencionaron que algún tío se encontraba viviendo en los Estados Unidos.

En la Fundación Ayú realizan muchas actividades para apoyar a las comunidades de la región mixteca, dirigidas a los adultos, pero en las que muchas veces asisten acompañados de los niños y niñas. Por ello se les preguntó cuáles eran las razones por las que les gustaba ser Chispitas, las respuestas se puede apreciar en la siguiente gráfica:

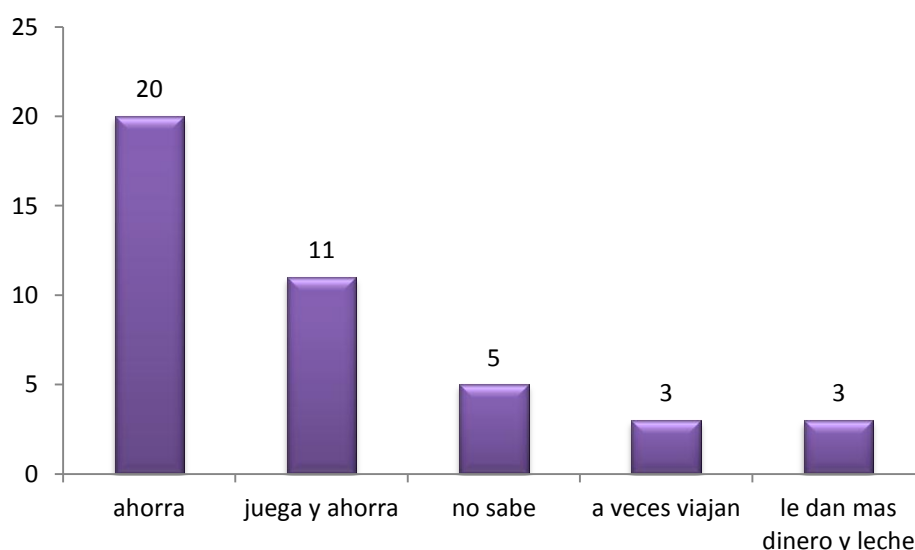


Figura 51. Razones para ser Chispitas

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

Asumiendo que la mejor manera de enseñar es a través del ejemplo, se les preguntó a los niños y niñas si mamá o papá, o los dos estaban en la caja de ahorro, en el 100% de los casos al menos uno de los padres está en la caja de los adultos.

El análisis final de los resultados obtenidos con el trabajo con niños y niñas se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 17. Escala de la cultura del ahorro en niñas y niños Chispitas

<b>Cultura del ahorro</b>	<b>Escala (%)</b>		
	<b>Alta</b>	<b>Media</b>	<b>Baja</b>
<b>Dimensión</b>			
<b>Años como ahorrador</b>	55	31	14
<b>Destino del ahorro</b>	50	29	21
<b>Quien inculcó el ahorro</b>	67	3	30
<b>Ahorro en el futuro</b>	100		
<b>Significado de ganar interés</b>	19		81
<b>Saber si su dinero gana interés</b>	19		81
<b>Familiares en caja de ahorro</b>	100		
<b>Piensen terminar una carrera</b>	90		10

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013-2014

En ella se puede apreciar cómo se distribuyen en la escala determinada como alta, media y baja, el comportamiento y las respuestas de las y los entrevistados. Para cada rubro, se partió del porcentaje que correspondía la situación de cada uno de ellos hasta acumular el 100%.

Es decir, por ejemplo en la dimensión de años como ahorrador el 55% de los niños y niñas se ubican en la escala alta, 31% en la media y 14% en la baja.

Con el anterior criterio de análisis, puede apreciarse que lo que para fines de estudio se denominó cultura del ahorro, está fuertemente cargada hacia la escala identificada como alta, con los mayores porcentajes para cada uno de los factores incorporados, salvo para los rubros que tienen relación con el significado de que el dinero gane interés, en los que la calificación fue más orientada a la escala baja.

Resalta que todos los niños y niñas consideraron importante ahorrar para el futuro, además de que es un claro ejemplo de vida que todos tienen al menos un familiar en las cajas de ahorro.

En la hipótesis respectiva al ahorro infantil, se asumió que la participación de las madres en las cajas de ahorro era la principal influencia en el hábito del ahorro de los infantes, lo cual se ve reflejado en la escala con un 67%. Indudablemente la

participación de las mujeres es definitiva, pero también se ve complementada con la influencia de otros familiares como el papá o los abuelos.

Este resultado puede servir para orientar acciones futuras para capacitar a niños y niñas en temas de educación financiera, a través de talleres, cursos y ejercicios que se pueden hacer incluso en las reuniones quincenales de las cajas de ahorro y con la participación de los adultos,

### 7.1.5 Cobertura de los servicios financieros de las cajas de ahorro

En el último tema investigado en el trabajo de tesis, respecto a la cobertura de los servicios financieros que ofrecen las cajas de ahorro, a manera de resumen se presenta la siguiente figura, para su posterior explicación.

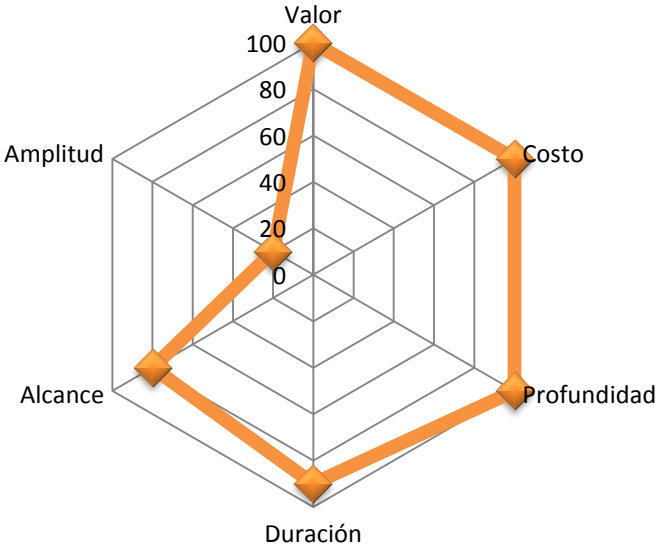


Figura 52. Valores de la cobertura de los servicios financieros

Fuente: Trabajo de campo realizado en 2013 – 2014

Para el análisis de la cobertura de los servicios financieros, se tomaron las variables detalladas en la siguiente tabla:

Definición operacional		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Cobertura</b> <b>Beneficios sociales</b>	1. <u>Valor para los clientes</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos solicitados</li> <li>• Plazos de vencimiento</li> <li>• Calendario de pagos</li> <li>• Tasa de interés activa y pasiva</li> </ul>
	2. <u>Costo para los clientes</u> Es la suma de los costos de precio más los costos de transacción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distancia recorrida</li> <li>• Costos de transporte</li> <li>• Documentos necesarios</li> <li>• Dinero gastado para acceder a un servicio financiero</li> </ul>
	3. <u>Profundidad</u> Es el valor que la sociedad le otorga al beneficio experimentado por un cliente dado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Género de los clientes</li> <li>• Lugar de residencia de los clientes</li> <li>• Nivel educativo</li> <li>• Grupo étnico</li> <li>• Acceso a servicios públicos</li> </ul>
	4. <u>Amplitud</u> Se refiere al número de clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de clientes atendidos en relación a la población de la localidad</li> </ul>
	5. <u>Duración</u> Es el marco de tiempo de la oferta de MF	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Años de duración de la caja</li> <li>• Opinión de los socios respecto de continuar en la caja</li> </ul>
	6. <u>Alcance</u> Es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de servicios ofrecidos</li> <li>• Número de servicios ofrecidos</li> </ul>

**El detalle para caracterizar cada variable se presenta en la siguiente tabla:**

<p><b>VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Montos solicitados</b></li> <li>• <b>Plazos de vencimiento</b></li> <li>• <b>Calendario de pagos</b></li> <li>• <b>Tasa de interés activa y pasiva</b></li> </ul>	<p>A cada variable se le dio un peso del 25%, si cumple con las expectativas de los clientes, se le da el valor máximo, para completar entre los cuatro elementos el 100% para la dimensión valor para los clientes.</p> <p>Los montos de crédito solicitados se ajustan a las necesidades de los socios</p> <p>Los plazos de vencimiento están definidos por los propios socios y se ajustan a sus necesidades.</p> <p>El calendario de pagos de los préstamos se ajusta a la capacidad de pago de los socios</p> <p>La tasa de interés tanto para los préstamos (activa) como los ahorros (pasiva) fue definida por consenso y es menor a la que cobran otras organizaciones de microfinanzas de la región.</p>
<p><b>COSTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Distancia recorrida</b></li> <li>• <b>Costos de transporte</b></li> <li>• <b>Documentos necesarios</b></li> <li>• <b>Dinero gastado para acceder a un servicio financiero</b></li> </ul>	<p>Si las distancias recorridas para llegar a las reuniones de las cajas es menor a dos kilómetros, si no implica gastos de transporte, si los documentos necesarios para solicitar préstamos o ahorrar son mínimos y no hay gastos erogados para acceder a los servicios financieros, a cada variable se le da un peso de hasta el 25% para completar entre los cuatro elementos el 100% para la dimensión de costo para los clientes.</p>
<p><b>PROFUNDIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Género de los clientes</b></li> <li>• <b>Lugar de residencia de los clientes</b></li> <li>• <b>Nivel educativo</b></li> <li>• <b>Grupo étnico</b></li> <li>• <b>Acceso a servicios públicos</b></li> </ul>	<p>Si la organización atiende preferentemente mujeres, ubicadas en zonas rurales, con bajo nivel educativo, pertenecientes a un grupo étnico y el acceso a servicios públicos es bajo, se le da a cada variable hasta un 20% para reunir el 100% del elemento profundidad.</p>
<p><b>AMPLITUD</b></p> <p><b>Número de clientes atendidos en</b></p>	<p>Se divide el total de la población entre el número de socios y socias de la caja, para obtener el porcentaje de población atendida y se elaboró un rango con espacios de atención por cada 20% del total de la</p>

