

COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCION DE ENSEÑANZA E INVESTIGACION EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMATICA

DESARROLLO RURAL

El microcrédito en el desarrollo de habilidades financieras de familias del municipio de Cuautla, Morelos

NANCY AGUILAR SOLER

T E S I S
PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MEXICO

2013

La presente tesis titulada: "**El microcrédito en el desarrollo de habilidades financieras de familias en el municipio de Cuautla, Morelos**" realizada por la alumna: Nancy Aguilar Soler bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRO EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

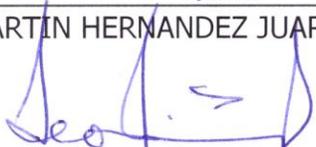
DESARROLLO RURAL

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO


MARTÍN HERNÁNDEZ JUÁREZ

ASESOR


LEOBARDO JIMÉNEZ SÁNCHEZ

ASESOR


LAURA ELENA GARZA BUENO

Montecillo, Texcoco, Estado de México, julio de 2013

El microcrédito en el desarrollo de habilidades financieras de familias del municipio de Cuautla, Morelos

NANCY AGUILAR SOLER, M.C.

Colegio de Postgraduados, 2013

RESUMEN

Actualmente el microfinanciamiento constituye una herramienta estratégica para combatir los niveles de pobreza en México y en el mundo. Existe un debate acerca de la efectividad de este mecanismo para que las familias logren mejores niveles de bienestar a través de realizar actividades productivas y empleos que les permita tener una mejor alimentación, mejor acceso a servicios de salud y a una vivienda digna con acceso a servicios básicos, es decir, un nivel de vida adecuado a todo ser humano.

La presente investigación analiza la generación de habilidades financieras que han desarrollado las participantes en los grupos comunales de microfinanciamiento en el municipio de Cuautla, Morelos. El análisis de estas habilidades se identifica a través del conocimiento de las participantes para hacer uso adecuado del microcrédito y de sus ahorros al emplearlo en cubrir las necesidades básicas de sus familias y/o desarrollar actividades productivas, así como el conocimiento y manejo adecuado la tasa de interés para obtener financiamiento y evitar intereses abusivos de las microfinancieras. Así mismo, se trata de vincular el desarrollo de estas habilidades financieras con los beneficios sociales y económicos que las familias obtienen para mejorar su nivel de vida.

El presente estudio se basa en la aplicación de 62 encuestas a dos estratos diferentes de mujeres participantes de grupos comunales de microcrédito que atiende la microfinanciera COAPRO S.A. de C.V. (grupos primarios y grupos maduros). Los resultados muestran que las usuarias de microcrédito de grupos maduros logran desarrollar habilidades financieras transformando su entorno social y económico familiar, teniendo una visión más competitiva para alcanzar el bienestar familiar. El desarrollo de habilidades y sus resultados en el bienestar de sus familias es diferenciado, pero al mismo tiempo es un proceso en el cual, en sus primeras etapas (grupos primarios) logran cubrir necesidades básicas y posteriormente (grupos maduros) a través del desarrollo de habilidades financieras les permite incursionar, a través del uso del microcrédito y del ahorro, en actividades económicas que les brinde

mayor beneficio y estabilidad para su familia, por lo cual, las usuarias con una trayectoria en los grupos de microfinanciamiento consideran a los microcréditos una herramienta útil que les ha permitido lograr mejores niveles de bienestar.

Palabras clave: Microcrédito, habilidades financieras, bienestar.

The microcredit in the development of financial skills of families from municipality of Cuautla, Morelos

Nancy Aguilar Soler, M.C.

Colegio de Postgraduados, 2013

Summary

Nowadays the microfinance is a strategic tool to combat poverty in Mexico and in the world. There is a debate about the effectiveness of this mechanism so that families can to achieve higher levels of welfare through performing productive activities and jobs that allow them to have a better feeding, better access to health services and to adequate housing with access to basic services, that is to say, and adequate standard of living for every human being.

This research analyzes the generation of financial skills that participants have developed through microfinance community groups in the town of Cuautla, Morelos. The analysis of these skills is identified through knowledge of the participants for making appropriate use of microcredit and savings when using it to cover the basic needs of their families and/or developing productive activities, well as knowledge and proper management of the interest rate for financing and avoid abusive interests of the microfinance. So, it is about linking the development of financial skills with social and economic benefits that families acquire to improve their standard of living.

The present study is based on 62 surveys applied to two different stratas of women involved in microcredit groups serving the microfinance COAPRO S.A. de C.V. (primary and mature groups). The results are showing that the microcredit users in mature groups reach develop financial skills transforming its social and economic environment familiar, having a more competitive vision to meet the family welfare. The development of skills and their outcomes in the welfare of their families is different, but at the same times is a process in which, in their early stages (primary groups) achieve to cover basic needs and then (mature groups) through the development of financial skills allows them to participate, through the use of microcredit and savings, in economic activities that will provide greater

benefits and stability for his family, which, users with a background in microfinance groups consider the microcredit like a useful tool that has enabled it to achieve higher levels of well.

Key words: Microcredit, financial skills, welfare.

AGRADECIMIENTOS

Al Colegio de Postgraduados por permitir la continuidad de superarme y de concluir satisfactoriamente los estudios de maestría en ciencias.

Al CONACyT por el apoyo económico, porque sin éste me hubiera sido complicado realizar mis estudios de maestría

A la Especialidad de Desarrollo Rural por haberme dado la oportunidad de pertenecer al programa de estudio.

Al Dr. Marín Hernández Juárez por apoyarme en la dirección de este proyecto, apoyo incondicional y asesoría continua.

A mis asesores de tesis, Dra. Laura Elena Garza Bueno y Dr. Leobardo Jiménez Sánchez por las valiosas aportaciones y observaciones durante la realización del presente trabajo.

A los profesores que han contribuido con sus experiencias y consejos a mi formación profesional y personal.

DEDICATORIA

A mi ángel Juan y a mi mamá Tere porque sin sus esfuerzos, sacrificios, amor, comprensión y cuidado no estaría concluyendo esta meta.

A Edy por su apoyo, comprensión y amor que he recibido, a mi otro ángel Edy Jr. por su impulso para concluir esta meta y para establecerme otras.

A mi hermana Lety y a mi hermano Juan Carlos por su cariño y apoyo que he recibido.

A mi sobrino Erick y a mi sobrina Paola por compartir conmigo su alegría y ayudarme a empezar otra vez.

A mis compañeras y compañeros de la maestría que compartieron conmigo sus experiencias de aprendizaje y personales.

Gracias!

INDICE

CAPITULO I. ANTECEDENTES	1
1.1 Situación y planteamiento del problema de investigación.....	5
1.2 Justificación	8
1.3 Pregunta general de investigación:	10
1.3.1. Preguntas específicas:.....	10
1.4 Objetivo General.....	10
1.4.1. Objetivos Específicos	10
1.5 Hipótesis General.....	11
1.5.1. Hipótesis Específicas.....	11
CAPÍTULO II. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	11
2.1 Desarrollo económico y social.....	11
2.2 El mercado del crédito rural en los países en desarrollo.....	17
2.3 Principales teorías en el financiamiento rural.....	20
2.4 Pobreza, microfinanzas y desarrollo rural	23
2.5 Microfinanzas y economía familiar	28
2.6 Cultura, educación y habilidades financieras.....	31
2.7 Grupos de Ahorro y Crédito	39
2.7.1. Descripción y proceso de formación de los grupos de ahorro y crédito.....	39
2.7.2. Estructura y función de los grupos de ahorro y crédito	43
2.7.3. Capital social en los grupos y compromiso entre sus miembros	47
2.8 El Sistema Financiero Mexicano	48
2.8.1. Historia del microcrédito	49

2.8.2.	Ubicación y situación de las microfinancieras en el Sistema Financiero Mexicano.....	51
2.8.3.	La microfinanciera COAPRO S.A. DE C.V.	53
2.9	Otros conceptos y elementos centrales de la investigación	56
CAPÍTULO III. MARCO DE REFERENCIA.....		58
3.1	Ubicación y Localización del área de estudio: Cuautla, Mor.	58
3.2	Perfil sociodemográfico	62
3.3	Infraestructura social y de comunicaciones	62
3.4	Actividades económicas.....	64
3.5	Población económicamente activa por sector	66
CAPÍTULO IV. METODOLOGIA.....		67
4.1	Enfoque, alcance y diseño de la investigación.....	67
4.2	Unidad de análisis	68
4.3	Instrumentos de Investigación de Campo	68
4.4	Diseño de la muestra	69
4.5	Diseño y aplicación de encuestas.....	71
4.6	Fases de la investigación.....	71
CAPÍTULO V. RESULTADOS.....		75
5.1	Descripción de la población de estudio	76
5.2	Cultura financiera.....	79
5.3	Habilidades financieras	84
5.3.1.	Uso del microcrédito que le dan las usuarias	84
5.3.2.	Manejo de los ingresos del hogar	86
5.3.3.	Conocimiento y manejo de la tasa de interés	91
5.4	Dificultad de pago y cumplimiento del microcrédito en los tiempos estipulados .	94

5.5	Habilidades Sociales y Organizativas	98
5.6	Resumen sobre las diferencias entre habilidades financieras encontradas entre grupos primarios y grupos maduros.....	100
5.7	Efecto del microcrédito en el bienestar de las familias del municipio de Cuautla, Morelos	103
5.7.1.	Condiciones materiales de vivienda y acceso a servicios básicos de la población.....	104
5.7.2.	Alimentación	106
5.7.3.	Servicios médicos.....	109
5.7.4.	Cambios económicos debido a su participación en los grupos de microcrédito.	111
CAPITULO VI. CONCLUSIONES		115
Bibliografía.....		119
Anexo 1.....		131
Anexo 2.....		132

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación del área de estudio. Municipio de Cuautla, Mor.....	59
Figura 2. Ingresos mensuales de las familias, Cuautla, Morelos.....	87
Figura 3. Alimentación semanal de las familias de grupos primarios. Cuautla, Morelos. .	108
Figura 4. Alimentación semanal de grupos maduros. Cuautla, Morelos.....	108

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano	52
Tabla 2. Datos generales de las usuarias del microcrédito encuestadas, Cuautla, Morelos. 77	
Tabla 3. Actividad principal de las mujeres participantes en los grupos de microfinanciamiento. Cuautla, Morelos.	78
Tabla 4. Materiales de construcción de sus casas. Cuautla, Morelos.	78
Tabla 5. Estrategias para cubrir gastos no programados o de emergencia por las participantes. Cuautla, Morelos.	79
Tabla 6. Estrategias para solucionar gastos médicos e imprevistos de salud. Cuautla, Morelos.	81
Tabla 7. Estrategias para afrontar gastos futuros o programados en las familias de las participantes. Cuautla, Morelos.	82
Tabla 8. Estrategia para el manejo de sus ingresos para reducir sus gastos personales en caso de emergencias. Cuautla, Morelos.	83
Tabla 9. Uso que las participantes en los grupos comunitarios dan al microcrédito. Cuautla, Morelos.	85
Tabla 10. Destino del microcrédito una vez recibido. Cuautla, Morelos.	85
Tabla 11. Distribución de los ingresos familiares para cubrir los gastos del hogar. Cuautla, Morelos.	88
Tabla 12. Porcentaje de las usuarias de microcrédito que ahorran. Cuautla, Morelos.	89
Tabla 13. Uso que las participantes dan a sus ahorros. Cuautla, Morelos.	90
Tabla 14. Razones que las motivan a elegir la microfinanciera. Cuautla, Morelos.	92
Tabla 15. Conocimiento de la tasa de interés de otras microfinancieras. Cuautla, Morelos.	92
Tabla 16. Créditos con otras instituciones. Cuautla, Morelos.	93
Tabla 17. Problemas para cubrir el microcrédito, Cuautla, Morelos.	94
Tabla 18. Opinión de las integrantes de los grupos sobre el plazo para pagar el microcrédito solicitado. Cuautla, Morelos.	95

Tabla 19. Problemas que ha enfrentado el grupo comunitario de microcrédito. Cuautla, Morelos.	96
Tabla 20. Solución al problema que han dado las integrantes del grupo. Cuautla, Morelos.	99
Tabla 21. Opinión sobre sus expectativas de seguir participando en los grupos comunales de microcrédito. Cuautla, Morelos.	100
Tabla 22. Diferencias encontradas al analizar los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a grupos primarios y a grupos maduros. Cuautla, Morelos.	101
Tabla 23. Servicios con los que cuenta la casa. Cuautla, Morelos.	105
Tabla 24. Modificaciones realizadas a su casa en los últimos 2 años. Cuautla, Morelos. .	106
Tabla 25. Acceso a servicios médicos de los grupos primarios y maduros. Cuautla, Morelos.	110
Tabla 26. Cambios económicos que perciben las usuarias debido a su participación en los grupos de microcrédito. Cuautla, Morelos.	112

El microcrédito en el desarrollo de habilidades financieras en las familias en el municipio de Cuautla, Morelos

CAPITULO I. ANTECEDENTES

El sector rural ha ocupado un papel históricamente importante en el desempeño económico en México, sin embargo en la actualidad existe en este sector una gran problemática económica, que se expresa en altos niveles de pobreza y marginación de la población (FAO, 2009). Este resultado ha persistido y agudizado en las últimas décadas a pesar de la aplicación de diferentes programas sociales y económicos enfocados al sector, así como en la implementación de estrategias de desarrollo tales como los fondos y fideicomisos para contribuir, a través del financiamiento en el mejoramiento de condiciones de vida de las familias rurales.

Debido a la falta de acceso al financiamiento del sector rural para su desarrollo a través de la banca comercial privada, ha aumentado en muchas partes del mundo la oferta de servicios financieros a través del microfinanciamiento como un reflejo del interés por atacar las raíces de la pobreza rural (Corrales, 2011).

El microcrédito forma parte del microfinanciamiento, en donde la diferencia radica en que el microfinanciamiento se refiere a una amplia gama de servicios como el ahorro, el microcrédito, los microseguros, remesas, pago de servicios como la luz, el agua, teléfono, pago de impuestos y otros. Además de servicios no financieros como la capacitación, la asesoría y la asistencia técnica; y, por su parte el microcrédito considera préstamos a proyectos productivos y es creado con la intención de incorporar un sistema financiero a la población de escasos recursos que vive en localidades rurales y marginadas (Conde, 2009).

El microcrédito son pequeños créditos otorgados a la gente pobre o muy pobre para crear proyectos de autoempleo (micronegocios o changarros) y generar

ingresos (Bonfil, 2009). Por ejemplo, CAME (Centro de Apoyo al Microempresario) otorga préstamos iniciales que pueden ser de 400, 600 o hasta 850 pesos por persona por ciclo. Cada ciclo tiene una duración de cuatro meses (Zapata, et al, 2004).

Dentro de los grupos de microcrédito, existen mecanismos sociales que contribuyen a su efectiva operación, por ejemplo Collins (2009) comenta que las personas que se comprometen a ahorrar de forma estable dentro de un patrón prescrito o que se comprometen a pagar una deuda con rapidez pueden ayudar a mejorar la vida de sus miembros. Argumenta que los préstamos con altos intereses los motiva a pagar su adeudo más rápido, por tanto la estrategia es pedir prestado para ahorrar pues las altas tasas de interés generan presión en las personas, además, pertenecer a una sociedad es la forma más segura de disciplinarse en el ahorro, “si no lo hacen es como quedar mal con sus amigos”. Ejerce presión en las personas, la disciplina que en ellas se crea las motiva a pagar más rápido, así separan el dinero y lo convierten en sumas considerables de utilidad.

Por su parte, Muhammad Yunus (2008) argumenta que el microfinanciamiento ha servido como medio de confrontación a la pobreza a través de la creación de empleos y la captación de ahorros. Así mismo, infiere que el microcrédito combate a la pobreza y que se da en situaciones en las cuales las usuarias satisfacen necesidades básicas de las familias y captando ahorros que les permitan incrementar su capital evitando que el microcrédito supere sus ingresos y trayendo consigo el incremento de su deuda

El acceso al crédito permite desplegar en las personas aquellas aptitudes que poseen, tales como tejer, cocinar, vender, y otros de semejantes características. El dinero entonces se convierte en una llave que permite abrir puertas a otras habilidades tales como financiar pequeños negocios fomentando el autoempleo y comercializando bienes a nivel local, de esta forma contribuye al desarrollo familiar y de la misma comunidad.

Por otro lado, hay quienes objetan el papel positivo del microfinanciamiento en el desarrollo de las familias de bajos recursos económicos y en el alivio a la pobreza. García, (2012) argumenta en que no cabe duda que el microcrédito puede ser muy positivo al fomentar el autoempleo y puede ser una vía para acceder al mercado laboral y por ende a la economía del país, sin embargo, no hay una estrategia clara para invertir en actividades productivas que no sea el sector comercio y servicios donde la posibilidad de generar valor agregado no es muy grande, por lo que las microempresas de mujeres son ágiles al responder a las demandas de mercado y frágiles, debido a la escasa infraestructura y tiempo excesivo que le tienen que invertir.

Otra crítica que se maneja es que la creación de microempresas surge no como resultado de una vocación empresarial sino como una alternativa para adquirir gastos adicionales que permita a la gente vivir o sobrevivir.

Además, el crecer un micronegocio supone frenos al fraccionar el préstamo para cubrir necesidades esenciales o primordiales del hogar y para cubrir necesidades que requiera el negocio (Gil, 2006).

Gil (2006) discute que, hasta la fecha ningún país, agencia de cooperación o institución de microfinanzas ha podido demostrar de forma empírica el impacto positivo de los microcréditos en la reducción de la pobreza. Argumenta que más bien se asciende un peldaño más hacia sociedades abandonadas a un liberalismo extremo donde el argumento que contra la pobreza no hay nada mejor que microcréditos hace que los pobres sean responsables de su situación, así mismo transforma las políticas de cooperación internacional en políticas de bancarización donde la pobreza inmensa se convierte en deuda eterna ya que a mayor número de pobres mayor número de créditos concedidos.

Sobre la transformación de pobreza en deuda defendido por algunos partidarios del microcrédito como Daryl Collins, Gil (2006) cuestiona la idea de que aquellos que están en la situación más precaria lo están porque no han querido o no han podido endeudarse, sostiene que esta idea hace a los pobres responsables de su situación

desatendiendo a los estados, a los gobiernos y a la comunidad internacional en el desarrollo de los más pobres.

En contraparte, la FAO (2000) establece que el microcrédito tiene como finalidad ayudar a la población rural pobre a salir de la pobreza invirtiendo en sus propias explotaciones y pequeñas empresas, ofreciendo para ello préstamos sin garantía con tasas de interés próximas a las del mercado mediante programas gestionados por instituciones de financiamiento u organizaciones no gubernamentales (ONG), trata de realizar el desarrollo económico y de esa manera reducir la pobreza. Sus efectos económicos son: 1. Eleva y diversifica los ingresos (aumenta el consumo e incrementa ahorros y bienes), 2) Eleva la producción (aumenta el empleo), 3) reduce la vulnerabilidad (tasas de descuento más bajas). Khander (2000) señala los efectos del microcrédito examinando los programas de Bangladesh y argumenta que existe un resultado de 5 % en el aumento del consumo de los hogares como resultado del uso del microcrédito, y otros resultados positivos como una mejora en la nutrición infantil.

Derivado de estos aspectos, se propone el presente estudio que permita, a través de la investigación científica, evidenciar el papel del microcrédito en familias de bajos recursos en una región específica de México. En este estudio se parte de la premisa que el uso del microcrédito contribuye positivamente en el bienestar en los hogares de bajos recursos, esto a través de la subsanación de necesidades esenciales que comprenden el consumo de la canasta básica, cubrir gastos en salud y tener una vivienda adecuada; así como en la generación o desarrollo de habilidades financieras en las usuarias del microcrédito que se expresa a través del uso adecuado de los microcréditos en actividades productivas, el uso adecuado de sus ahorros, así como el conocimiento y manejo adecuado de la tasa de interés, entre otros. El área de estudio de esta investigación es con familias que viven en comunidades del municipio de Cuautla, Morelos.

1.1 Situación y planteamiento del problema de investigación

Estrategias de financiamiento privado a través de la banca comercial no son disponibles y accesibles para familias rurales de escasos recursos económicos, esto debido en parte a los altos costos y riesgos implícitos al esfuerzo que se hace necesario para dar seguimiento y monitorear a dichas familias en áreas remotas o de difícil acceso. Así mismo, esas familias no tienen forma de presentar o dar en garantía bienes para sustentar el o los préstamos solicitados. En México, la falta de activos, como tierra y títulos de propiedad en las familias pobres, así como de sistemas apropiados de propiedades colectivas, hacen mucho más difícil y riesgoso proveer créditos bajo los sistemas tradicionales de la banca comercial.

Ante esta situación y en la búsqueda de estrategias para el alivio de la pobreza, instituciones de crédito alternativas han surgido en las últimas décadas para abordar esta problemática de acceso a dinero para familias de escasos recursos. Bancos comunitarios, instituciones microfinancieras y bancos comunitarios de ahorro y crédito están actualmente brindando miles de microcréditos a familias de escasos recursos, quienes no tienen acceso al sistema formal de la banca comercial. Bajo este esquema, las limitaciones de garantías de los participantes y de acceso a la información son resueltas a través de la cooperación, confianza y solidaridad de las redes de los grupos que se conforman alrededor de estas iniciativas.

Actualmente, este esquema microfinanciero ha logrado incrementos importantes en el monto de créditos operados en México. Así, al finalizar el 2010 el sector microfinanciero en México cerró con una cartera bruta de \$24, 543, 802, 981 es decir, aumento en 8.7% con respecto a la cartera bruta de 2009, la cual ascendió a \$22, 579, 395, 566 aprox. (Prodesarrollo, 2011).

Sin embargo, la pobreza en México crece en 2010 al llegar al 36.6%, en comparación al bienio 2008-2009, cuando se ubicó en 34.8%, en este mismo

periodo la indigencia pasó de 11.2% en 2009 a 13.3% en 2010 (El Universal, 2011).

En el caso del estado de Morelos, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL, 2012) reportó que la población en pobreza en este estado fue de 43.7%, es decir, 777,582 personas, y los municipios que concentraron el mayor número de personas en pobreza (con al menos una carencia social como rezago educativo, acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios a la vivienda, acceso a los servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación) fueron:

1. Cuernavaca con 110,544 personas representado el 26.5 % de su población.
2. Jiutepec con 84, 470 personas representando el 36.8 % de su población.
3. Cuautla con 69, 471 personas representando el 44.8 % de su población.
4. Temixco con 53, 714 personas representando el 56.8 % de su población.
5. Yautepec con 41,895 personas representando el 52.0 % de su población.

El municipio de Cuautla ocupa el tercer lugar en el estado de Morelos con personas en pobreza es decir, 69, 471 personas tienen al menos una carencia social (CONEVAL, 2012) por lo que resulta foco de atención para el establecimiento de diversas microfinancieras.

En julio de 2011 la gubernatura del estado denominó al crédito como generador de beneficios en cuanto a ingresos, empleos y beneficios sociales y precisó que en 2010 en municipios como Cuautla, Yecapixtla, Atlatlahucan y Ayala, se colocaron del Instituto Morelense para el Financiamiento del Sector Productivo (IMOFI) un promedio de 17 millones de pesos, cifra que en el 2012 se pretendió elevar a 20 millones (El Sol de Cuernavaca, 2011).

Debido a lo anterior, se vislumbra una incongruencia entre el crecimiento del otorgamiento de créditos y su impacto a través de la disminución de la pobreza en el estado de Morelos.

Una de las posibles razones de la incongruencia es el uso arbitrario de la herramienta crédito como palanca de desarrollo haciendo uso del crédito sólo para consumo y no como capital-semilla. En este sentido, Collins (2009) y Rutherford

(2002) comentan que, contrario a lo que se espera, las personas en un principio hacen uso del microcrédito para satisfacer bienes para consumo o necesidades básicas o esenciales, situación que obstaculiza el desarrollo y en la que muchas usuarias permanecen ancladas. Sin embargo, con el paso del tiempo otras usuarias desarrollan habilidades financieras como:

- El uso adecuado del crédito en necesidades que resulten productivas. Como la inversión en pequeños negocios y/o la adquisición de bienes materiales.
- El manejo adecuado del ingreso al hogar. Tiene que ver con gastar menos de lo que ingresa e incrementar sus ahorros y no hacer compras innecesarias; y,
- El conocimiento y manejo adecuado de la tasa de interés. Tener conocimiento del interés que paga en la microfinanciera y en otras microfinancieras, con la finalidad de evitar intereses abusivos.

Estas habilidades financieras permiten a las usuarias acumular sumas más grandes de dinero para usarlas en oportunidades que se les puedan presentar, como lo argumenta Yunus (2008) quien afirma que el préstamo permite a las personas desplegar su energía y creatividad donde se puede reflejar su bienestar, es entonces cuando desaparece la pobreza.

En esta investigación se analiza la búsqueda de las usuarias por alcanzar un mejor nivel de vida en el que subsanen necesidades del hogar como la escuela de sus hijos o el pago de servicios básicos como la luz, el teléfono u otras, gastos médicos así como aprovechar oportunidades que se les puedan presentar como hacer arreglos o modificaciones a sus casas o crecer sus negocios.

Así, la presente investigación trata de analizar las habilidades financieras que las usuarias de microcrédito obtienen al participar en grupos comunales que acceden a los servicios que prestan las microfinancieras en el caso específico de familias en el municipio de Cuautla, Morelos.

1.2 Justificación

En esta investigación, el tema del microcrédito es visto en dos vertientes: la primera, tiene que ver con la intención por la que fue creado que es la de: mitigar la pobreza detonando el desarrollo; y, la segunda, que tiene que ver con la carencia de recursos principalmente económicos de las familias donde el microcrédito representa una deuda más.

Mitigar la pobreza detonando el desarrollo, se refiere a que al otorgar un crédito surge el sentimiento de motivación entre las personas de bajos ingresos, genera diferentes beneficios más allá de los económicos, incluyendo la autoestima y las impulsa a gestionar proyectos productivos que permitan mejorar el nivel de vida de las personas y por ende de sus familias a partir de la cultura financiera existente en cada uno de los participantes.

La palabra pobreza implica no solo elementos de tipo cuantitativo como el ingreso económico sino también otros de tipo cualitativo, Max-Neef (1994) señala que no debe mencionarse solo a la palabra pobreza sino a la palabra pobreza humana en relación a las múltiples pobrezas generadas por las carencias de las personas. En este sentido, Collins, et al, (2011) identifica tres necesidades que determinan buena parte de la actividad financiera en las familias pobres:

1. Administrar las necesidades esenciales. Implica administrar el ingreso inconstante, inseguro e inestable derivado del trabajo ocasional o temporal en recursos fiables que permitan afrontar las necesidades diarias del hogar como la alimentación y gastos médicos.
2. Sobrellevar el riesgo. Implica lidiar con las emergencias con reservas precarias.
3. Recaudar sumas considerables. La transformación adecuada de sus ingresos inconstantes en recursos fiables que les permitan afrontar necesidades diarias del hogar como la alimentación y gastos médicos evita hacer uso de sus ahorros contribuyendo a su incremento para aprovecharlo en otro tipo de gastos más grandes que les permitan alcanzar un mejor nivel de vida.

En el presente estudio se pretende abordar el análisis de los puntos uno y tres en un contexto específico que permita generar conocimiento pertinente sobre cómo a partir de los conocimientos adquiridos por las personas participantes en grupos de microfinanciamiento desarrollan habilidades financieras para satisfacer necesidades esenciales y el incremento en el bienestar de las familias participantes, por lo cual el punto dos no se aborda a profundidad.

La pregunta central en este estudio es: ¿La participación de las familias en los esquemas de microcrédito permite satisfacer necesidades esenciales y obtener el mayor bienestar económico de las familias?

Los resultados obtenidos de la presente investigación permitirán comprender el proceso de desarrollo de habilidades financieras en los y las usuarias de microcrédito quienes en un principio satisfacen necesidades esenciales como la alimentación, construcción de la vivienda y gastos médicos y posteriormente logran manejar su economía doméstica de tal modo que logran incrementar el bienestar en sus hogares.

Así mismo se pretende generar información suficiente, clara y precisa a futuros investigadores acerca del manejo del microcrédito en las familias del municipio de Cuautla Morelos basándose en el caso de la microfinanciera estudiada. (COAPRO S.A. de C.V.).

Además, permitirá generar y evidenciar conocimientos en relación al efecto del microcrédito en el bienestar de las familias rurales, y a futuros lectores fundamentar su propia opinión de las microfinancieras y su papel en el desarrollo rural.

Por otra parte, se propone crear conciencia en la microfinanciera como empresa social sobre las necesidades y uso del dinero que le dan los y las usuarias, con ello, la microfinanciera tiene la oportunidad de ampliar sus servicios y otorgar capacitación pertinente que contribuya con los y las participantes en el desarrollo de habilidades sobre el uso y manejo efectivo de su dinero y que a su vez genere mayor bienestar en sus familias, así como establecer estrategias para que los y las promotoras ofrezcan sus servicios de manera cordial, satisfaciendo y atendiendo

oportuna, serena, sencilla y adecuadamente las múltiples inquietudes que en un momento determinado presentan las usuarias del microcrédito.

1.3 Pregunta general de investigación:

¿Cuál es el efecto que tiene el uso de microcrédito en el desarrollo de habilidades financieras y en la generación de bienestar de las familias en el municipio de Cuautla, Morelos?

1.3.1. Preguntas específicas:

¿Qué habilidades financieras han desarrollado las participantes en los grupos de microcrédito al manejar productos financieros de la microfinanciera?

¿Qué impacto han generado las habilidades financieras en la economía de las familias participantes de los grupos de microcrédito para satisfacer sus necesidades esenciales y lograr mayor bienestar?

1.4 Objetivo General

Identificar el efecto derivado del uso del microcrédito en el desarrollo de habilidades financieras y en la generación de bienestar en la economía doméstica de las familias en el municipio de Cuautla, Morelos.

1.4.1. Objetivos Específicos

- Identificar y analizar las habilidades financieras desarrolladas por las integrantes de grupos de microcrédito para manejar los productos financieros de la microfinanciera.
- Evaluar el impacto social y económico generado por el uso y manejo de las habilidades financieras desarrolladas en las familias participantes de grupos comunales para lograr mayor bienestar socioeconómico.

1.5 Hipótesis General

El uso de microcrédito desarrolla en las usuarias habilidades financieras como el uso y manejo adecuado del ahorro y del microcrédito en actividades productivas lo cual permite fraccionar adecuadamente sus ingresos, evitando que éstos sean superados por sus deudas y el conocimiento y manejo adecuado de la tasa de interés.

1.5.1. Hipótesis Específicas

H1. El uso del microcrédito desarrolla en las usuarias habilidades financieras como el uso y manejo adecuado del ahorro para invertirlo en actividades en las cuales se refleje su bienestar, el uso y manejo adecuado el microcrédito en actividades productivas y el conocimiento y manejo adecuado de la tasa de interés para evitar intereses abusivos,

H2. A través de las habilidades financieras y capacidades que ellas mismas van desarrollando de acuerdo con la experiencia personal y de grupo y de la capacitación recibida, satisfacen necesidades esenciales, logrando que las familias hagan uso de sus ahorros como medio de acumulación incrementándolos para aprovecharlos en oportunidades que se les puedan presentar, como puede ser, la inversión en pequeños negocios o bienes materiales en donde se refleje su bienestar.

CAPÍTULO II. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1 Desarrollo económico y social

Debido a la prevalencia e incluso incremento en los niveles de pobreza y marginación de la población en todo el mundo, en especial en los países en vías de desarrollo, la comunidad científica ha venido cuestionando cada vez más los enfoques de desarrollo empleados por los países en todo el mundo. Al respecto, en las últimas décadas se ha hecho énfasis en que el desarrollo no solo debe incluir el aspecto económico, sino que éste debe tener como centro de atención y acción al

hombre mismo, buscando la satisfacción cada vez mayor de sus necesidades fundamentales.

Por lo cual se hace necesario considerar todos aquellos elementos de su entorno para generar procesos de cambio efectivos, incluyentes e integrales para lograr mejores condiciones de vida y para ello es necesario citar autores como Amartya Sen con la teoría de Desarrollo como libertad, Martha Craven con la teoría del Enfoque de Capacidades y Max Neef con la teoría de Desarrollo a Escala Humana.