**relación a la población de la localidad** población que es atendida por las cajas.

<p><b>DURACION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Años de duración de la caja</b></li> <li>• <b>Opinión de los socios de continuar en la caja</b></li> </ul>	<p>Si la caja fue de las primeras en integrarse y la expectativa de los socios es continuar se le asigna un valor del 50%, si la opinión de los socios sobre la operación y administración de la caja, se le da un valor máximo de 50%, para hacer el 100% de la dimensión duración</p>
<p><b>ALCANCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tipo de servicios ofrecidos</b></li> <li>• <b>Número de servicios ofrecidos</b></li> </ul>	<p>Cada servicio ofrecido tiene un peso del 50%, por lo que al ofrecer ahorro y préstamo se califica en el 100%</p>

Utilizando los parámetros anteriores, la tabla final de valores para cada uno de los componentes de la cobertura es la siguiente, que da origen a la gráfica presentada líneas arriba.

<b>Dimensión</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Valor</b>	100
<b>Costo</b>	100
<b>Profundidad</b>	100
<b>Duración</b>	90
<b>Alcance</b>	80
<b>Amplitud</b>	20

La discusión y análisis de los resultados de los tres aspectos básicos estudiados en la investigación, índice de vulnerabilidad social, cobertura de los servicios y ahorro infantil se presenta en el siguiente capítulo.

## 8. Discusión de resultados

### **Perfil socioeconómico y uso de los servicios microfinancieros.**

La estrategia de la Fundación Ayú se originó primordialmente para apoyar a las mujeres pobres de la región Mixteca, por lo cual las cajas de ahorro están conformadas primordialmente por mujeres, el estado civil de la mayoría es casados y casadas, la edad promedio para ellas es de 46 años, mientras que para los hombres es de 56 años, la escolaridad promedio es de 6 años, es decir primaria terminada, respecto a la pertenencia a grupos étnicos, a pesar de localizarse las comunidades en la región del estado identificado como mixteca, son pocos los entrevistados hablantes de esta lengua, solo un siete por ciento de los entrevistados.

Analizando los resultados, una expresión que refleja el verdadero significado del origen y funcionamiento de las cajas de ahorro en particular y en general de muchos programas de microfinanzas, orientados principalmente a las mujeres es lo dicho por Amelia Valcárcel y citada por García (2012) “La feminización de la pobreza es un hecho. La falta de oportunidades de empleo acordes con la formación, otro. El acoso y, cuando cabe, la violencia, otro más. Todo ello para un colectivo cuyo único defecto visible parece ser el no haber tenido la previsión de nacer con otro sexo”. Añadiría que otro defecto fue nacer en zonas rurales y en un régimen de usos y costumbres.

En su mayoría las y los entrevistados se dedican a la agricultura, de temporal en todos los casos, con cultivos básicos como son el maíz, frijol, trigo y en contados casos algunos animales de traspatio. Los ingresos promedio mensuales de las familias apenas rebasan \$1,300.00, las viviendas son mayormente de tabique y piso de cemento pulido, con acceso a luz eléctrica, agua potable pero no cuentan con drenaje. Esta situación es coincidente con lo señalado por Zapata *et al.* (2003) quienes mencionan que el ahorro informal tiene su sustento, teórico y metodológico, en la economía campesina, en la que el ahorro juega un papel



importante en la capitalización de las familias y la retención de los recursos en la comunidad.

La estrategia que implementó la Fundación Ayú, es coincidente con lo que numerosas investigaciones avalan, como señala Abramo, (2003) en el sentido de que cuando las mujeres tienen la posibilidad para generar ingresos, un alto porcentaje son invertidos en la salud y educación de sus hijos e hijas, lo que se convierte en un aspecto clave para intentar revertir la situación en que se encuentran inmersas, con lo cual pudieran producirse cambios en las condiciones de vida de las futuras generaciones. De ahí la importancia que toma el hecho de que los microcréditos son dirigidos en su mayoría a las mujeres.

Sin embargo, en este rubro es oportuna la reflexión de Abramo (2013), en referencia al efecto que tuvieron las políticas de ajuste estructural y estabilización económica emprendidas en los años 80, con una negativa y mayor repercusión en las mujeres, especialmente entre las de menores recursos, aumentando de manera considerable su condición de vulnerabilidad, al reducirse las prestaciones sociales lo que las sometió a mayor presión, adaptándose a nuevas condiciones que llevaron a incrementar las responsabilidades relacionadas con la atención de las familias.

Cuando se da prioridad a las fuerzas de la globalización que agudiza las desigualdades socioeconómicas, no parece exagerado señalar que ésta situación dificulte la igualdad entre hombres y mujeres. Es en este contexto, que al hablar de pobreza, resulta indispensable reconocer el papel fundamental que desempeñan las mujeres en la sociedad, contribuyendo al desarrollo de la democracia, la economía y la promoción social. Contribución básicamente no remunerada, ni suficientemente valorada, siendo esencial considerar que son las mujeres las principales agentes que mantienen las instituciones familiares y comunitarias. Murguialday (2005), enfatiza que “la mayor vulnerabilidad de las mujeres en el proceso de empobrecimiento, en relación con los hombres, se debe entre otros factores a mayor dedicación a las tareas no remuneradas; condiciones

de desventaja en su incorporación al mercado laboral; mayores déficits en la alimentación, educación y atención sanitaria y menores dotaciones de activos económicos, sociales y culturales.”

Las cajas de ahorro fundadas hace siete años, vinieron a representar para estas comunidades la posibilidad de tener un lugar y un espacio que se adapta a sus necesidades y a sus posibilidades de ahorro, que permiten el libre acceso con requisitos y costos mínimos. La operación de las cajas de ahorro representa una diferencia importante con otras organizaciones que soportan su colocación y su recuperación en la “fortaleza y presión” de los grupos solidarios. Para las cajas de ahorro de la Fundación Ayú un componente básico es la responsabilidad personal de cada uno de los integrantes, ya que como manifestaron varias de las entrevistadas, ellas no estarían dispuestas a pagar deudas que contrajeron otras de las socias, a la fecha del trabajo de campo, los porcentajes de recuperación eran cercanos al 98%, lo que representa que solo uno o dos clientes pueden ser considerados como morosos, pero con compromiso de pago. Para este esquema de recuperación abona de manera importante que las reuniones de las cajas son públicas, al reunirse en lugares abiertos donde concurren las y los socios y toda la comunidad sabe del manejo de la administración de los recursos, fortaleciendo la transparencia y la rendición de cuentas en el manejo del dinero.

En este punto es importante analizar como las mujeres socias de las cajas de ahorro, recurren a éstas como herramienta de sostenimiento de los niveles de consumo de sus familias, al aprovechar la interacción de las esferas de la estructura de oportunidades, en este caso representadas por la presencia de las cajas en la comunidad y el capital social comunitario, representado por el respaldo que tanto socias y socios dan a las cajas y de los propios activos de las familias, considerados estos desde los recursos económicos que varios miembros aportan como ahorro para tener derecho a préstamos, lo que se aprecia como una estrategia de movilización de recursos que involucra incluso a los más pequeños integrantes de las familias.

Otro aspecto que resulta relevante es que el modelo operativo de las cajas no condiciona a las y los usuarios a tener una actividad económica previa o permanente para poder acceder a préstamos, situación que democratiza el uso de los recursos, que finalmente son de todos los socios, con lo que además de fortalecer la confianza, arraiga el hábito del ahorro, ya que los usuarios deben administrar de una manera más eficiente sus recursos, casi siempre escasos, para poder tener cierta cantidad ahorrada que les permita acceder a préstamos cuando tengan la necesidad de solicitarlos.

Una vertiente adicional de tomar en cuenta es como la aparente “informalidad” en que operan las cajas se convierte en una fortaleza de la mismas, ya que su manejo “doméstico”, sin participación de ejecutivos o promotores externos, permite reducir los costos de transacción, al ser mínimos los requisitos para ingresar como socio o socia, al ser entidades cercanas a la gente, tanto en apego como en distancia geográfica, las tasas de interés que son aprobadas en el seno del grupo, son menores a las que cobran otras organizaciones microfinancieras, los socios y aun los no socios y socias sienten a las cajas como suyas, por lo que de alguna manera las respaldan y protegen, al acudir a sus reuniones quincenales para socializar y departir con el resto de las mujeres, e incluso aprovechar para la venta de algunos productos artesanales como servilletas, dulces, entre otros.

La anterior situación rompe al menos con tres paradigmas de las microfinanzas: el de la fortaleza de los grupos solidarios, al demostrar que de manera individual las personas pagan sus préstamos sin la presión social de las demás integrantes de los grupos solidarios, como ocurre en otras cajas de ahorro; el de contar con una actividad económica previa como generadora de ingresos, ya que incluso las amas de casa, que presentan ingresos por varias fuentes como son el gasto que les dan sus parejas, participar en alguna actividad agrícola o comercial de manera no permanente siguen ahorrando y pagan sus deudas y finalmente como tercer punto, el de la orientación de las cajas a la formalidad como garante de permanencia y sostenibilidad, al demostrar que durante siete años las cajas han operado con números negros, con altos índices de recuperación y cada vez con

mayor número de socios y socias, y a decir de las y los entrevistados, sus expectativas son mantener las cajas durante un largo horizonte de tiempo.

### **Vulnerabilidad social**

En la literatura revisada existen varios métodos para medir la vulnerabilidad social, principalmente a partir de datos cuantitativos que se reflejan en modelos económicos. Para esta investigación, a partir de las propuestas de varios autores, se retomaron las principales variables, algunas cuantitativas y otras cualitativas, que se considera tienen mayor influencia en la condición de vulnerabilidad social, incluyendo diversos espacios como son el familiar, laboral, del capital humano, salud y el espacio habitacional. En este mismo orden es que se presenta la discusión de resultados del tema de la vulnerabilidad social.

El resumen de los rangos de vulnerabilidad social de las y los integrantes de las cajas se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 18. Resumen del nivel de vulnerabilidad de las familias

<b>Estrato de VS</b>	<b>No. de familias</b>
<b>Muy alta</b>	3
<b>Alta</b>	36
<b>Media</b>	16

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de campo 2013-2014

A continuación se presenta el desglose de las variables utilizadas para el índice de vulnerabilidad social.

### **Espacio familiar.**

Señala Ponce (2012) que la importancia de la dinámica y composición de las familias influye fuertemente en la capacidad que pueden desarrollar los individuos para adaptarse a cambios en su entorno. La estructura familiar permite movilizar recursos, la suma de esfuerzos e ingresos hacen posible enfrentar situaciones de crisis, económica, normalmente, además de que es un factor que ofrece seguridad y estabilidad en tiempos difíciles, importante para combatir situaciones de

vulnerabilidad y riesgo, sobre todo en sectores de la población y sistemas económicos, en los que la protección del estado no llena todas las necesidades de la población.

Para el elemento espacio familiar, se incluyeron el género del jefe del hogar, el número promedio de integrantes, tipo de hogar, ciclo de vida familiar y acceso a subsidios.

De las y los socios de las cajas, el 87% corresponde a mujeres y el 13% a hombres, pero del 100% solo en 17 casos (31%) la jefatura recae en la mujer, lo cual es contrastante con los resultados encontrados por García y Rojas (2002), quienes señalan que en México, uno de cada cuatro hogares está dirigido por una mujer. Otra característica que supone mayor vulnerabilidad de las unidades familiares, especialmente de los hogares con jefatura femenina es el número promedio de integrantes, el cual se ubica en la muestra estudiada en cuatro personas, aunque en los extremos hay de un solo integrante hasta nueve personas, el promedio de adultos es de tres por familia y de dos menores de quince años. Esta condición familiar tiene un impacto en la fuerza laboral de la familia lo cual se ve reflejado en los menores ingresos mensuales.

En el rubro de tipo de hogar, es de resaltar que como señala Ponce (2012) las diferentes formas de vivir en familia tienen una estrecha relación con el volumen de ingresos de las familias, ejemplo de ello son los hogares ampliados y compuestos, que en muchas ocasiones son estrategias de supervivencia de las familias de estratos populares, lo que les permite resolver problemas entre diferentes generaciones, con la aportación de recursos económicos e incluso para disponer de ayuda doméstica para cuidar niños, enfermos o ancianos.

### **Espacio habitacional**

La vivienda se constituye en un espacio fundamental para el desarrollo familiar, es el primer espacio en que se desarrolla el individuo y es el activo más importante de los hogares, particularmente de los hogares pobres.

En las personas entrevistadas, cerca del 50% tienen viviendas con una sola recámara para más de tres personas, lo cual puede considerarse un elemento de alto impacto en la condición de vulnerabilidad, integrado además en un contexto de limitado equipamiento de la vivienda, así como deficiencia o carencia de servicios públicos como drenaje, del cual carecen prácticamente todas las viviendas.

En este mismo espacio habitacional, se consideran otros componentes como la disponibilidad de un cuarto específico para usar como cocina, contar con baño exclusivo para la familia, es decir, no compartido, los materiales de la vivienda y el tipo de combustible usado para cocinar.

Para el diseño del índice de vulnerabilidad, en el espacio habitacional se incluyó la condición de hacinamiento y la propiedad de la vivienda. Aun cuando el hacinamiento se presenta en casi la mitad de las viviendas, es notorio que en 46 personas la vivienda es propia, lo cual puede interpretarse como que el esfuerzo económico familiar hasta la fecha se ha orientado a la adquisición y construcción básica de la vivienda, pero no a una ampliación que se adapte al número de integrantes de la familia.

El hecho de que la situación de las viviendas ayuda a reducir la vulnerabilidad está en relación tanto de las condiciones de la vivienda como de su entorno y sus servicios. Entonces, al pensar en la vivienda, Ponce (2012) sugiere considerar elementos como el hacinamiento, el equipamiento e infraestructura, hasta cuestiones como saneamiento e infraestructura urbana. Para fines de este trabajo y de la construcción del índice de vulnerabilidad social, se tomaron en el espacio habitacional las variables de hacinamiento y propiedad de la vivienda. Los resultados de la investigación de campo, refleja que en la gran mayoría, 84% las casas son propias y la diferencia corresponde a casas prestadas, generalmente por familiares. Sin embargo, a pesar de ser propietarios y propietarias de las viviendas, se presenta un alto nivel de hacinamiento, al contar la mayoría de las casas con una sola recámara para toda la familia, el material de las casas es con paredes de tabique, ladrillo o block, pero con acabados sencillos, en varias

familias sus casas son de adobe, los techos son mayormente de lámina. En este rubro de las características de las viviendas, también se ve reflejada la importancia del ahorro, ya que aproximadamente 20 de los entrevistados consideran mejoras en la vivienda como su primer y segundo objetivo para solicitar un préstamo, además de que la fundación apoya a quienes han reunido \$15,000.00 de ahorro con una cantidad igual para construir alguna habitación en la casa, y les ofrece facilidades de pago, siempre y cuando los interesados aporten su ahorro para ese fin.

### **Espacio del capital humano**

Siguiendo a Kaztman y Filgueira (1998) este espacio involucra variables como la escolaridad y el acceso a servicios de salud, las cuales están vinculadas con el papel que desempeñan en la formación de los individuos para el desarrollo de capacidades que permiten una mejor inserción laboral, mejores respuestas ante eventos adversos y activos simbólicos que ayudan a mejorar la comprensión e interacción con la sociedad y favorecen condiciones de igualdad con otras personas. En este orden de ideas, los resultados obtenidos en el trabajo de campo, reflejan que esta es una situación importante que influye en la condición de vulnerable, ya que el promedio de años de escolaridad de todos los entrevistados es apenas primaria terminada, siendo para los varones un promedio de 4.2 años y considerando que en ellos recae la responsabilidad de la jefatura de familia y la proveeduría de recursos económicos para la manutención, los coloca en una situación de limitado acceso a oportunidades de trabajo con prestaciones o mejores posibilidades salariales, pudiendo ser también un factor que influya en la trasmisión de la condición de pobreza y vulnerabilidad, al ser un ejemplo para el desarrollo futuro de hijos e hijas. Ponce (2012) señala que en México, cuatro de cada diez jefes de familia y cónyuges no alcanzan el nivel de educación básica, lo que hace evidente que aún falta mucho por hacer para superar los riesgos de reproducción intergeneracional de la pobreza. De acuerdo con los datos de la encuesta nacional de ingreso y gasto de los hogares (ENIGH, 2010) tanto en el caso del jefe y de la jefa de familia la situación de la educación de estos tiende a

reproducirse entre los miembros del hogar, cuando no cuentan con educación formal, cerca del 95% de los hogares se ubican por debajo del estándar de educación de la población del país.