Para Sen (2000) el desarrollo es un proceso de expansión de libertades reales que disfrutan los individuos, o libertades fundamentales que es compuesta por capacidades elementales como, por ejemplo, poder evitar privaciones como la desnutrición, la inanición, la mortalidad prematura; o libertades relacionadas con la capacidad de leer, escribir, tener participación política y libertad de expresión. Añade que la libertad es el objetivo primordial del desarrollo. Este autor establece que el papel instrumental de la libertad se refiere a la forma en que contribuyen los diferentes tipos de derechos y oportunidades a expandir la libertad del hombre en general, y por lo tanto, a fomentar el desarrollo. La eficacia de la libertad como instrumento reside en el hecho de que los diferentes tipos de libertad están interrelacionados y “un tipo de libertad puede contribuir extraordinariamente a aumentar otros” (Sen, 1999:57). El mismo autor define el desarrollo como la libertad que tienen los individuos sobre derechos y oportunidades para expandirla, lo cual conlleva a aumentar las capacidades que tienen las personas de transformar aquello que ellas consideran necesario para llevar la vida que quieren llevar.

Desde su perspectiva, Sen (1999) enumera una serie de faltas que influyen directamente en el desarrollo de las personas como el hambre y la desnutrición; la enfermedad por insalubridad y por falta de los medios para evitarla y/o tratarla; la falta de libertad política o la desigualdad entre hombres y mujeres. También afirma que el individuo no debe ser considerado como un ente pasivo que recibe ayuda sino como un motor de generación y cambio de desarrollo y justicia social, que con suficientes oportunidades sociales los individuos pueden configurar su

propio destino y ayudarse mutuamente. No tienen por qué concebirse como receptores pasivos de las prestaciones de ingeniosos programas de desarrollo. Ellos mismos deben participar en el proceso de creación e implementación de los planes de justicia social. Para ello es necesario no sólo que puedan participar en el diseño de los planes sino en la formulación de las prioridades y los valores sobre los cuales se basarán los mismos.

En otras palabras lo que argumenta Sen (1999) es que el desarrollo en las familias de escasos recursos se ha visto truncado debido a la falta de libertad por parte de este estrato de la población para poder acceder a créditos ante la banca comercial lo que a su vez conlleva a bloquear capacidades para poder evitar la desnutrición, la enfermedad por falta de los medios para evitarla y/o tratarla y que son faltas que influyen en el desarrollo de las personas

Por su parte, Craven (2002) habla del desarrollo como un enfoque centrado en las capacidades humanas, es decir, en aquello que la gente es realmente capaz de hacer y de ser, de acuerdo a una idea intuitiva de la vida que corresponde a la dignidad del ser humano. Sostiene que las capacidades deben procurarse para todos y cada una de las personas como fin y no como una mera herramienta para los fines de otros. Este enfoque determina un espacio dentro del cual las comparaciones de calidad de vida (cómo de bien le va a la gente) entre las distintas naciones resultan más obvias y al igual que Sen (1999) cuestiona el enfoque de los macroindicadores del desarrollo de las naciones tales como el PIB per cápita y la Utilidad.

Craven (2002) sostiene que el enfoque de las capacidades es universal dado que estas capacidades son importantes para todos y cada uno de los ciudadanos en todas y cada una de las naciones y cada uno debe ser tratado como un fin. La visión de la autora sostiene que todas las capacidades son igualmente fundamentales, sin establecer un orden entre ellas. La pregunta central que se plantea con este enfoque no es: ¿Cómo de satisfecha se encuentra? o ¿Qué cantidad de recursos es capaz de producir ella?, sino más bien ¿Qué es realmente

la gente capaz de hacer y de ser?, asumiendo una postura firme a favor de objetivos en una lista de funciones que deberían aparecer como de central importancia en la vida humana. En esta perspectiva lo central no es tanto la cantidad de recursos disponibles sino de cómo esos recursos entran o no en acción posibilitando que la persona funcione de un modo plenamente humano.

Detrás de este último enfoque se encuentra una doble idea: por una parte, que ciertas funciones son particularmente centrales en la vida humana; y, por otra parte, que existe algo que hace que estas funciones se realicen de manera verdaderamente humana (no animal), con capacidad para desarrollar y ejercer sus propias potencialidades. Este enfoque persigue una sociedad en la que cada una de las personas sea tratada como digna de atención y en la cual cada una haya sido puesta en condiciones de vivir realmente en forma humana, reformulando su principio de cada persona como fin: las capacidades buscadas se buscan para todas y a cada una de las personas, no en primera instancia para grupos o familias o estados u otros cuerpos corporativos.

Craven (2002) no sólo se queda en la idea de desarrollo al lograr satisfacer una necesidad sino más bien lo que realmente es capaz de hacer la persona para cubrir esa necesidad, es decir sus capacidades de acción. En este sentido, la autora identifica las capacidades centrales para el funcionamiento humano, que son: vida (no morir prematuramente); salud corporal (ser capaz de tener buena salud); integridad corporal (ser capaz de moverse libremente de un lugar a otro, así como estar libre de asaltos, abuso sexual o violencia); sentidos, imaginación y pensamiento; emociones (ser capaz de vincularse con cosas y personas fuera de uno mismo); razón práctica (ser capaz de plasmar una concepción del bien y de comprometerse en una reflexión crítica acerca del planteamiento de la propia vida); afiliación (lo cual implica: ser capaz de vivir con y hacia otros; y poseer las bases sociales del respeto de sí mismo y de la humillación); otras especies (ser capaz de vivir con cuidado por los animales, las plantas y la naturaleza); juego (ser capaz de reír, jugar y disfrutar); control del propio entorno, ya sea político

(participar en elecciones políticas que gobiernan la propia vida) y material (ser capaz de tener propiedad (tanto de la tierra como bienes muebles).

En otros términos lo que la autora Craven (2002) argumenta con esta teoría es que toda la gente debe recibir una capacitación o mejor dicho educación financiera y se inclina por la idea de desarrollo al despertar la capacidad que tienen las personas para cubrir sus necesidades.

Con este enfoque Craven (2002) plantea que no es tanto la cantidad de recursos disponibles sino de cómo esos recursos entran o no en acción desarrollando capacidades del individuo como las habilidades financieras para cubrir esa necesidad.

Se destaca que, mientras Craven utiliza las capacidades como un fin, Sen las concibe como una herramienta para lograr mejores niveles de bienestar y por lo tanto de desarrollo. Sin embargo, ambos coinciden en que el desarrollo no sólo debe ser medido a través del PIB generado en los países, sino que debe incluir otros indicadores que muestren el desarrollo en la calidad de vida que tienen que ver como el incremento de capacidades en la gente utilizando las herramientas disponibles para hacer y llevar la vida que quieren llevar las personas.

En el mismo sentido, Sen argumenta que la libertad se refiere a los derechos y oportunidades, que en el caso de este estudio se visualizan a través de esos derechos y oportunidades que traen consigo el formar parte de un grupo de microcrédito y que pueden estar relacionados con otro tipo de libertad como el acceso al ahorro y al microcrédito y que por ende pueden generar desarrollo al incrementar el bienestar de las familias.

Un tercer enfoque del desarrollo está centrado en el hombre, es el que plantea Max-Neef (1994) en su teoría denominada “desarrollo a escala humana”. Esta teoría basa su fundamento en la explicación y operacionalización de elementos inherentes al desarrollo humano para los sectores sociales históricamente excluidos de este proceso. Este autor se refiere al indicador cualitativo concentrado

en la satisfacción primordial de necesidades humanas y argumenta que el desarrollo se refiere a las personas y no a los objetos.

En este sentido, argumenta al igual que los autores citados en los párrafos anteriores, que los indicadores económicos del desarrollo como el PIB no refleja el nivel del desarrollo humano, ya que éstos solo se encargan de medir el crecimiento cuantitativo de la pobreza, y por el contrario, el desarrollo en términos cualitativos es aquel que se refleja en la calidad de vida de las personas y que dependerá de las posibilidades y oportunidades que tengan las personas de satisfacer adecuadamente sus necesidades humanas fundamentales. Al hablar de las necesidades y su satisfacción permite hablar no solo de una pobreza sino de muchas pobrezas.

En términos macroeconómicos, este autor establece que no solo se tiene una crisis económica, ni tampoco solo social, política o cultural, es la convergencia de todas ellas pero que, en su agregación, resulta en una totalidad que es más que la suma de sus partes. En este sentido, esta teoría abre nuevas líneas y horizontes de estrategias y acciones para lograr los objetivos del desarrollo enfocado en los hombres y las mujeres, especialmente para aquellos que se encuentran en condiciones de marginación y pobreza.

Max-Neef (1994) también establece que el mejoramiento de la calidad de vida está en función de las posibilidades que tengan las personas para satisfacer adecuadamente sus necesidades humanas fundamentales, sin embargo es necesario distinguir entre las necesidades humanas –presentes e invariables a lo largo de la historia de la humanidad- y los satisfactores de estas necesidades. Estas necesidades pueden ser existenciales (ser, tener, hacer y estar) y axiológicas (subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad).

El sistema que propone Max- Neef sugiere hablar de "pobrezas" a cualquier necesidad humana que no es satisfecha. Añade que las necesidades humanas pueden ser satisfechas en relación con uno mismo, en relación con el grupo social

y en relación con el medio ambiente; y, en la medida en que las necesidades se comprometen, motivan y movilizan a las personas, son también potencialidades y, más aún, pueden llegar a ser recursos. De esta manera el concepto tradicional de pobreza se puede ver bajo este enfoque no sólo como carencia sino también como potencialidad.

Así que en esta teoría resulta impropio hablar de satisfactor de necesidades de las personas debido a que de acuerdo al autor las necesidades humanas son incesantes pues cada necesidad compromete, motiva y moviliza a las personas, por lo que generan potencialización, favoreciendo el desarrollo integral del individuo. Así que resulta mejor hablar de vivir y realizar las necesidades y de vivirlas y realizarlas de manera continua y renovada pues éstas nunca terminan por tratarse de un movimiento incesante.

Derivado de lo anterior, se destaca que los individuos tienen la capacidad de buscar alternativas y estructuras de base que les permitan desarrollar sus capacidades con mayor autonomía para satisfacer sus necesidades. En este sentido, las estructuras locales de ahorro y crédito han permitido promover espacios de participación, generación de habilidades y fortalecimiento de capacidades para promover el desarrollo de sus familias y comunidades.

Por lo tanto y de acuerdo a las teorías antes mencionadas, las políticas públicas de desarrollo deben priorizar una política de desarrollo humanista ante las relaciones que se establecen y que pueden establecerse entre las necesidades y sus satisfactores.

2.2 El mercado del crédito rural en los países en desarrollo

En los países en desarrollo como México, serias limitaciones en el seguimiento, monitoreo y regulaciones de su sistema financiero formal impide tener un rol más importante en el mercado de crédito rural y en su impacto en el desarrollo de dicho sector (Wenner, 1995). Esto se debe a que, por una parte, las instituciones formales de crédito encuentran muy difícil y caro para, de manera adecuada,

verificar la capacidad de pago y honestidad de los clientes potenciales, particularmente en las áreas rurales, en donde la falta de información adecuada y altos costos para obtenerla constituyen elementos fundamentales para no ampliar su cobertura.

Por otra parte, la dispersión y pobre acceso a la comunicación de los clientes en áreas rurales hace que los costos de operación sean altos para monitorear y dar seguimiento a los negocios o pequeñas empresas financiadas con créditos de estas instituciones. Así mismo, la fragilidad del sistema legal e institucional crea incertidumbre para hacer efectivos los contratos de crédito y las garantías comprometidas (Deveux y Fishe, 1993).

Estos elementos hacen que las instituciones formales en los mercados de crédito discriminen el sector rural como sector de atención en la provisión de financiamiento, especialmente para aquéllos de menores recursos. En el caso de las áreas rurales, estas instituciones se limitan a proveer créditos y servicios de ahorro a grandes agricultores y comerciantes, quienes tienen la capacidad de viajar a los grandes centros urbanos en donde se encuentran las oficinas financieras para conformar un historial crediticio y ofrecer como garantía sus propiedades de tierra y medios de producción.

Como resultado de ello, se da una segmentación del mercado de créditos, en donde las instituciones financieras seleccionan sus sujetos de crédito de acuerdo con la información disponible, así como su capacidad de pago y patrimonio, para en caso de necesitarlo, obligar a reembolsar el crédito y/o tomar en pago dichos bienes (Sarris, 1994). Así, el mercado de créditos para el sector agrícola y rural está todavía más segmentado en donde solo aquellos que tengan un mayor patrimonio pueden tener acceso a los mismos, pero también con altos riesgos e incertidumbres debido a las actividades que realizan, por ejemplo el caso de la agricultura con alta dependencia del medio ambiente (presencia de lluvias o de sequías), lo que conlleva a tener altos riesgos en la obtención de ganancias y cubrir los compromisos de financiamiento.

Debido a estas condiciones de fragmentación, prestamistas locales con información de primera mano y poder local aprovechan sus medios para disponer de información acerca de la capacidad de pago de posibles clientes y aprovechar su necesidad de financiamiento para obtener beneficios. En muchas localidades rurales estos prestamistas llamados “usureros” o “agiotistas” obtienen grandes beneficios de los préstamos realizados a miembros de la localidad con altas tasas de interés (hasta el 10% mensual o más), lo cual lleva consigo altos riesgos de no pagar las deudas y perder incluso sus bienes.

En estas circunstancias, las relaciones sociales locales son el mecanismo de presión social que substituye a los mecanismos formales de crédito y la tasa de interés no funciona como elemento regulatorio de la oferta y demanda (Hauge, 1998). Así, mecanismos sociales reducen los costos de seguimiento y monitoreo, y que, en contraste con las instituciones formales, las múltiples relaciones contractuales y relaciones sociales entre prestamistas locales y sus clientes, funcionan como un mecanismo coercitivo que previenen a los prestatarios defraudar y tener comportamientos no deseables para cumplir compromisos establecidos (Sarris, 1996).

Proyecciones al año 2020 indican que mientras la tendencia a la urbanización en América Latina y el Caribe continuará y la proporción de población rural disminuirá, el número absoluto de personas viviendo en las áreas rurales se mantendrá similar a la actual. La generación de oportunidades en los mercados para esta población que concentra los índices más elevados de pobreza e inseguridad alimentaria, no podrá lograrse sin un aumento en el financiamiento que posibilite aprovecharlas mediante mayor inversión, más empleo -agrícola y no agrícola- y un aumento sustancial en los ingresos y las condiciones de vida en el medio rural (FAO, 2004).

La FAO (2004) señala que un flujo mayor de financiamiento rural exige no solo una disponibilidad mayor de recursos sino también de: un ambiente económico, social y jurídico, propicio para que los diversos agentes económicos inviertan y,

los mecanismos e instituciones financieras para hacerles llegar en forma efectiva dichos recursos financieros. Pues si bien, el potencial de oportunidades que para los hogares rurales pobres podrían estarse generando con la apertura y desarrollo de los mercados, así como consecuencia del gasto público (infraestructura, educación, etc.) no es aprovechado debido a su escaso acceso a financiamiento. Esa falta de acceso responde tanto a factores del lado de la demanda: bajas capacidades de pago, altos costos de transacción y falta de productos crediticios adecuados; como a factores del lado de la oferta, debido a una débil e inadecuada infraestructura financiera en las áreas rurales. De esta forma, se reproducen y tienden a perpetuarse las desigualdades existentes en el aprovechamiento de oportunidades económicas y de ascenso social.

Después de múltiples fracasos obtenidos en las décadas de los setenta y ochenta, al pretenderse solucionar los problemas de la agricultura a través de masivos programas públicos de crédito dirigido y subsidiado, las reformas financieras de los años noventa redujeron sensiblemente la participación del Estado en el financiamiento y generaron un vacío que no ha sido cubierto como se esperaba, por la iniciativa privada en dichos mercados. Actualmente se reconoce la necesidad de una participación activa, pero distinta del Estado, en la construcción de mercados financieros rurales en los que actúen instituciones financieras sostenibles que amplíen el acceso de los hogares rurales al financiamiento.

2.3 Principales teorías en el financiamiento rural

Desde hace más de cuatro décadas la necesidad de proveer servicios de financiamiento formal o privado a personas en áreas rurales en los países en desarrollo ha sido uno de los principales retos en el diseño e implementación de políticas y estrategias para el desarrollo agrícola y rural de la región (Vogel and Adams, 1997). En este contexto, diferentes teorías han intentado explicar, desde un contexto histórico, los factores que facilitan u obstaculizan la dinámica del crédito rural en los países en desarrollo.

Durante las décadas de los 60's y 70's, la llamada escuela tradicional surge como base de los esquemas financieros de las políticas para el sector agrícola y rural. En este periodo, la oferta del crédito se caracterizó por tener un enfoque de desarrollo económico, enfocando sus esfuerzos a la elite política y económica, descartando el sector rural más desprotegido en su conjunto. Diferentes bancos del estado surgieron como parte de un enorme aparato burocrático cuya finalidad era la provisión de créditos baratos, juntamente con la transferencia de tecnología a los productores agrícolas y comerciantes del sector. Sin embargo, estos subsidios crediticios crearon un efecto inverso al esperado, ya que grandes cantidades de dinero fueron controladas por la burocracia política y dirigidos a la elite del sector económico y político de los países (Sarris, 1996; Von, Adams and Gordon 1983).

Para la década de 1980, surge otro enfoque criticando los efectos negativos en las finanzas públicas que habían derivado en subsidio a través del crédito, ya que crearon distorsiones en el mercado financiero y en las tasas de interés debido a la inflación y devaluación existentes en las naciones, llevando a un comportamiento no deseado de los clientes tomadores de los créditos. Esta corriente llamada Desarrollo del Sistema Financiero se pronunció por una desregulación del sistema financiero para fortalecer la intermediación financiera y todo el sistema en su conjunto. Se pugnó por una fijación en las tasas de interés de acuerdo con el costo del capital y riesgo del crédito, lo que incentivaría el ahorro y flujos de capital más uniforme para las instituciones bancarias. Sin embargo, esta teoría no consideró que cuando las tasas de interés crecieron sin control para los créditos, solamente aquellos con mayor capacidad económica y arriesgados al sistema continuaron solicitando créditos (Wenner, 1995). Por lo que esta serie de problemas no fue resuelta debido a los altos costos de seguimiento y control del mercado crediticio para el sector rural en los países en desarrollo.

De las reformas del sector financiero, durante la década de 1990, se esperaba una reducción en los gastos generales de los bancos, un creciente acceso financiero y la reducción del riesgo crediticio con la consecuente expansión de la industria aseguradora. Sin embargo, los resultados se parecen muy poco a lo esperado.

La banca comercial privada, en general, concentra su financiamiento en el segmento empresarial moderno de la agricultura, en actividades tradicionales de riesgo controlado (como la agricultura bajo contrato tal como la caña o el arroz, dicho esquema se basa en un acuerdo entre los productores agrícolas y la industria en donde los productores pactan abastecer de productos agrícolas a las Industrias en el futuro) y, sobre una base de garantías inmobiliarias, generalmente urbanas. Adicionalmente, por exigencias de la política macroeconómica y distorsiones en el sistema, las tasas de interés, en general, se mantienen muy elevadas, más aún comparadas con las tasas de retorno de las actividades rurales (FAO, 2004).

Finalmente, la teoría de la Información de Mercados de Crédito, establece que las operaciones de los mercados financieros están sujetas a serios problemas de información e incentivos. Ésta argumenta que los mercados funcionan pero no en el sentido que éstos podrían, limitándose solo en áreas en donde la información es disponible a bajo o nulo costo. Por lo tanto esta escuela de pensamiento propone que, en lugar de promover el control de la tasa de interés o tasas de interés del mercado es necesario, para el funcionamiento sostenible de este sistema, la existencia de instituciones financieras capaces de operar bajo un mercado imperfecto y asimétrico (Hoff and Stiglitz, 1993). Aunado a ello, se deben establecer verdaderas alianzas con organizaciones locales para disminuir los costos de transacción y acceso a la información, desarrollar liderazgo social que representen tanto al hombre como a la mujer y desarrollar sus capacidades. Así, esos nexos crearían un ambiente social que activaría responsabilidades colectivas y de autoconfianza entre agentes locales, particularmente entre los más pobres (Wydick, 1995; Wenner, 1994).

Ante esta situación del crédito rural, estructuras locales como los grupos de ahorro y crédito, han surgido en forma creativa en comunidades locales alrededor de todo el mundo como mecanismos de sobrevivencia y para mejorar su calidad de vida. Estos mecanismos se definen como aquellos “recursos y oportunidades” que se derivan de la interacción social y apoyo mutuo de las personas y sus familias. Recursos pueden ser el capital físico como propiedades; capital humano como

destrezas adquiridas; capital social como las redes sociales y capital colectivo como propiedades de uso común (ej. forestal) o propiedades públicas. Oportunidades incluyen todas aquellas relaciones formales e informales, mecanismos institucionales, organizaciones de la sociedad y relaciones de compañerismo. (Grown y Sesbtad, 1989:941 citado en Francis, 2000).

2.4 Pobreza, microfinanzas y desarrollo rural

Hasta la actualidad, los mercados de créditos formales han mostrado serias imperfecciones para cubrir y atender adecuadamente al sector rural debido a los altos costos que les implica, tales como, limitada información de sus clientes potenciales para su seguimiento y dispersión de los mismos en áreas remotas y de difícil acceso. Más aún, las familias pobres que habitan estas áreas no están en condiciones de satisfacer los requerimientos de la banca tradicional en relación a capacidad y periodicidad de pago y propiedades que garanticen los préstamos, lo que crea un ambiente de riesgo para los bancos comerciales de no tener garantía plena de recobrar los créditos otorgados.

La FAO (2004) señala que diversos estudios, a lo largo de las últimas décadas muestran que en América Latina y el Caribe únicamente entre el 3% y el 15% de los hogares rurales han tenido acceso al crédito formal. El fin del abordaje del crédito agrícola dirigido, la ineficiencia y enormes pérdidas de los Bancos Públicos y la escasa participación de la banca comercial privada, hacen de éste un mercado apenas embrionario e ineficiente, cuyo desempeño afecta sensiblemente al crecimiento económico, la distribución de ingresos y el combate a la pobreza rural. Derivado de lo anterior, desde el punto de vista de la eficiencia económica se ve a los mercados financieros rurales con un pobre desempeño que no contribuye con la gente a satisfacer sus necesidades y a salir de la pobreza.

El problema de la pobreza enfrenta problemas como la desnutrición, mala salud, analfabetismo, no integración social y nulas posibilidades de acceso a oportunidades, otros problemas son la falta de auto-realización personal, la no

participación en la sociedad, la baja calidad del medio ambiente, la violación de los derechos humanos, y otros (Núñez, 2000).

Por su parte el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL, 2009) profundiza el estudio de la pobreza al referirse a una pobreza multidimensional donde se considera que una persona está en situación de pobreza cuando sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y los servicios que requiere para satisfacer sus necesidades y presenta carencia en al menos uno de los siguientes seis indicadores: rezago educativo, acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios a la vivienda, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación. CONEVAL (2007) define tres niveles de pobreza: 1) Pobreza alimentaria: Incapacidad para obtener una canasta básica alimentaria, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar en comprar sólo los bienes de dicha canasta; 2) Pobreza de capacidades: Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más que para estos fines; 3) Pobreza de Patrimonio: Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar fuera utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios.

Para el 2007 esta institución (CONEVAL, 2007) determinó que para México en cuanto a la pobreza de patrimonio medida por ingreso existen 1,366 municipios en donde el porcentaje de la población en esta condición de pobreza es superior al 60%, en estos municipios habitan 26.4 millones de personas y tan sólo en 29 municipios del país la pobreza de patrimonio es inferior al 20%.

A lo largo de las últimas cuatro décadas, se ha venido discutiendo dentro de las políticas públicas el papel del microcrédito en el desarrollo del sector rural y esto obedece a la ineffectividad de las políticas macroeconómicas para resolver el problema de la pobreza en el mundo, pero en especial en aquellas regiones rurales

de los países en desarrollo como es el caso de México. Algunos autores visualizan al microfinanciamiento como una estrategia clave para lograr el bienestar tanto económico como social de esta población. El microfinanciamiento puede ser definido como la oferta de servicios financieros que se ocupa de pequeñas transacciones, particularmente de crédito y ahorro (Bastealaer, 1999). Los servicios financieros son aquellos que se orientan a los sectores más pobres de la economía y la sociedad, creando formas novedosas de acceso a microcréditos para aquellos que han sido excluidos de servicios financieros llamados “convencionales” (Garza, Zapata y Ramírez, 2010).

La experiencia en Bangladesh, difundido por Muhammad Yunus (premio nobel de la Paz en 2006), en esquemas de microfinanciamiento para gente pobre, ha servido de referencia e inspiración para el diseño y ejecución de iniciativas similares en diversas partes del mundo, constatando que este sector de la población puede ser parte activa de una estrategia que les permite salir de la pobreza. Desde 1976 el Grameen Bank fue el pionero en ofrecer créditos a los pobres obteniendo tasas de repago muy altas, lo que fue sorprendente para muchos.

Este banco fue creado con la intención de ayudar a las familias pobres, aquellas con menos de dos mil metros cuadrados de tierras cultivables. Los que cubrían este requisito eran invitados a formar grupos de cinco integrantes, hacia la década de 1990, eran casi todas mujeres. Como grupo, los miembros se daban a la tarea de monitorear el uso que cada uno le daba al préstamo y asegurarse que todos los préstamos se cubrieran a tiempo. El pago oportuno garantizaba la rápida emisión de un préstamo aún más grande. Yunus (2008) argumenta que la gente pobre se encontraba en dicha situación, no por incapacidad o tonta, sino por carecer de capital adecuado a sus necesidades.

Debido a que fue una experiencia sin precedentes, el aprendizaje de la creación de este sistema bancario para los pobres se fue dando en el proceso de interacción con la gente. Así surgió un nuevo sistema como una respuesta a la disminución de la cartera de crédito del banco, por lo que se incorporaron dos series de cambios. El

primero tenía que ver con el préstamo que no era compatible con los flujos de caja de muchas familias (cuotas semanales iguales e invariables que no podían ser prepagadas, sino que debían pagarse cada semana durante todo el año), por lo cual, los periodos de préstamo fueron más prolongados, en el caso de que los prestatarios tuvieran dificultades para pagar, podrían renegociar la extensión de su periodo, reduciendo así el valor de las cuotas. Más adelante, se separó de la idea de solidaridad grupal comprendiendo productos nuevos en donde se suprime el ahorro grupal a un ahorro personal que permitiera el retiro y depósito en cualquier momento y por cualquier cantidad.

En el marco de las acciones para combatir la pobreza destacan las iniciativas del Grupo Consultivo del Banco Mundial para el alivio de la pobreza y los acuerdos de la Cumbre del Microcrédito sostenida en Washington, D.C., en 1997, las cuales han contribuido al impulso del microfinanciamiento a través de las instituciones promotoras del desarrollo para impulsar iniciativas y capacidades de los pobres, especialmente de las mujeres (Garza, Zapata y Ramírez, 2010)

En el campo de las microfinanzas iniciaron actividades organizaciones no gubernamentales y bancos como el Banco Rakyat (Indonesia), la Fundación Karma-Sahak (Bangladesh), la Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer, la Unidad Desa (Indonesia), el Programa de Empresas Rurales (Kenya), la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) y el Banco Solidario (BancoSol, Bolivia), entre otros. En Latinoamérica tenemos experiencias como ACCION Internacional (Rep. Dominicana), AMPES (Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños)/Financiera Calpia (El Salvador); FUNDES una fundación privada con base en Suiza que opera en países como Panamá, Costa Rica, Guatemala, Colombia, Bolivia, Chile, México, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Venezuela, Argentina y Perú; PROFUND que es un fondo de inversión internacional desarrollado por un consorcio de 4 agencias especializadas en microfinanciamiento (Acción Internacional-EUA; Calmeadow – Canadá; FUNDES-Suiza; y Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional-Francia), que tiene como área de atención a la

región de América Latina y el Caribe. El microcrédito puede tener una aplicación casi universal; incluso en países europeos como Francia está constituyéndose como un instrumento significativo para combatir la pobreza (Medina y Florido, 2010).

El foco de atención de las microfinancieras son comúnmente personas y familias viviendo en comunidades dispersas, pobres y aisladas, las cuales no tienen experiencia en tratos con bancos comerciales o privados y que no tienen experiencia en manejar créditos. Para proveerles de servicios de crédito financiero y socialmente sostenible, estas instituciones tienen que adoptar métodos específicos de créditos y ahorro, los cuales deben ser apropiados y competitivos con otros prestamistas locales.

Las microfinanzas están enfocadas de manera prioritaria a ofrecer créditos muy baratos y sin garantía a familias pobres y, en los últimos años, a mujeres de regiones y comunidades marginadas económicamente, con la intención de desarrollar y consolidar capacidades a través de un mejor uso de sus finanzas y aplicación de estos recursos en actividades que retribuyan económicamente a estas familias, es decir, haciendo uso responsable de los préstamos y fomentando el ahorro. Estos programas están siendo reconocidos en todo el mundo por su efectividad en el combate a la pobreza.

La FAO (2004) señala que existen evidencias y un consenso internacional cada vez más amplio de que las microfinanzas contribuyen a crear empleo, fomentar actividades productivas locales, desarrollar capital humano, promover una mayor competencia en los mercados y promover sobre bases amplias la participación económica. Sin embargo, las microfinanzas enfrentan, aunque con ventajas con relación a la banca comercial tradicional, las restricciones propias de operar con pequeñas operaciones financieras y las características de los mercados financieros rurales. La principal restricción es que, en general, las organizaciones de microfinanzas tienen una capacidad limitada de manejar y movilizar recursos efectivamente y expandir la clientela rápidamente.

A pesar de esas circunstancias, se han dado avances en las microfinanzas en América Latina, de los que vale destacar dos aspectos fundamentales: (a) las organizaciones de microfinanzas exitosas han logrado demostrar que su sostenibilidad financiera, alcance (ampliación de su clientela) y profundidad de servicios (otorgar pequeños préstamos) son metas compatibles y posibles de ser logradas; (b) evidencias en el ámbito internacional que muestran que brindar servicios financieros en las áreas rurales es rentable si se adopta una tecnología financiera apropiada y se establecen redes de distribución compatibles con el tamaño y características de esos mercados. La experiencia práctica de las microfinanzas sugiere que existen innovaciones en la tecnología crediticia que pueden enfrentar algunos de los obstáculos vinculados con información, incentivos, cumplimiento de contratos y costos de transacción presentes en los mercados financieros rurales (FAO, 2004).

2.5 Microfinanzas y economía familiar

En la cotidianidad económica de las familias, éstas desempeñan algún acto financiero independientemente de las actividades que se realizan como parte de una cultura financiera, el desarrollo se presenta al desplegar las habilidades financieras que posibiliten un uso adecuado de los recursos económicos satisfaciendo necesidades esenciales y logrando un bienestar familiar.

Collins et al. (2011) señala que los hogares pobres hacen un esfuerzo constante por ayudarse entre sí, especialmente en la forma activa de administrar sus pequeños ingresos, ya que los desafíos de la pobreza son múltiples en el día a día. Las finanzas en los pobres es crítica ya que no solo tienen ingresos muy limitados sino también son heterogéneos a lo largo del año, puede haber días en que las familias tienen algunos ingresos y otros en los que no tienen nada. Es por ello que las habilidades que las familias tienen para administrar estos pequeños ingresos son cruciales para su sobrevivencia y bienestar social.

El hogar es la forma de agrupación más antigua en la historia de la humanidad y es la unidad de producción y reproducción social. Quintero (1996) señala que los cambios que suceden en la sociedad en su conjunto afectan a las familias. Diversos estudios coinciden en señalar las transformaciones dentro de los hogares producidos por cambios económicos, políticos, sociales, demográficos, educativos, tecnológicos y culturales (Ariza y de Oliveira, 2004).

En el hogar, no sólo se visualiza al hombre como jefe de familia, también se visualiza a las mujeres como jefas de hogar. Proporcionalmente, en la sociedad, las mujeres jefas de familia han ido en aumento debido a factores tales como: la viudez, emigración, desempleo, bajos salarios, alcoholismo, divorcios, fecundidad adolescente, es decir por las tendencias económicas en general y la pobreza que obliga a las mujeres a buscar ingresos propios que les den mayor autonomía (Boltvinic, 1990).

La CEPAL señala que el concepto de jefatura de familia no sólo implica la ausencia del cónyuge, hijo o padre en el hogar. Por su parte, Rosenhouse (1988), propone que la jefatura debe medirse por los esfuerzos y compromisos por el bienestar del grupo y número de horas destinadas al mercado laboral y no por la mayor generación de ingreso en la familia (Rico et al., 1999)

Las mujeres han tenido que incorporarse al mercado para poder sostener sus hogares y para ello han incursionado en el sector informal de la economía (Celarié, 2001). Ellas, desempeñan un papel importante en el desarrollo económico; más del 20% de los hogares mexicanos son sostenidos por jefas de familia, de las cuales el 4.6 % de los hogares se desempeña en el sector agrícola (Zapata, 2003).