Otro componente del espacio de capital humano es el acceso a los servicios de salud; ya que el bienestar físico, mental y social que da una buena condición de salud se relaciona de manera directa con un mayor aprovechamiento de los recursos y beneficios que brinda una convivencia en sociedad, como son los de índole educativo, cultural y laboral. Una buena salud repercute en mayor productividad y menor desperdicio de recursos económicos. En esta línea, el acceso y atención en el tema de la salud puede influir si se cuenta con ellos, reducir los gastos económicos en que puede incurrir una familia ante la presencia de enfermedades, lo que puede poner en riesgo la estabilidad económica.

Es muy importante señalar que en el municipio cuentan con una clínica de salud, en la cabecera municipal que atiende a todos los habitantes del municipio, al menos con atención de salud básica, y para situaciones de mayor complejidad, en caso necesario son atendidos en clínicas más grandes de la ciudad de Nochixtlán.

### **El espacio laboral**

En nuestro país, como casi en todas las sociedades, el trabajo es el principal recurso de las familias para obtener ingresos, sobre todo en los segmentos más pobres. Por esto el trabajo se convierte en una variable básica para explicar situaciones de crisis que pueden enfrentar las familias.

Desde la década de los 90's con el cambio de modelo de desarrollo, las familias se han encontrado en una situación de incertidumbre, ya que la oferta de empleo a la que los grupos menos favorecidos tienen acceso se ha concentrado en los sectores más atrasados, menos productivos y con las condiciones laborales más precarias e inestables del mercado.

Esta situación se ve reflejada de manera contundente en los hallazgos de la investigación, ya que la gran mayoría de las familias de los entrevistados se



dedican a actividades del campo, en sus propias parcelas o alquilando su fuerza de trabajo. Evidentemente no cuentan con prestación laboral alguna, lo que los ubica en un estado de alto riesgo de no contar con suficientes recursos económicos para atender las necesidades familiares así como enfrentar imprevistos o emergencias. Es en este punto donde se inserta la relevancia de la decisión de incorporarse en las cajas de ahorro, en las cuales pueden llevar sus recursos, casi siempre escasos, para ahorrar cada quincena y así tener derecho a solicitar algún préstamo en caso de alguna emergencia o como parte de un proyecto para la adquisición de algún bien, el regreso a clases, la fiesta del pueblo o para otras necesidades de la familia.

A manera de cierre del tema de la vulnerabilidad social, resulta conveniente recordar que la vulnerabilidad tiene dos componentes principales: por un lado la desigualdad e indefensión que enfrentan las familias y personas en sus condiciones y formas de vida; como consecuencia del impacto generado por algún acontecimiento natural, económico o social de carácter traumático; y por la otra, el manejo y administración de los recursos disponibles y las estrategias que utilizan para enfrentar los efectos de estos acontecimientos.

En este sentido, las condiciones de desigualdad e indefensión de las familias rurales han sido generadas por un modelo económico aplicado en el país, con una reforma estructural iniciado en los ochentas aunado a choques externos específicos, como la baja en los precios internacionales del precio o las crisis financieras globales. En particular, hay dos componentes del programa de reforma estructural que afectan de un modo importante el proceso de diferenciación económica y social. Uno es la liberalización comercial comenzada a mediados de los ochentas y que culminó con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994. El otro es la reforma agraria--que autoriza la privatización del ejido--promulgada a fines de 1991 y el desmantelamiento de los apoyos institucionales y subsidios al agro que formaron parte del nuevo modelo económico donde el estado jugaría un papel menor, dejando prácticamente en estado de indefensión a las familias rurales, sobre todo las de las regiones menos desarrolladas, como son los estados

del sur y sureste del país. Es así que ante estos eventos políticos y sociales, traumáticos para las familias, las posibilidades de mejorar las condiciones de vida son limitadas, ya que las oportunidades que brinda el entorno regional no permite contar con oportunidades de trabajo suficientes, bien remuneradas y con prestaciones sociales que pudieran contribuir a una generación de ingresos constante.

### **Cobertura de los servicios financieros.**

En este tema, la presencia de las cajas de ahorro en las comunidades ha sido un elemento detonador de la posibilidad de ahorro y préstamo de las y los socios. Los valores que se consideraron en cada uno de las dimensiones corresponden a la operación de las cajas, iniciando con los montos solicitados en préstamos, los cuales van desde \$500.00 hasta \$5,000.00, con un promedio de \$1,900.00 pesos y para su “autorización” deben tener una proporción en relación con los montos que se tengan ahorrados, pero en todas las ocasiones se ajusta a las necesidades de los solicitantes, ya que si en la quincena que lo solicitan no hay suficiente recuperación de las cajas, con los recursos del ahorro les son proporcionados, y en el peor de los casos, que no alcanzara el dinero, se queda en lista de espera para la siguiente quincena.

Respecto a los plazos de vencimiento y calendario de pagos, el primero fue definido por los propios socios, en un plazo máximo de 6 meses, ya que es en este periodo en que se realiza la reunión de balance, en la que se entrega el reporte de los resultados de la operación de las cajas, pero este plazo no es limitante para que puedan hacer pagos anticipados, y en casos necesarios de que se requiera más plazo, existe esa opción, siempre y cuando se abone a la deuda, cobrándoles una tasa ligeramente mayor por el periodo adicional que requieran. Las tasas de interés, tanto del ahorro como de los préstamos, fueron fijadas por los mismos integrantes de las cajas, cobrando un 3 % mensual en los préstamos regulares, 4% en los que tengan atrasos y pagando un 2% a los ahorradores. Por lo mencionado en este rubro, al tema de valor de los clientes se le asignó el 100%.

En la dimensión del costo para los clientes, se consideraron dentro de los costos de transacción el dinero gastado en transporte, más el necesario para acceder al ahorro o préstamos, el tiempo invertido para llegar a las reuniones así como el número de documentos necesarios para ser socio de la caja. El valor asignado es de 100%, derivado del siguiente análisis.

El tiempo promedio que se llevan las y los socios para llegar cada quincena a las reuniones es de media hora, algunos usan el servicio de taxi, cuando coincide que en el camino encuentran una unidad, pero lo más común es que acudan caminando, ya que en muchas ocasiones las socias que son vecinas, fijan algún punto de encuentro para de ahí caminar hacia el lugar en donde se realizan las reuniones, lo cual les sirve además para socializar y ponerse al tanto de las novedades, por esta situación, se consideró que no hay gastos en transporte.

Atendiendo los requisitos o documentos necesarios para ser socio, y que son los únicos solicitados para ser sujeto de recibir un préstamo, son las credenciales de elector, de quienes cuenten con ella, si no existen, no es limitante para ser socio, al no haber mayores gastos como pueden ser copias de otros documentos, o como ocurre en otras microfinancieras que existen contratos para formalizar tanto las cuentas de ahorro como los préstamos, o que en ocasiones piden la documentación de algún aval, en estas cajas de ahorro no incurren en ningún gasto de este tipo, lo cual reduce de manera importante los costos de transacción.

En cuanto a la dimensión de la profundidad, la evaluación de esta corresponde al 100%, a partir de los siguientes resultados. Se consideran cinco elementos en este rubro, siendo el género de los clientes, lugar de residencia, nivel educativo, grupo étnico y acceso a servicios públicos.

Por el propio origen de las cajas, están mayoritariamente integradas por mujeres, para el caso de las cajas estudiadas, 48 de un total de 55 entrevistados son mujeres, el 100% de las y los socios se encuentran viviendo en zonas rurales, con altos niveles de marginación, con un bajo nivel educativo, ya que el promedio de escolaridad es de 6.5 años para las mujeres, equivalente a primaria terminada,

para los varones es 4.7 años, con ingresos familiares promedio de \$1,331 pesos. Las localidades se encuentran en la región denominada mixteca oaxaqueña y aunque son muy pocas las personas que hablan el idioma mixteco, tradicionalmente se consideran parte de la etnia mixteca, principal zona de atención de la fundación Ayú.

La dimensión identificada como amplitud, es referida al número de clientes atendidos en relación a la población de la localidad. Para el caso de las cajas, en el municipio según datos del Plan municipal de desarrollo hay 1110 habitantes, 544 hombres y 566 mujeres. En las localidades en que se ubican las cajas, en San Francisco Jaltepetongo hay 263 habitantes mientras que en San Isidro hay 181. Los integrantes de las cajas para la primera localidad son 32, (12%) mientras que en la segunda son 76 (42%).

Aun cuando no representan un porcentaje muy alto de la población de la comunidad, es importante mencionar que debe incluirse también a los niños y niñas que participan en las cajas infantiles, los Chispitas, además de considerar que el acceso a las cajas está abierto para todos los vecinos de las localidades, incluso en el trabajo de campo se detectó que había dos localidades más en el municipio que cuando se fundaron las cajas se habían instalado ahí, pero en no más de dos años las socias y socios desistieron. El punto importante en este tema es que al ser abierto el ingreso a las cajas, es posible que cada año más habitantes de las comunidades se incorporen, al ver los beneficios que puede traerle ser socios.

En la dimensión relativa a la duración, las cajas en estudio son de las fundadoras, con una permanencia de siete años, lo cual es contrastable con el destino de otras cajas del mismo municipio que antes de dos años se habían desintegrado. De acuerdo con la opinión de las y los entrevistados, la intención es que tanto las cajas de los adultos como de los niños y niñas se mantengan operando en ambas localidades.

En el tema de la cobertura de los servicios ofrecidos, la calificación en todos los rubros es alta, y está relacionada con el mínimo acercamiento a otras organizaciones de microfinanzas formales, esta situación puede ir en la línea de pensamiento de Castillo (2012) al señalar que la presencia de organizaciones sin fines de lucro como las cajas de Ayú, en contraposición a las entidades con fines netamente financieros, podría llevar a pensar que este tipo de instituciones opera como un mecanismo de contención del poder de mercado de los grandes oferentes pro lucro, en beneficio de los micronegocios que se desea impulsar. Sin embargo, autores como Casini (2008) citado por Castillo (2012) proponen que la presencia de agentes que no persiguen el lucro ha sido aprovechada por las IMF grandes que dominan el mercado y que persiguen el lucro para trasladar a las instituciones altruistas los costos de búsqueda y monitoreo. De esta manera, la presencia de IMF altruistas podría no ser un factor de contención del poder de mercado de los grandes oferentes.

Sobre las anteriores consideraciones es importante mencionar dos puntos de análisis.

El primero referido a que la presencia de las cajas de ahorro, independientemente de las buenas intenciones de su origen, se inserta en el modelo neoliberal existente, en el que los encargados de crear las políticas públicas se niegan a reconocer que la pobreza tiene causas estructurales y no es sólo un problema de comportamiento individual. Para los promotores del neoliberalismo, señalan Feiner y Barker (2006) la solución a la pobreza es hacer que los pobres trabajen más, se eduquen, tengan pocos hijos y actúen de manera más responsable. Los mercados recompensan a aquellos que se ayudan a sí mismos, y defienden iniciativas similares precisamente porque los programas de microcrédito no modifican las condiciones estructurales de la globalización -como la pérdida de derecho a la tierra, la privatización de los servicios públicos esenciales o los recortes en salud y educación- que producen pobreza afectando sobre todo a las mujeres.

Los defensores del microcrédito, continúan las autoras, ven estos programas como una solución a la pobreza porque las mujeres pobres pueden generar

ingresos usando sus fondos prestados para iniciar empresas a pequeña escala, por lo general de producción artesanal en el hogar, las mujeres integran la mayor parte de los trabajadores en la economía informal y tienen una muy alta representación en la escala de los bajos ingresos.

El segundo punto es en relación a la vinculación de los servicios financieros y la vulnerabilidad social, y siguiendo la propuesta de Filgueira, (2002) esta puede ser vista entonces como integrada por tres componentes: uno que tiene que ver con los recursos, otro con la estructura de oportunidades y un tercero con las instituciones y las relaciones sociales. El primero refiere a la posesión, control o movilización de recursos materiales y simbólicos que permiten al individuo desempeñarse en la sociedad, aquí surge la importancia del capital financiero que aportan las cajas, las fortalezas de la composición y atributos de la familia, con la participación de sus miembros como ahorradores y que los convierte asimismo en sujetos susceptibles de recibir préstamos. El segundo, la estructura de oportunidades, proviene del mercado, del Estado y de la sociedad, y puede variar como consecuencia de crisis económicas o crecimiento, reducción del sector público y políticas sobre sector externo, entre otras. El tercer componente refiere a las diferentes formas de sociabilidad y asociacionismo como modalidades de acción colectiva, que incluyen la familia, el capital social, las redes de interacción, sindicatos, corporaciones empresariales, movimientos sociales orientados a incidir en la toma de decisiones, los partidos políticos y sus modalidades de reclutamiento, así como ciertas configuraciones de sistemas políticos particulares como, por ejemplo, los de tipo clientelar o prebendario.

## **El ahorro infantil**

En el apartado relativo al ahorro infantil se presentaron las generalidades de las cajas de los Chispitas identificando los montos ahorrados, la antigüedad como socios, el origen del hábito del ahorro, entre otros puntos importantes. Más allá de estos hallazgos es oportuno relacionar el ahorro con las teorías que explican el porqué la gente – y los niños y niñas- ahorran. Ya sea desde la óptica económica, psicológica o de precaución, las familias, particularmente las pobres ahorran por

que es una de las maneras que han encontrado para enfrentar la permanente situación de riesgo en que se encuentran ante un sistema económico y político que no proporciona las condiciones para un adecuado nivel de bienestar.

Pero aún más importante resulta analizar que los niños y niñas Chispitas se encuentran inmersos en una situación de pobreza que los ubica en situación de incumplimiento de sus derechos infantiles, en temas como nutrición; acceso al agua potable; acceso a saneamiento; condiciones de la vivienda; acceso a educación y a información, tal y como están consignados en la Convención sobre los derechos de los niños y niñas; y es en este último punto donde se observa la utilidad de la pertenencia de los niños a las cajas, más allá del dinero ahorrado o el destino de éste, al tener acceso a información sobre el manejo del dinero y su administración, que de otra manera ellos y ellas desconocerían lo cual puede tener consecuencias de larga duración sobre la infancia y sobre un desarrollo integral más igualitario en su futuro dentro de la sociedad.

Un rubro más que resulta importante hacer notar es que - como menciona la UNICEF (2006)- la exclusión de servicios y bienes esenciales, como la alimentación adecuada, la atención de la salud y la escolarización, afecta la capacidad de los niños y niñas para participar en sus comunidades y sociedades tanto ahora como en el futuro. Al igual que las dimensiones de la exclusión, existen factores que se superponen y se vinculan entre sí, cada uno de ellos agravando el siguiente hasta que en los extremos, algunos niños y niñas excluidos se transforman en invisibles, cuando se les niegan sus derechos, cuando pasan completamente desapercibidos en sus comunidades, cuando no pueden acudir a la escuela o cuando están lejos del alcance de las autoridades debido a su ausencia en las estadísticas, en las políticas y en los programas.

Ante este panorama, es probable que la participación de los niños y niñas en las cajas de ahorro, pudiera ser un elemento de reducción del riesgo de que los pequeños se vuelvan “invisibles” por la violación de sus derechos que los excluyen socialmente, al incorporarse como socios con todos los derechos que eso

representa y con el reconocimiento que la sociedad de su comunidad les otorga. En este sentido, y siguiendo a Díaz (2010), la participación de los niños y niñas en las cajitas, puede ser una posibilidad para que sean incluidos en los espacios de la vida social, teniéndolos en cuenta como actores y actrices con propuestas, que se integren con protagonismo en el contexto en que viven y que les permita, como sugieren Gómez y Alzate (2014) convertirse en actores sociales sujetos de pleno derecho, rompiendo el adultocentrismo que históricamente ha prevalecido.

El anterior razonamiento con fundamento en que las niñas, niños y adolescentes pertenecen a un grupo poblacional que históricamente ha sido tutelado ya sea por la autoridad de los padres o por la del Estado, asumiendo la idea de que son personas incapaces de tomar decisiones y por quienes debe tomarse la palabra cuando tienen algo que decir. Esta limitante frente a las personas adultas ubica a las niñas y los niños como parte de los sectores de la población más vulnerables para sufrir discriminación y el menoscabo de sus derechos, lo cual es aún más grave si como rasgos adicionales que abonan a la discriminación se encuentra el hecho de *no tener dinero, la apariencia física, la edad y el sexo*, aunado a características intrínsecas de la región en que habitan, como haber nacido en un entorno con un bajo nivel de escolaridad, presencia de etnias o lenguas distintas, lo que nos muestra un país desigual, que genera ciudadanos y ciudadanas distintas, por la única razón de haber nacido en cierta región geográfica.



## 9. Conclusiones y aportación de la investigación

El rechazo al neoliberalismo se ha ido incrementando en muchas esferas de la sociedad, ya que ha generado mayor desigualdad social y polarización de la distribución de la riqueza, dejando en situación de vulnerabilidad y pobreza a millones de personas en el planeta. En el caso de México, la desregulación y la liberalización financiera, orillaron a la banca de desarrollo al fracaso como institución estatal, incapaz de incorporar los grandes proyectos de desarrollo y abatir la pobreza, al no poder abatirla, el tema se convirtió en como administrarla. Una de las formas de hacerlo ha sido la creación de los programas de microfinanzas, dirigido a pequeños empresarios que no tiene acceso al crédito de la banca comercial tradicional.

Los organismos financieros internacionales centraron la importancia del microcrédito en la necesidad de estimular emprendedores, asumiendo que la participación y el fortalecimiento de las comunidades son factores determinantes para lograr un desarrollo sostenible en el largo plazo. Orientar el microcrédito a las mujeres las empoderaría, les permitiría mejorar sus condiciones de vida así como de sus familias, las incluiría en los círculos de la población bancarizada. Sin embargo, la realidad demuestra que aún con las mejores intenciones, una estrategia de combate a la pobreza que incluya o no a las microfinanzas no podrá tener éxito en tanto no se modifique el sistema económico y político que concede al mercado prácticamente el control de la vida de las personas, ya que como bien argumenta Gómez (2011) gran parte de los programas de microcréditos se han diseñado como instrumentos de un mercado neoliberal y global avanzado, capaces de generar espacios clientelares, de dependencia y control sobre grupos vulnerables; como nuevas fórmulas de financiamiento para ONG y grupos de poder que vacían toda la carga de injusticia e inequidad en la población en situación de pobreza.