Respecto al rol social de la mujer en el hogar, Nuñez (2000) señala que el valor liberal de lo útil se le impone a la mujer en términos sociales, debido a que en razón de sus virtudes como madre es la que mantiene el orden y la moral familiar necesaria para el sistema, tienen la responsabilidad de alimentar, cuidar y proteger a los integrantes de la economía doméstica. De Silva y Denby (1991) señalan que las mujeres se organizan de diferentes maneras para hacer frente a los efectos

devastadores de la pobreza y que el acceso al crédito ofrece nuevas oportunidades de generar ingresos, de reencontrar su autoestima y de alcanzar la autosuficiencia. Es por ello que en los últimos años, estrategias de desarrollo han hecho esfuerzos en desarrollar esquemas de microfinanciamiento hacia las mujeres, aunque no exclusivamente. Para el caso de este estudio se establece a la familia como unidad de análisis, la cual participa, a través de la mujer en grupos comunales de microfinanciamiento que buscan satisfacer necesidades básicas y mejorar las condiciones de vida de sus familias.

Boltvinik (1990) señala que para que un hogar satisfaga las necesidades básicas de sus integrantes -comprendidas estas necesidades en el espacio de bienestar de acuerdo al Diario Oficial y la CONEVAL, 2010, - ubica cinco posibles variables:

- a) Un nivel de ingreso corriente para hacer frente a los bienes y servicios. Por ejemplo con la incorporación de la mujer al trabajo asalariado los hogares aumentan su nivel de ingreso monetario, sin embargo, la mujer requerirá de otros gastos como el apoyo de otra persona que la ayude en las labores del hogar, así como gastos en transporte y comida, por lo que el bienestar resultará escaso o nulo.
- b) Derechos de acceso a servicios gubernamentales, es decir, servicios, atención médica y educación, o en su caso contar con ingresos adicionales para satisfacerlos.
- c) Propiedad (o derecho de uso) de activos que proporcionen servicios de consumo básico (vivienda, equipamiento del hogar, enseres domésticos). Se requiere de un patrimonio acumulado, gastos de mantenimiento y reparación o ingresos adicionales para cubrir la renta de éstos.
- d) Tiempo disponible para la educación, el descanso, la recreación y el trabajo del hogar; en este último se incluye un ingreso adicional para pagar los servicios domésticos.

e) Los hogares con activos que no proporcionan servicios de consumo básico pueden hacer frente a sus necesidades básicas de desarrollo.

Sin embargo, los hogares con escasos recursos, además de estar expuestos a carencias que no les permiten en muchos casos satisfacer necesidades básicas de alimentación, salud, educación y vivienda, también carecen de los conocimientos técnicos para el manejo de créditos y ahorros y elementos básicos para desarrollar habilidades financieras, y más aún incursionar en el campo productivo y en el mercado.

Al respecto, han surgido algunas críticas en relación al proceso en el cual muchas microfinancieras han desviado sus objetivos primordiales de apoyo a los más necesitados, de tal manera que anteponiendo la sostenibilidad financiera, estas instituciones han desarrollado y establecido complicadas estructuras administrativas y de gestión y expandido notablemente sus portafolios de servicios hacia sus clientes dejando de lado el fortalecimiento de las capacidades sociales de los participantes y sus organizaciones. Estos cambios han tratado de forzar a las economías familiares hacia su incorporación del mercado a través del comercio y la pequeña industria. Es decir, se ha privilegiado el crecimiento del portafolio u oferta de servicios de las microfinancieras en lugar de la sustentabilidad social de los clientes o participantes y sus organizaciones (Mayoux, 1997).

Entre la estructura social de dichos grupos, aspectos como la responsabilidad social y colectiva han sido adoptados en lugar de estrategias tradicionales de servicios para los microcréditos. Algunos servicios sociales complementarios para los participantes en estos grupos como la capacitación en organización, conciencia social, liderazgo y género se ha reducido considerablemente en los últimos años (Conde, 2001).

2.6 Cultura, educación y habilidades financieras

Para la comprensión del presente estudio, es importante definir conceptos básicos como la cultura financiera, la educación financiera y las habilidades financieras.

Echeverría (2001) define cultura a una dimensión de la existencia social, con todos sus aspectos y funciones, que aparece cuando se observa a la sociedad tal como es cuando se empeña en llevar a cabo su vida persiguiendo un conjunto de metas colectivas que la identifican o individualizan.

En conclusión, se puede definir la cultura como las características propias de una sociedad que le permiten expresarse, adaptarse al medio en el que vive, y crear relaciones de pertenencia arraigando costumbres y/o características sociales que la distinguen como tal de otras sociedades.

Faivovich (1971) señala que en toda cultura se destacan tres contenidos fundamentales: 1) Que tiene que ver con la manera en que el grupo social se adapta al medio físico en que le toca vivir extrayendo de él los elementos necesarios a su subsistencia y a su reproducción; 2) Que se refiere a la organización social de la sociedad y de los grupos y subgrupos que en su seno se distinguen, así como la articulación de las relaciones entre ellos; y, 3) Que se expresa a través de creaciones de naturaleza no materializable, como el lenguaje, los sistemas de valores y normas, saber y creencias, religiones, mitologías, magia, arte, y otras más. El mismo autor señala que en estos tres contenidos de la cultura existen relaciones necesarias; un sistema de organización social supone un sistema de implantación en el medio físico, es decir, un sistema económico.

En el contexto de este estudio se define a la **cultura financiera** como las prácticas de una comunidad en cuanto a servicios tradicionales de ahorro y crédito para hacer ciertas cosas sin haber tenido una formación en la educación financiera (Conde, 2011). En términos operativos se hace referencia a los hábitos y decisiones que las personas toman para el manejo de sus recursos, ahorro y manejo de los microcréditos sin haber recibido una capacitación previa por parte de alguna microfinanciera u otra Institución (Garza, 2013). Conocer la cultura financiera de las personas permite establecer programas y acciones de educación financiera que permitan desarrollar capacidades y construir mejores condiciones de vida para las

familias a través de la información, el razonamiento, la voluntad y responsabilidad de sus elecciones (BANAMEX, 2008).

El proyecto de educación económica y financiera fue desarrollado en Europa tanto por los bancos centrales como por organismos no gubernamentales; de acuerdo a la OCDE (2009), la educación financiera involucra un proceso en el que inversores y consumidores obtienen información de productos financieros conceptos y riesgos, lo que permite desarrollar las habilidades y confianza precisas para adquirir mayor conciencia e información de los riesgos y oportunidades financieras sobre las decisiones tomadas en busca del mejor bienestar de la población (Urbiola 2011).

La **educación financiera** como un proceso de enseñanza, que comprende la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, ofrece la oportunidad de aprender habilidades básicas relativas a los ingresos, gastos, presupuesto, ahorros y préstamos de las personas, así también permite a las personas: a) tomar decisiones de carácter económico en su vida cotidiana, se refiere a saber planear cómo y en qué gastar su dinero, saber buscar instituciones financieras que estén respaldadas por las leyes y que además otorguen las mejores tasas de interés cuando ahorran, b) utilizar productos financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza, es decir, buscar las mejores propuestas para no quedar endeudados y/o perder sus propiedades c) también se refiere a saber planear y administrar su microcrédito y con ello mejorar y crecer en sus negocios (Prodesarrollo y Bansefi, 2007).

Para Bansefi (2011), la educación financiera es aquel conocimiento que permitirá una mejor administración de los ingresos, el ahorro y el crédito de los hogares de esas comunidades y podría impulsar la demanda de servicios financieros formales y seguros.

En muchos países, como el caso de Estados Unidos y España, la educación financiera es reconocida como una estrategia para combatir la pobreza, más aún

cuando es combinada con la oferta de servicios financieros adecuados y seguros para la población de menores ingresos (Cartagena, 2008).

El desplegar habilidades y actitudes para mejorar sus recursos escasos dejando de lado el problema económico cotidiano, desarrollar habilidades de planeación, elección y uso de instrumentos financieros acertados, permite a la familia aprovechar de manera eficaz sus propios recursos y entender y usar de manera apropiada los servicios financieros existentes lo cual puede ser una aportación muy valiosa para la economía familiar.

Prueba de ello es la cantidad de promocionales y talleres que han venido desarrollándose a través de diversas autoridades financieras como la CONDUSEF, la CNBV, la CONSAR, la CNSF, El IPAB y la Banca Comercial como Bancomer y Banamex, entre otros, con la intención de crear educación financiera en las personas para que tengan mayor conocimiento y manejo adecuado de sus finanzas familiares. Por ejemplo, el conocimiento de diversas tasas de interés permite a las usuarias gestionar y manejar adecuadamente sus intereses, evitando el abuso y así no caer en endeudamiento, también, el uso adecuado del microcrédito invirtiéndolo en actividades que generen mayor rendimiento a sus familias así como el manejo adecuado de sus ingresos y ahorros al aprovecharlos en oportunidades que se les puedan presentar en beneficio de sus familias.

La participación de microfinancieras en la creación de una educación financiera puede resultar muy fructífera debido a que estas organizaciones conocen a sus clientes y sus necesidades, por lo cual pudiesen fomentar una educación en cuanto al manejo adecuado de remesas, crédito, ahorro y presupuestos familiares, mejorando su nivel de bienestar y desarrollo económico de sus familias a través de proyectos productivos. Por otra parte, resulta de gran ayuda para las Instituciones pues al estar más capacitados sus clientes, les permite captar más recursos y disminuir su cartera de morosidad al usar de manera más cuidadosa y consciente el microcrédito.

Nallim (1980) define la cultura como la actividad creadora del hombre, es vínculo, raíz y proyecto a la vez, y sello que identifica. Y a la educación como ayuda a las familias en la formación de sus hijos, como ayuda a cada hombre en la tarea de hacerse él mismo como tal.

En este mismo sentido, Bagre (2000) define a la cultura como ese proceso humano por excelencia en el que se sintetizan las relaciones del género humano con el medio ambiente, con los demás y con él mismo, por medio de la producción material y espiritual de sus satisfactores en una dinámica de desarrollo sostenible y armónico entre esos sujetos-objetos participantes. Entiende y propone a la educación como el proceso permanente de conocimiento que se inicia en el momento en que una persona es concebida, que se desarrolla durante toda su vida y que termina con la presencia de la muerte.

Tanto la cultura como la educación financiera constituyen elementos esenciales para el desarrollo de habilidades financieras, las cuales permiten potencializar el microfinanciamiento para su aplicación en el mejoramiento de las condiciones de vida de las familias participantes.

Se define **habilidades financieras** como el resultado de los aprendizajes por haber recibido una educación financiera y que son relativos a los ingresos, gastos, presupuesto, ahorros y préstamos derivados para que una persona sea capaz de tomar decisiones financieras que le permitan planificar y alcanzar los objetivos propuestos. Este concepto se deriva de la educación financiera, sin embargo, dado que este último concepto abarca aún más elementos, para efectos de este estudio se empleará el término de habilidades financieras al referirse al conocimiento y uso adecuado de la tasa de interés que manejan las usuarias del microcrédito con la finalidad de evitar intereses abusivos, el uso adecuado del crédito que le dan las usuarias para invertirlo en necesidades que resulten productivas y al manejo adecuado del ingreso que le dan las usuarias al hogar para que les permita gastar menos de lo que ingresa e incrementar sus ahorros generados por el uso del microcrédito y así reflejar su efecto en el bienestar de las familias (MEGIM, 2011)

Diversos autores señalan al microcrédito como detonador de estas habilidades financieras capaces de alcanzar los objetivos propuestos y el bienestar de las familias. Al respecto, Yunus (2008) argumenta que el microcrédito combate a la pobreza y que se da en situaciones en las cuales las usuarias satisfacen necesidades básicas de las familias captando ahorros que les permitan incrementar su capital, evitando que el microcrédito supere sus ingresos y trayendo consigo el incremento de su deuda.

Por su parte, Collins (2009) ubica las funciones del microcrédito como acelerador y acumulador de dinero en la economía de las familias. Como acelerador debido a la pronta disposición de efectivo, además, otra característica que contribuye al proceso de aceleración es el préstamo con altos intereses a personas de escasos recursos ya que los motiva a pagar y a la vez ahorrar más rápido, es decir, la estrategia es pedir prestado para ahorrar pues las altas tasas de interés que ejercen presión en las personas fusionada con la disciplina del ahorro que en ellas se crea las motiva a pagar y ahorrar más rápido. Es entonces que el préstamo funciona como acelerador de sumas considerables.

En el caso del microcrédito como acumulador, Collins (2009) señala que pertenecer a una sociedad es la forma más segura de disciplinarse en el ahorro, y que si no hacen los pagos cuando deben hacerlo es como quedar mal con sus amigos. En este sentido, muchas familias sienten la necesidad de separar recursos para el futuro, pero tienen la impaciencia de gastar su dinero al momento (por la amenaza de salud o la alimentación). Si dicha impaciencia supera la preocupación por el futuro, poco se ahorrará para necesidades posteriores. Por tanto las personas que se comprometen a ahorrar de forma estable dentro un de patrón prescrito (o comprometerse a pagar una deuda con rapidez) pueden ayudar a mejorar la vida de sus miembros.

Las familias se sirven de préstamos, seguros y planes de ahorro para generar las sumas necesarias en el momento indicado. Sin embargo, para los hogares pobres reunir sumas considerables para los grandes eventos es un gran desafío. En el

mismo sentido, las familias con ingresos pequeños tratan de reunir sumas considerables mediante el incremento de los ahorros y el pago de préstamos fraccionando el préstamo para ahorrar, gastos cotidianos, deudas y pagos del mismo préstamo.

Collins (2009) señala que en base a investigaciones empíricas realizadas, las sumas acumuladas por las familias son usadas principalmente en los siguientes aspectos:

- Usos del ciclo de vida como: la compra de tierras, viudez, divorcio, jubilación, compra de oro.
- Bodas, funerales, la educación de los hijos, eventos religiosos y sociales.
- Emergencias.
- Oportunidades: Comprar o vender propiedades, negocios, préstamos a terceros, pagar otras deudas.

Cuando la gente de escasos recursos necesita hacer un desembolso por ejemplo para gastos médicos, la reparación o construcción de la vivienda familiar, la adquisición de un ventilador para la temporada de calor o la compra de un vestido para un festival o boda, hay tres caminos a seguir:

- Primero, se puede ver forzada a prescindir de ello, lo que acarrea consecuencias que amenazan la vida y arruina oportunidades.
- Segundo, se puede juntar dinero al vender algunos activos.
- Tercero, se pueden usar ingresos pasados o futuros para financiar los gastos actuales.

Este último camino implica ahorrar (guardar ingresos pasados para gastarlos en una fecha posterior) o pedir prestado (solicitar un adelanto de los ingresos futuros). En pocas palabras es la decisión de separar una parte del ingreso actual para incrementar los ahorros o disminuir una deuda. También identifica tres necesidades que determinan la actividad financiera de las familias pobres:

1. Administrar las necesidades esenciales. Es decir, transformar el ingreso irregular en recursos fiables que permitan afrontar las necesidades cotidianas.
2. Sobrellevar el riesgo. Implica lidiar con las emergencias con reservas precarias.
3. Recaudar sumas considerables. Implica aprovechar las oportunidades y realizar gastos mediante la acumulación de sumas de dinero suficientemente útiles (es decir, el ahorro).

El mismo autor señala dos usos que se dan al ahorro y al préstamo y los identifica como de corto y largo plazo. En el corto plazo, debido a los flujos de ingreso bajos e irregulares en algunos hogares, las personas ahorran y piden prestado casi siempre para satisfacer las necesidades más urgentes a corto plazo, es decir, las necesidades básicas o esenciales, sin embargo, su intención a largo plazo es reunir sumas considerables. Contrario a lo que se desea, los hogares pobres buscan obtener créditos para cosas distintas a la inversión comercial: para lidiar con las emergencias, adquirir activos familiares, pagar escuelas y gastos de salud, y en general, para salir del apuro.

En el largo plazo, va más allá de satisfacer necesidades básicas o esenciales y es en el cual se visualiza el bienestar en las familias a través de la acumulación de sumas más grandes de dinero para hacer uso de ellas ante oportunidades que se les puedan presentar como comprar o vender propiedades, negocios, préstamos a terceros, pagar otras deudas, y otras.

Por su parte, Rutherford (2002) comenta que una gran parte de los gastos son para comprar pequeñas cantidades de alimento o ropa, sin embargo, en algún momento gastan grandes cantidades y clasifica estos grandes gastos en tres categorías: 1. Del Ciclo de vida (matrimonios, funerales, nacimientos, educación, construcción de la vivienda, viudez, vejez, herencias y otros grandes eventos) 2. Necesidades urgentes (enfermedades o lesiones, fallecimientos, pérdidas del empleo, hurto u hostigamiento, guerras, inundaciones, ciclones) y 3. Oportunidades de inversión (gastar en un negocio nuevo o existente, comprar tierras u otros activos

productivos, artículos para hacer la vida más cómoda como mejorar el techo de su vivienda, la compra de muebles, una bomba de agua, un ventilador, un televisor).

Cuando las personas utilizan su dinero ante acontecimientos del ciclo de la vida y urgencias (en donde no se refleja el destino de este dinero) y no en ahorros que incrementen sus montos, el bienestar de las personas y por ende el desarrollo familiar se ve truncado, caso contrario si los ahorros los invirtieran en pequeños negocios que les permitiera incrementar sus ingresos y por ende su bienestar (Rutherford, 2002).

Por lo tanto, se concluye en primera instancia que el microcrédito en el corto plazo donde las usuarias no han sido expuestas a un proceso de capacitación o a una educación financiera que despliegue en ellas el aprendizaje para tomar decisiones que les permitan planificar y alcanzar los objetivos propuestos sin duda contribuirá en la subsanación de necesidades básicas o esenciales obstaculizando el bienestar de sus familias al no reflejarse el incremento en sus ingresos de manera constante por ejemplo en la adquisición o mejora de sus activos al comprar algún terreno o hacer mejoras en sus casas. Es decir, se espera que con el transcurso de los ciclos, en el largo plazo el microcrédito funja no como acelerador de ingresos debido a la presión que ejerce sobre las usuarias al adquirir gastos adicionales que en determinado momento les permitan vivir o sobrevivir y que sin capacitaciones previas las encauce al endeudamiento, sino como acumulador en donde las usuarias del microcrédito tengan una disciplina del ahorro y compromiso social con el grupo al que pertenecen al hacer sus pagos periódicamente con el fin de mejorar la vida de sus miembros.

2.7 Grupos de Ahorro y Crédito

2.7.1. Descripción y proceso de formación de los grupos de ahorro y crédito

Hollander (1968), manifiesta que un modo de concebir la influencia social es a través del aprendizaje, el cual es considerado como un proceso de adaptación determinado por la experiencia nueva. Donde quiera que una persona o varias en

conjunto suministren información a otra, se crean los elementos de una relación de influencia incluyendo el aprendizaje.

En la microfinanciera estudiada el grupo comunal se forma de 8 a 15 integrantes en promedio que inician o llevan a cabo una actividad productiva propia, los requisitos son: que pertenezcan a una misma comunidad, colonia o barrio, que se autoseleccionen, que sean solidarias, es decir que respalden su pago a través del apoyo mutuo en el que cuando una compañera no pueda pagar las otras integrantes del grupo cubran su pago y, que tengan la necesidad de financiamiento la cual sea incrementar su capital de trabajo (Microfinanciera en estudio, 2013).

Hace un siglo Augusto Comte puso de manifiesto un problema sobre la relación entre el hombre y la sociedad: el modo de conciliar las cualidades individuales y sociales de la vida y la experiencia humana. Su explicación era que cuando integraban grupos o multitudes, las personas sufrían la influencia de una mente grupal, es decir, el hombre recibía el estímulo de otros miembros de su sociedad para conseguir algo.

Gustave Le Bon (1986) afirma que la particularidad más notable que presenta una multitud es que sean quienes fueran los individuos que la conforman, por semejante o diversos que sean sus modos de vida, ocupaciones, caracteres o inteligencia, el hecho de que se hayan transformado en multitud les infunde una suerte de mente colectiva que los lleva a pensar, sentir y actuar de un modo distinto que si pensara, sintiera y actuara cada individuo particularmente.

Olmsted (1972) define a un grupo como una pluralidad de individuos que se hallan en contacto los unos con los otros, que tienen en cuenta la existencia de unos y otros, y que tienen conciencia de cierto elemento común de importancia. Para este autor, el grupo favorece el desenvolvimiento intelectual y emocional de sus miembros.

Etapas en la formación de Grupos:

1. Selección de personas.

Olmsted (1972) Argumenta que la visión de la vida del grupo consiste en un comportamiento guiado por finalidades y que términos como locomoción, vector, cohesión, campo de fuerzas y fuerzas de grupo son términos comunes en las investigaciones sobre Dinámica de Grupo. Define al concepto locomoción en el que un grupo debe vencer obstáculos en la prosecución de su tarea, debe poseer ciertos elementos que establezcan la unión necesaria entre sus miembros. Uno de los obstáculos en la locomoción del grupo orientada hacia el logro de sus objetivos, es la presencia de miembros que no acompañan a la mayoría y que impiden de esta manera la unanimidad necesaria.

Para ello el mismo autor define al “**grupo primario**” como aquel grupo donde los miembros se hallan ligados por lazos emocionales, cálidos, íntimos y “personales”; poseen una solidaridad inconsciente basada más en los sentimientos que en el cálculo.

Para Napier (1980) existen tres razones por las cuales la gente se une a un grupo:

- Le gusta la tarea o la actividad del grupo, es decir, tiene sentimientos o persigue fines en común.
- Le gusta la gente del grupo. Tiene empatía con alguien en especial o con el grupo en sí.
- Estar en el grupo puede satisfacer necesidades ajenas a éste (mejores salarios y seguridad en el trabajo por ejemplo).

Para Sánchez (1994), las personas se unen a grupos por diversas razones:

- Porque es lo que suele hacerse
- Porque los grupos proporcionan status o posición, superioridad, prestigio y la oportunidad de aumentar su propio ego.
- Porque la unión brinda la oportunidad de ampliar la visión de las cosas, de extender el círculo de contactos personales y la oportunidad de servir a los semejantes.

2. Percepción.

Dewey (citado por Cirigliano, 2005) identifica educación con comunicación. Comunicación es participar algo en común, no significando la acción mecánica o externa de realizar una tarea conjuntamente con otros, sino percibir el mismo grado de conmoción interna emocional que el otro, es decir el mismo sentimiento o emoción que los demás integrantes del grupo.

Para Dewey esta situación es la única que explica cómo puede pasar un elemento cultural a otra persona para que un futuro socio adquiriera la igual percepción de un contenido sostenido por el grupo social al que se está incorporando.

Gibb (1996) dice que los grupos no nacen sino que se hacen. Cuando se han adquirido las habilidades para convertir al grupo en operante y para seguir creciendo dentro de él, se habla entonces de **“grupos maduros”** y de “miembros maduros del grupo”. Se trata de recorrer un camino que lleva de “la inmadurez”, y la línea se continuará aún, por lo cual se podría insinuar que las relaciones humanas han recorrido estos tres momentos:

- Lucha: enfrentamiento de intereses opuestos
- Coexistencia: tolerancia de intereses opuestos
- Participación o colaboración: concurrencia en lo común sin renuncia a los propios intereses.

3. Comunicación- Conflicto.

La falta de comunicación impide establecer relaciones humanas y no enseña a convivir limitando con ello sus relaciones sociales y el impedimento a alcanzar niveles de conocimiento generando conflictos en la toma de decisiones.

Para Olmsted (1972) el grupo proporciona satisfacciones afectivas o respuesta personal, gratificaciones psíquicas o placeres. El grupo favorece al desarrollo psicológico de los individuos proveyéndolos del contexto necesario dentro del cual tiene lugar el desenvolvimiento intelectual y emocional.

4. Organización.

Darle un mínimo de organización al grupo que cuente con un director, y un secretario (con únicamente dos funciones claras: copiar lo que se le dicta y leer en voz alta). No hay grupo que pueda operar si no crea una mínima organización interna (Cirigliano Gustavo, 2005).

Sánchez (1994) define a la organización como la relación de individuos y la coordinación de acciones o actividades hacia objetivos comunes, nombra a la organización como una aptitud en la que se establecen tareas bien definidas cuya cualidad es proporcionar a los individuos y grupos la adaptabilidad en los tiempos de modificaciones ante cambios en el ambiente físico y social. (Ostroff 1993 citado por Sánchez 1994) Argumenta que la congruencia entre la persona y el medio ambiente, (en este caso identificado como la organización) es una premisa que indica que estas relaciones serán más afectivas cuando los atributos de la persona y los atributos del medio sean iguales o congruentes.

Según Ostroff (1993) citado por Sánchez (1994) las personas, las organizaciones y el medio ambiente forman un proceso de atracción, selección y expulsión. En este proceso la gente es atraída por las organizaciones que tienen características similares entre sí. Las organizaciones seleccionan a la gente por los atributos que se necesitan para su efectividad organizacional, la gente que no se adapta tiende a salirse de las organizaciones quedando éstas sólo con la gente con la que comparte características similares. La meta es buscar miembros que satisfagan las necesidades del grupo y evitar miembros inconvenientes o perjudiciales.

2.7.2. Estructura y función de los grupos de ahorro y crédito

Olmsted (1972) define al grupo como un conjunto de individuos con objetivos o intereses comunes. Sánchez (1994) identifica al grupo como una organización con objetivos comunes en la cual las relaciones serán más afectivas cuando los atributos de la persona y los atributos del medio sean iguales o congruentes repercutiendo en su efectividad grupal, se deduce que el primer paso para formar un grupo se da mediante intereses u objetivos comunes de las personas y que mientras más fuertes sean estos elementos es como subsistirá la vida del grupo.

El microfinanciamiento puede ser aplicado por Instituciones Públicas como las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y las Organizaciones Gubernamentales sin fines de lucro o privadas donde se incluyen las organizaciones privadas comerciales.

Existen diversas metodologías para ofrecer microfinanciamiento tales como:

1. Características para programas de grupos solidarios.

Surgió en los años 70 en Bangladesh por el Grameen Bank por iniciativa de varias organizaciones de desarrollo, con la intención de apoyar las actividades económicas de las personas pobres del sector rural y urbano. Se fundamentó en una estrategia de formación de grupo como medio para canalizar pequeños préstamos, capacitación y otros servicios a este segmento de la población, sus características son las siguientes:

- Se forman grupos de 4 o 5 personas.
- Cada participante debe tener una actividad económica o un negocio.
- Los integrantes se eligen entre sí, estas personas tienen que ser específicamente vecinos, que residan en la misma comunidad, tengan nexos de amistad.
 - Las y los participantes no deben tener deudas pendientes con otras Instituciones.
 - Se otorga un crédito por grupo, y posteriormente se asignan montos iguales o distintos de ese único préstamo. El criterio de que sean distintos se debe a la capacidad de pago de acuerdo al negocio de cada miembro.
 - Se elige un coordinador por cada grupo. Reúne la cuota del grupo y la deposita en el Banco o en la Sede de la Organización Ejecutora.
 - Los miembros de cada grupo aceptan entre sí responder por la falla de uno de los miembros lo que disminuye el riesgo para la organización de que haya evasión del compromiso del crédito.

- La relación con la organización es a través de un asesor y/u oficial de crédito. Esta persona establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.
- Se otorgan montos pequeños a una tasa de interés mensual menor a la tasa de interés del mercado y a vencimientos que varían de acuerdo a la política de la institución de dos meses a un año.
- La frecuencia para el pago de las cuotas varía de una organización a otra.
- A parte de los servicios financieros también ofrecen servicios no financieros, como por ejemplo: cursos de capacitación, talleres de planificación familiar, seguro de vida, y otros. Estos servicios complementan la gestión del crédito.
- Los beneficiarios al igual que en la banca comunal pueden optar a créditos sucesivos, y a montos mayores siempre que hayan cumplido con los pagos a la fecha prevista (manteniendo una tasa de morosidad nula), y con los procesos pertenecientes para que se reconozca su cumplimiento.

2. Características del Banco Comunal.

Esta metodología fue propuesta en la década de los 80 en Estados Unidos por Jonh y Margarita Hatch con la intención de crear un instrumento para realizar actividades generadoras de ingreso, promover el ahorro y facilitar el apoyo en grupos de entre 30 a 50 personas. Algunas características son:

- La formalización de un grupo de entre 20 a 40 personas a través de una asamblea donde todos participan democráticamente y eligen un comité el cual será el que realizará funciones administrativas.
- Los beneficiarios pueden optar a créditos sucesivos, con la posibilidad de que los montos sean mayores siempre que cancelen en el tiempo previsto o mejor antes del vencimiento de su deuda.
- En general, promueven el ahorro. Se exige depositar con el tesorero del grupo un porcentaje mínimo del monto otorgado.

Por lo tanto, se deduce que el formar parte de un grupo de microcrédito incrementa el capital social de las usuarias y como lo expresa Conde (2007), al crecer estas redes sociales garantizan su participación en los proyectos microfinancieros. Además, contribuye a la maduración del grupo, lo que conlleva a seleccionar a sus integrantes, alcanzar los mismos niveles de percepción, buena comunicación entre ellas y una adecuada organización, influenciando entre sus integrantes en el aprendizaje donde las usuarias suministran información a otras y aunque cada una tenga objetivos o metas diferentes, la convivencia grupal conlleva a que las usuarias piensen y actúen colectivamente en busca del bienestar familiar. Estos elementos contribuyen al desarrollo de estas habilidades financieras.

En muchos países del mundo, el despliegue de habilidades y estrategias en las personas para mejorar sus recursos escasos dejando de lado el problema económico cotidiano, desarrollando habilidades de planeación, elección y estrategias como la organización y conformación de grupos para el acceso y uso de instrumentos financieros, permite a la familia aprovechar de manera eficaz sus propios recursos y entender y usar de manera apropiada los servicios financieros existentes lo cual puede ser una aportación muy valiosa para la economía familiar.

Anzieur (1971) argumenta que los individuos tratan de especializarse, de acuerdo con sus capacidades y motivaciones propias, y de acuerdo también con la reacción del grupo frente a sus intenciones.

En la microfinanciera en estudio las integrantes de los grupos se organizan eligiendo una mesa directiva que será integrada por una presidenta y una tesorera.

Las responsabilidades de la presidenta son: la apertura y cierre de las reuniones; pasar lista de asistencia; aplicar el reglamento interno establecido entre las integrantes del grupo y el promotor; coordinar la reunión semanal, corroborar que se realice el depósito en tiempo y forma establecidos y motivar a las integrantes en la toma de decisiones.

Las responsabilidades de la tesorera son: recibir los pagos semanales de crédito y de ahorro, elaborar conjuntamente con la mesa directiva el reglamento interno en donde se especificarán:

- Lugar, día y hora de la reunión
- El monto mínimo de ahorro
- Recoger copias y cotejar con originales.

Como ya se mencionó los cargos de presidenta y tesorera siempre serán elegidos entre las mismas integrantes de cada grupo comunal, la intención de la microfinanciera es que con cada ciclo ellas se vayan rotando, sin embargo, con el transcurso de los ciclos ellas mismas identifican a las personas adecuadas para fungir con estos cargos.

Por su parte, las personas que llevan a cabo estos cargos despliegan las habilidades necesarias para realizar las funciones mencionadas y llevar adelante la vida del grupo.

2.7.3. Capital social en los grupos y compromiso entre sus miembros

Dentro de las ciencias sociales se ha estado utilizando constantemente el concepto de “capital social” en regiones o países determinados para entender un cierto tipo de características propias de la cultura de las comunidades que hacen posible la construcción de motores propios de desarrollo de acuerdo a la idiosincrasia de las propias comunidades. Pierre Bourdieu en Europa y Robert Putnam en Estados Unidos han coincidido en la importancia de conocer este tipo de capital simbólico en comunidades específicas. Putnam, por ejemplo, define este concepto como aquellos “rasgos de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para el mutuo beneficio... Trabajar juntos es más fácil en una comunidad bendecida con una derrama sustancial de capital social” (Putnam, 1993: 67).

Medina y Florido (2010) establecen que la sustentabilidad de cualquier programa social depende, sobre todo, de la organización real de los sujetos como

beneficiarios. Donde no hay organización de base, los recursos del Estado se convierten solamente en asistencia social que es aprovechada por individuos aislados; donde hay sujetos organizados, los recursos del Estado ayudan a mejorar las condiciones de vida pero con mayor garantía de que permanezca una estructura más duradera en las comunidades locales. Esta capacidad de organización local es la condición fundamental para transformar cualquier programa asistencial en detonante de desarrollo.

Como parte de las habilidades y actitudes que despliegan las usuarias al trabajar en grupos de microcrédito se encuentra el capital social definido como las relaciones personales que le permiten a un individuo formar parte de redes sociales y convertir a aquéllas en un capital que garantiza su participación en los proyectos microfinancieros (aval social) y su inserción en el tejido social de la comunidad (Conde, 2007).