Para las mujeres, principal nicho de mercado de las microfinanzas y en especial los microcréditos, el contar con recursos provenientes de deuda no ha logrado

cambiar de manera significativa su nivel de bienestar ni empoderamiento, ya que el acceso al crédito no es el único factor determinante del poder y la autonomía de las mujeres, en ocasiones puede incluso incrementar su carga doble de trabajo en el mercado y en el hogar, además de aumentar los conflictos dentro del hogar si son los hombres, quienes controlan cómo se usa el dinero proveniente de los préstamos, que aunado a altas tasas de interés que cobran las microfinancieras con objetivos netamente financieros, las convierten en un instrumento de perpetuación de un colonialismo extractor de la riqueza generada por el trabajo de las y los menos favorecidos.

Desde el ámbito académico y de la investigación social se hace evidente la urgencia de repensar las teorías actuales que intentan explicar el estado de cosas en que se encuentra la sociedad mexicana y particularmente la sociedad en un entorno rural, cómo puede pensarse en el desarrollo rural en un contexto de políticas neoliberales, que representan una exacerbación del capital, el mercado y el consumo, sistema en el que no se vislumbran alternativas que garanticen calidad de vida campesina e indígena. Definitivamente debe pensarse y pugnar por un modelo de desarrollo alternativo, que como parte de las obligaciones del Estado considere elementos para lograr un desarrollo sustentable, que reconozca la diversidad étnica, que sea incluyente en cuanto a la equidad de género, que respete y promueva el uso adecuado de los recursos naturales, que valore la cultura y las tradiciones, que promueva el desarrollo local y que genere políticas públicas diferenciadas que posibiliten atender y solucionar la gran diversidad de problemas que aquejan a este país. En tanto el eje principal del desarrollo no sea basado en el desarrollo humano y en la disposición y esfuerzo de los gobernantes para implementar acciones que lleven a mejorar las condiciones de vida, fortalecer la democracia y aplicar medidas para reducir las enormes diferencias en el acceso a la riqueza, el panorama del desarrollo como país no es alentador en el corto plazo, de ahí la importancia y el compromiso de los estudiosos, investigadores y promotores del desarrollo rural.

## **Aportes de la Investigación**

Aun cuando los resultados obtenidos en la investigación, no permiten extrapolarlos para esquemas similares de microfinanzas o de estrategias de desarrollo, es conveniente señalar como aportes de este trabajo los siguientes:

- 1) Visibilizar y socializar en el medio académico el trabajo que desde la sociedad civil ha realizado la Fundación Ayú, para combatir la pobreza en la región mixteca del país. Documentar las iniciativas para generar desarrollo en el medio rural, con buenos, malos o insuficientes resultados es un tema relevante.
- 2) Generar interés para el inicio de nuevas líneas de investigación para estudiantes y académicos que den seguimiento a temas como el impacto de las microfinanzas, la pobreza rural, el ahorro infantil, estudios de género, los usos y costumbres y su relación con las microfinanzas, entre otros.
- 3) Evidenciar que en las microfinanzas, no todo está escrito aun y que es conveniente revisar algunos de los planteamientos básicos del origen del movimiento microfinanciero, como el tema de los grupos solidarios, de la especificidad de microemprendimientos económicos, de la utilidad que representan las cajas informales para la banca comercial, al allanarles el camino en la formación de clientes potenciales, entre otros.
- 4) Finalmente, en el tema de la participación de las mujeres en las cajas de ahorro, es conveniente profundizar en las razones de su interés, particularmente desde el enfoque de género y con énfasis en su capacidad de organización, más allá de las instituciones.

---

## Literatura citada

---

## 10. Literatura citada

- Abramo, L. (2003): "Notas sobre la incorporación de la dimensión de género a las políticas de empleo y erradicación de la pobreza en América Latina"; en *Género y mercado de trabajo. Honduras y Nicaragua, Proyecto: Género, pobreza y empleo en América Latina*. Olt, pp. 15-41.
- Adams, D. et al. (1984). *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo. Westview Press.
- Akerlof, G. (1970). The market for lemons: "Quality uncertainty and the market mechanism". *Quarterly Journal of Economics* 89.
- Aleem, I. (1993). "Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan." In K. Hoff, A. Braverman, and J. E. Stiglitz, eds., *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*. New York: Oxford University Press.
- Alwang, J., P. Siegel and S. Jorgensen (2001). *Vulnerability: a view from different disciplines*, Social Protection Discussion Paper Series, Banco Mundial Washington.
- Arce, J. L. (2006). *El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos*. San José: 23 pp. Disponible en [www.estadonacion.or.cr/Info2006/Paginas/ponencias.htm](http://www.estadonacion.or.cr/Info2006/Paginas/ponencias.htm)
- Arméndariz de Aghion, B. and Morduch, J. (2005). *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Arriagada, I. (2005) *Políticas hacia la familia, protección e inclusión sociales*, Santiago de Chile, CEPAL. (Serie Seminarios y Conferencias 46), p. 14 y anexo metodológico.
- Bateman, M. (2013) *La Era de las Microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo*. Análisis No. 15. Mayo-Agosto 2013.
- Blaikie, P. Terry C. Ian David y B. Wisner (1996). *Vulnerabilidad: el entorno social, político y económico de los desastres*, La red, Red de Estudios Sociales en Prevención de Desastres en América Latina, (marzo de 2010).

- Bornstein, D. (1996). *The Price of a Dream: The Story of the Grameen Bank*, Oxford University Press, New York, 376 pp.
- \_\_\_\_\_ (2004). *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Oxford University Press, New York, 336 pp.
- Busso, G. (2001). "Vulnerabilidad social: Nociones e implicancias de políticas para Latinoamérica a inicios del siglo XXI", en *Seminario Internacional. Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe*, CELADE, 2001.
- \_\_\_\_\_. (2002). *Vulnerabilidad sociodemográfica en Nicaragua: un desafío para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL-ECLAC, serie Población y Desarrollo n. 29.
- Cardona, O. (2004). "The need for rethinking the concepts of vulnerability and risk from a holistic perspective: a necessary review and criticism for effective risk management", in Bankoff, G.(ed.), *Mapping vulnerability. Disasters, development & people*, Earthscan, London, pp.37–51.
- Castillo, P. L.A. (2011). El motivo de lucro en las microfinanzas: un estudio con instituciones mexicanas. *Revista de Economía*, vol. XXVIII, No. 76.
- Castel, R. (1991). *Los desafiados: Precariedad del trabajo y vulnerabilidad social*, Topía 1:3.
- CEPAL (2001), "El espacio regional. Hacia la consolidación de los asentamientos humanos en América Latina y el Caribe", Libros de la CEPAL, N° 60, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CGAP. (2007). Resumen de los principios clave de las microfinanzas, en <http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.64c03ec40a6d295067808010591010a0/>
- Collins, D., et al (2009): *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on 2\$ a Day*, Princeton University Press, New Jersey.
- Cuasquer, H y Maldonado, R. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos

- CNBV, (2009). Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Reporte de inclusión financiera.
- Chambers, R. (1989), Vulnerability: How do poor cope?, *IDS Bulletin*, Sussex, Abril.
- Churchill, C. y Frankiewicz, C. (2008). GESTIÓN DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS Cómo mejorar el desempeño institucional. Oficina Internacional del trabajo.
- Daley-Harris, S. (2009): Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito. Informe 2009, Microcredit Summit Campaign, Washington, D.C.
- Delalande, L. y C. Paquette (2007). El impacto de las microfinanzas en la reducción de la vulnerabilidad: Caso de un microbanco rural en México. *Revista TRACE*, 52:63-67
- Díaz, S. P. (2010). Participar como niña o niño en el mundo social. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud* [en línea] 2010, 8 (Julio-Diciembre) : [Fecha de consulta: 1 de septiembre de 2014] Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77315155026>> ISSN 1692-715X
- Duclos, J.Y. (2001) “Problemas de medición de vulnerabilidad y pobreza para políticas sociales”. En Serie de Informes sobre Redes de Protección Social. Instituto del Banco Mundial. En [www.worldbank.org/safetynets](http://www.worldbank.org/safetynets).
- Duflo, E.A., Banerjee, R. Glennester y C. Kimman. (2009). The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Centre for microfinance. IFR Research. Working paper series No. 31
- Esquivel, H. (2010). Medición del efecto de las microfinanzas en México. *Comercio Exterior*. Vol. 60 No. 1.
- Feiner, F.S. y Barker, D.K. (2006). Una crítica del microcrédito Las microfinanzas y la pobreza de las mujeres. *Dollars & Sense* .Noviembre/diciembre 2006.
- FELABAN, (2007). ¿Qué sabemos sobre bancarización en América Latina? Un Inventario de fuentes de datos y literatura.
- Felder, N. (2010): Microfranquicias: casos prácticos. Más allá de los microcréditos, Editorial Ariel. Barcelona, España.

- Ferreira, F. and Indermit, G. (2000). "WEATHERING STORM: Household, Government and Aggregate Income Shocks in Latin America". Pontificia Universidad Católica do Rio de Janeiro and World Bank.
- Filgueira, C. (1998). Welfare and Citizenship: New and Old Vulnerabilities, en O'Donnell, Guillermo y Víctor E. Tokman, Poverty and Inequality in Latin America, University of Notre Dame Press.
- \_\_\_\_\_ (2001). "Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social, aproximaciones conceptuales recientes", Seminario Internacional: Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe, CEPAL, Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía Celade-División de Población, Santiago de Chile
- \_\_\_\_\_ (2002) "Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo (1991-1998)". En Rubén Katzman y Guillermo Wormald (coord.) *Trabajo y Ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*. Montevideo.
- Fundación Ayú (2011). Ayú Lucha contra la Pobreza en la Nación Mixteca. 2011. Editor Mauro Jiménez Lazcano.
- García, A. y Lens, J. (2007). Microcréditos. La Revolución Silenciosa, Ed. Debate, Barcelona.
- García, B. y Rojas, O. (2002). "Recent Transformations in Latin American Families: a sociodemographic perspective", ponencia presentada en la XXIV Conferencia General de Población del IUSSP, Salvador Bahía, Brasil, 2001; y Silvia Chant, Researching Gender, Families and Households in Latin American: from the 20th Century, Londres, London School of Economics Research Online.
- García, P.R. (2012) Microcréditos, pobreza y género: consideraciones generales para la elaboración de programas de desarrollo vinculados a las microfinanzas con enfoque de género. MBS. N° 1. Ene/2012. [91-113]



- Garson, J. (1996). Microfinance and Anti-Poverty Strategies. A donor perspective, United Nations Development Programme, United Nations Capital Development Fund. En <http://www.undp.org/uncdf/pubs/mf/mf-contents.htm>
- Germidis, D. Dennis, K. and R. Meghir. (1991). Financial Systems and Development: What Role for the Formal and Informal Financial Sectors? Paris: Development Center, Organization for Economic Co-operation and Development
- Golovanevsky, L. (2007). Vulnerabilidad y Transmisión Intergeneracional De La Pobreza. Un Abordaje Cuantitativo Para Argentina En El Siglo XXI. Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires Facultad De Ciencias Económicas.
- Gómez-Mendoza, M. A. & Alzate-Piedrahíta, M. V. (2014). La infancia contemporánea. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, 12 (1), pp. 77-89.
- Gómez, G. C. (2011). Precauciones y cautelas en los microcréditos como instrumentos de desarrollo. Sombras en las microfinanzas. Dossieres EsF. No.3 Octubre de 2011. Economistas sin fronteras.
- Gonzalez-Vega, C. (2002). "Microempresas y servicios financieros", en C. González, F. Prado y T. Millar (comps.), El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual. Corporación Andina de Fomento, Venezuela
- Grupo de Río (2006) "*Compendium of Best Practices in Poverty Measurement*", Río de Janeiro.
- Gutiérrez, A. A. (2004). Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina. CEPAL Serie Financiamiento del desarrollo.
- Gulli, H. (1999). Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas? Unidad de Microempresa, Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Hench, I. P. (2010). Vulnerabilidad Social. Más Allá de la Pobreza. Serie Informe Social. No. 128.

- Hulme, D. y P. Mosley, (1996). *Finance against poverty*. Vols. 1 y 2. Routledge, Londres.
- Jaffee, D. M., and Thomas Russell. (1976). "Imperfect Information, Uncertainty and Credit Rationing." *Quarterly Journal of Economics* 90 (4).
- Jordan, R. y Martínez, R. (2009). *Pobreza y precariedad urbana en América Latina y El Caribe. Situación actual y financiamiento de políticas y programas*. CEPAL / CAF.
- Kabeer, N. (2001) "Conflicts Over Credit: Re-evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh", *World Development*, Vol. 29, No. 1, pp. 63-84.
- Kandker, H.A. Samad y Z.H. Khan. (1998). Income and employment effects of microcredit programmes. Village level evidence from Bangladesh, *Journal of Development Studies*. 35(2).
- Karim, M. R. y Osada, M. (1998). "‘Dropping out’: An emerging factor in the success of Microcredit based poverty alleviation programs". *The Developing Economies*, Septiembre, nº 36 (3), pp. 257- 288.
- Karlan, D. y Zinman, J. (2007): *Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts*, Working Paper no. 108, Center for Global Development, Washington, D.C.
- Katzman, R. *et al.* (1999), "Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay", OIT-Fundación Ford, Documento de Trabajo N° 107.
- Katzman, R. (1999). *Marco conceptual sobre activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades*, PNUD, CEPAL, Montevideo.
- Katzman, R. y G. Wormald (eds). (2002). *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*. Montevideo. Sofilco
- Köbrich, C., Villanueva, L y Martínez D. (2003). "Pobreza rural y agrícola: entre los activos, las oportunidades y las políticas —una mirada hacia Chile—", *Serie Desarrollo Productivo NP o P 144*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Lacalle, C.M. (2001). *Los microcréditos: Un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza*. *Revista de Economía Mundial* 5, 2001.

- Lacalle, C.M. y Rico, G.S. (2007). Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: Una introducción a la metodología científica. Fundación Nantik Lum, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid.
- Lacalle, M., Rico, S. y Durán, J. (2008). "Estudio Piloto de evaluación de impacto del programa de microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda", Revista de Economía Mundial, nº 19, pp: 83-104.
- Lacalle, C. M. Rico, S. *et al.* (2010). Glosario Básico sobre microfinanzas. Reedición ampliada. Colección cuadernos monográficos No. 12. Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- Lera, L.F. (1996) Teorías macroeconómicas explicativas del ahorro de las economías domésticas: situación actual del debate. Cuadernos de **Economía**. Vol. 24.91 - 117
- Lusting, N. (1997). "The Safetely Net Witch are not Safetely Net: Social Investment Fund in Latin America". Harvard University. Boston.
- \_\_\_\_\_ (2000). "Crisis and the Poor: Socially Responsible Macroeconomics". Harvard University, Conference: "Governance, Poverty Eradication and Social Policy". Boston.
- Marbán, F. R. (2011). Los retos del sector microfinanciero. En: Raquel Marbán y José Ángel Moreno (Eds.) Sombras en las microfinanzas. Economistas sin Fronteras. Dossieres EsF. Nº 3, octubre de 2011
- Mayoux, L. (2000). "Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: un enfoque de aprendizaje, gestión y acción participativos". UNIFEM
- Mejía Flores, R. (2006). La política de desarrollo social del gobierno del Distrito Federal. En Desarrollo social Balance y desafíos de las políticas gubernamentales. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública Cámara de Diputados / LIX Legislatura
- Morales, L. y Yáñez. A. (2006). "La Bancarización en Chile", Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile.
- Morduch, J. (1998). Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh ,New York University, mimeo.

- \_\_\_\_\_ (1999). "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, 37.
- Moreno, J.A. (2011) NEGOCIOS INCLUSIVOS, MICROFINANZAS Y USUREROS. En Raquel Marbán y José Ángel Moreno (Eds.) Sombras en las microfinanzas. *Economistas sin Fronteras. Dossieres EsF. N° 3*, octubre de 2011
- Moser, C. (1998). "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", en *World Development*, N° 1, Vol. 26, pp. 1-19.
- Murguialday, Martínez, Clara. (2005): *Las mujeres en la cooperación para el desarrollo*. [Coordinación, Amaia del Río Martínez]. – 1ª ed. – Vitoria-Gasteiz: Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia = Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, 2005
- Patxot, C. (1997) The life-cycle hypothesis and the disaving of the elderly: results from Spain 1985-1993, Documento de Trabajo 1/97, Departamento de Teoría Económica, Universidad de Barcelona.
- Plan Municipal de Desarrollo 2011-2013. San Francisco Jaltepetongo. Diagnóstico Municipal Participativo. 89 pp
- Penguin, 1975. A Dictionary of Economics
- Perossa, M.L. y Marinaro, A.E. (2014) Relación entre el auge de los microcréditos financieros y el alivio de la pobreza en el escenario latinoamericano. *Revista Global de Negocios* Vol. 2, No. 4, 2014, pp. 15-24
- Pitt, M. y D. Khandker. (1998). The impact of group based credit programs on poor households in Bangladesh. Does the gender of participants matter? *Journal of Political Economy*, 106(15):958-996
- Pizarro, R. (2001). La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina. CEPAL Serie estudios estadísticos y prospectivos.
- Ponce, S. G. (2012). Vulnerabilidad social y riesgo de caer en pobreza en México. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Documento de Trabajo núm. 138