Granovetter (1973) sostiene que el desarrollo económico se produce por medio de un mecanismo que permite a los individuos aprovechar los beneficios que les otorga ser miembro de una comunidad más reducida, pero que también los habilita para adquirir las destrezas y recursos para participar en redes (definidas por Conde como capital social) las cuales superen sus comunidades y con ello, poco a poco, les permite también unirse a la mayoría económica.

Por su parte, Conde (2007) comenta que es de gran relevancia identificar el impacto de los programas microfinancieros en la generación de capital social. Señala que la mayoría de las Instituciones Microfinancieras hacen uso del capital social existente en las comunidades mediante los grupos solidarios (al carecer de un aval social) y a medida que aumentan las necesidades financieras disminuye la importancia de las redes sociales lo que puede traer consigo que los grupos integren a personas que no son conocidas o de confianza.

2.8 El Sistema Financiero Mexicano

Dado que una de las herramientas que despliega el bienestar familiar son las habilidades financieras a través del uso del microcrédito, el siguiente capítulo

inicia con una breve descripción del surgimiento del crédito en Europa llegando al microcrédito en México para posteriormente ubicar a las microfinancieras en el Sistema Financiero Mexicano.

2.8.1. Historia del microcrédito

El crédito nació a finales de la comunidad primitiva en la cual descubrieron el fuego, la agricultura, la ganadería y su forma de producción era la cooperación mutua como recolección de frutos o la caza pero más tarde al formarse la hacienda la división de tribus pastoras y agrícolas constituyó la gran división del trabajo, las fuerzas productoras comenzaron a ganar más medios de subsistencia, de tal manera que el trabajo ajeno resultó beneficioso para los dueños de las haciendas, es así como surge el esclavismo (La Fuente, 2009).

En el esclavismo el crédito se separa de la ayuda mutua entre miembros de la comunidad y empieza a desarrollarse la producción simple de mercancías y una economía monetaria, surgiendo así las primeras instituciones ocasionales de crédito: los templos. (Como el caso de Mesopotamia en la época de Hammurabi). (Op. Cit).

A principios del siglo XII la orden religiosa de los templarios se convierte en el primer banco internacional de depósito, transferencias, y crédito hipotecario. (Op. Cit).

Para los siglos XV y XVI se dieron los principios de las microfinanzas al consolidarse la burguesía como un nuevo grupo social que concentraba el flujo de dinero y, comenzaron a otorgarse créditos, esto dio pie a que se organizaran los primeros bancos con inversiones y préstamos (García, 2012)

En el siglo XVII, Jonathan Swift creó el Sistema Irlandés de Fondo de Préstamos el cual proporcionaba pequeños préstamos a los agricultores pobres que no poseían ninguna garantía o aval. (Op. Cit).

En el siglo XIX, el alemán Friedrich Wilhelm Raiffeisen, junto con otros colaboradores, desarrolló el concepto de cooperativa financiera cuyo propósito era romper la dependencia de la población rural hacia los prestamistas y mejorar su calidad de vida. (Op. Cit).

A finales de la segunda guerra mundial, en Europa Occidental, surge la necesidad de buscar financiamiento para reconstruir su infraestructura y capitalizar sus economías, por ello, las primeras medidas fueron dirigidas al sector agrícola, pequeños subsidios de crédito a pequeños granjeros para que realizaran la inversión necesaria e incrementaran su producción. (Op. Cit).

En el siglo XX llegan a América Latina los conceptos de ahorro y crédito, cuyo objetivo era modernizar el sector agrícola, volver productivos los ahorros, aumentar la inversión a través de créditos y combatir la opresión que se generaba a través de la deuda. (Op. Cit).

Sin embargo con la aparición del ahorro y el crédito no se llevó a cabo el objetivo de llevar el crédito a las poblaciones más vulnerables por lo que Coulter (2000) objetó que la solución para quienes no alcanzaban el crédito era recurrir a los prestamistas informales, los cuales efectuaban sus colocaciones a altas tasas de interés (entre 5% y 30% semanal), y ofrecían flexibilidad en los pagos de acuerdo a las posibilidades de los solicitantes. Por lo tanto para este sector de la población resultaba más atractivo alcanzar un crédito costoso que no tener acceso a los recursos. (Op. Cit).

Ya en los 70's y 80's muchos organismos y organizaciones impulsaron y desarrollaron el sistema de microcrédito basándose en la necesidad de las poblaciones más vulnerables para recibir financiamiento y dejar la pobreza en la que se encontraban. (Marbán, 2007)

Es así que en 1976 el profesor Muhammad Yunus decide dar una cantidad de dinero a personas pobres que vendían bambú, cuya intención era que lo utilizaran en actividades productivas que les generaran beneficios para posteriormente devolvérselo al profesor y poder mantener a sus familias, poco a poco el número de prestatarios aumento hasta 42 familias. (Op. Cit).

De modo que en 1982 se crea el Grameen Bank constituido inicialmente como un banco rural por considerar que los más pobres y necesitados de financiación están en las zonas rurales de Bangladesh. (Op. Cit).

En México es hasta 1994 cuando nacen las microfinanzas como proyectos no gubernamentales dedicados a mejorar las condiciones de vida de las personas. (Esquivel, 2008).

2.8.2. Ubicación y situación de las microfinancieras en el Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema Financiero mexicano no considera las entidades de ahorro y crédito popular como parte integral de éste. Existen Leyes adicionales a la Ley de Instituciones de Crédito, como la Ley de Organismos Auxiliares de Crédito, y la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), que establecen los principios normativos correspondientes a las llamadas instituciones de la banca social (Anaya, 2006).

Una característica del Sistema de Ahorro y Crédito Popular consiste en que, de acuerdo con la figura legal adoptada, existe un marco normativo que las rige así como en algunos casos es la Secretaría de Economía la entidad reguladora, en el caso de las Instituciones del Sistema de Ahorro y Crédito Popular donde se ubican las uniones de crédito, sociedades de ahorro y préstamo, sociedades cooperativas, cajas solidarias y cajas populares, están a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la tutela de todo el Sistema Financiero y la CNBV funge como brazo ejecutor de dicha entidad principal hacia las instituciones del sistema de ahorro y crédito popular (SACP) (Esquivel, 2008).

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público regula y supervisa las instituciones del sistema financiero mediante varios organismos, los cuales son:

Tabla 1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano

Instituciones reguladores del Sistema Financiero mexicano	Sectores Financieros que supervisan
CNBV Comisión Nacional Bancaria y de valores.	<ul style="list-style-type: none"> - Fondos y Fideicomisos públicos. - Sector Bancario. - Sector de Ahorro y Crédito Popular. - Sector de Intermediarios Financieros No bancarios. - Sector bursátil. - Sector de derivados.
Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)	- Sector de Seguros y Fianzas.
Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR)	- Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES).

Fuente: ciepi.itam.mx, 2003

Las instituciones microfinancieras no constituyen una figura jurídica en sí misma, sino que agrupan distintas figuras que tienen en común el uso de metodologías diseñadas para ofrecer servicios financieros a la microempresa. Las figuras jurídicas más comunes son: SOFOM, S.A. de C.V., A.C., IAP, SOFIPO y bancos.

Prodesarrollo (2007), argumenta que la figura de SOFOM se ve como un paso intermedio para las instituciones microfinancieras que van hacia la regulación y que el sector de las microfinancieras es considerado como uno de los más jóvenes en América latina. Las Instituciones Microfinancieras se ubican en el Sector de Intermediarios Financieros no bancarios dentro del cual se encuentran las

Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y que son reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Los servicios microfinancieros que se ofrecen son: 1. Ahorro, (es el componente básico de las microfinanzas por que los y las usuarias de este servicio prefieren ahorrar, como medida de protección ante el futuro sin tener deudas), 2. Microfinanciamiento (incluye el microcrédito pero también otro tipo de préstamos vinculados con las necesidades de los socios -personales, escolares, emergencias, enfermedades, liquidar deudas previas, electrodomésticos, etc.), 3. Microseguros (es el servicio financiero menos desarrollado posiblemente debido a tres factores: la excesiva atención que se le ha brindado al microcrédito, las restricciones legales que existen en algunos países y las fuertes controversias acerca de la necesidad de servicios financieros para pobres), 4. Pago de remesas al exterior (se convierte en la principal y a veces la única forma de ingresos de millones de familias en el país), 5. Pago de servicios (pago de luz, agua, teléfono, impuestos y otros servicios) y 6. Servicios no financieros, no todas las IMF los ofrecen, algunas frecuentemente proporcionan aquellos vinculados con proyectos productivos o micronegocios (capacitación, asesoría y asistencia técnica en la adopción del proyecto, adopción de una figura legal, aspectos fiscales y contables, elaboración de un plan de negocios, comercialización y técnicas de venta, etc. otras se relacionan con la mejora en la calidad de vida de sus socios y/o el desarrollo comunitario) (Conde, 2009).

2.8.3. La microfinanciera COAPRO S.A. DE C.V.

Por cuestiones de confidencialidad se ha omitido el nombre original de la microfinanciera por lo tanto este estudio se referirá a ella con el nombre de COAPRO S.A. de C.V.

COAPRO S.A. de C.V. inicia operaciones en el año 2005 cuya filosofía es brindar oportunidades de desarrollo de capacidades y habilidades personales anteponiendo a las microfinanzas como la principal herramienta social y económica para apoyar a miles de personas en situación de pobreza manejando productos de crédito como

lo son el comunal otorgando montos que van de \$500 hasta \$75, 000 y el crédito individual otorgando montos desde \$1,000 hasta \$50, 000.

Los estados de la República en los cuales tiene presencia son Campeche, Estado de México, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Puebla, Quintana Roo, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán, siendo la agencia Cuautla en el estado de Morelos, la de mayor tiempo aperturándose en diciembre de 2005.

Las etapas que sigue la microfinanciera para el otorgamiento de microcrédito a grupos comunales es la siguiente:

- Evaluación del mercado. Consiste en explorar zonas de colocación donde puedan existir grupos organizados, demanda para microcréditos, oportunidad y garantía en devolución de créditos.
- Promoción. Consiste en dar a conocer los servicios y productos de la microfinanciera y las condiciones del crédito comunal a los clientes con el objeto de impulsar la formación de grupos y su formalización ante la microfinanciera.
- Integración de Grupos. Se trata de formar grupos entre 8 y 15 mujeres que se autoseleccionan, como pilar de su formación utilizan el conocimiento y la confianza entre sí, y su necesidad de pequeños préstamos para continuar con sus actividades productivas o para iniciar una. Para su correcta administración nombran una mesa directiva integrada por una presidenta y una tesorera.

Su garantía moral consiste en la presión social y la solvencia moral, elementos muy importantes para el reembolso del préstamo y sus intereses. COAPRO S.A. de C.V. otorga capacitación previa al solicitar el primer préstamo la cual consiste en tres reuniones y durante las cuales se elabora un reglamento interno.

Las reuniones sirven para promover la formación de grupos con los clientes potenciales: Durante la primera reunión se informa a las posibles integrantes de

grupos comunales de manera general sobre la microfinanciera, a qué se dedica y los productos financieros que ofrece.

En la segunda reunión se integra y consolida al grupo, con el objeto de capacitarlas sobre los conceptos de solidaridad, honestidad, responsabilidad, auto conformación de los grupos, se les explican los requisitos y la metodología grupal además, se apoya a las integrantes en la elección de un nombre que identifique al grupo así como en la correcta elección de la mesa directiva, explicando las funciones y cualidades de cada una de sus integrantes.

Por última y tercera reunión, el grupo autoriza el monto para cada integrante antes de solicitar la autorización del crédito y se realiza la integración del expediente crediticio. Además, las integrantes de cada grupo inician con un ahorro base del 10% antes de solicitar su primer microcrédito el cual se les reintegra al término de su primer ciclo en caso de no solicitar otro microcrédito. En caso de solicitarlo es opcional incrementar ese ahorro denominado como “ahorro base” o dejarlo por la misma cantidad.

Es importante mencionar que COAPRO S.A. de C.V. no solo otorga capacitación la primera vez que otorga microcrédito a un grupo comunal, sino también durante su crecimiento, pues el promotor o agente de la agencia en Cuautla, visita al grupo una vez a la semana para aclarar dudas, informar sobre la situación del grupo y motivar a sus integrantes, además, la microfinanciera se encarga de organizar eventos en el municipio de Cuautla como obras de teatro en donde se brinde educación financiera a las usuarias sobre el buen manejo del microcrédito.

- Evaluación y Autorización de Crédito. Se analizan cada uno de los créditos solicitados con la finalidad de que cumplan con las condiciones y políticas de crédito vigentes, evitando el endeudamiento de los clientes y reducir al máximo el riesgo crediticio.

- Desembolso. Es una reunión que realiza el gerente o supervisor con el grupo para llevar a cabo la formalización y entrega del crédito mediante la firma de los documentos legales correspondientes.
- Seguimiento. Se realiza con el objeto de llevar a cabo la recuperación del préstamo, la capacitación, control y fortalecimiento del grupo y su mesa directiva.
- Renovación. Consiste en financiar nuevamente a una persona una vez que ha liquidado satisfactoriamente su crédito.
- Cierre de ciclo. Cada ciclo tiene una duración de cuatro semanas y es la etapa de crédito que se lleva a cabo en la última semana y consiste en celebrar y formalizar la liquidación total de un préstamo y recibir los recursos de un nuevo financiamiento.

Las usuarias del microcrédito participantes en COAPRO S.A. DE C.V. durante su capacitación, no se someten a la etapa de graduación, en la cual con todo el proceso de aprendizaje al trabajar con la microfinanciera se preparan para solicitar créditos con alguna Institución bancaria, sino más bien se trata de un mecanismo de entrada y salida de las integrantes cuando los grupos llegan a convertirse en maduros.

Es decir, entran al grupo para solicitar microcréditos y ahorrar y salen del grupo cuando se sienten presionadas y quieren descansar, para posteriormente incorporarse al mismo después de un tiempo o bien a otro grupo maduro con la referencia de ser una ex-integrante puntual en sus pagos y el apoyo de la microfinanciera para su inclusión a este nuevo grupo.

2.9 Otros conceptos y elementos centrales de la investigación

Banca Comercial. Es una Institución financiera autorizada para proporcionar una variedad de servicios financieros, incluyendo préstamos a consumidores y

empresas (por lo general a corto plazo), control de servicios, tarjetas de crédito y cuentas de ahorro (Conde, 2009).

Banco comunitario. Agrupación constituida hasta por veinte familias que se reúnen con el propósito de crear una organización comunitaria que proporcione créditos pequeños (de 600 a 3500 pesos en 1995) para promover la generación de autoempleo y fomentar el ahorro familiar y el desarrollo de actividades económicas productivas (Conde, 2009).

Banca social. Es el sistema de ahorro y crédito popular organizado cooperativamente y sin fines de lucro, cuyos servicios financieros están dirigidos a personas para su desenvolvimiento individual, familiar, de grupo y comunitario cuyo propósito es fomentar la cultura de ayuda mutua y el compromiso con la comunidad. Se encuentran: cajas cooperativas, organismos financieros agropecuarios, programas asistenciales de desarrollo social, microfinancieras, bancos comunitarios y entidades que otorgan crédito prendario permitiendo el intercambio de bienes patrimoniales por liquidez inmediata (Conde, 2009).

La diferencia entre la banca tradicional y la banca comercial son los servicios que prestan, y para los que siempre están, la banca comercial en general, asequible a cualquier persona para las necesidades de servicios bancarios básicos, mientras que los bancos tradicionales atienden principalmente a las grandes empresas y las personas muy ricas.

Finanzas Populares. Se refiere a todos los mecanismos e instrumentos que las personas de escasos recursos utilizan, así como las instituciones que los ofrecen por no calificar ante la banca privada y comercial como sujetos de crédito, a lo que también añade Conde "o por ser prácticas tradicionales en su cultura financiera" (pág. 30 libro: Realidad, Mitos y Microfinanzas en México, 2009).

Finanzas sociales. Se definen como aquellas instituciones que proporcionan servicios financieros, sin fines de lucro, con ética y responsabilidades sociales, en la lógica de solidaridad, para promover integralmente a las personas y sus comunidades, buscando ser sustentables (Kocher 1976).

Grupo primario. Es aquel grupo donde los miembros se hallan ligados por lazos emocionales, cálidos, íntimos y “personales”; poseen una solidaridad inconsciente basada más en los sentimientos que en el cálculo (Olmsted, 1972).

Grupo maduro: Cuando se han adquirido las habilidades para convertir el grupo en operante y seguir creciendo dentro de él (Gibb, 1996).

Ingreso: Son todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza o trabajo humano.

Intermediarios Financieros Rurales. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorradores hacia quienes desean hacer inversiones productivas.

Microfinanciamiento. Incluye el microcrédito, aunque considera préstamos, no sólo a proyectos productivos, sino a proyectos vinculados con las necesidades de los socios (personales, escolares, emergencias, enfermedades, liquidar deudas previas, adquirir electrodomésticos o remodelar o ampliar la vivienda) (Conde, 2009).

La satisfacción de necesidades tiene que ver con todo aquello que contribuye a la realización de necesidades humanas, es decir, a la "falta de algo". CONEVAL (2007) considera a estas necesidades en cuanto a: 1. Acceso a una vivienda que asegure un estándar mínimo de habitabilidad para el hogar. 2. Acceso a servicios básicos que aseguren un nivel sanitario adecuado. 3. Acceso a educación básica. 4. Capacidad económica para alcanzar niveles mínimos de consumo (Feres, 2001).

CAPÍTULO III. MARCO DE REFERENCIA

3.1 Ubicación y Localización del área de estudio: Cuautla, Mor.

El municipio de Cuautla se encuentra localizado en la zona oriente del estado de Morelos, en las coordenadas geográficas 18 ° 48´ 7´´ de latitud norte y los 98°57´2´´ de longitud oeste del Meridiano de Greenwich, a una altitud de 1,291 metros sobre el nivel del mar. Este municipio tiene una superficie de 153.651 kilómetros cuadrados, cifra que representa el 3.10% de la superficie total del

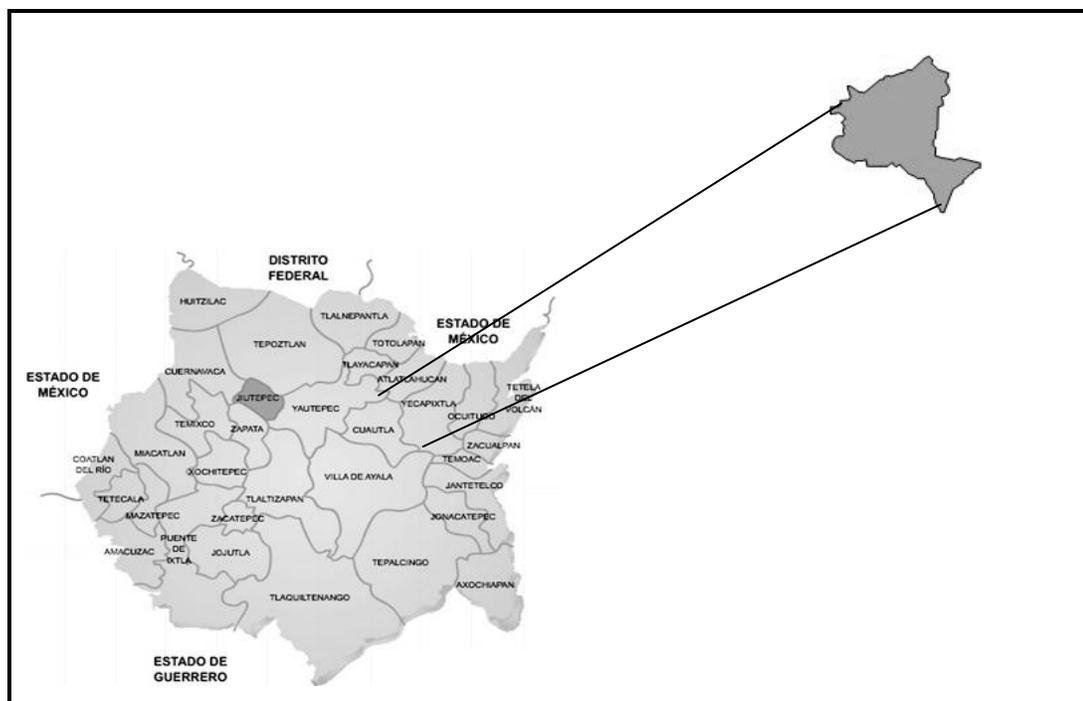
estado. Limita al norte con los municipios de Atlatlahucan; al sur con Ayala; al oriente con Yecapixtla y Ayala y al poniente con Yautepec.

Particularmente, en el caso de México, en el 2005 el estado de Morelos tenía una población de 1, 612, 899 habitantes, y se encontró en el lugar 17 de los 32 estados de la República Mexicana, (con base en el II Censo de Población y Vivienda 2005) registrando 172, 410 personas en pobreza extrema, 279, 137 personas con pobreza de capacidades y 667 755 en pobreza de patrimonio.

Por lo cual resultó ser un estado potencial en el establecimiento de entidades microfinancieras que ofrecieran préstamos y sirvieran de fuente de ahorros siendo el primer sistema en forma grupal el que actualmente se aplica en este lugar.

Es así como se llega a la microfinanciera COAPRO S.A. de C.V. que permitió realizar la presente investigación la cual trabaja con grupos comunales de mujeres en el municipio de Cuautla, estado de Morelos.

Figura 1. Ubicación del área de estudio. Municipio de Cuautla, Mor



Fuente: Imágenes del municipio de Cuautla en el estado de Morelos. (2012)

El área de estudio se conformó por las siguientes localidades y colonias pertenecientes al municipio de Cuautla:

- Camino Real Los Reyes situado en el municipio de Tlayacapan en Morelos cuenta con tan solo tiene 7 habitantes y está a 1623 metros de altitud (Pueblos América, 2013)
- Localidad de los Limones situada en el municipio de Amacuzac con una población de 100 habitantes. (Pueblos América, 2013)
- La localidad el Polvorín ubicada en el municipio de Cuautla, Morelos cuenta con una población total de 66 habitantes. (Pueblos América, 2013)
- La colonia Casasano también ubicada en el municipio de Cuautla en el estado de Morelos tiene una población de 12 habitantes (SEDESOL, 2012)
- La colonia Año de Juárez se localiza en el municipio de Cuautla, Morelos cuenta con 143 manzanas y 2552 hogares. (Sánchez, 2009)
- La colonia Ampliación Hermenegildo Galeana se localiza en el municipio de Cuautla en Morelos posee 41 manzanas con un total de 489 hogares. (Sánchez, 2009)
- El municipio de Yecapixtla, tiene una población en el 2010 de 46 ,809 habitantes según INEGI 2010
- La Colonia Aquiles Serdán está situada en el municipio de Yecapixtla y cuenta con 53 habitantes. (Pueblos América, 2013)

Características fisiográficas

En general, en el municipio se presentan tres formas características de relieve: la primera, corresponde a las zonas accidentadas y abarca aproximadamente el 7% de la superficie; la segunda, corresponde a zonas seminales y abarca

aproximadamente el 32% de la superficie; y, la tercera, corresponde a las zonas planas y cubre el 61 % de la superficie.

Las únicas elevaciones de importancia en el municipio la conforman el cerro de Calderon que se ubica al poniente del municipio así como también el cerro del Hospital que separa los valles de Cuautla y Yautepec

La hidrografía del municipio se integra por el Río Cuautla, que es una de las subcuencas intermedias del Río Amacuzac, la cual es a la vez una de las principales cuencas de la región hidrológica del Río Balsas.

El tipo de clima predominante en el municipio es cálido subhúmedo con lluvias en verano (AW), agrupando el subtipo más seco de los subhúmedos con régimen de lluvia invernal menor de 5% con oscilaciones comprendidas entre 5 y 7 grados centígrados, teniendo una temperatura promedio de 20.5 grados centígrados.

En cuanto a la flora se mencionan: mamey, míspero, chicozapote, nanche, guayaba, plátano, tamarindo, zapote, ciruela, limón, guamuchil, chirimoya, anona, guaje, etcétera, también se cuenta con algunas plantas medicinales como albahacar, ruda, azumiate, pirul, eucalipto, muicle, etcétera.

De plantas y árboles de ornato se encuentra: bugambilias, jacarandas, tabachines, cabellitos, casahuates, guayacán, tulipán, malbon, helechos, en diferentes variedades, espárrago, palmera, laurel de la india, ficus, en época de invierno se producen flores de nochebuena.

Dentro de la diversidad de legumbres y verduras se encuentran: chayotes, nopales, verdolagas, berros, quelites, alaches, quintoniles, huazontles, elotes, rábanos, pápalos, yerbabuena, espinacas, etc.

En cuanto a la fauna se encuentran: caballos, asnos, chivos, cerdos, perros, gatos, conejos, plagas, tusas, tlacuaches, tejones, murciélagos, etc., arácnidos e insectos, como: abejas, avispas, moyotes, luciérnagas, chicharras, etc.

Dentro de las aves encontramos: gallinas, guajolotes, patos, gorriones, palomas, golondrinas, tórtolas, codornices, pavorreales, urracas, etc., reptiles como: iguanas, lagartijas de diversas variedades, víboras además de peces y batracios.

Áreas de Reserva Ecológica. El municipio cuenta con la zona de protección ecológica “Los Sabinos, Santa Rosa y San Cristóbal” con una superficie de 152-31-28 hectáreas. La vegetación del área es de bosque ripario o de galería, circundando por cultivos agrícolas de riego, en términos generales la vegetación es de selva baja caducifolia asociadas con pastizales en las porciones sur-occidental, así como áreas de agricultura de riego.

Características y uso del suelo. La superficie del municipio es de 153.65 kilómetros cuadrados de los cuales se destinan 6,332.3 hectáreas para uso agrícola; distribuidas en 1,967 unidades parcelarias de las que 2,338.8 hectáreas son de riego con 963 unidades parcelarias; 1208.7 hectáreas son de temporal con 406 unidades parcelarias y 2734.7 hectáreas de riego y de temporal con 598 unidades parcelarias. Al uso pecuario se destinan 2,327 hectáreas; al uso industrial 415.3 hectáreas y para uso forestal 9,113 hectáreas.

3.2 Perfil sociodemográfico

De acuerdo al XII Censo General de Población y Vivienda (INEGI, 2010), la población total del estado es de 1,777,227 habitantes, de los cuales 858,588 son hombres y 918,639 son mujeres. La población total del municipio representa el 9.86%, con relación a la población total del estado. El municipio de Cuautla concentra el 9.90% de la población total del Estado, ocupando el tercer lugar, superado por los municipios de Cuernavaca y Jiutepec.

3.3 Infraestructura social y de comunicaciones

En preescolar se atienden 52 escuelas, donde se emplean 171 docentes (Cuautla de Morelos, 2013).

En educación primaria se cuenta con 85 escuelas atendidas por 722 profesores.

En educación secundaria se cuenta con 31 escuelas donde laboran 564 docentes.

Para el año 2013 se cuenta con una escuela normal donde trabajan 37 maestros (Op. Cit).

En el nivel superior se cuenta con el Instituto Tecnológico de Cuautla que ofrece carreras con la modalidad de Licenciatura Técnica en las áreas de: técnico en

electrónica, ingeniero técnico en sistemas computacionales y administrador general, se cuenta también con el Instituto Profesional de la Región Oriente ofreciendo carreras en: Administración de empresas, Contador Público, Relaciones Públicas, Economía y Sociología. En el área agropecuaria ofrece las ingenierías de: Producción vegetal, Maquinaria Agrícola y Fitosanidad.

El municipio de Cuautla cuenta con 5 bibliotecas en el centro de la ciudad sumando 19, 668 libros (Op. Cit).

En cuanto a cuidados de la salud, el municipio cuenta con nueve centros de atención médica que dan servicio a los habitantes que no son derechohabientes, tres hospitales de atención médica dependientes del IMSS, ISSSTE y la SSA que brindan servicios al municipio de Cuautla y los 16 municipios de la región oriente del Estado de Morelos además de la población de otros estados vecinos como son Puebla, Guerrero y Estado de México.

Sistema de bienes y servicios. Cuautla cuenta con 4 mercados municipales que suman una infraestructura aproximada de 1, 340 locales comerciales donde se ofrecen carnes, frutas, verduras, hortalizas, alimentos preparados, ropa y calzado, abarrotes, vinos y licores; cajas, rejas y/o huacales; fertilizantes y agroquímicos; frigoríficos; cremería y salchichonería, granos, chiles y semillas secos y avícola, entre otros productos.

El Centro Comercial Cuautla cuenta con espacios comerciales donde se comercializan principalmente productos electrónicos, herramientas, ropa, calzado y alimentos (Op. Cit).

Vivienda. En cuanto a características de construcción de viviendas, actualmente en Cuautla el 66.8 % cuentan con piso de cemento o firme; con piso de madera, mosaico u otros recubrimientos y el 14.3 % son pisos de tierra u otro tipo de material.

En paredes predomina el tabique, block, piedra o cemento con el 81.8 %, el adobe con un 9.1 %; lámina de cartón con un 5.8 % y el restante 3.3 % de materiales diversos.

En techos, el 58.2% son de concreto; el 28.6% de lámina de asbesto o metálica; el 8.6% de lámina de cartón y el restante 4.6% de otros materiales.

Servicios Públicos. La cobertura actual de servicios del municipio en cuanto al agua potable alcanza un promedio del 87 %, (que satisface las necesidades de las 67 localidades y fraccionamientos que geográficamente se encuentran ordenadas en las 7 regiones).

En materia de infraestructura se cuenta con 53 fuentes de abastecimiento de agua potables, de las cuales 21 son administradas por sistemas independientes y 32 por el Sistema Operador de Agua Potable y Saneamiento (SOAPS) incluyendo 40 pozos y 13 manantiales.

La cobertura actual del servicio de drenaje alcanza un promedio de 60% en términos generales. El sistema de alumbrado público se integra por 8,401 luminarias, la electrificación, se encuentra cubierta en un 98%, beneficiando al 95% de la población total del municipio.

3.4 Actividades económicas

La siguiente información sobre los principales sectores, productos y servicios existentes en el municipio de Cuautla, Morelos es extraída de algunos artículos y enciclopedias como la página de Cuautla de Morelos, un artículo publicado por el Congreso del Estado de Morelos y Cuautla, enciclopedia del municipio, citados anteriormente y obtenidos en línea con actualizaciones del presente año.

La superficie de uso agrícola es de 7, 720 hectáreas, de agostadero 2,121 hectáreas y 3, 900 de fondo legal. La agricultura de la región y del municipio en particular se basa en la explotación intensiva de áreas de riego donde se cultiva principalmente caña de azúcar, arroz, maíz, frijol y hortalizas. En las áreas de temporal se cultiva principalmente maíz y sorgo. La superficie de riego total es de 1,332.60 hectáreas y la superficie de temporal es de 3, 607 hectáreas.

El clima es ideal para cultivar caña de azúcar, arroz, sorgo, calabaza, ejote, maíz elotero, cebolla, tomate de cáscara, jitomate, flor de gladiola, pepino, etc.

La SAGARPA informó que al cierre del 2012, se exportaron cebollas, hierbas aromáticas, nopal verdura y nopal en polvo, epazote, jitomate, cacahuete japonés, verdolaga, calabazas, jarabe de agave orgánico, pepino, ejote, chile pimiento, arroz y aguacate a mercados de países como Japón, Canadá, Francia, China, Australia,

Alemania, Colombia, Italia, Puerto Rico, España, Argentina, El Salvador, Holanda, Rumania, India, Filipinas, Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong, Taiwán, Hungría, Inglaterra, Suiza y Corea. (El Sol de Cuautla, 2012).

En cuanto a ganadería destaca la producción de leche; explotándose aproximadamente 1,200 cabezas de manera semi-intensiva.

En el ganado bovino se explotan 2,660 pies de cría y 2,812 animales porcinos de los cuales aproximadamente 1,912 se explotan en traspatio.

La avicultura explota 100,400 aves que se destinan a la producción de huevo y 119, 556 para producción de carne (Op. Cit).

Los apicultores explotan 1766 colmenas de manera semi-tecnificada.

El ganado caprino se compone de 1, 435 pies de cría.

El ganado equino que se utiliza como animal de carga en el apoyo de las actividades agrícolas se compone de 781 animales.

Existen 331 productores pecuarios cuya actividad principal es la explotación de ganado para la producción de carne y 36 productores que se dedican a la explotación de ganado lechero.

Otra actividad que ha tenido gran relevancia para el municipio debido a su clima favorable para la producción agrícola es el viverismo, ya que según Olivares (2012) más de 3,000 productores se dedican a esta actividad y además generan empleos. La mayor parte de la producción se comercializa en otros estados de la República y en menor medida en los otros municipios del Estado de Morelos. La producción de plantas de ornato y árboles frutales que se produce es de muy buena calidad; debido al clima que predomina y la abundancia de agua.

En cuanto al sector acuícola cuenta con dos unidades piscícolas, produciendo mojarra tilapia, bagre, langostino y peces de ornato.

En el sector Agroindustrial las empresas más importantes son: El Ingenio Casasano La Abeja que se ubica en el poblado del mismo nombre; esta empresa es administrada por la Unión de Local de Productores de Caña, industrializando la producción de caña de los ejidos de Cuautla y de los Municipios vecinos (Congreso del edo. De Morelos, 2007).

Y la empresa COMARROZ, que opera el Molino de arroz Buenavista en coordinación con los productores arroceros de la región y beneficia la producción de arroz de Cuautla y de los municipios aledaños (Cuautla de Morelos, 2013).

En el municipio se tienen registradas 449 unidades económicas del sector manufacturero, que proporcionan aproximadamente 3, 247 empleos.

Las principales empresas industriales son “Coca Cola”, el Ingenio “La Abeja de Casasano”, la empacadora de cacahuates “Martin Cubero”, el molino de arroz “Buenavista”, entre otras.

En cuanto al sector comercio se tienen registrados 4, 021 establecimientos que generan 8,979 empleos y en el sector servicios se registran 107 unidades entre las cuales se encuentran los servicios financieros, administrativos y alquiler de bienes muebles e inmuebles que generan aproximadamente 337 empleos. (Op. Cit).

En el sector servicios comunales y sociales se tienen hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales, incluyen servicios a la agricultura, ganadería, construcción y otros con 1994 unidades económicas que dan empleo a 5, 729 personas aproximadamente. (Op. Cit)

El sector turismo integra de 43 establecimientos de hospedaje con calidad turística. Por lo que respecta a la oferta de alimentos y bebidas se cuenta con un registro de 125 establecimientos entre restaurantes, bares, discotecas y centros nocturnos.

Se cuenta con 5 balnearios de características similares en sus instalaciones, pero con diversa propiedad de agua y su concentración, promocionalmente han identificado al municipio como “La Ciudad de los Balnearios”. (Op. Cit)

3.5 Población económicamente activa por sector

La actividad económica del municipio se sustenta en actividades correspondientes al sector terciario donde se ocupa la mayor parte de la población económicamente activa con 27, 390 empleos generados. En dicho sector destacan, en particular, el comercio y el turismo.

El sector secundario envuelve actividades como la industria manufacturera, y minería (Consejería Jurídica del municipio de Cuautla, Morelos, 2008) representa

el 20.6 % de la población ocupada con 9, 130 empleos, debido a que no existe una planta industrial de importancia.

El sector primario, ocupa el tercer lugar en importancia con el 14.1 % y una generación de 6,087 empleos dedicados a actividades relacionadas con la agricultura y la ganadería principalmente. (Cuautla de Morelos, 2013).

La población económicamente activa a nivel municipal para el año 2013 es de 44, 460 habitantes. (Op Cit).

CAPÍTULO IV. METODOLOGIA

4.1 Enfoque, alcance y diseño de la investigación

En el presente apartado se describen los materiales y métodos empleados en el diseño de la presente investigación en base a las preguntas de investigación previamente planteadas así como de los objetivos.

La metodología utilizada estuvo relacionada con la medición y análisis de efectos del programa de microfinanciamiento en familias del municipio de Cuautla, Mor. Se planteó un enfoque mixto, es decir, una combinación del enfoque cuantitativo a través de las encuestas y herramientas de apoyo del enfoque cualitativo a través de entrevistas semiestructuradas dirigidas a informantes clave.

La investigación tuvo un enfoque de tipo descriptivo-correlacional y explicativo, los cuales se relacionan con los objetivos del proyecto de investigación. El aspecto descriptivo se aplicó en el sentido de hacer una caracterización de la estructura social y económica de las personas y grupos de microfinanciamiento. El aspecto correlacional se presenta entre la participación de las personas en los grupos de microfinanciamiento, las habilidades desarrolladas en el proceso y los beneficios obtenidos a través de la satisfacción de necesidades básicas y mejoras en su nivel de bienestar familiar. Finalmente en el alcance explicativo, se exponen las causas y

relaciones entre el microfinanciamiento y las mejoras en el bienestar de las familias que participan.

En el diseño de la investigación se trabajó con grupos beneficiarios de los programas de microfinanciamiento, es decir, un método de medición antes y después sin grupo de comparación o Método de Comparación Reflexiva (con antes y después). En este diseño se trabajó con un solo grupo de participantes o beneficiarios bajo el siguiente esquema:

	Grupo	Antes (Grupos Primarios)	Después (Grupos Maduros)
Con participación en el programa de microfinanciamiento	De tratamiento	O ₁	O ₂

Así la diferencia entre O₁ y O₂ es una medida del impacto logrado del programa de financiamiento en los participantes.

4.2 Unidad de análisis

La unidades de análisis del estudio está compuesta por las beneficiarias directas del programa de ahorro y microfinanciamiento de la microfinanciera COAPRO S.A. de C.V. en el municipio de Cuautla, Morelos en el año 2012. Es decir, una unidad de análisis es igual a una beneficiaria del programa de la mencionada microfinanciera.

4.3 Instrumentos de Investigación de Campo

Una de las partes importantes de la investigación planteada es la de la elección de las técnicas e instrumentos para recolectar los datos de campo. Así el principal instrumento para obtener esta información fue la encuesta a través del cuestionario dirigido a las participantes de los grupos de ahorro y microfinanciamiento de la microfinanciera en el municipio de Cuautla, Mor. Incluso la encuesta a grupos e

informantes clave a través de la entrevista fue necesaria para obtener información complementaria.

El diseño del instrumento de investigación (encuesta) consta de 67 preguntas y su estructura estuvo en función de los objetivos propuestos en la investigación y en términos generales tiene la siguiente estructura:

1. Identificación del entrevistado(a) y grupo al que pertenece.
2. Aspectos sociodemográficos de su familia.
3. Necesidades básicas familiares.
4. Habilidades Financieras.
5. Habilidades sociales y organizativas.

Es importante señalar que para lograr tener un instrumento eficiente y eficaz para la obtención de la información se realizó una prueba piloto con algunos participantes antes de aplicarlo a todo el universo de la muestra determinada para los entrevistados. Posterior a esa fase se procedió a ajustar los parámetros del cuestionario para mayor precisión y se procedió a aplicarlo en su totalidad por la titular de la investigación durante el periodo del 16 de julio al 17 de agosto del año 2012.

4.4 Diseño de la muestra

La muestra se calculó en base a la información de la población total de las personas que estaban participando en la microfinanciera en el área de estudio al momento de la investigación. Para ello, se utilizó la técnica de muestreo simple aleatorio (MSA). Para el cálculo del tamaño de las muestras se utilizó la siguiente ecuación (Almeraya, 2011):

$$n = \frac{NZ_{\alpha/2}^2 \sum p_n * q_n}{Nd^2 + NZ_{\alpha/2}^2 \sum p_n * q_n}$$

Donde:

N: tamaño de la población.

n: tamaño de muestra

$Z_{\alpha/2}$: Valor de z para la distribución normal estándar con $\alpha/2$ grados de libertad

d: es el nivel de precisión, entendiéndose esta como el máximo error o alojamiento entre el estimador y el parámetro que el investigador está dispuesto a aceptar.

q_n : Se define como la proporción de los que no pertenecen al grupo de interés

La microfinanciera COAPRO S.A. de C.V. proporciono un listado de los grupos primarios acreditados a través de la sucursal Cuautla, el cual ascendió a un total de 630 beneficiarios y un listado de los grupos maduros acreditados el cual ascendió a un total de 190 beneficiarios.

Para el cálculo de la muestra se utilizaron los siguientes valores: $q_n = 0.1$,

$P_n = 0.9$, $d = 0.1$, valor de Z con una confiabilidad del 95% $Z_{\alpha/2} = Z_{0.05/2} = 1.96$

Por lo tanto, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tamaño de muestra de los grupos primarios

$$n_1 = \frac{NZ_{\alpha/2}^2 (P_n * q_n)}{Nd^2 + NZ_{\alpha/2}^2 (P_n * q_n)} = \frac{(630)(1.96^2)(0.9 * 0.1)}{(630)(0.1^2) + (630)(1.96^2)(0.9 * 0.1)} = \frac{217.818}{6.645} = 32.77 \approx 33$$

Tamaño de muestra de los grupos maduros

$$n_2 = \frac{NZ_{\alpha/2}^2 (P_n * q_n)}{Nd^2 + NZ_{\alpha/2}^2 (P_n * q_n)} = \frac{(190)(1.96^2)(0.9 * 0.1)}{(190)(0.1^2) + (190)(1.96^2)(0.9 * 0.1)} = \frac{65.691}{2.245} = 29.25 \approx 29$$

Para conocer el desarrollo de las habilidades financieras señaladas, se aplicaron un total de 62 encuestas a usuarias del microcrédito ubicadas en las localidades de Xalostoc, Casasano, El polvorín, Los Reyes, Los limones, en las colonias Aquiles Serdán, Año de Juárez, Hermenegildo Galeana y en el municipio de Yecapixtla, aledañas al municipio de Cuautla Morelos, por lo cual a la población total de grupos comunales que trabajan con la presente microfinanciera se le dividió en dos estratos; un estrato con 33 participantes en grupos primarios de microcrédito (0, 1,

2 y 3 ciclos) y otro estrato con 29 participantes en grupos maduros cuyo ciclo mínimo fue de 4 y el mayor fue de 37 ciclos teniendo un promedio de participación de 16 ciclos.

4.5 Diseño y aplicación de encuestas

Una encuesta se define como un estudio o investigación que tiene como principal objetivo obtener información acerca de características desconocidas de una población finita (Rendón, 2011)

Para la obtención de la información se procedió a la aplicación de encuestas, aplicándose la misma encuesta a los dos estratos de tal modo que se pudieran comparar los resultados obtenidos. La diferencia de ciclos permitió a la investigadora medir las habilidades financieras que en ellas se desarrollan, así como evaluar el efecto social y económico generado por el uso del ahorro y el microcrédito.

4.6 Fases de la investigación

La etapa de investigación se llevó a cabo a mediante las siguientes fases y siguiendo la metodología de la Investigación desarrollada por Hernández (1991).

Fase 1: Formulación del problema de Investigación

1. Se formularon diferentes preguntas sobre un tema relevante o importante, el cual valdría la pena investigar y la importancia que acarrearía desarrollar la presente investigación para así plantear un “problema de estudio delimitado y concreto” (Hernández, 1991 pg. 5)
2. Se llevó a cabo la revisión de literatura para conocer los diferentes estudios que se han realizado sobre el problema de estudio y el enfoque que le han dado diversos autores.
3. Se plantearon los objetivos de la investigación aclarando lo que se perseguía o se pretendía con el desarrollo del presente estudio.

En esta fase se procedió a la búsqueda de Instituciones microfinancieras que presentaran las siguientes características: 1. Que tuvieran más de tres años participando en el mercado crediticio, 2. Que trabajaran en comunidades con cierta pobreza multidimensional (CONEVAL, 2009) y 3. Que accedieran a participar en la presente investigación.

Se realizaron las primeras visitas a esta Institución con la intención de obtener información que ayudara a la investigadora a delimitar el problema de investigación y a conocer la metodología de trabajo para otorgar microcréditos.

Fase 2: Exploratoria

1. En base a la revisión de literatura se construyó un marco teórico el cual integró estudios y antecedentes en general relacionados con el problema de investigación, con el fin de encontrar la teoría o teorías que guiarían la presente investigación.
2. De esta teoría se derivaron las explicaciones tentativas del problema de investigación, es decir, las hipótesis.
3. Previo a la salida a campo se realizaron visitas a COAPRO S.A. de C.V. con la finalidad de conocer las diferentes sucursales que maneja en la República y sus años de apertura de cada sucursal.
4. Se procedió a la revisión de literatura para obtener información que permitiera a la investigadora seleccionar el municipio en el cual se llevaría a cabo el levantamiento de datos de acuerdo con la información brindada por COAPRO S.A. de C.V. y siguiendo los objetivos planteados de la presente investigación.

Fase 3: Selección del apropiado diseño de la investigación.

Con el propósito de someter a prueba las hipótesis y cumplir con los objetivos planteados se seleccionó el diseño de la investigación.

Se trató de un diseño no experimental transeccional debido a que no se manipuló ninguna variable y en el que se observaron situaciones ya existentes en un momento específico.

Fase 4: Obtención de la muestra

1. Se elige la región de Cuautla en el estado de Morelos como el municipio de estudio, debido a que fue en la ciudad de Cuautla donde COAPRO S.A. de C.V. abrió su primera agencia, en diciembre del 2005 y que en consecuencia cuenta con clientes con varios años de operación de microcrédito (grupos maduros) y con clientes nuevos (grupos primarios).
2. Se solicitó a COAPRO S.A. de C.V. un listado de clientes que incluyera el número de ciclos en el cual se encontraban las usuarias del microcrédito.
3. Para medir el desarrollo de habilidades financieras desarrolladas en las usuarias de grupos de microcrédito, el total de la población atendida por COAPRO S.A. DE C.V. por la agencia de Cuautla en el estado de Morelos se dividió en dos grupos: el primario con un promedio de 1 ciclo y el grupo maduro promediando 16 ciclos. Esta diferencia de ciclos permitió a la investigadora evidenciar el desarrollo de dichas habilidades y la repercusión en sus familias.

Fase 5. Recolección de datos.

1. Previa salida a campo, se visitó la agencia de COAPRO S.A. de C.V. en el municipio de Cuautla Morelos para conocer las entidades o comunidades que atiende y elaborar una estrategia eficaz con el agente de esta sucursal para recolectar datos veraces y oportunos.

Además, se aplicaron algunas entrevistas semiestructuradas a informantes clave de la microfinanciera cuya intención fue conocer la manera en cómo perciben las y los integrantes de COAPRO S.A. de C.V. el microfinanciamiento, es decir ¿cuál es su opinión respecto a su ataque a la pobreza y, cuál ha sido el crecimiento de las integrantes de grupos comunales con el otorgamiento del microcrédito?

2. Salida a campo. En el mes de julio y agosto se realizó la fase de campo la cual tuvo una duración de 32 días. Esta fase consistió en aplicar las 62 encuestas a mujeres integrantes de grupos comunales: 33 encuestas a grupos primarios de 0, 1, 2 y 3 ciclos y 29 encuestas a integrantes de grupos maduros con un promedio de 16 ciclos.

Así mismo se realizaron algunas entrevistas personales a las y los promotores previa y posterior a la aplicación de las encuestas con la intención de corroborar y obtener información más detallada de las usuarias del microcrédito.

Fase 6. Procesamiento y análisis de la información

1. Se procedió a revisar cada una de las 62 encuestas aplicadas para corroborar información y el llenado adecuado de las mismas.
2. Se procedió a codificar cada una de las preguntas abiertas para su adecuado procesamiento.
3. Una vez codificadas y ordenadas cada una de las preguntas aplicadas se procedió a cargarlas en Excel para su posterior análisis.

Es importante mencionar que anterior a vaciar los datos en Excel se revisaron nuevamente los objetivos para reconocer las variables importantes en este estudio y dar prioridad a las mismas para su interpretación con los datos obtenidos.

De acuerdo a los criterios de Craven (2002) y Max-Neef (1994) quienes afirman que el desarrollo surge cuando las usuarias del microcrédito incrementan o desarrollan sus capacidades para satisfacer sus necesidades, en el siguiente capítulo se muestran los resultados obtenidos de las 62 encuestas aplicadas en el municipio de Cuautla Morelos, al analizar las habilidades financieras que desarrollan las usuarias del microcrédito así como su efecto en la subsanación de necesidades familiares.

CAPÍTULO V. RESULTADOS

En el presente capítulo se presentan los resultados de la investigación planteada y en el cual se analiza y discute la información obtenida de las 62 encuestas aplicadas a mujeres participantes en la microfinanciera COAPRO S.A. DE C.V. en comunidades del municipio de Cuautla, Mor.

El análisis que se presenta toma como base las preguntas de investigación planteadas y orientadas en base al marco teórico conceptual que incluye los planteamientos de autores como Sen (1999), Craven (2002) y Max-Neef (1994), quienes sostienen que la base del desarrollo humano es el fortalecimiento de capacidades de las personas para lograr desarrollar actividades que busquen satisfacer adecuadamente necesidades básicas de las familias más pobres, que en el caso de esta investigación, corresponde al desarrollo de habilidades financieras de las usuarias de microcrédito para satisfacer necesidades familiares y lograr mayor bienestar en el contexto en donde viven.

De manera particular se analizan el perfil sociodemográfico, el desarrollo de habilidades financieras y los cambios que las participantes han experimentado derivado de este proceso, especialmente en el acceso a servicios públicos, infraestructura familiar, alimentación y beneficios económicos.

El análisis de los resultados inicia con la identificación de algunos elementos de la cultura financiera de las usuarias del microcrédito los cuales constituyen la base para el desarrollo de habilidades financieras establecidas como el centro de análisis del presente estudio. Se trata de identificar la manera como se da el proceso de aprendizaje en el uso de los servicios microfinancieros por parte de las participantes y sus resultados. Es decir, se trata de evidenciar como el microfinanciamiento constituye una herramienta muy valiosa para el desarrollo de habilidades, logrando efectos positivos en el bienestar de las participantes. Aunado a lo anterior, se analiza el desarrollo de habilidades sociales y organizativas de las participantes tomando en cuenta aspectos tales como la autoselección entre las

integrantes de grupo y reconocimiento social de organización, ambos como evidencia en el incremento en su capital social y que se expresan en la transición de un grupo primario a un grupo maduro y, que es durante este proceso, en donde también se evidencia el desarrollo de habilidades financieras y sus beneficios sociales y económicos.

5.1 Descripción de la población de estudio

Debido a aspectos metodológicos para el análisis de la población estudiada, ésta fue dividida en grupos primarios y grupos maduros. Los grupos primarios son aquellos que están integrados por participantes de reciente ingreso (1 a 3 ciclos) y, por el contrario, los grupos maduros aquellos integrados por mujeres que ya han venido participando en los grupos de microfinanciamiento en 4 ciclos o más, y que en este caso van desde 4 hasta 37 ciclos (16 ciclos en promedio). Cada ciclo tiene una duración de 4 meses, que corresponde desde el momento en que las participantes reciben su microcrédito hasta la fecha límite de pago del monto recibido.

En la población de estudio, la edad promedio de las mujeres integrantes de grupos comunales es muy variada y va desde los 18 hasta los 72 años de edad. Sin embargo, la edad promedio de grupos primarios a las que se les aplicó la encuesta es de 39 años, lo cual es ligeramente inferior al promedio obtenido para los grupos maduros que corresponde a 47 años de edad (Ver Tabla 2).

Por otro lado, las familias participantes en los grupos de microcrédito son familias numerosas que en promedio tienen 4 o 5 miembros, sin embargo se encuentran hogares que tienen una persona, hasta aquellos que alcanzan 9 miembros.

La población estudiada tienen bajos niveles de escolaridad, que en promedio alcanzan a cubrir la etapa de estudios de nivel primaria (6 años) y el rango varía desde aquellas que no fueron a la escuela hasta los 18 años de escolaridad (nivel universitario), aunque la mayoría corresponde a aquellas que tienen primaria completa e incompleta.

Tabla 2. Datos generales de las usuarias del microcrédito encuestadas, Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios			Grupos maduros		
	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
Edad	39	18	57	47	22	72
Número de miembros por hogar	5	2	9	4	1	9
Años de estudio	6	0	12	7	0	18

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

De lo anterior se puede concluir que las participantes en grupos de microfinanciamiento incluidas en el estudio son mujeres que pertenecen a hogares numerosos, la mayoría de ellas con bajos niveles de escolaridad, y los grupos están integrados por personas mayores de edad con amplio rango entre sus participantes. No existen diferencias notables entre grupos primarios y maduros en estos aspectos.

En la Tabla 3 se presentan las actividades económicas principales que desarrollan las mujeres participantes en los grupos de estudio. La actividad que más destaca es la de comerciante, seguido por el empleo en servicios como lavar y planchar a otros, así como otras actividades asalariadas. Sin embargo, estas actividades son proporcionalmente más desarrolladas en los grupos maduros. Aunque no existen grandes diferencias en las edades de cada grupo, es importante señalar que en los grupos maduros hay algunos casos que presentan mayor edad y son jubiladas o bien, algunas son viudas pero continúan percibiendo los ingresos (pensión) de su marido.

Una diferencia notable entre los grupos primarios y maduros, es que en el caso de los maduros, las mujeres que los integran se perfilan más hacia las actividades generadoras de ingresos fuera del hogar, orientándose principalmente hacia actividades de comercio, asalariadas y otros servicios remunerados. También se observa que las usuarias de microcrédito que participan en esta microfinanciera generalmente desarrollan actividades que no tienen que ver con la agricultura sino se enfocan más al sector de comercio y servicios.

Tabla 3. Actividad principal de las mujeres participantes en los grupos de microfinanciamiento. Cuautla, Morelos.

	Grupo primarios		Grupo maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Hogar	4	12%	2	7%
Agricultura	3	9%	4	14%
Ganadería	1	3%		0%
forestal		0%		0%
Artesanía	1	3%		0%
asalariada	3	9%	6	21%
Comerciante (como vender nieves, elotes y esquites, chicharrones, tacos, mole, tamales, fruta, verduras, fruta y chicharrones preparados, masa y tortillas)	14	42%	9	31%
lava, plancha, renta o cose ropa	7	21%	8	28%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

En lo que respecta a los materiales de construcción que componen su casa, la diferencia entre ambos estratos de mujeres usuarias del microcrédito no es realmente notoria sin embargo, cabe destacar que la gran mayoría de las usuarias poseen viviendas construidas por tabiques en sus paredes, pisos de cemento y techos de loza. La diferencia más notoria entre los grupos analizados es que en los grupos maduros solo el 21% tienen techos de lámina, mientras que en los grupos primarios este porcentaje alcanza al 36% (ver Tabla 4).

Tabla 4. Materiales de construcción de sus casas. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Paredes				
Madera	1	3%	2	7%
Tabique	32	97%	27	93%
Otro	0	0%	0	0%
Total	33	100%	29	100%
Pisos				
Tierra	2	6%	1	3%
Cemento	26	79%	22	76%
Azulejo	5	15%	6	21%
Total	33	100%	29	100%
Techos				
Lámina	12	36%	6	21%
Loza	21	64%	23	79%
Otro	0	0%	0	0%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

5.2 Cultura financiera

Es importante señalar que en los grupos primarios, COAPRO S.A. DE C.V. aún no lleva a cabo un proceso de enseñanza a sus clientes. Por tal motivo, se evidencia la poca experiencia de las participantes en los grupos de microfinanciamiento. Por lo que es importante analizar la manera en que las integrantes de estos grupos subsanan gastos no programados o de emergencia, como gastos médicos, gastos programados o futuros, gastos personales (que tienen que ver con el manejo de su presupuesto), y el uso que dan a sus ahorros.

En la Tabla 5 se presentan las acciones que las participantes realizan cuando surgen gastos que no tenían contemplados como parte de sus gastos cotidianos. En los grupos primarios, el 52 % de las usuarias hace uso de sus ahorros, como segunda vía, piden prestado a una tercera persona que puede ser un agiotista local que les cobra altas tasas de interés, o bien, se desprenden de alguno de sus bienes o toman de sus ingresos, recortando sus gastos de tal modo que llega a impactar en aspectos tales como las comodidades de la vivienda, la alimentación, el acceso a servicios de salud en frecuencia y calidad, entre otros.

En el caso de las integrantes de grupos maduros que han sido expuestas a un proceso de capacitación por la microfinanciera, la mayoría de ellas (55%), de alguna manera se preparan para estos gastos no programados al reconocer el ahorro como principal herramienta de apoyo para cubrir estas necesidades y tratan de no recurrir a préstamos de otras personas o desprenderse de bienes a través del empeño y/o venta.

Tabla 5. Estrategias para cubrir gastos no programados o de emergencia por las participantes. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Vende alguna cosa de su propiedad	2	6%	1	3%
Utiliza sus ahorros	17	52%	16	55%
Pide prestado a COAPRO S.A. de C.V.	0	0%	0	0%
Pide prestado a otra persona	10	30%	7	24%
Toma de sus ingresos	2	6%	3	10%
Empeña alguna pertenencia	1	3%	0	0%
Sus hijos la apoyan	1	3%	1	3%
Cobra a las personas que le deben dinero	0	0%	1	3%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

En la Tabla 6 se puede apreciar la manera como las usuarias participantes se auxilian para hacer frente a algún gasto médico que no tenían programado lo que implica un elemento de su cultura financiera. En el caso de los grupos primarios, en donde, como ya se mencionó, aún no han sido expuestas a algún proceso de capacitación por parte de COAPRO S.A. de C.V., hacen uso de diversas estrategias ante situaciones médicas que pueda presentar algún miembro de su familia, utilizando sus ahorros como principal recurso (30%), así como también pedir prestado a otra institución financiera (30%), e incluso se apoyan con familiares (17%). En contraste, los grupos maduros recurren más a la utilización de sus ahorros (38%) y también con los familiares (24%).

Es importante destacar que para las integrantes de ambos grupos, los servicios públicos de salud constituyen una opción viable debido a los bajos ingresos que perciben de sus actividades económicas.

En el caso de las usuarias de grupos primarios, 30 % pide prestado a una institución financiera para solventar emergencias de salud, lo cual resulta contraproducente, pues al usar el microcrédito en actividades no productivas que dificulten el pago del mismo, representa un freno a la economía de estas usuarias al tener que pagarlo semana a semana sin contar con ingresos suficientes que se generen de la inversión en su negocio; y, como tercera vía para solventar estos gastos, el 17% pide prestado a un familiar, lo cual también resulta una carga importante, pues el familiar puede prestarles dinero sin intereses para poder hacer frente ante esta necesidad, sin embargo esto no determina que sus ingresos puedan ser mayores o mejores debido a que es un gasto o deuda y no el resultado de una inversión.

De acuerdo a lo anterior, puede considerarse el hecho de que existe mayor conocimiento financiero en las usuarias de grupos maduros quienes ya han sido sometidas a un proceso de capacitación y acumulación de experiencia para

manejar emergencias familiares. Estos grupos, en primera instancia ahorran para hacer frente a estos gastos, pocos se comprometen a pagar intereses al solicitar préstamos con terceras personas, lo que también implica una expansión de sus posibilidades para poder satisfacer sus necesidades esenciales así como también conocen las consecuencias de pedir a una institución financiera para cubrir estos gastos.

Tabla 6. Estrategias para solucionar gastos médicos e imprevistos de salud. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Pide prestado a un familiar	8	17%	4	14%
Pide prestado a terceras personas con intereses	0	0%	2	7%
Pide prestado a una institución financiera	14	30%	1	3%
Utiliza los ahorros	14	30%	11	38%
Utiliza sus ingresos	5	11%	1	3%
Acude al IMSS, ISSSTE o Seguro Popular	5	11%	6	21%
Sus hijo(a)s o esposo la apoyan	1	2%	3	10%
Entrega más rápido su trabajo	0	0%	1	3%
Total	47		29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

El hecho de apoyarse en sus familiares, hacer uso de sus ahorros acumulados a lo largo de su participación en los grupos de microfinanciamiento, comprar en abonos o participar en tandas son herramientas que forman parte de su cultura financiera y como argumenta Sen (1999) son libertades y capacidades que tiene el individuo para usar estas herramientas y transformar aquello que consideran necesario para vivir.

La forma de afrontar gastos futuros en la familia y la forma de preverlos son aspectos que también forman parte de su cultura financiera. Es decir, cómo se organizan y actúan las usuarias de grupos primarios y grupos maduros cuando saben que tendrán un gasto futuro, especialmente cuando sus ingresos son limitados. En la Tabla 7 se presentan las estrategias más recurrentes en asumir estos gastos futuros en las familias participantes en el estudio. En general, ambos

grupos no presentan importantes diferencias en la manera de afrontar gastos futuros, y está relacionado principalmente en que ambos grupos tienen la expectativa de hacer un uso inteligente de sus ahorros al participar en los grupos de microfinanciamiento en COAPRO S.A. de C.V. y, por el contrario, no recurrir a préstamos de terceros o de instituciones financieras para estos casos. En todo caso, después de hacer uso de sus ahorros, tienen mayor expectativa en recurrir a sus familiares y participar en tandas.

Tabla 7. Estrategias para afrontar gastos futuros o programados en las familias de los participantes. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Sabe que en su momento un familiar le prestará dinero	1	3%	3	10%
Sabe que en su momento una tercera persona le prestará	0	0%	0	0%
En su momento acudiría a alguna Institución	1	3%	0	0%
Puede hacer uso de sus ahorros	26	79%	22	76%
Participa en tandas	2	6%	2	7%
Su familia le ayuda a cubrir esos gastos	1	3%	2	7%
Se apoyará de sus ingresos	2	6%	0	0%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Como parte de la cultura financiera de las familias, la planificación y manejo de los gastos del hogar son cruciales, especialmente para hacer frente a emergencias. Collins et al. (2009) señala que en las familias pobres hay mayor conciencia del manejo de sus recursos económicos y es debido precisamente por los bajos recursos que tienen.

Sin embargo, la experiencia de participar en los grupos de microfinanciamiento hace que las familias prevean cómo manejar sus recursos en este tipo de situaciones. Esto se observa en los datos arrojados por la encuesta (ver Tabla 8), en donde los grupos de reciente formación (primarios), el mayor porcentaje (33%) de

las usuarias no sabe o no tienen idea clara sobre cómo manejar sus recursos para reducir sus gastos personales o bien para distribuir sus ingresos, lo que resulta delicado para estas familias, pues esto puede llevarlas a adquirir deudas que pueden ser permanentes. Adicionalmente, 24% planifica sus gastos haciendo un presupuesto.

En el caso de las participantes en grupos maduros, 34% de las usuarias respondió que compra sólo lo necesario y 28% hace un presupuesto, lo que evidencia un mayor conocimiento y conciencia para manejar adecuadamente sus ingresos al evitar gastos infructuosos y adquirir deudas en el futuro.

Tabla 8. Estrategia para el manejo de sus ingresos para reducir sus gastos personales en caso de emergencias. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Disminuye su alimentación	2	6%	4	14%
Hace presupuesto	8	24%	8	28%
Compra solo lo necesario	6	18%	10	34%
Compra en abonos	1	3%	0	0%
Cocina en casa	2	6%	0	0%
No sale a pasear	2	6%	4	14%
No recorta gastos	1	3%	0	0%
Participa en tandas	0	0%	1	3%
No lo sabe	11	33%	2	7%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Ante gastos emergentes, las integrantes de grupos primarios hacen uso de opciones que tienen a la mano en sus comunidades tomando en cuenta su experiencia personal y, dentro de ellas se encuentran el hacer uso de sus ahorros, como segunda alternativa acudir con el agiotista o bien se desprenden de alguna cosa material o toman de sus ingresos.

En este sentido Craven (2002) comenta que el desarrollo se genera en base a lo que la gente es capaz de hacer y de ser con lo que tiene para cubrir sus

necesidades, y en el mismo sentido, Max-Neef (1994) argumenta que el desarrollo depende de las posibilidades y oportunidades que tenga la gente para satisfacer sus necesidades.

En el contexto en el que se realiza este estudio, el desarrollo se evidencia en los grupos maduros cuando las usuarias del microcrédito incrementan o desarrollan capacidades o habilidades financieras para satisfacer sus necesidades básicas y logran mejores condiciones de bienestar.

5.3 Habilidades financieras

En este apartado se describen las habilidades financieras que las participantes de los grupos comunales de microfinanciamiento en el municipio de Cuautla, Morelos han desarrollado a través de tres indicadores fundamentales: (1) el uso o destino del microcrédito; (2) el manejo de sus ingresos; y, (3) el conocimiento y manejo de la tasa de interés.

5.3.1. Uso del microcrédito que le dan las usuarias

Sobre el uso que dan al microcrédito, Collins et al. (2009) plantea el hecho de que cuando las personas de escasos recursos necesitan hacer un gasto siguen diversos caminos y uno de ellos tiene que ver con utilizar sus ingresos para financiar sus gastos actuales, situación que muestra el dinamismo económico de los grupos primarios comparado con la estabilidad económica de las integrantes de grupos maduros.

Este argumento tiene que ver con los resultados en la Tabla 9 en donde se aprecia que la mayoría de las integrantes de grupos primarios usan el microcrédito principalmente para satisfacer necesidades ajenas a la razón por la que fue solicitado. Por el contrario, la mayoría de las integrantes de grupos maduros (69%) utilizan los recursos del microcrédito de manera exclusiva para lo que lo solicitaron.

Tabla 9. Uso que las participantes en los grupos comunitarios dan al microcrédito. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Totalmente para lo que lo solicitaron	16	48%	20	69%
Parcialmente para lo que lo solicitaron	17	52%	9	31%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Durante la aplicación de las encuestas se tuvo la oportunidad de preguntar a 35 integrantes de grupos comunales, de las cuales fueron 17 pertenecientes a grupos primarios y 18 integrantes de grupos maduros, a qué actividades destinaban el microcrédito una vez que lo recibían de COAPRO S.A. de C.V.. Los resultados se presentan en la Tabla 10.