- Rahman, A. (1999) "Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?", World Development, Vol. 27, No. 1, pp. 67-82.
- Repetto, A. (2001): Incentivo al ahorro personal: lecciones de la economía del comportamiento, Banco Central de Chile, Santiago de Chile
- Rico, S.; Lacalle, M.; Durán, J.; Márquez, J. (2006): Microempresa y Microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: Impacto en el progreso social de la mujer indígena, Cuaderno Monográfico n.º 6, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Madrid
- \_\_\_\_\_ (2009). Los Programas de Microcrédito de las Cajas de Ahorros en España: una Evaluación del Impacto en la reducción de la exclusión social y financiera. Tesis doctoral. Universidad Pontificia de Comillas.
- Robinson, M. S. (2004). La revolución microfinanciera. Finanzas sostenibles para los pobres. INCA RURAL- SAGARPA-BANCO MUNDIAL.
- Rodríguez V. J.(2001). Vulnerabilidad y grupos vulnerables: un marco de referencia conceptual mirando a los jóvenes. Proyecto Regional de Población CELADE-FNUAP Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) - División de Población. CEPAL
- Rodríguez, G.C. (2008). Impacto de las microfinanzas: Resultados de algunos estudios. Énfasis en el Sector Financiero Revista Ciencias Estratégicas, Vol. 16, Núm. 20, julio-diciembre, 2008, pp. 281-298 Universidad Pontificia Bolivariana Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=151312829005>
- Rogaly, B; A. Castillo y M. Romero. S. (2004) Building assets to reduce vulnerability: Microfinance provision by a rural working people's Union in Mexico. Development in practice.14 (3):381-295
- Rojas-Suarez, L. (2006). El Acceso a los Servicios Bancarios en América Latina: Identificación de Obstáculos y Recomendaciones—Informe Regional, Secretaría General Iberoamericana, Madrid, Junio Artículo: [http://www.cgdev.org/doc/experts/Serv\\_Bancarios\\_AL.pdf](http://www.cgdev.org/doc/experts/Serv_Bancarios_AL.pdf)  
<http://www.segib.org/upload/File/esxtension%20del%20credito.pdf>

- Romani C., G. A. (2002). Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: Un estudio de caso en la II Región de Chile. Anales del Congreso Clad, Lisboa Disponible en [www.cyta.com.ar/referente/comite/evaluador\\_gianni.htm](http://www.cyta.com.ar/referente/comite/evaluador_gianni.htm)
- Roodman, D. y Morduch, J. (2009): The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence, Center for Global Development, working paper, no.174.
- Roth, H. (1983). Indian Moneylenders at Work: Case Studies of the Traditional Rural Credit Markets in Dhanbad District, Bihar. New Delhi: Manohar
- Rutherford, S.(1998) (draft). The Poor and their Money: An Essay About Financial Services for Poor People. Dhaka, Bangladesh:
- Saxe-Fernández, J. (2002). Tercera vía y neoliberalismo. (Coordinado por John Saxe-Fernández) Siglo XXI Editores
- Seibel, H. D. (2000): "From Cheap Credit to Easy Money: How to Undermine Rural Finance and Development". En: BOUMAN, F.J.A. Y HOSPES, O. (Eds) Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development, Boulder, Colorado: Westview Press, pp. 2.1-2.7.
- Scoones, I. (2009). "Livelihoods Perspectives and Rural Development", Journal of Peasant Studies 36 (1), 171-196.
- Schreiner, M. (1999). Aspectos de Cobertura: Un Marco para la Discusión de los Beneficios Sociales de las Microfinanzas con un Ejemplo de BancoSol de Bolivia
- Schreiner, M. (2002): "Aspects of outreach: A framework for a discussion of the social benefits of microfinance", en: Journal of International Development, vol. 14, págs. 1-13
- Schreiner, M y J. Morduch. (2002). "Oportunities and Challenges for Microfinance in the United States", en M. Schreiner (comp.), Replicating Microfinance in the United States, Woodrow Wilson Center Press, Washington, D.C.

- Schreiner, M. y G. Woller (2003). Microenterprise development programs in the United States and in the Developing world. *World Development*. 31(9):1567-1580.
- Schmidtlein, M.; R. Deutsch, W. Piegorsch and S. Cutter (2008). "A Sensitivity Analysis of the Social Vulnerability Index", *Risk Analysis* 28 (4), 1099-1114
- Sinclair, H. (2012). *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- Soarez, D. e Isabel G. (2011). Vulnerabilidad social, institucionalidad y percepciones sobre el cambio climático: un acercamiento al municipio de San Felipe, Costa de Yucatán
- Sojo, A. (2004). Vulnerabilidad social y políticas públicas, Serie Estudios y Perspectivas N° 14, Cepal, Sede Subregional de la Cepal, México.
- Soto, E. R. Girón, G. A. (2013). Las microfinanzas con rostro de mujer. XXIX Congreso Latinoamericano de Sociología ALAS Santiago de Chile 29 DE SEPTIEMBRE AL 4 DE OCTUBRE. En [http://actacientifica.servicioit.cl/biblioteca/qt/GT11/GT11\\_SotoRGironA.pdf](http://actacientifica.servicioit.cl/biblioteca/qt/GT11/GT11_SotoRGironA.pdf)  
Recuperado 9 de abril de 2015.
- Stiglitz, J. y A. Weiss. (1981). "Credit rationing in markets with imperfection information". *American Economic Review* 71.
- Swain, E.B. y M. Floro. (2007). Effect of microfinance on Vulnerability, poverty and risk in low income households. Working paper núm. 31 Universidad de Uppsala
- Trivelli, C. *et al.* (2005). Mercado y gestión del microcrédito en Perú. CIES.
- UNICEF. (2006). "Estado mundial de la infancia 2006", Invisibles y excluidos.
- USAID, (1973). Spring Review of Small Farmer Credit.
- Velásquez, C. M. C. 2003 "Discriminación por género y participación en los sistemas de gobierno indígena: contrastes y paradojas", en Paloma Bonfil Sánchez y Elvia Rosa Martínez Medrano (coords.), *Diagnóstico de la discriminación hacia las mujeres indígenas*, México, Comisión Nacional Para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, pp. 151-170.

- Villa, M. y Rodríguez, V. (2002). Vulnerabilidad Sociodemográfica: Viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas. CELADE, CEPAL.
- Vives, A. (2011). LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS: MICROFINANZAS. En: Raquel Marbán y José Ángel Moreno (Eds. ) Sombras en las microfinanzas. Economistas sin Fronteras. Dossieres EsF. N° 3, octubre de 2011
- Vogel, R.C. (1984). Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance. En Adams, D.W., Graham, D.H. y Pischke, J.D. von, eds. Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder, Colorado, Estados Unidos, Westview Press, págs. 248-265.
- Watts, M. J. and H. G. Bohle. (1993). "The space of vulnerability—the causal—structure of Hunger and Famine", Progress in Human Geography, vol.17, no.1.
- Weller, J. (2009). "El fomento de la inserción laboral de grupos vulnerables. Consideraciones a partir de cinco estudios de caso nacionales", en: *Documentos de Proyecto*. Núm. 306. Santiago de Chile, CEPAL/SIDA, 2009.
- Yunus, M. (1994). Does the Capital System Have to Be the Handmaiden of the Rich? Extractos del discurso principal pronunciado en el LXXXV Congreso de la Asociación Rotaria Internacional, del 12 al 15 de junio de 1994, Taipei, Taiwán. En <http://titsoc.soc.titech.ac.jp/titsoc/higuchilab/icm/grameenkeynote.html>
- \_\_\_\_\_, (1997).Hacia un mundo sin pobreza. Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello, 333 p
- \_\_\_\_\_(2006). El Banquero de los Pobres. Los Microcréditos y la Batalla contra la Pobreza en el Mundo, Paidós, Barcelona.
- \_\_\_\_\_(2008). Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo, Paidós, Barcelona.
- Zapata, M. E. *et al.* (2003). Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales. Las cajas de ahorro y crédito en México. Colegio de Postgraduados, Finafim, Plaza y Valdes.



Zeller, Manfred (2003). Models of Rural Financial Institutions. Documento presentado en la Conferencia Internacional Paving the Way Forward for Rural Finance, organizada por el BASIS Collaborative Research Support Program, de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos y el World Council of Credit Unions (WOCCU), Washington, D.C., 2-4 de junio.

Zeller, M. y R. L. Meyer, eds. (2002). The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact. Baltimore-Londres: Johns Hopkins University Press-International Food Policy Research Institute.

### **Recursos electrónicos**

<http://www.microrregiones.gob.mx/catloc/LocdeMun.aspx?tipo=clave&campo=loc&ent=20&mun=144>

<http://www.e-local.gob.mx/work/templates/enciclo/EMM20oaxaca/municipios/20144a.html>

<http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM20oaxaca/index.html>

El Economista. Julio 29,2013;

<http://eleconomista.com.mx/sociedad/2013/07/29/aumenta-numero-pobres-mexico-coneval>

La Jornada, 30 de Julio de 2013

<http://www.jornada.unam.mx/2013/07/30/politica/007n1pol>

Real Academia Española (RAE, 2015).

<http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=u3noyzKzDXX2YX6BkHF>