Tabla 10. Destino del microcrédito una vez recibido. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje
Para imprevistos (lo ahorra)	2	12%	0	0%
Ropa o zapatos a sus hijos	3	18%	1	6%
Para pagar la luz y el agua	4	24%	0	0%
Para arreglar la casa	2	12%	0	0%
Para el negocio	1	6%	8	44%
Para pagar el microcrédito	1	6%	0	0%
Para la escuela de sus hijos	2	12%	0	0%
Para el negocio y otra parte cubre necesidades del hogar	2	12%	9	50%
Total	17	100%	18	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Las habilidades financieras desarrolladas por los grupos se observa especialmente en los grupos maduros, ya que al preguntar a las integrantes de los grupos qué uso le daban al microcrédito, el 44 % comentó que lo invertían en sus negocios, y el 50% argumentó que, además del negocio satisfacen necesidades del hogar. Por el contrario, las usuarias de grupos primarios el destino es mucho más diverso,

especialmente orientado a satisfacer necesidades básicas de sus familias y sólo el 6% lo reinvierte en sus negocios.

Se observa que el 66% de las integrantes de grupos primarios se preocupa en satisfacer necesidades de su familia mientras que las integrantes de grupos maduros se ocupan de invertir el microcrédito en su actividad productiva porque de alguna manera han pasado por un proceso de aprendizaje y capitalización, logrando buenos resultados al emplearlo en su negocio conforme participan en nuevos ciclos de microfinanciamiento.

De lo anterior, se reconoce el desarrollo de habilidades financieras para utilizar con mayor cuidado los microcréditos por las usuarias de grupos comunales maduros a diferencia de los grupos primarios. Tomando como referencia los datos obtenidos en campo, se logra observar que a medida que las participantes de los grupos comunales avanzan en nuevos ciclos de microfinanciamiento, logran por un lado y en primera instancia, ir cubriendo las necesidades básicas de sus familias; y posteriormente, a medida que van ganando experiencia en el uso de los microcréditos con apoyo de la microfinanciera y de manera personal, desarrollan pequeños negocios que les retribuyan económicamente, situación que debe reflejarse en el bienestar de sus familias, y que se evidencia más adelante al analizar aspectos de cambios en el acceso a salud, alimentación y vivienda de las participantes.

5.3.2. Manejo de los ingresos del hogar

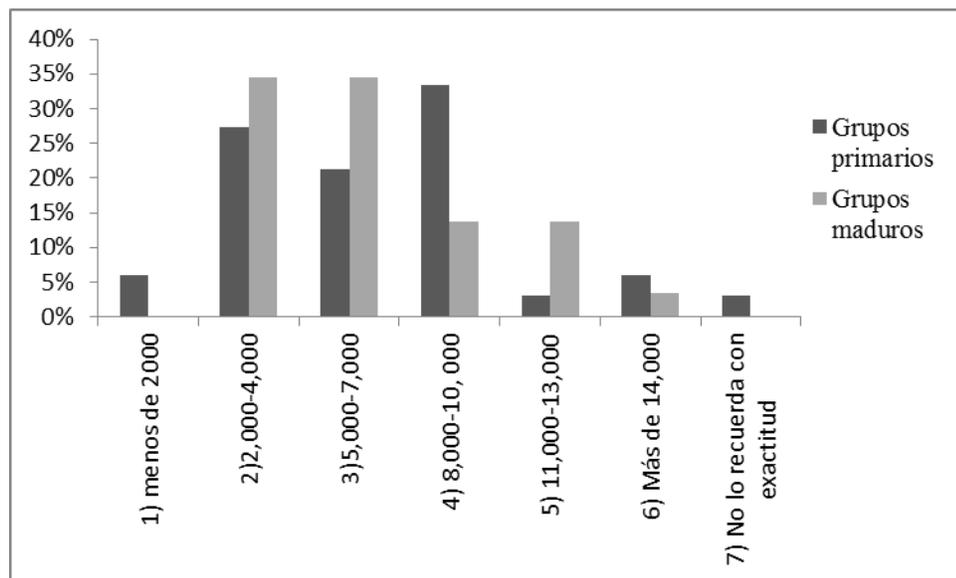
El manejo adecuado de los ingresos del hogar en las familias que participan en los grupos comunales de microfinanciamiento es otra de las habilidades financieras que se identifican. Para abordar este aspecto es importante conocer la situación económica de las familias habitantes en el municipio de Cuautla, Morelos.

La figura 2 muestra que los ingresos familiares tanto en grupos comunales primarios como en grupos comunales maduros en su mayoría corresponden a

ingresos bajos de entre \$2,000 y \$7,000 pesos mensuales, que estimando el tamaño promedio de las familias es de 4 a 5 miembros, es un ingreso insuficiente para lograr tener un nivel de vida adecuado. Solo un pequeño porcentaje (5%) de las familias perciben mayores ingresos a \$14,000 mensuales.

Es importante destacar que, a diferencia de los grupos primarios, alrededor de un 15% de las familias de los grupos maduros tienen ingresos entre \$11,000 y \$13,000 pesos mensuales, lo cual puede explicarse por el tipo de actividad económica que realizan, como comercio con pequeños negocios y trabajos asalariados.

Figura 2. Ingresos mensuales de las familias, Cuautla, Morelos.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Dado que el 91% de las integrantes de grupos primarios se dedica a actividades como la agricultura, la ganadería, comercio, artesanía u otras representando mayor porcentaje que las usuarias de grupos maduros (79 %), la entrada de ingresos de las usuarias de grupos primarios resulta ser muy variada pues depende del clima como las lluvias para cultivos de temporal para quienes trabajan en la agricultura, depende también de las épocas de vacaciones para quienes tienen negocios de fruta

en las escuelas y en general, de quienes su venta disminuye al disminuir la demanda.

Estos aspectos tienen que ver con la variación y bajos ingresos razón por lo cual, se pone en evidencia que las integrantes que participan en grupos comunales primarios de microfinanciamiento no constituyen una población objetivo para la banca comercial.

Una vez conocidos sus ingresos es importante conocer cuál es el destino que le dan o bien cómo lo fraccionan para satisfacer sus diferentes necesidades y cuántas de ellas logran ahorrar.

Las habilidades financieras desarrolladas en los grupos de alguna manera se reflejan en los ingresos netos que perciben por las actividades económicas que realizan. En el caso de los grupos maduros se observa en general ingresos más altos en comparación con aquellas familias de los grupos primarios, lo que les permite considerar dentro de sus estrategias el pago del microcrédito dentro de sus gastos, programar sus ingresos y realizar los pagos necesarios (ver Tabla 11). Entre el 41 y 58% de los ingresos son destinados para la alimentación de sus familias y el resto se distribuye para cubrir otros gastos fundamentales como educación para los hijos, gastos médicos, y vivienda.

Tabla 11. Distribución de los ingresos familiares para cubrir los gastos del hogar. Cautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Gastos médicos	2	6%	2	7%
Alimentación del hogar	19	58%	12	41%
Reparación de la vivienda	1	3%	1	3%
Escuela de los hijos	4	12%	3	10%
Ahorra una parte	3	9%	2	7%
Los invierte en su negocio	1	3%	4	14%
Para gastos personales	1	3%	0	0%
Pago del préstamo	0	0%	2	7%
Paga deudas	2	6%	1	3%
Otros gastos del hogar	0	0%	2	7%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Un aspecto que se destaca es destinar parte del ingreso al ahorro en los esquemas de los grupos comunales de microfinanciamiento, en donde, las integrantes de grupos primarios destinan el 9% de sus ingresos a este rubro y el 7% en el caso de los grupos maduros. Asimismo, por la experiencia en los grupos maduros en su incursión en el desarrollo de pequeños negocios, alrededor del 14% lo reinvierten y 7% lo destinan al pago de los préstamos que han recibido.

La Tabla 12 muestra el porcentaje de las mujeres que ahorran dentro o fuera de los grupos comunales de microfinanciamiento. Este aspecto constituye un elemento importante en el desarrollo de la cultura y habilidades financieras que han desarrollado las mujeres participantes en estructuras de microfinanciamiento, ya que les permite hacer un esfuerzo importante en acumular ciertas cantidades de dinero a través de su ahorro, y que al momento de recibir esta cantidad junta permite utilizarla de manera más estratégica, ya sea para cubrir gastos planeados y/o invertir en pequeños negocios, buscando un mayor beneficio económico para su familia.

Tabla 12. Porcentaje de las usuarias de microcrédito que ahorran. Cuautla, Morelos.

	Grupos Primarios		Grupos Maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Ahorran	23	70%	27	93%
No ahorran	10	30%	2	7%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

En la Tabla anterior se observa que es mayor el porcentaje de las usuarias de grupos maduros que ahorran que en el caso de las de grupos primarios. Complementando la cultura del ahorro entre las participantes de los esquemas de microcrédito, resulta de gran interés conocer en qué usan sus ahorros. Este aspecto se presenta en la Tabla 13.

Mientras que los grupos primarios con poca experiencia en el manejo de sus habilidades financieras lo destinan mayormente a satisfacer necesidades básicas de sus familias como alimentación y salud, los grupos maduros lo destinan principalmente para invertirlo en sus negocios o actividades productivas, emergencias familiares y educación de los hijos.

Tabla 13. Uso que las participantes dan a sus ahorros. Cuautla, Morelos.

	Grupo Primario		Grupo Maduro	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Para gastos médicos	7	21%	1	3%
Para hacer arreglos a su casa	4	12%	3	10%
Para la alimentación de su familia	6	18%	3	10%
Los invierte en el negocio	4	12%	9	31%
Para comprar algún bien material	2	6%	2	7%
Los guarda en una cuenta en el banco	0	0%	2	7%
Para alguna emergencia	6	18%	4	14%
Uniformes, ropa, zapatos	3	9%	4	14%
Pagar deudas	0	0%	1	3%
No lo sabe	1	3%	0	0%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

De lo anterior se observa que el uso que dan a sus ahorros las participantes en los grupos comunales de microfinanciamiento da evidencia del desarrollo de habilidades financieras. Así mismo, destaca su resistencia para acudir a instituciones crediticias privadas o comerciales, pues se encontró que ninguna de las encuestadas de grupos primarios tuvo cuenta bancaria en alguna de estas instituciones, a pesar de las distintas políticas y programas de apoyo que se han venido desarrollando para el acceso a la banca privada.

Se reconoce la asimilación de la habilidad financiera que tiene que ver con el uso y manejo del microcrédito y al ahorro que dan las usuarias debido a que el 31% de las encuestadas de grupos maduros los invierten en sus negocios, lo que implica que con el uso de esta herramienta de microfinanciamiento han logrado subsanar

necesidades que, como se comprobará más adelante, pueden alcanzar un nivel de vida mejor.

5.3.3. Conocimiento y manejo de la tasa de interés

Otro elemento importante que se pudo identificar y tomar en cuenta como habilidad financiera y por el cual las usuarias del microcrédito eligen a la microfinanciera es el plazo del préstamo, el cual aparece en la Tabla 14 como una razón más que motiva a las integrantes de grupos maduros a elegir a la microfinanciera, a diferencia de las integrantes de grupos primarios, les resulta adecuado debido a que se ha creado en ellas el hábito de pago de las obligaciones contraídas, lo cual implica una adecuación en sus ingresos para cumplir con sus pagos oportunamente. Además, comentaron en la aplicación de las encuestas, que no les gusta endeudarse y, mientras más rápido paguen, resulta mejor para ellas.

Dentro de las motivaciones que las familias tienen para participar o no en los grupos comunales es principalmente la tasa de interés que se les ofrece y especialmente lo que motiva a las usuarias para elegir a la microfinanciera. Otros aspectos que destacan son la sencillez de los trámites para obtener estos servicios, así como el trato personalizado para crear un clima de confianza en las participantes (Tabla 14).

Como se observa en la Tabla 14 en los grupos maduros la motivación para seguir trabajando con COAPRO S.A. de C.V. es la tasa de interés por lo que se espera que tengan mayor conocimiento de las diversas tasas que otras microfinancieras manejan en el municipio de Cuautla con la finalidad de cuidar sus ingresos y evitar intereses abusivos, información que se contrasta en la Tabla 15 que más adelante se presenta y describe.

Tabla 14. Razones que las motivan a elegir la microfinanciera. Cuautla, Morelos.

Concepto	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1. La tasa de interés no es tan alta	8	24%	13	45%
2. Es la única manera de ahorrar	3	9%	1	3%
3. Los requisitos son sencillos	6	18%	3	10%
4. El plazo del préstamo es adecuado	2	6%	3	10%
5. Tiene rapidez de aprobación	1	3%	2	7%
6. Son muchas sus necesidades familiares	0	0%	1	3%
7. Otro (para los grupos primarios por que la invitaron, los incentivos, la tratan bien, le gusta el grupo, pagan rápido, porque invierte en su negocio o bien no lo sabe).	13	39%	6	21%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Contrario a lo que se esperaba respecto al mayor conocimiento de las tasas de interés de otras microfinancieras diferentes a COAPRO S.A. de C.V. por parte de las usuarias de grupos maduros que de las usuarias de grupos primarios, como parte de las habilidades financieras desarrolladas para evitar intereses abusivos, resultó lo contrario (42% para los grupos primarios y 34% para los maduros). Esta situación se debe a que con el paso de ciclos de microfinanciamiento, las usuarias de grupos maduros se han habituado al pago constante, adaptándose al de la microfinanciera en estudio y por otra parte las usuarias de grupos primarios aún mantienen claro el conocimiento de este pago debido a su corta trayectoria y a la capacitación a que recientemente han sido expuestas. Incluso, para decidirse a participar con COAPRO S.A. de C.V. se vieron en la necesidad de observar en el mercado de las microfinancieras las tasas de interés que se ofrecen, además de otros criterios mencionados en los párrafos anteriores.

Tabla 15. Conocimiento de la tasa de interés de otras microfinancieras. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si las conoce	14	42%	10	34%
No las conoce	19	58%	19	66%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Algo que llama la atención es que las familias participantes también tienen microcréditos con otras microfinancieras de la región, que en porcentaje resulta ser mayor en las usuarias de grupos primarios (82%) que en grupos maduros (45 %) de acuerdo a la Tabla 16. Este aspecto representa un foco rojo en el bienestar de sus familias, especialmente en los grupos primarios, debido a que pueden caer en un sobreendeudamiento o en la falta a sus obligaciones de pago y por tanto estar sometidos a situaciones de stress y caída en sus niveles de bienestar.

Tabla 16. Créditos con otras instituciones. Cautla, Morelos.

Concepto	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Créditos con otra microfinanciera	27	82%	13	45%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

La información de las encuestas señala que el 82% de las usuarias de grupos primarios piden microcrédito con otras microfinancieras del cual más de la mitad (52%) lo usa, en parte para la razón por lo que lo solicitaron y, la otra parte, en gastos como la compra de ropa y zapatos para sus hijos, para la escuela, el pago de la luz y el agua, para pasear, arreglar su casa, y no lo usan como capital para sus negocios. Por el contrario, el 45% de las usuarias de grupos maduros que manejan créditos con otra institución microfinanciera, el 69% usa los microcréditos para lo que lo solicitaron, principalmente para refinanciar sus actividades económicas, especialmente pequeños negocios.

Existe un mayor conocimiento de la tasa de interés que pagan en COAPRO S.A. DE C.V. en las integrantes de grupos primarios, lo cual se atribuye a su corto periodo que como grupo cursan y a la capacitación reciente a que han sido expuestas, el punto más importante por el cual se atribuye este conocimiento es que actualmente el 82% de las integrantes de grupos primarios maneja microcréditos con otras instituciones situación que mantiene el firme conocimiento de los intereses que pagan semana a semana.

5.4 Dificultad de pago y cumplimiento del microcrédito en los tiempos estipulados

Para identificar la problemática relacionada con los niveles de morosidad existentes entre las participantes en los grupos comunales de ahorro y préstamo, en la encuesta se plantearon las siguientes preguntas: ¿Ha tenido problemas para cubrir el microcrédito a tiempo y totalmente?, ¿Cuál es su opinión sobre el plazo para pagar el microcrédito?, y ¿Actualmente, qué problemas ha enfrentado el grupo? En los párrafos siguientes se analizan los resultados de estos aspectos.

Entre un 12 y 14% de las participantes han tenido algún tipo de problema que les ha dificultado realizar los pagos en tiempo y forma de los microcréditos recibidos (Tabla 17), sin embargo, debido al compromiso social que existe entre las integrantes de cada grupo comunal, las obliga moralmente en cubrir la totalidad de los recursos recibidos, de lo contrario, el grupo está en riesgo de permanecer y continuar recibiendo los beneficios de futuros microcréditos.

Tabla 17. Problemas para cubrir el microcrédito, Cuautla, Morelos.

	Si		No		No lo sabe		Total
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	
Grupos primarios	4	12%	27	82%	2	6%	33
Grupos maduros	4	14%	25	86%	0	0%	29

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

De lo anterior se observa que aunque la diferencia entre grupos maduros y primarios no es muy grande los grupos maduros son quienes tienen mayores problemas para cubrir el microcrédito a tiempo y totalmente.

Es importante notar que existe un pequeño porcentaje representado por el 6% de las integrantes de grupos primarios que no sabe si llegarán a tener algún problema por ser nuevas participantes al grupo y, por lo tanto, el resto de las integrantes también desconoce su grado de responsabilidad, con ello se afirma que no existe

una adecuada selección de las nuevas integrantes debido a que desconocen si en determinado momento tendrán obstáculos para cubrir el microcrédito.

Esta información plantea el hecho de que las necesidades financieras de los grupos primarios son grandes en comparación con los grupos maduros. A este aspecto Conde (2007) señala que, en un inicio, la importancia de las redes sociales es menor al no existir una adecuada selección de sus integrantes, truncando así el crecimiento del grupo y por ende de sus integrantes, lo que obstaculiza la satisfacción o subsanación de necesidades esenciales del hogar referentes a la alimentación, salud y vivienda que contribuyan al incremento del bienestar familiar de las integrantes.

Sin embargo, cuando se analiza la situación de los grupos maduros, se observa un mayor desarrollo de capacidades de las participantes que abona a su educación financiera para lograr un mayor beneficio económico y social de la herramienta del microfinanciamiento.

En respuesta a la pregunta: ¿qué les parecía el plazo para pagar el microcrédito? el 100 % de las integrantes de grupos primarios respondió que les parecía adecuado (Tabla 18), en tanto que el 90 % de grupos maduros respondió que les parecía adecuado. La diferencia entre estas dos variables puede indicar la existencia de mayores dificultades para cubrir los microcréditos a tiempo en los grupos maduros que en el caso de los grupos primarios.

Tabla 18. Opinión de las integrantes de los grupos sobre el plazo para pagar el microcrédito solicitado. Cautla, Morelos.

	Adecuado		Inadecuado		
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	
Grupo primario	33	100%	0	0%	33
Grupo maduro	26	90%	3	10%	29

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Sin embargo, al preguntarles ¿cuáles han sido los problemas que como grupo han enfrentado actualmente? algunas participantes de grupos de reciente creación

(primarios) respondieron que el mayor problema ha sido que alguna compañera del grupo no paga el microcrédito (27%), en tanto el 31% de las encuestadas de grupos maduros respondió también tener esta problemática (Tabla 19).

En los grupos primarios se presenta principalmente la falta de compromiso de las integrantes para asistir a las reuniones periódicas y sobre todo para atender los asuntos concernientes al funcionamiento y problemática del grupo.

Tabla 19. Problemas que ha enfrentado el grupo comunitario de microcrédito. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Alguna compañera no paga el microcrédito	9	27%	9	31%
No todas las compañeras son solidarias	0	0%	1	3%
Hay discusión para elegir a la mesa directiva	0	0%	0	0%
No todas las compañeras asisten a las reuniones de grupo	4	12%	0	0%
Las compañeras no son puntuales	3	9%	0	0%
Ninguno	16	48%	19	66%
No lo sabe	1	3%	0	0%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta. 2012.

En resumen, en base a la información de campo se puede argumentar que existe una mayor morosidad en los grupos primarios que en los grupos maduros por diversas razones como:

- a) Porque el tiempo en que se conformaron es realmente corto y lleva tiempo conocer a cada integrante de su grupo;
- b) Porque sus necesidades financieras las presionan a conseguir dinero rápidamente, restando importancia para elegir a las integrantes del grupo.
- c) Porque en un principio los integrantes de grupos primarios toman dinero de diversas fuentes para sobrellevar día a día la economía en sus hogares

por lo cual en algún momento el plazo para cubrir el microcrédito llega a superar sus ingresos; y,

- d) Porque algunas integrantes nunca han pertenecido a grupos comunales por lo cual desconocen completamente los problemas que en el grupo existen y por lo tanto obstaculizan su crecimiento.

Estas razones se deducen de las respuestas obtenidas al preguntar sobre su asistencia y puntualidad a las reuniones de grupo, el mayor porcentaje (12%) en inasistencia e impuntualidad a las reuniones es de las integrantes de grupos primarios, en tanto que las integrantes de grupos maduros ya no tienen estos problemas, por ello se plantea que existe un mayor compromiso en las integrantes de grupos maduros debido a la edad de estas usuarias pues ya no es tan fácil tener otras fuentes de ingreso como en el caso de las integrantes de grupos primarios de las cuales el 3% argumentó desconocer los problemas que dentro del grupo existen.

Tomando en cuenta que al 100% de las integrantes de grupos primarios el plazo para pagar el microcrédito les parece adecuado y que el 82 % de ellas no ha tenido ningún problema para cubrir el microcrédito a tiempo y totalmente, se deduce que estas usuarias aún no han desarrollado suficientemente habilidades financieras debido a su reciente participación y/o desconocimiento del funcionamiento del grupo comunal al que pertenecen en tanto que:

- a) No se han visto involucradas para cubrir el pago de otra compañera del grupo, la inexperiencia y el desconocimiento entre ellas ocasiona la ignorancia de su aportación en un momento dado;
- b) Sus gastos no han superado sus ingresos por lo cual el plazo para pagar el microcrédito no ha generado inconformidad en ellas;
- c) El desconocimiento del trabajo en grupo, el desconocimiento de las integrantes, la inexperiencia del manejo adecuado del microcrédito conllevan en un principio a sobrellevar el microcrédito y subsanar sus

necesidades más importante aunque, en un momento dado, si estas barreras no han logrado ser superadas generan severos problemas de endeudamiento;

Hollander (1968) y Gibb (1996) afirman que como parte del aprendizaje se despliegan otro tipo de habilidades como las de tipo social y organizativas las cuales también influyen en el bienestar de las familias del municipio de Cuautla en Morelos y se describen a continuación.

5.5 Habilidades Sociales y Organizativas

El desarrollo de otras habilidades como las sociales, que se relacionan con elementos como la elección de las personas que integran los grupos, la organización y participación así como la elección de la mesa directiva, cobran gran relevancia en la efectividad del uso de la herramienta del microcrédito y los servicios que ofrece la microfinanciera en beneficio de las familias participantes.

Para identificar el desarrollo de estas habilidades se incluyeron preguntas en la encuesta tales como ¿cuáles han sido los problemas que ha enfrentado el grupo? y ¿cómo los han solucionado?

Los problemas principales que se encontraron entre las integrantes de grupos primarios se presentan en la Tabla 19 y fueron principalmente aquellos relacionados con el incumplimiento de alguna de sus compañeras para cubrir los microcréditos, así como la inasistencia a las reuniones. La solución que han encontrado es la de recurrir a mecanismos como el pago solidario o bien se cobra una multa a las compañeras por cada retraso o ausencia a las reuniones.

En cuanto los grupos maduros, los problemas han sido menos recurrentes, de tal manera que el 66% comentó que actualmente no han tenido problemas significativos dentro de sus grupos. De aquellos que manifestaron problemas de grupo, se relacionan con el no pago o retraso en los mismos por parte de alguna o algunas de las compañeras de su grupo, pero aclararon que anteriormente este

problema era mayor y la solución al problema era el pago solidario y seleccionar de mejor manera a las integrantes de su grupo (Ver Tabla 20).

Tabla 20. Solución al problema que han dado las integrantes del grupo. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1. Se multa a las compañeras	2	6%	3	10%
2. Se opta por expulsarlas	0	0%	1	3%
3. Se cambia a la mesa directiva	0	0%	0	0%
4. Se le obliga a pagar	6	18%	2	7%
5. Pago solidario	12	36%	5	17%
6. Aún no lo sabe	4	12%	0	0%
7. No han tenido problema	9	27%	18	62%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Es de relevancia mencionar que al paso de los ciclos y renovación del microcrédito se van empleando estrategias para conformar grupos más comprometidos. Se observó en campo que los grupos de mayor éxito en cuanto a su operación y cumplimiento, así como de menor problemática son aquellos grupos maduros con pocas integrantes y, que en opinión de la microfinanciera son grupos consolidados que han desarrollado mecanismos y habilidades para seleccionar a las integrantes considerando aspectos como compromiso social en la comunidad, y en caso de que el grupo lo requiera, son capaces de tomar decisiones rápidas y eficaces para expulsarse entre ellas mismas y/o aceptar nuevas integrantes.

Es importante señalar que al preguntar a las 62 participantes sobre sus expectativas de seguir formando parte del grupo, el mayor número de ellas manifestó que desea seguir participando debido a que es una buena manera de seguir adelante y también lo ven como un beneficio económico a través de la inversión en pequeños negocios. Sin embargo, 24% de los integrantes de grupos maduros dudó en su respuesta, contestando que no lo sabían o no estaban seguros de seguir participando, argumentando que querían descansar porque se sentían presionadas (Tabla 21).

Tabla 21. Opinión sobre sus expectativas de seguir participando en los grupos comunales de microcrédito. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Si, porque es una manera de seguir adelante	11	33%	8	28%
Si, por el ahorro	1	3%	0	0%
Si, parece crecer su negocio	13	39%	12	41%
Si, porque el grupo es responsable en el pago	2	6%	1	3%
Para tener dinero al día y pagar las deudas de la familia	2	6%	0	0%
No lo sabe, quiere descansar	4	12%	7	24%
Otro	0	0%	1	3%
Total	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta. 2012.

Es el caso de algunas mujeres encuestadas, que han logrado desarrollar sus negocios se manifiesta que: crece el hábito de pagar oportunamente tanto el microcrédito como la tasa de interés, crece el grupo, lo que implica solucionar problemas y conflictos alcanzando los incentivos (que la microfinanciera otorga por pago puntual), así, subsanan necesidades personales, incrementan sus ahorros y, acceden a montos de préstamos más grandes para invertirlos en pequeños negocios o hacer modificaciones o arreglos a sus casas.

Por lo tanto, son notorias las habilidades financieras en usuarias de grupos maduros sobre las usuarias de grupos primarios en cuanto al manejo adecuado de sus ingresos subsanando necesidades y planeando sus pagos, así como analizan la conveniencia de seguir en el grupo y en base a ello toman su decisión.

5.6 Resumen sobre las diferencias entre habilidades financieras encontradas entre grupos primarios y grupos maduros

En el siguiente cuadro se resumen las habilidades financieras existentes entre los grupos primarios y los grupos maduros como resultado del análisis de la información obtenida de las encuestas de las participantes en COAPRO S.A. de C.V. en Cuautla, Mor.

Tabla 22. Diferencias encontradas al analizar los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a grupos primarios y a grupos maduros. Cuautla, Morelos.

Habilidades financieras		
	Grupos primarios	Grupos maduros
Conocimiento y manejo de la tasa de interés.	El 42% manifestó conocerlas. Su conocimiento se deriva de las recientes capacitaciones que brinda la microfinanciera, además de manejar créditos con otras Instituciones	Aunque fue menor el porcentaje con las integrantes de grupos primarios se presume que existe en ellas el hábito de pago debido a la trayectoria de ciclos que presentan.
Habilidades de elección de instrumentos financieros para estar en COAPRO S.A. de C.V. y no con otra Microfinanciera	De acuerdo a las preferencias se resalta en orden de importancia los siguientes aspectos <ol style="list-style-type: none"> 1. La tasa de interés no es tan alta 2. Los requisitos son sencillos 3. Los promotores son amables 4. Es la única manera de ahorrar 5. El plazo del préstamos es adecuado 	Además de tener las mismas preferencias, los grupos maduros resaltan un instrumento financiero más que las motiva a estar con COAPRO S.A. de C.V.; el plazo del préstamo, que tiene que ver con la cartera de morosidad y mediante el cual las usuarias lo previenen en su presupuesto para pago oportuno.
Distribución o manejo de sus ingresos	En orden de importancia se obtuvieron las siguientes respuestas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Alimentación del hogar 2. Escuela de sus hijos 3. Ahorra 4. Gastos médicos 5. Repara su vivienda, los invierte en el negocio o hace gastos personales. 	En orden de importancia se obtuvieron las siguientes respuestas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Alimentación del hogar 2. Los invierte en el negocio 3. Escuela de sus hijos 4. Gastos médicos, ahorra, pago del préstamo o gastos del hogar <p>A diferencia de los grupos primarios, parte de los ingresos de los grupos maduros los distribuyen para invertirlos en su negocio como parte de las habilidades financieras desarrolladas.</p>
El ahorro	Solo el 12 % lo invierte en su negocio y aunque sus ingresos son menores los invierten mayoritariamente en otras necesidades familiares. Ninguna de ellas lo guarda en una cuenta en el banco lo que implica su resistencia a acudir a estas Instituciones.	El 31% de ellas lo invierte en el negocio y el 7% lo guarda en una cuenta en el banco, por lo que reconocen este instrumento financiero como una vía a través de la cual pueden alcanzar sus metas cubriendo sus necesidades o incrementándolo para solicitar créditos más grandes y capitalizar sus negocios además de la familiaridad que se genera en las personas para acudir a diferentes Instituciones para obtener más apoyo.
Uso del microcrédito en actividades productivas.	Piden préstamos de diversas fuentes para subsanar tanto necesidades básicas como para cubrir los préstamos solicitados es decir, piden acá para pagar allá.	Su actividad económica es más estable dado que el 45 % tiene microcréditos con otras Instituciones, lo que implica que subsanan necesidades, pero a la vez incrementan su capital pues el 44% de ellas lo invierte en el negocio.

Habilidades sociales y organizativas:		
Habilidades de elección entre las integrantes de grupo	No existe una adecuada selección de las personas integrantes de los grupos debido a que los problemas se subsanan con pago solidario o se les obliga a pagar. Además al aumentar sus necesidades financieras disminuye la importancia para elegir a las integrantes de su grupo.	Se les obliga a pagar, se hace el pago solidario o bien se opta por expulsarlas. Además el grupo se fortalece a lo largo de los ciclos de tal forma que hablan de sus problemas en pasado argumentando que a la fecha ya no tienen problemas, lo que implica que sus necesidades financieras han disminuido.
Habilidades de organización (confianza entre las integrantes de los grupos para tomar decisiones)	Algunas integrantes de grupos primarios son temerosas al mencionar situaciones en las que la tesorera se fue con el dinero de las integrantes del grupo. Por otra parte también se manifiestan inconformes al mencionar la falta de motivación por parte de la presidenta para pedir más crédito y ahorrar mayores cantidades.	Con el transcurso de los ciclos ellas mismas identifican a las personas adecuadas para fungir con estos cargos evitando rotar funciones y adjudicando a estas integrantes las funciones que como mesa directiva les corresponden. Por su parte, las personas que desempeñan estos cargos despliegan habilidades para realizar las funciones mencionadas y llevar adelante la vida del grupo.
Habilidades al incrementar su capital social (tiene que ver con el crecimiento de sus redes sociales y unirse a la mayoría económica)	En orden de importancia se obtuvieron las siguientes respuestas de las razones por las que se unen al grupo: 1. Para crecer en su negocio 2. No lo sabe 3. Para tener dinero al día y pagar deudas 3. Porque el grupo es responsable en sus pagos 4. Por el ahorro De acuerdo a las respuestas obtenidas se contempla la falta de compromiso de estas usuarias para pertenecer al grupo, lo cual pone en peligro su crecimiento implicando impuntualidad e inasistencia a las juntas grupales así como inconsistencia o ausencia en los pagos	En este estrato: 1. Para crecer en su negocio 2. No sabe si seguirá en el grupo (quiere descansar) 3. Porque se reúnen en su casa 4. Porque el grupo es responsable en el pago. El fortalecimiento de sus redes sociales se da por el conocimiento entre ellas mismas debido al tiempo que han estado trabajando como grupo y se manifiesta por el hecho de salir del grupo temporalmente y posteriormente retomar su lugar en él o en otro grupo, lo que implica la accesibilidad de las integrantes del grupo ante este tipo de decisiones por parte de algunas usuarias.
Habilidad para tomar decisiones.	Se sienten más seguras al hablar en público y agradecidas por que han entablado amistad con otras personas.	Sus prioridades cambian además de sentirse más seguras al hablar en público, no se angustian al pagar deudas y son capaces de tomar decisiones dentro del grupo.
Impacto económico		
Diversificación de actividades	No existe una estrategia adecuada que las ayude a cubrir sus necesidades básicas debido a la falta de compromiso para realizar diversas actividades que les permitirían incrementar sus ingresos	La pluriactividad que desarrollan estas familias como cuidar niños, aplicar inyecciones y vender animales es amplia y constituye una estrategia familiar para cubrir las necesidades básicas de sus familias.

	Se plantea lo anterior debido a que no presentan la pluriactividad que desarrollan las integrantes de grupos maduros que hace que tengan mayores ingresos.	
Generación de autoempleo para mujeres y adultos	Dado que las encuestadas se apoyan de otras fuentes de ingreso no se comprometen o no se ven obligadas con éste, ya que debido a su edad pueden encontrar otro tipo de empleos con que apoyarse económicamente	Debido a la edad de las integrantes del grupo les es difícil encontrar otras fuentes de empleo que incrementen sus ingresos por lo se ocupan y se comprometen ofreciendo sus servicios de acuerdo a sus habilidades personales o bien solicitando el microcrédito para que un familiar lo trabaje en sus tierras o negocios.

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2012

5.7 Efecto del microcrédito en el bienestar de las familias del municipio de Cuautla, Morelos

Los efectos del microcrédito en las familias participantes en esquemas de grupos comunales de microcrédito pueden ser múltiples, sin embargo en este apartado se limita la investigación en realizar un análisis en el bienestar socioeconómico de las familias tomando en cuenta aspectos como cambios en la alimentación de sus familias, el acceso a servicio médicos, y modificaciones o arreglos que han hecho a sus casas. Esto permitirá conocer con ciertos indicadores cuantitativos y cualitativos la satisfacción de algunas necesidades básicas y que el instrumento de microfinanciamiento ha proporcionado visto desde el punto de vista de los grupos primarios y maduros que participan en los esquemas de microfinanciamiento de COAPRO S.A. de C.V. en comunidades del municipio de Cuautla, Mor.

En este aspecto, se trata de evidenciar hasta qué punto el microfinanciamiento como estrategia de desarrollo ha contribuido en aliviar la pobreza en las familias que participan y que a través del mejoramiento de capacidades y habilidades finalmente tiene un efecto en los niveles de bienestar.

A este respecto, CONEVAL (2009) señala la pobreza multidimensional que considera la insatisfacción de necesidades y la carencia en al menos uno de los indicadores que se trataron al aplicar la encuesta los cuales fueron el acceso a los servicios de salud, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación.

En esta sección se plantea el hecho de que siendo el nivel de ingresos que sea, (que en este caso es muy limitado para la mayoría de las usuarias del microcrédito) éste lo fraccionan para lograr primordialmente subsanar necesidades esenciales. El 58% de las usuarias de grupos primarios gasta la mayor parte de sus ingresos en la alimentación del hogar, el 12 % en la escuela de los hijos el 9% lo ahorra. En fases posteriores de participación que se evidencia con los grupos maduros, además de cubrir sus necesidades básicas, incrementan sus ahorros para aprovechar las oportunidades y obtener beneficios económicos del uso del microcrédito, por ejemplo, el 41 % de las usuarias lo invierte en gran proporción para la alimentación de la familia, sin embargo un 14% logra reinvertir parte de su ingreso en sus actividades económicas como los pequeños negocios que han establecido como medio de vida.

Es necesario también destacar que las usuarias encuestadas de grupos maduros reconocen como estrategia de vida el acceso a esquemas de microfinanciamiento es decir; reinvertir en su negocio y pagar las obligaciones contraídas al tomar esos microcréditos, así como emplear una parte de sus ahorros en mejorar aspectos de educación y vivienda y manejar microcréditos con una sola institución microfinanciera, lo que les ha generado cierto mejoramiento en su nivel de bienestar, que se analiza en los siguientes párrafos.

5.7.1. Condiciones materiales de vivienda y acceso a servicios básicos de la población

Las condiciones materiales de vivienda y acceso a los servicios básicos de la población se ubican dentro de la pobreza de patrimonio la cual tiene que ver con la insuficiencia del ingreso disponible para realizar arreglos o modificaciones a las casas de las usuarias para tener una vida digna.

En lo que respecta a los materiales de construcción que componen su casa, la diferencia entre ambos estratos de mujeres usuarias del microcrédito (primarios y maduros) no es realmente notoria; sin embargo, puede influir el manejo que han dado al microcrédito en cada caso, así el 52% de las integrantes de grupos

primarios han usado el microcrédito para subsanar necesidades básicas y el 12% declaró específicamente que lo ocupa para arreglar su casa.

En el caso de las integrantes de grupos maduros, aunque el 69% usa totalmente el microcrédito para lo que lo solicitaron, invirtiendo el 44% en sus negocios, el 93% de ellas ahorra y el 31% lo invierte en el negocio, no presentan un efecto notorio en cuanto a mejora de sus viviendas como mejores pisos o mejores techos de loza. Esto puede deberse a que ellas consideran que las condiciones de vivienda les son adecuadas para la mayoría de ellas y no corresponde a una prioridad en estos momentos o ya ha sido atendida en el pasado.

Morelos es un estado que presenta tanto altos como bajos índices de marginación, las localidades donde se aplicaron las encuestas en promedio tienen un índice de marginación medio y gran parte de las familias de las usuarias encuestadas de grupos primarios carecen de algún servicio como el drenaje, luz o teléfono situación que dificulta su desarrollo.

Al analizar otros servicios como internet, teléfono o televisión de paga (Tabla 23) se observa que son las familias de grupos maduros las que proporcionalmente cuentan en su mayoría con este tipo de servicios y tiene que ver con un mejor nivel de vida derivado de un mayor y mejor ingreso, pues son estos grupos quienes presentan una mayor estabilidad en sus ingresos.

Tabla 23. Servicios con los que cuenta la casa. Cautla, Morelos.

Concepto	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Luz	32	97%	29	100%
Drenaje	23	70%	25	86%
Internet	5	15%	7	24%
Teléfono	13	39%	21	72%
Televisión de paga	9	27%	11	38%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Con respecto a las mejoras realizadas en las viviendas, el 27% de las integrantes de grupos primarios y el 29 % de grupos maduros manifestaron haber hecho modificaciones a su casa en los dos últimos años, entre las cuales destacan poner o

cambiar pisos, pintar paredes, cambiar algún techo, piso u otras como repellar alguna pieza, y en menor medida construir más cuartos (ver Tabla 24).

Tabla 24. Modificaciones realizadas a su casa en los últimos 2 años. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Puso un baño o letrina	1	3%	0	0%
Construyó más cuartos	1	3%	3	10%
Puso o cambió piso	2	6%	1	3%
Pintó paredes	2	6%	3	10%
Cambio algún techo	2	6%	1	3%
Cambió alguna pared	0	0%	0	0%
No ha hecho modificaciones	24	73%	20	69%
Otra modificación	1	3%	1	3%
	33	100%	29	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta. 2012.

De lo anterior destaca el hecho de que la diferencia es mínima entre ambos estratos considerando que el material con el que es construida su casa no es distinto o que alguno sea mejor y las modificaciones que en los dos últimos años han hecho a su casa. El nivel de ingresos de las integrantes de grupos maduros es ligeramente mayor lo cual tiene algún efecto en el acceso a servicios como el teléfono, internet y televisión de paga.

El acceso a los microcréditos y al uso de sus ahorros e ingresos no tiene una influencia determinante en el mejoramiento de la vivienda, debido a que no está entre las prioridades de la mayoría de las usuarias, tanto de grupos primarios como maduros, pues manifiestan que hay otro tipo de necesidades que las presionan como son: la alimentación de la familia, el pago de la escuela de sus hijos, gastos médicos e inclusive mantener y/o mejorar sus negocios.

5.7.2. Alimentación

En esta sección se analiza la frecuencia en el consumo de alimentos considerados dentro de la canasta básica de las familias pertenecientes a grupos primarios como maduros, lo cual nos permite conocer su accesibilidad a estos alimentos.

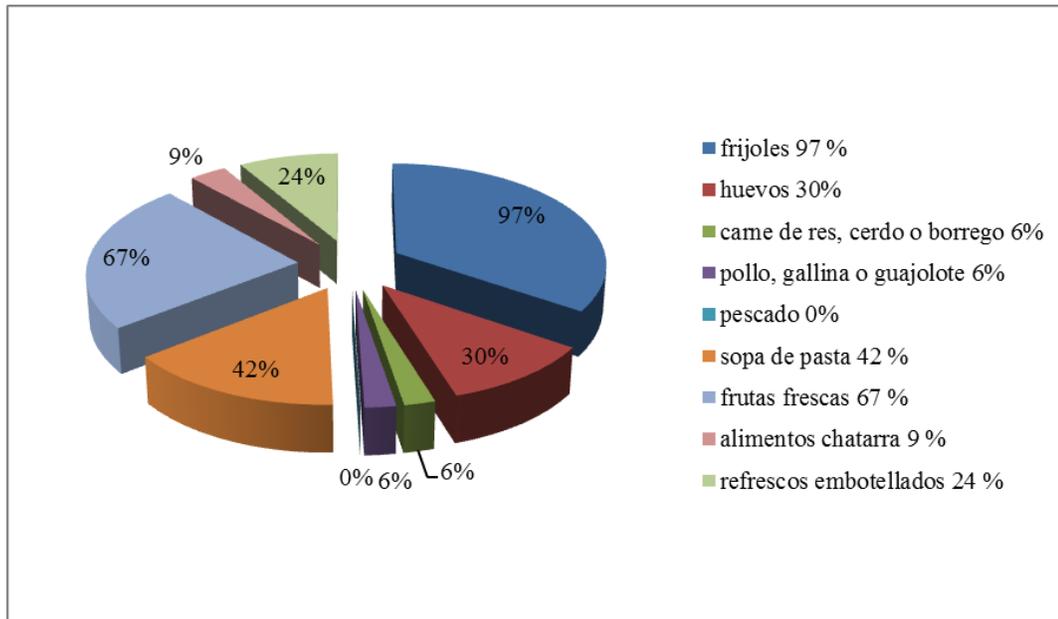
La alimentación de las familias de usuarias de microcrédito tiene gran relevancia debido a la prioridad que manifestaron en destinar la mayor proporción de sus ingresos a este aspecto (58% en los grupos primarios y 38% en los grupos maduros). En general como se observa en la Figuras 3 y 4, los alimentos básicos como el frijol, huevo y frutas son ampliamente consumidos por la mayoría de las familias, no así para el caso de las carnes blancas y rojas, las cuales presentan un bajo consumo. Un aspecto importante a destacar, especialmente en lo grupos maduros, es el consumo de productos de bajo nivel nutritivo llamados “chatarra” y refrescos embotellados. Las familias pertenecientes a estos grupos presentan mayores porcentajes en comparación con los grupos primarios, aunque también se observa su consumo por algunas familias de este grupo.

Respecto al consumo de carnes rojas, especialmente de res y cerdo existe la concepción de que, además de ser muy caras, su consumo resultaba perjudicial a la salud. Aunque la carne blanca como el pollo se percibe como menos dañina, su consumo es muy limitado, sólo el 7% y 6% de las familias de grupos maduros y primarios respectivamente lo realizan semanalmente. Una respuesta importante de las integrantes de grupos primarios fue que el consumo de pescado sólo era cada vez que sus ingresos lo permitían y sólo el 3% de las integrantes de grupos maduros lo incluye como parte de su alimentación, por lo que se deduce que los ingresos de las integrantes de grupos maduros les dan mayor holgura para consumir este alimento.

Por otra parte, las pastas también son consideradas dentro de la canasta básica en hogares pobres y su consumo en las familias de usuarias de grupos primarios representa el 42% (en promedio 5 personas por hogar) en tanto que en las familias de usuarias de grupos maduros su consumo es menor representado por el 28% (promedio de 4 miembros por hogar).

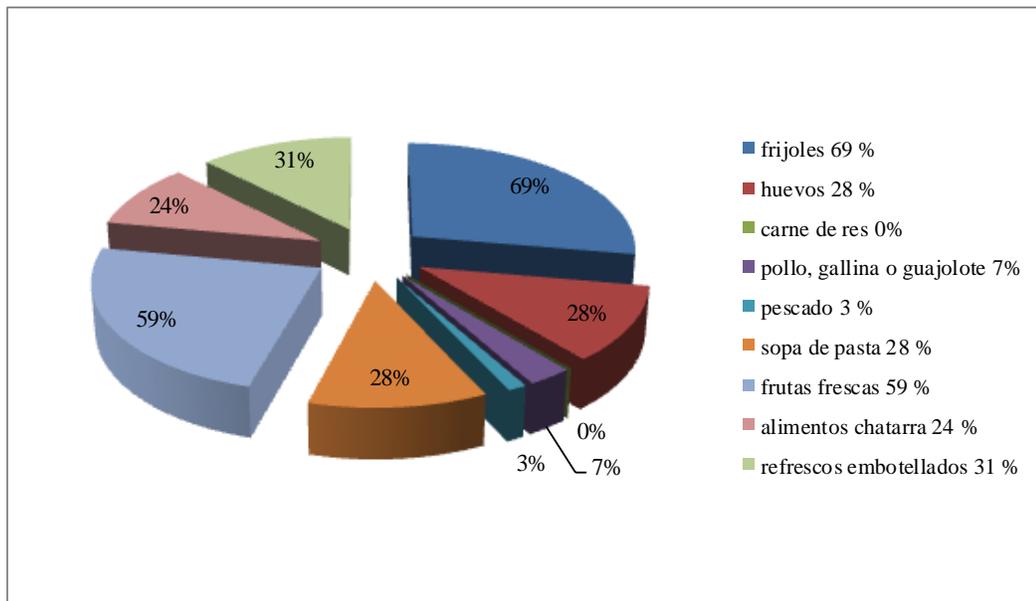
Sobre el consumo de la pasta es importante comentar que, además de los nutrientes que aporta, el ingerirlo ayuda a las amas de casa a que los miembros de su familia (que en el caso de las integrantes de grupos primarios son mayores) cubran sus necesidades alimenticias más rápidamente, además del bajo costo que representa.

Figura 3. Alimentación semanal de las familias de grupos primarios. Cuautla, Morelos.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Figura 4. Alimentación semanal de grupos maduros. Cuautla, Morelos.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta, 2012.

Esta información revela que no hay diferencia o cambios importantes en cuanto al consumo de alimentos es decir, poseen el mismo tipo de alimentación tanto usuarias de grupos primarios como usuarias de grupos maduros. Sin embargo,

pequeñas diferencias se perciben en cuanto al consumo de productos de mayor costo como el caso del pescado y alimentos chatarra en los grupos maduros.

Durante la aplicación de encuestas se observó que en los patios de algunas integrantes de grupos primarios existen diversos árboles frutales, ello puede explicar su alto consumo en fruta, probablemente relacionado con el favorecedor clima de la región.

En resumen se puede decir que no existe diferencia importante que indique la disparidad entre estratos con mayor y mejor alimentación pues los bajos ingresos que perciben todas las familias limitan a que sólo tengan que adquirir lo necesario para cumplir con sus necesidades nutrimentales mínimas diariamente.

Sin embargo, se presume que al existir mayor y mejor ingreso de las usuarias de grupos maduros, éstas destinan parte de sus ingresos no solo a la compra de alimentos básicos nutritivos, sino también incluyen ciertos alimentos como los de tipo chatarra (frituras y refrescos embotellados), que implican un gasto innecesario.

5.7.3. Servicios médicos

El acceso a servicios médicos se ubica dentro de la pobreza de capacidades según CONEVAL (2009) y tiene que ver con un mayor cuidado a su salud y una mejor calidad de vida derivada de los ingresos de las familias de las usuarias de los esquemas de microfinanciamiento que incluye el presente estudio.

En la Tabla 25 se presenta la estructura de acceso a servicios de salud por parte de las usuarias de microcréditos. El 85% y 90% de las familias de grupos primarios y maduros respectivamente tienen acceso a algún tipo de sistema de salud, especialmente público, sólo un caso de los integrantes de los grupos maduros tiene acceso a servicio particular. En contraparte 15 y 10% de las familias de las usuarias no tienen acceso a ningún servicio y tienen que recurrir con mayor frecuencia a tratamientos caseros para la atención de su salud.

Tabla 25. Acceso a servicios médicos de los grupos primarios y maduros. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
ISSSTE	1	3%	7	24%
IMSS	5	15%	3	10%
Seguro Popular	22	67%	16	55%
Particular	0	0%	1	3%
Otro	0	0%	0	0%
No cuenta con ninguno	5	15%	3	10%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta. 2012.

Debido a que algunas participantes tienen trabajos en los que reciben algún salario por su trabajo (9%) tienen acceso al ISSSTE o IMSS (18% en grupos primarios y 34% en grupos maduros).

Sobre esta necesidad se consideran diversos factores de las usuarias de grupos maduros como son: mayor cantidad son asalariadas, la mayoría de ellas ahorra (93%) y destinan una parte de estos ahorros para sus necesidades de salud (el 3% ocupando esta necesidad el quinto lugar de preferencia en estas usuarias) y, fraccionan el 7% de sus ingresos ocupando el cuarto lugar de preferencia para la atención de esta necesidad, por lo tanto, tienen mayor seguridad y oportunidad para acceder a instituciones de salud.

Por su parte los grupos primarios utilizan el 21% de sus ahorros para cubrir gastos médicos (el 70% de ellas ahorra) siendo esta necesidad la mayor prioridad para ahorrar y utilizan el 6% de sus ingresos para cubrir estos gastos ocupando el 4to. lugar de preferencia.

Es decir, dado que los ingresos de los grupos primarios son bajos, aunque ahorren, fraccionen sus ingresos y prioricen este aspecto, su pobreza en salud es mayor frente a los grupos maduros, ya que en éstos es mayor el acceso a servicios institucionales de salud.

Por lo que se puede afirmar que existe mayor pobreza de salud en hogares de usuarias de grupos primarios la cual proviene de menor cantidad de usuarias que ahorra y que poseen menores ingresos.

Y el efecto del uso del microcrédito en integrantes de grupos maduros resulta imparcial en la subsanación de necesidades médicas pues son más las usuarias de grupos maduros que son asalariadas, que cuentan con seguro médico y por lo tanto sus posibilidades para hacer frente a estas necesidades son más extensas.

De los planteamientos de Craven (2002) y Max-Neef (1994) se deriva que cuando las usuarias del microcrédito incrementan sus capacidades o habilidades financieras tienen también mayores probabilidades de satisfacer sus necesidades y mejoran sus niveles de bienestar.

5.7.4. Cambios económicos debido a su participación en los grupos de microcrédito.

En cuanto a los cambios que ha habido en su economía y que ha repercutido en sus hogares, el 50% de las encuestadas de grupos primarios y 79% de los grupos maduros comenta que perciben cambios fundamentales durante su participación en los grupos comunales de microfinanciamiento, reflejados principalmente, en que comen y visten mejor, acuden con mayor frecuencia al médico, y en el mejoramiento en su vivienda.

La diferencia de los grupos maduros con respecto a los grupos primarios es que aquéllos perciben en mayor proporción los beneficios derivados de su participación en los grupos de microfinanciamiento.

Esto es, en los grupos primarios, perciben los beneficios del microcrédito porque cubren necesidades básicas como la alimentación y el vestido de sus familias, por lo que no visualizan otros cambios en su economía por el hecho de no haber incremento en sus ingresos y ahorros para realizar otra actividad o necesidad como vestir mejor, reparar su casa o asistir más frecuentemente al médico (Tabla 26).

Tabla 26. Cambios económicos que perciben las usuarias debido a su participación en los grupos de microcrédito. Cuautla, Morelos.

	Grupos primarios		Grupos maduros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Su familia viste mejor	7	27%	7	37%
Asiste con mayor frecuencia al médico	1	4%	3	16%
Su familia padece menos enfermedades	1	4%	1	5%
Ha hecho reparaciones o modificaciones a su casa	4	15%	4	21%
Su familia pasea con mayor frecuencia	0	0%	0	0%
No ha habido cambios	13	50%	4	21%
Número de encuestadas	26	100%	19	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la encuesta. 2012.

Por su parte, al analizar las respuestas de las usuarias de grupos maduros, es expuesto el argumento de Rutherford (2009), pues el 21 % de las 19 mujeres encuestadas comenta que no ha habido cambios, sin embargo, el resto argumenta que los cambios se han reflejado principalmente en que su familia viste mejor, han hecho reparaciones o modificaciones a su casa y asisten con mayor frecuencia al médico, es decir, una parte de sus ingresos la utilizan para cubrir necesidades básicas de sus familias, pero además en algún momento gastan grandes cantidades que se manifiestan en que las usuarias incrementan sus ahorros, los invierten en sus negocios y por ende mejora su nivel de vida.

Como se aclaró previamente, si bien se presume que los grupos maduros tienen un mejor conocimiento de la tasa de interés, la mayoría de ellas ahorra y hace uso adecuado del microcrédito al invertirlo en sus negocios, se afirma que persisten necesidades esenciales que no han sido cubiertas tanto para grupos primarios como para grupos maduros y que a la fecha continúan inquietándolas, como son:

- alimentación de sus familias,
- la escuela de sus hijos
- y, los gastos médicos.

En resumen, en cuanto al efecto que ha tenido el desarrollo de habilidades financieras en la economía de las familias participantes de los grupos de microcrédito para satisfacer sus necesidades alimenticias, de salud y acceso a una vivienda digna para lograr mayor bienestar se encontraron los siguientes resultados:

No existe ventaja de las integrantes de grupos maduros sobre las integrantes de grupos primarios ya que las condiciones de vivienda no son diferentes y el material con el que están construidas sus casas no muestra diferencia. Tampoco se observan diferencias importantes en cuanto a la atención y acceso a servicios médicos.

Por otra parte, no existe diferencia real que indique mayor y mejor alimentación en familias de grupos maduros que en las familias de las integrantes de grupos primarios. Sin embargo, se observa el consumo de pescado y alimentos chatarra por parte de este estrato lo que implica mayor gasto pero no mejor nutrición.

La teoría de Sen (1999) argumenta que el desarrollo de las personas de escasos recursos es truncado por el impedimento para acceder a instituciones capaces de responder a sus necesidades financieras y les den la oportunidad de desarrollar sus capacidades para evitar los tipos de pobreza anteriormente mencionados.

Por otra parte, el enfoque de Craven (2002) y de Max-Neef (1994) plantea el incremento de las capacidades y libertades de las personas para satisfacer sus necesidades y llevar la vida que quieren llevar. En base a esos planteamientos y los resultados obtenidos se puede argumentar que las participantes han logrado desarrollar habilidades y una cultura financiera, sin embargo no se refleja un efecto definitivo y contundente en la satisfacción de sus necesidades para alcanzar significativamente un nivel de vida mejor entre los grupos primarios y maduros.

Otros autores (Claret, 2007) argumentan que uno de los objetivos primordiales del microcrédito además del económico es el social que aplicado al caso de Cuautla en Morelos, tiene que ver con el hecho de crear confianza en las personas para

expandir sus capacidades y posibilidades en busca de un mayor y mejor ingreso que beneficie a sus familias.

Prueba de ello es que cuando se preguntó a las usuarias de grupos maduros ¿cómo se sentían al formar parte de un grupo de microcrédito? Sus prioridades fueron que se han sentido más seguras al hablar en público, seguido de tranquilas porque no se angustian al pagar deudas y seguras al no dudar y tomar una decisión dentro del grupo.

Estas prioridades tienen que ver con el proceso por el que pasan las integrantes de grupos primarios a grupos maduros puesto que en el enfoque de Dewey (citado por Cirigliano, 2005) las integrantes de grupos comunales sufren la influencia grupal para convertir al grupo en operante y crecer dentro de él.

No obstante en el aspecto económico, Collins (2009) argumenta el hecho de que la gente con pocas posibilidades obtiene préstamos de diversas fuentes, piden prestado de un lado para pagar en otro y así subsanan distintas necesidades familiares y viven al día.

Lo anterior se corrobora con el hecho de que el 76% de las usuarias de grupos primarios forman parte de otros grupos comunales en otras microfinancieras como Compartamos, lo que implica una pronta subsanación de sus necesidades aunque tiene el riesgo de tener una mayor inestabilidad económica al adquirir deudas de diversas fuentes.

Durante la aplicación de encuestas se tuvo la oportunidad de platicar con las y los promotores de la Institución financiera quienes comentaron que prefieren trabajar con grupos maduros, explicación de ello es el crecimiento de sus habilidades sociales y organizativas ya que el grupo es mucho más eficaz y resulta menos problemático pasar por los pagos, que con los grupos primarios, dado que ya lo tienen todo integrado y no tienen que estar esperando el pago de alguna integrante.

CAPITULO VI. CONCLUSIONES

La presente investigación revela que las usuarias de grupos comunales de microcrédito en el municipio de Cuautla, Mor., con el paso del tiempo y participando en los ciclos de microfinanciamiento desarrollan habilidades financieras importantes que les permite hacer un uso más estratégico tanto de los ingresos que perciben como de los microcréditos a los que acceden a través de la microfinanciera en la que participan, generándose una cultura del ahorro entre las participantes. Esto se observa al comparar los grupos con mayor tiempo de participación (llamados “maduros”) y los grupos de reciente creación (llamados “primarios”).

Sin embargo, al realizar una comparación entre grupos, estas habilidades no reflejan una diferencia significativa en el mejoramiento del nivel de vida de sus hogares, aunque la mayoría de las participantes, especialmente de los grupos maduros señalan mejoramientos sustantivos en el nivel de bienestar de sus familias en aspectos como acceso a bienes materiales, mejora en la vivienda y vestido, así como el acceso a los servicios de salud y educación.

Por lo tanto, el estudio aporta elementos para el cumplimiento de la primera hipótesis en donde se señala que el uso del microcrédito desarrolla en las usuarias habilidades financieras sobre conocimiento en el uso y manejo adecuado del ahorro para invertirlo en actividades productivas, el uso adecuado del microcrédito y el manejo de la tasa de interés, lo que les ha permitido a través del tiempo lograr mejorar sus condiciones de vida.

Sin embargo, se cumple parcialmente la segunda hipótesis sobre el efecto del desarrollo de las habilidades financieras en el bienestar de las familias del municipio de Cuautla, Morelos, debido a que no existen diferencias significativas entre los grupos analizados, sin embargo, en los grupos maduros existe un convencimiento de que a través del tiempo han logrado mejorar su nivel de vida,

logrando utilizar los microcréditos y ahorros para: en primera instancia, cubrir necesidades básicas de alimentación, vestido y vivienda; y posteriormente, invertir en actividades productivas como pequeños negocios que les permiten incrementar el ingreso y gracias a las nuevas habilidades financieras pueden planificar sus ingresos e inclusive hacer frente a emergencias familiares.

El microcrédito, en primera instancia funciona como acelerador de ingresos lo que facilita subsanar necesidades esenciales (observada en los grupos primarios) y posteriormente, aunque no para todos, funciona como herramienta de acumulación de capital para invertir actividades productivas que redundarán en mayores beneficios económicos. En cualquiera de las dos fases mencionadas, se logra, en diferentes niveles mejorar el bienestar de las familias participantes.

Ante los resultados obtenidos de la presente investigación se recomienda a las instituciones microfinancieras que atienden el sector más pobre de nuestro país lo siguiente:

1. Se incluya dentro de sus proyectos de capacitación un enfoque con perspectiva de género que incluya la participación de la pareja en el proceso de pago a fin de aliviar la presión que ejerce sobre ellas y evite el abandono de los grupos por exceso de estrés y cansancio y las impulse en el largo plazo a obtener otro tipo de financiamientos.
2. El microcrédito se otorgue a proyectos verdaderamente productivos identificados por las y los promotores, que son quienes en un principio, desarrollan habilidades y destrezas para identificar a clientes potenciales, así como dar seguimiento puntal durante la operación y ejecución de los mismos hasta lograr su autosostenibilidad por las y los participantes.
3. Dar un seguimiento adecuado a través de la capacitación continua a los grupos comunales de mujeres una vez otorgado el microcrédito en el que se prevenga el desvío para el que es destinado.

4. Que el personal de las microfinancieras se mantenga en constante comunicación con las usuarias del microcrédito para identificar problemas en los micronegocios, generar soluciones y evitar el impago del microcrédito.
5. Que el personal de las microfinancieras cuente con los conocimientos y el tiempo suficiente para solventar dudas e inquietudes relacionadas con el uso adecuado del microcrédito y de sus ahorros.
6. Que las microfinancieras realicen capacitaciones, donde todas las integrantes del grupo participen activamente para: generar liderazgo social y empoderamiento hacia el interior del grupo y hacia la comunidad.

Además, basándose en la opinión de Claret (2007), las usuarias del microcrédito exigen a las microfinancieras formas de apropiarse de su proyecto, apoyándolas y capacitándolas para enfrentar las cuestiones burocráticas como permisos o licencias, conocer sus necesidades, su situación y primordialmente brindarles el tiempo que ellas requieren para aprender y generar conocimiento.

Ahondar en la herramienta del microfinanciamiento como estrategia de desarrollo es muy amplio y tiene muchas aristas en su abordaje, que en términos operativos implica el uso de diversos elementos tanto sociales al elegir a las integrantes del grupo, a la mesa directiva y el fortalecimiento de sus redes sociales con las integrantes de grupos maduros, como elementos económicos, los cuales en relación a la investigación desarrollada el uso del microcrédito desarrolla en las usuarias habilidades financieras sin embargo resultan aún insuficientes para subsanar la totalidad de las necesidades y alcanzar mejores ingresos que les permitan adquirir mejores niveles de vida.

En mi apreciación, las microfinancieras contribuyen a que el sector de la población de bajos ingresos, la cual no es sujeto de crédito de la banca comercial, acceda a los microcréditos, por lo que es un esquema que se debe fortalecer. Sin embargo, el costo del microcrédito es alto y en consecuencia no se observan las mejoras esperadas en los niveles de bienestar, por lo que se sugiere una política de gobierno que permita disminuir el costo del microcrédito.

Además, se evidencia en las usuarias del microcrédito un desarrollo social al establecerse metas, tiempos y medios o herramientas para alcanzarlas, también para solucionar conflictos dentro del grupo que impidan su crecimiento tanto del mismo como de ellas mismas.

Es un proceso en el cual es necesario poner atención y continuar realizando estudios y generar conocimiento para que esta estrategia de desarrollo constituya una verdadera herramienta para lograr romper el ciclo de la pobreza que afecta a miles de familias en el sector rural de México.

Bibliografía

Alberti M., Pérez O., M.A., y Tello G., E. 2010. La Integración económica de las mujeres rurales: Un enfoque de género. Plaza y Valdez Editores, Colegio de Postgraduados y Estudios del desarrollo Rural. México: 273-294

Alberti, M.P., et al. 2010. Desarrollo Rural en México: gestión de los recursos naturales, integración comunitaria y género. Desarrollo Rural. Colegio de Posgraduados. México.

Almeraya, S.X., Figueroa, B.; et al 2011. Uso del crédito: implicaciones para el desarrollo rural. Revista Mexicana de ciencias agrícolas. Vol.2 Número 1: 111-124

Ariza, De Oliveira. 2004. Imágenes de la familia en el cambio de siglo. México: Instituto de Investigaciones Sociales: Universidad Nacional Autónoma de México.

Bagre P., V. 2000. Comunicación, Cultura y Educación: Tríptico vigente; Comunicación, cultura y educación frente a la globalización; Trillas; México.

Bastealaer, T. V. 1999. Does Social Capital Facilitates the Poor's Access to Credit? A review of the Microeconomic Literature. The World Bank, Washington, D.C.

Batliwala, S.1994. The meaning of Women's empowerment: New concepts from action. In: Gita Sen, Adrienne Germain y Lincoln C, Chen (eds.). Population Policies Reconsidered: Health, Empowerment and Rights, Boston, MD Harvard University Press, pp. 127-38.

Boltvinik. K. J. 1990. Pobreza necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición, PNUD, Caracas.

Cartagena, E. 2008. La educación Financiera, como un pilar de desarrollo financiero de los países: una aplicación para El Salvador; Banco Central de Reserva de El Salvador Departamento de Investigación Económica y Financiera.

- Claret G., A., Lens J. 2007. Microcréditos. La Revolución Silenciosa; España.
- Cirigliano G., F.J. Y Vaillaverde A. 2005. Dinámica de grupos y educación; Fundamentos y técnicas: 21° edición. Buenos Aires República de Argentina.
- Conde B., C. 2009. Realidad, Mitos y Retos de las Microfinanzas en México, México.
- Conde B., C. 2007. Primera Conferencia Internacional del CIRIEC Investigaciones de la Economía Social. Contribución de las Microfinanzas en la lucha contra la pobreza, en pro de la equidad de género y en la construcción de capital social. El Colegio Mexiquense A.C. Octubre 22-25.
- Collins D., et al. 2009. Las Finanzas de los pobres. Princeton University Press.
- Corrales A., V., et al. 2011. Análisis Comparativo de los servicios microfinancieros en el mundo. Mundo Microfinanzas Madrid.
- Craven N., M. 2002. Las Mujeres y el Desarrollo Humano. El enfoque de las capacidades. Herdes, S.A. Barcelona.
- De la Garza T., E. 2000. Tratado Latinoamericano de Sociología de trabajo; El Colegio de México. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma Metropolitana. Fondo de Cultura Económica; México.
- De Silva, D. y Maella D. 1991. Quand les pauvres du sud s'utofinacent. L'ccés au crédit des laissés-pour-compte, L'Harmattan, Institut Panos, París.
- Deveux, J. and Fishe, R. 1993. An Economic Analysis of Group Lending Programs in Developing Countries. The Developing Economies, 31-1, 23-47.
- Diario oficial. 2010. Lineamientos y criterios generales para la definición, identificación y medición de la pobreza. Segunda Sección.
- Didier A. et al. 1971. La Dinámica de los Grupos pequeños. Kapelusz, S.A. Buenos Aires.

Echeverría, B. 2001. Definición de la cultura: curso de filosofía y economía. Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Filosofía y Letras Taca. México.

Edo. Maria. 2002. Amartya Sen y El Desarrollo como Libertad. La viabilidad de una alternativa a las estrategias de promoción del desarrollo. Tesis. Universidad Torcuato Di Tella.

Esquivel M., H. 2008. Situación actual del sistema de ahorro y crédito popular (SACP) en México. Boletín de microfinanzas. Año 5 No. 12 pg.3

Esquivel M., H. 2008. Situación Actual del Sistema de Ahorro y Crédito Popular en México. Problemas del desarrollo Revista Latinoamericana de desarrollo Vol. 39 No. 152

Faivovich E. 1971. Dependencia Cultural en América Latina. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Instituto de Estudios Económicos y Financieros.

Fraisse P., et al. 1972. Psicología social. Paidós. Buenos Aires Argentina.

Francis, E. 2000. Making a Living: Changing Livelihoods in Rural Africa. London: Routledge.

Feres, J. C., Mancero J. 2001. El método de las necesidades básicas insatisfechas en América Latina. CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas

García P., R. 2012. Microcréditos, pobreza y género. Revista MBS. No. 1. pp.104 Santiago de Chil

Garza, B. L. E., Zapata; et al. 2010. “Las herramientas para la evaluación de impacto de los servicios microfinancieros. El caso del Centro de Ayuda al Microempresario de Valle de Chalco, Estado de México”.

García F., M. 2011. Cooperación financiera para el desarrollo: programa de microcréditos: España_banco centroamericano de integración económica BCIE.

- García, Susana, et al. 2012. Historia Universal. Editorial Trillas. México.
- Gibb R. J., et al. 1996. Manual de Dinámica de Grupos. Humanitas. Buenos Aires.
- González N., J. de J., et al. 2002. Dinámica de grupos: Técnicas y Táctica; 8va. Reimpresión. Quebecor World Bogotá S.A. Bogotá Colombia.
- Granovetter M. 1973. The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology. American Journal of Sociology. Rusell Sage Foundation. New York.
- Granovetter M. 1995. The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship, Russell Sage Foundation. New York.
- Guadarrama O. R. 1998. El debate sobre las culturas laborales. Estereotipos, prácticas y representaciones; Universidad Autónoma Metropolitana. México D.F.
- Hall D.M. 1971. Dinámica de la Acción de grupo. Herrero Hermanos Sucesores., S.A. México.
- Hauge, S. 1998. The Outreach, Impact and Sustainability of Group-Based Credit: Empirical Evidences from Rural Chile. Ph.D. Dissertation, University of Wisconsin -Madison, EUA.
- Hernández S., R, Fernández C., C. Baptista L., P. 1991. Metodología de la Investigación. Tercera edición. McGraw-Hill Interamericana. México D.F.
- Hidalgo-Celarié N., et al. 2005. Impacto económico de las microfinanzas dirigidas a mujeres en el estado de Veracruz, México. Colegio de Postgraduados. México.
- Hoff, K. and Stiglitz, J. 1993. A theory of Imperfect Competition in Rural Credit in Developing Countries: Toward a Theory of Segmented Credit Markets. University of Maryland at College Park, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, Working Paper No. 58.

Hollander E., P. 1968. Principios y métodos de psicología social. Segunda edición. Buenos Aires: Amarrortu

Instituto de Socioeconomía, Estadística e Informática. 2011. Evaluación de la Metodología para la Incorporación del Género en las Instituciones Microfinancieras. Colegio de Postgraduados.

La Fuente T. E., M. 2009. Proyecto de grado “Evolución del Microcrédito y su incidencia en el desarrollo del sector microempresarial”; Universidad Mayor de San Andrés facultad de ciencias económicas y financieras. La Paz Bolivia.

Lázaro C. R. 2005. Jefaturas de Hogar Femenina, Modelos de Género Tradicionales y emergentes en dos municipios de Guanajuato. Tesis. Maestría en Ciencias. Montecillo, Texcoco, edo. De México.

Manfred A., M. N. 1994. Desarrollo a escala Humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones. Nordan-Comunidad. Montevideo, Uruguay.

Marbán F., R. 2007. Origen caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh. Revista de economía mundial No. 16 pp. 114

Mayoux, L. 1997. The Magic Ingredient? Microfinance & Women's Empowerment. A Briefing Paper for the Micro Credit Summit, Washington, D.C. Disponible en línea: <http://www.gdrc.org/icm/wind/magic.html>. (Fecha de consulta 15 de febrero del 2013)

Medina N., I. y Florido A., A.. 2010. Microcrédito y desarrollo: financiamiento de proyectos sociales. Revista: Esipral, estudios sobre Estado y Sociedad. Vol. XVI No. 47. Enero/Abril: 105-137.

Muhammad, Y. 2008. Un mundo sin pobreza: Las empresas sociales y el futuro del capitalismo con Karl Weber. Madrid.

Napier W. Rodney, Gershenfeld. 1980. Grupos: Teoría y Experiencia; Trillas; México

Núñez M. 2000. Charo. La feminización de la pobreza; Universidad Autónoma Chapingo.

Nallim, C. O. 1981. Cultura y educación; INCA; Argentina.

Olmsted M. S. 1972. El Pequeño grupo. Paidós; República de Argentina.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. 2009. La FAO en México más de 60 años de Cooperación 1945-2009. México.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. 2011. El estado mundial de la agricultura y la alimentación. Depósito de Documentos de la FAO.

Patiño O. A. 2008. Microcrédito historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. Escuela de Administración de Negocios Institución Financiera. Colombia Vol. 63 No. Pp. 41-57

Pedroza S., A., et al. 1998. Desarrollo Rural Sustentable, Experiencias, Enfoques y perspectivas; Unidad Regional Universitaria de Zonas Áridas, Universidad Autónoma Chapingo.

Prodesarrollo Finanzas y Microempresas, A.C. Benchmarking de las microfinanzas en México. 2007. Un informe del sector; Ciudad de México.

Putnam, R. 1993. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Simon & Schuster: New York. EUA.

Quintero V., Á. M. 1996. La perspectiva de género y las nuevas organizaciones familiares. Desde el fondo, Revista de Trabajo Social, Cuadernillo Temático Número 21: La familia. Universidad Nacional de Entre Ríos.

Rendón, G..2011. Muestreo. Planificación: Conceptos básicos y definiciones. Colegio de Posgraduados. México

Rico de Alonso, A., et al. 1999. Jefatura, Informalidad y supervivencia. Mujeres urbanas en Colombia. Santa Fé de Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.

Rives E., T. 1971. La dinámica del comportamiento de grupos., Editora técnica, S.A.

Rosenhouse, S. 1988. Identifying the por: Is headship a useful concept. Seminar on the determinants and consequences of female-head household. New York.

Sampayo P., H., et al. 2008. Las Instituciones Microfinancieras en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso Finsol Texcoco-Chimalhuacan, México. Universidad Autónoma Metropolitana- Xochimilco. Vol. 21 No. pp. 56

Sánchez Q., C. 1994. Análisis Organizacional en el Sector Rural. Psicología Social para el Desarrollo. Centro de estudios del Desarrollo Rural Cederu.

Sariego R., J. L. 1987. La Cultura Minera, aproximación a algunos elementos de la identidad de grupo obrero”. Cuadernos de la Casa Chata, número 145, CIESAS, México.

Sarris, A. 1996. Rural Informal Credit Markets and the Effectiveness of Policy Reform. FAO, Economic and Social Development Paper 134, Roma, Italia.

Sarris, A. 1994. “The Role of agriculture in Economic Development and Poverty Reduction: An Empirical and Conceptual Foundation”, Rural Strategy Background Paper No. 2, Rural Development Department, The World Bank.

Sen A. 1999. Desarrollo y Libertad. Editorial Planeta S.A.. Barcelona, España.

Sergio M., S. Santiago de Chile. 1980. Proyecto CEPAL/PNUD "La pobreza crítica en América Latina".

Sprott W. J. H. 1968. Introducción a la Psicología Social; Paidós Buenos Aires.

Stuart R. 2002. Los pobres y su dinero, México D.F.

Urbiola A. 2011. Educación financiera en México. Participación de las entidades del Sector Ahorro y Crédito Popular. Universidad Autónoma de Querétaro.

Vogel, R. and Adams D. 1997. Old and New Paradigms in Development Finance. *Savings and Development, Quarterly Review* No. 4: 234-256.

Von P., J. D. ; Adams, D. and Gordon D. 1983. *Rural Financial Market in Developing Countries: Their Use and Abuse*. Baltimore: The John Hopkins University Press. EUA.

Wenner, M. D. 1994. *Signaling of Creditworthiness in Rural Credit Markets: An Analysis of Group Lending in Costa Rica*. PH.D. Dissertation, University of Wisconsin-Madison.

Wenner, M. D. 1995. Group Credit: A means to Improve Information Transfer and Loan Repayment Performance. *Journal of Development Studies*, Vol. 32: 2, 263-281

Wydick, B. 1995. *Grop Lending as a Credit Delivery Mechanism in Guatemala*. University of California- Berkeley, Documento de Trabajo.

Zapata M., E.; et al. 2004. Centro de Apoyo al Microempresario (CAME); Colegio de Postgraduados; Especialidad de Género: Mujer Rural. Plaza y Valdés, S.A. de C.V. Microfinanciamiento y Pobreza. México.

Zapata M., E., et al. 1995. *Desarrollo Rural y Género. Alcances y problemas de Proyectos Microeconómicos de Mujeres*. Montecillo, Edo. De México.

Zapata M., E., et al. 2003. *La Integración Económica de las mujeres rurales: un enfoque de género*. México DF.

Zapata M. et al. 2004. *Voces desde CAME*; Plaza y Valdés, S.A. de C.V. México DF.

Sitios web consultados:

- Banamex-UNAM. 2008. Primera encuesta sobre cultura financiera en México. Educación financiera Banamex. México. Disponible en: https://www.compromisosocialbanamex.com.mx/pdfs/encuesta_corta_final.pdf. Junio 2011.
- CONEVAL. 2007. Hacia una medición multidimensional de la pobreza con perspectiva de género en México. Disponible en: www.coneval.gob.mx/.../pobreza_ingresos_mexico_web. Junio 2012
- CONEVAL. 2009. Diagnóstico de la Política Social ante la Comisión de Desarrollo Social de la Cámara de Diputados. Comunicado de prensa No. 008/09. Disponible en: <http://www.coneval.gob.mx/contenido/home/6124.pdf>; septiembre 2011
- CONEVAL. 2012. Informe de pobreza y evaluación en el estado de Morelos. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Disponible en: <http://web.coneval.gob.mx/coordinacion/entidades/Documents/Morelos/principal/17informe2012.pdf>. Septiembre 2011.
- Congreso del Estado de Morelos L Legislatura. 2007. Instituto de Investigaciones Legislativas. Investigación sobre: Iniciativa de Ley para el Desarrollo Rural Sustentable del Estado de Morelos. Disponible en: - <http://instituto.congresomorelos.gob.mx/iil/investigaciones/L/ley%20para%20el%20desarrollo%20rural.pdf>. Noviembre 2011
- Cuautla, enciclopedia del municipio. Disponible en: <http://www.psd.org.mx/cuautla/>; marzo 2013.
- Cultura financiera. Disponible en: http://www.economia.com.mx/que_tanta_cultura_financiera_poseemos.htm. Agosto 2011.

- Depósito de documentos de la FAO. 2000. El Estado mundial de la Agricultura y la Alimentación. Departamento económico y Social. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/x4400s/x4400s05.htm#TopOfPage>. Junio 2013.
- Educación financiera. 2011. Disponible en: <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/Bansefieducacionfinanciera.aspx>. Agosto 2011.
- El Sol de Cuernavaca. 2011. Disponible en: <http://www.oem.com.mx/elsoldecuernavaca/notas/n2138330.htm>. Marzo 2012.
- El Sol de Cuautla. 2012. Disponible en: <http://www.oem.com.mx/elsoldecuautla/notas/n2799209.htm>. Junio de 2013.
- El Universal. Compañía periodística Nacional. Secciones Nación. (2011). Disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/notas/812355.html>. [Accesado el día 8 de junio de 2013].
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 2004. Mesa redonda: Financiamiento para el desarrollo agrícola y rural. Documento preparado para la 28a. Conferencia para América Latina y el Caribe. Ciudad de Guatemala, Guatemala. Disponible en: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1166134911795_Financiamiento_para_el_Desarrollo_Agricola_y_Rural.pdf. Mayo 2012.
- Gobierno del Estado de Morelos. (2008). Consejería Jurídica. Programa de Ordenamiento Ecológico del Territorio del Municipio de Cuautla, Morelos. Periódico oficial 4612 “Tierra y Libertad”. Disponible en: http://www.semarnat.gob.mx/temas/ordenamientoecologico/Documents/documentos%20decretados/actualizacion_2012/poet_cuautla_agosto10.pdf. Marzo 2012.
- Gómez G., C. 2006. Economía Social: Microcrédito. Universidad de Alicante. Disponible en línea

www.elcorreodigital.com/vizcaya/prensa/20061031/articulos_opi_viz/microcredit os_. Mayo 2012.

- Impacto Nacional. A la baja, pobreza e indigencia en AL. 2010. Disponible en línea <http://impacto.mx/nacional/15Y/a-la-baja-pobreza-e-indigencia-en-al>. Junio 2013.
- Ingenio Casasano. Véase: <http://www.ingeniocasasano.com.mx/historia.html>. Marzo 2013
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). «Principales resultados por localidad 2010 (ITER)». Disponible en: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx>. Marzo 2012.
- Medición de la pobreza. Disponible en: http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/medicion_pobreza_municipal_2010.es.do. Agosto 2011.
- Métodos de medición de la pobreza. Véase en: www.rlc.fao.org/iniciativa/cursos/Curso%202006/Mod5/0.pdf. Métodos de medición de la pobreza. Oficina regional de la FAO. Julio 2011
- Microfinanzas en México. Disponible en: <http://eleconomista.com.mx/notas.impreso/columnas/agronegocios/2009/02/23/07> de marzo de 2009. Enero 2012.
- Olivares Estrada Job. (2012); El Viverismo, actividad de más rendimiento para productores por metro cuadrado: Sedagro. Disponible en: <http://www.inforural.com.mx/spip.php?article10470>. Abril 2012.
- ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.; Benchmarking de las microfinanzas en México: Un informe del sector. (2007). Disponible en: <http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/boletines/Boletin%205.pdf>; agosto 2012.

- ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C. (2011). Benchmarking de las microfinanzas en México 2010: Un informe del sector. Disponible en: <http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/benchmarking/benchmarking%202011ch.pdf>. [Accesado el día 19 de Junio 2013].
- Pueblos America.com. (2013). Disponible en: <http://mexico.pueblosamerica.com/i/camino-real-los-reyes/>. Marzo 2013.
- Sánchez Portillo Jacqueline. (2009). Análisis de la estructura urbana. Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lar/sanchez_p_j/capitulo5.pdf. Abril 2012.
- Secretaria de Desarrollo Social. Unidad de Microrregiones. (2012). Dirección General adjunta de planeación microrregional. Disponible en: (SEDESOL) <http://www.microrregiones.gob.mx/catloc/LocdeMun.aspx?tipo=clave&campo=loc&ent=17&mun=006>. Abril 2012.

- Ante un gasto futuro pueden hacer uso de sus ingresos para subsanarlo.
- El 33% no sabe cómo manejar sus ingresos para reducir sus gastos personales.
- 82% maneja créditos con otras Instituciones.
- el 33% no sabe cómo manejar sus ingresos para reducir sus gastos personales.
- Solo el 6% de las usuarias invierten el microcrédito en el negocio.
- Solo 12% invierte sus ahorros en el negocio.
- Al formar parte de un grupo se sienten más seguras al hablar en público y agradecidas por que han entablado amistad con otras personas.

- Ante un gasto futuro evitan tocar sus ingresos.
- Tan solo el 7% no sabe cómo manejar sus ingresos para reducir sus gastos personales.
- 45% tiene créditos con otra Institución.
- El 34% evita compras innecesarias.
- El 44% invierten el microcrédito en el negocio.
- El 31% invierte sus ahorros en el negocio, otro 7% los guarda en una cuenta en el banco.
- Al formar parte de un grupo se sienten más seguras para hablar en público y tomar decisiones dentro del mismo además, por la experiencia adquirida como usuaria de microcrédito no les genera angustia el tener que pagar deudas

Indique con el numero 1 su Actividad Principal y con el numero 2 su actividad complementaria	1.Hogar	2.Agricultura	3.Ganadería	4.Forestal	5.Artesanía	6.Asalariada	7.Comerciante	8.Otra (especifique)
	Y2 ()	Y3 ()	Y4 ()	Y5 ()	Y6 ()	Y7 ()	Y8 ()	Y9 ()

Necesidades básicas:

Vivienda

10. La mayor parte de su casa está construida de:	1. Pisos			2.Paredes			3.Techo		
	Tierra	Y10 ()		Madera	Y13 ()		Lamina	Y16 ()	
	Cemento	Y11 ()		Tabique	Y14 ()		Loza cemento	Y17 ()	
	Azulejo	Y12 ()		Otro	Y15 ()		Otro	Y18 ()	

11. Número de habitaciones (sin incluir cocina)	X4 ()
---	--------

12. ¿Su casa cuenta con todos los servicios?	1.Agua	Y19 ()	2.Luz	Y20 ()	3.Drenaje	Y21 ()
	4. Internet	Y22 ()	5. Teléfono	Y23 ()	6. Televisión de paga	Y24()

13. En los últimos dos años ¿ha hecho modificaciones en la construcción de su casa? Y25 ()	1. Si	2. No
---	-------	-------

14. ¿Qué modificaciones ha hecho?							
1.Puso un baño o letrina	2.Construyó más cuartos	3.Puso o cambió piso	4.Pintó paredes	5.Cambió algún techo	6.Cambió alguna pared	7.No ha hecho modificaciones	8.Otra modificación (especifique cuál)
Y26 ()	Y27 ()	Y28 ()	Y29()	Y30 ()	Y31 ()	Y32 ()	Y33 ()

15. ¿Usted consideraría que estas modificaciones se han debido a los beneficios de su participación en los grupos de microcrédito? Y34 ()	1.Si, totalmente	2. Si, parcialmente	1.No
--	------------------	---------------------	------

Alimentación de la familia

¿Con qué frecuencia en su hogar se consumen...?	1.Todos los días	2.Cada tercer día	3.Una vez a la semana	4.Cada vez que puede	5.Nunca
16.Tortillas	Y35 ()	Y36 ()	Y37 ()	Y38 ()	Y39 ()
17.Frijoles	Y40 ()	Y41 ()	Y42 ()	Y43 ()	Y44 ()
18.Huevos	Y45 ()	Y46 ()	Y47 ()	Y48 ()	Y49 ()
19.Carne de res, cerdo o borrego	Y50 ()	Y51 ()	Y52 ()	Y53 ()	Y54 ()
20.Pollo, gallina o guajolote	Y55 ()	Y56 ()	Y57 ()	Y58 ()	Y59 ()
21.Pescado	Y60 ()	Y61 ()	Y62 ()	Y63 ()	Y64 ()
22.Sopa de pasta	Y65 ()	Y66 ()	Y67 ()	Y68 ()	Y69 ()
23.Frutas Frescas	Y70 ()	Y71 ()	Y72 ()	Y73 ()	Y74 ()
24.Alimentos chatarra	Y75 ()	Y76 ()	Y77 ()	Y78 ()	Y79 ()
25. Refrescos embotellados	Y80 ()	Y81 ()	Y82 ()	Y83 ()	Y84 ()

26. A partir de que usted comenzó a participar en los grupos de microcrédito, la alimentación de su familia a.... Y85 ()	1.Mejorado totalmente	2.Mejorado en parte	3.Permanece igual	4.No ha mejorado	5.Ha empeorado
--	-----------------------	---------------------	-------------------	------------------	----------------

Salud

27. ¿Con qué tipo de Seguro Médico cuenta?	1.ISSSTE Y86 ()	2.IMSS Y87 ()	3.Seguro Popular Y88 ()	4.Particular Y89 ()	5.Otro (especifique) Y90 ()	6.No cuenta con ninguno Y91 ()
--	---------------------	-------------------	-----------------------------	-------------------------	---------------------------------	------------------------------------

28. ¿Con qué frecuencia asiste al doctor?	Y92 ()
1.Cuando usted o algún miembro de su familia tiene problemas de salud	
2.Periódicamente para realizar chequeos médicos a usted o algún miembro de su familia que no fueran de urgencia	

29. A partir de que usted pertenece al grupo de microcrédito ¿cómo se ha visto el cuidado a la salud de Usted y de su familia?	Y93 ()			
1.Mejorado totalmente	2.Mejorado en parte	3.Permanece igual	4.No ha mejorado	5.Ha empeorado
30. ¿Porque?: Y94:				

31. Desde hace dos años ¿cómo solventa los gastos médicos e imprevistos de salud?	1. Pido prestado a un familiar Y95 ()	2.Pido prestado a otra persona no familiar con intereses Y96 ()	3.Pido prestado a una institución financiera Y97 ()	4.Utilizo los ahorros Y98 ()	5. Otra (especifique ¿cuál?) Y99 ()
---	---	---	---	----------------------------------	---

Habilidades financieras

Tasa de interés

32. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que le cobra COAPRO S.A. de C.V.?	X5 ()	No lo sabe X6 ()
---	--------	-------------------

33. ¿Conoce la tasa de interés de otras microfinancieras?	Y100 ()	1.Si	2.No
---	----------	------	------

34.Indique el nombre de la micro financiera y la tasa de interés correspondiente		
Y101 Microfinanciera	Y102 Tasa de Interés	Y103 No lo sabe

35. ¿Cómo considera la tasa de interés de Coapro con otras instituciones?	Y104 ()	
1.Más alta	2.Más baja	3. No sabe

36. ¿Cuáles son las razones que la motivan a elegir el microcrédito de COAPRO S.A. de C.V.? (por favor enumere del 1 al 7 comenzando por el numero 1 como el más importante)						
1.La tasa de interés no es tan alta Y105 ()	2.Es la única manera de ahorrar Y106 ()	3.Los requisitos son sencillos Y107 ()	4.El plazo del préstamo es adecuado Y108 ()	5.Tiene rapidez de aprobación Y109 ()	6.Son muchas sus necesidades familiares Y110 ()	7.Otro (especifique) Y111 ()

Uso adecuado del crédito (en actividades productivas)

37. Especifique ¿Cuántas veces ha solicitado y recibido un microcrédito a COAPRO S.A. de C.V. desde su ingreso?	X7 ()
---	--------

38. En los últimos dos años ¿cuáles fueron las razones por las que solicito créditos?								
No. Crédito	1. puesta en marcha de un negocio	2. compra de material o maquinaria	3. Compra de activos (ej. compra de un terreno o local)	4. Pagar deudas a particulares o instituciones	5. Aún No formaba parte de COAPRO S.A. de C.V.	6. Mejoramiento de infraestructura (casa o negocio)	7. Emergencia Familiar	8. Otro (especifique) Ahorrar, fiestas, migración
1. El más reciente	Y112 ()	Y113 ()	Y114 ()	Y115 ()	Y116 ()	Y117 ()	Y118 ()	Y119 ()
2.	Y120 ()	Y121 ()	Y122 ()	Y123 ()	Y124 ()	Y125 ()	Y126 ()	Y127 ()
3.	Y128 ()	Y129 ()	Y130 ()	Y131 ()	Y132 ()	Y133 ()	Y134 ()	Y135 ()
4.	Y136 ()	Y137 ()	Y138 ()	Y139 ()	Y140 ()	Y141 ()	Y142 ()	Y143 ()
5.	Y144 ()	Y145 ()	Y146 ()	Y147 ()	Y148 ()	Y149 ()	Y150 ()	Y151 ()
6.	Y152 ()	Y153 ()	Y154 ()	Y155 ()	Y156 ()	Y157 ()	Y158 ()	Y159 ()

39. ¿Tiene en mente solicitar un nuevo crédito?	Y160 ()	1. Si	2. No
40. ¿Cuál es la razón por la cual solicitará un microcrédito a COAPRO S.A. de C.V.?			Y161 ()
1. Para la puesta en marcha de un negocio.	2. Para la compra de material o maquinaria de su negocio.	3. Para la compra de un bien material (especifique ¿qué bien?) (Como la compra de un terreno o local).	4. Otro (especifique)

41. Y una vez recibido el microcrédito ¿lo ha usado para lo que lo solicita?	Y162 ()
1. Si totalmente	2. Si, Parcialmente
3. Si, algunos si y otros no	4. No, Nunca
43. Especifique ¿Por qué?	Y163:

42. ¿Ha notado cambios en la economía de su hogar por recibir microcréditos con COAPRO S.A. de C.V.?	Y164 ()	1. Si	2. No	3. Parcialmente
--	----------	-------	-------	-----------------

43. ¿Qué cambios ha notado?						
1. Su familia viste mejor	2. Asiste con mayor frecuencia al médico	3. Su familia padece menos enfermedades	4. Ha hecho reparaciones o modificaciones en su casa	5. Sale a pasear con mayor frecuencia con su familia	6. No ha habido cambios	7. Otro (especifique)
Y165 ()	Y166 ()	Y167 ()	Y168 ()	Y169 ()	Y170 ()	Y171 ()

44. ¿Ha tenido problemas para cubrir los microcréditos a tiempo y totalmente?	Y172 ()	1. Si	2. No
45. En caso de tener problemas para cubrir los microcréditos a tiempo y totalmente especifique ¿Porque? (enumere las 3 razones más importantes)	1. 2. 3.		

46. ¿Cómo le parece los plazos para pagar el microcrédito?	Y173 ()	1. Adecuado	2. Inadecuado
--	----------	-------------	---------------

47. Si lo considera inadecuado ¿Por qué lo considera así?	Y174:
---	-------

48. ¿Ha solicitado a COAPRO S.A. de C.V. asesoría para el manejo de su microcrédito? Y175 ()	1. Si	2. No
--	-------	-------

49. ¿Qué tipo de asesoría solicitó?						
1. ¿En qué invertir? Y176 ()	2. ¿Qué monto solicitar? Y177 ()	3. ¿Cuánto ahorrar? Y178 ()	4. ¿En qué usar sus ahorros? Y179 ()	5. ¿Cómo pagar deudas? Y180 ()	6. Renegociar plazos de pago del microcrédito Y181 ()	7. Otra (especifique) Y182 ()
50. ¿Qué tan efectiva fue esa asesoría? Y183 ()						
1. Muy efectiva		2. Medianamente efectiva			3. No efectiva	

51. ¿En los últimos dos años ha solicitado microcrédito con otra Institución?	1. Si	2. No
---	-------	-------

52. ¿Cuál?	1. Compartamos Y184 ()	2. FINCA Y185 ()	3. CAME Y186 ()	4. SUMATE Y187 ()	5. Otra (especifique) Y188 ()
------------	----------------------------	----------------------	---------------------	-----------------------	-----------------------------------

53. ¿Cuál fue la razón por la cual solicitó un microcrédito a otra Institución? Y189 ()				
1. Para pagar deudas	2. Para ahorrar	3. Para asistir al doctor	4. Para arreglar su casa	5. Otra razón (especifique cuál)

Manejo adecuado del ingreso al hogar (para subsanar necesidades e incrementar sus ahorros)

54. ¿Cuál es el monto promedio de sus ingresos mensuales? X8 _____

55. Indique en porcentaje ¿Cuáles son sus fuentes de ingreso?	1. Agricultura X9 ()	2. Ganadería X10 ()	3. Forestal X11 ()	4. Remesas X12 ()	5. Artesanía X13 ()	6. Subsidios X14 ()	7. Negocio X15 ()	8. Asalariada X16 ()	9. Otro (especifique) X17 ()	6. Total 100%
---	--------------------------	-------------------------	------------------------	-----------------------	-------------------------	-------------------------	-----------------------	--------------------------	----------------------------------	------------------

56. ¿En qué se lo gasta? (Por favor enumere del 1 al 6 empezando por el número 1 como la más importante)					
1. Gastos médicos Y190 ()	2. Alimentación del hogar Y191 ()	3. Reparación de la vivienda Y192 ()	4. Escuela de los hijos Y193 ()	5. Ahorra una parte Y194 ()	6. Otros gastos (especifique ¿cuáles?) Y195 ()

57. ¿Usualmente Cómo se organiza para pagar los gastos no programados o de emergencia? Y196 ()				
1. Vende alguna cosa de su propiedad	2. Utiliza sus ahorros	3. Pide prestado a COAPRO S.A. de C.V.	4. Pide prestado a otra persona	5. Otro (especifique)

58. ¿Cómo enfrenta los gastos que sabe que tendrá en un futuro (como la educación o arreglos en su casa) Y197 ()				
1. Sabe que en su momento algún familiar le prestará dinero	2. En su momento una tercera persona le prestará dinero	3. En su momento acudirá a alguna Institución	4. Puede hacer uso de sus ahorro	5. Otra (especifique)

59. Indique al menos dos maneras para reducir sus gastos personales	
Y198	1.
Y199	2.

60. Cuánto ahorra mensualmente en COAPRO S.A. de C.V.?	X18 ()
--	---------

61. Enumere en orden de importancia empezando por el uno como la más importante las razones por las cuales usted ahorra					
1. Para la escuela de sus hijos. Y200 ()	2. Porque sabe que va a tener un evento familiar. Y201 ()	3. Para pagar deudas. Y202 ()	4. Porque en un futuro piensa poner un negocio o comprar un terreno o algún otro bien. Y203 ()	Para arreglar su casa. Y204 ()	5. Otra razón (Especifique ¿cuál?). Y205 ()

62. Primordialmente ¿En qué usa sus ahorros? Y206 ()						
1. Los usa para cubrir gastos médicos	2. Los usa para hacer arreglos a su casa	3. Los usa en la alimentación de la familia	4. Los invierte en un negocio	5. Los usa para comprar algún bien material	6. Los guarda en una cuenta en el banco	7. Otro (especifique)

Habilidades Sociales y Organizativas

63. ¿Cuáles son las causas por las que ha permanecido en COAPRO S.A. de C.V.? Por favor enumere del 1 al 8 empezando por el número 1 como la más importante							
1. La tasa de interés no es tan alta Y207 ()	2. Los requisitos para acceder al microcrédito no son complicados Y208 ()	3. El plazo para pagar el microcrédito le resulta adecuado Y209 ()	4. Hay rapidez en la aprobación de su microcrédito Y210 ()	5. Porque es una forma de ahorrar Y211 ()	6. Porque con el microcrédito cubre gastos médicos Y212 ()	7. Porque con el microcrédito ha hecho arreglos o modificaciones en su casa Y213 ()	8. Otro (especifique) Y214 ()

64. Primordialmente, ¿qué es lo que espera hacer en un futuro al seguir trabajando en COAPRO S.A. de C.V. y que beneficie a su familia? Y215 ()					
1. Comprar un bien (especifique qué bien)	2. Crecer su propio negocio	3. Arreglar la casa	4. Pedir apoyos y préstamos a otras Instituciones	5. Pedir créditos más grandes y capacitaciones	6. Otra (especifique)

65. ¿Cómo espera lograrlo?	Y216:
66. ¿En cuánto tiempo piensa lograrlo?	X19:

67. ¿Piensa seguir participando en los grupos de microcrédito?	Y217 ()	1. Si	2. No
68. ¿Por qué?	Y218:		

69. Personalmente, ¿Cómo se ha sentido al formar parte de un grupo de microcrédito?								
1. Más segura al expresar sus ideas. Y219 ()	2. Más segura al hablar en público. Y220 ()	3. Ha entablado amistad con personas que antes de que se integrara al grupo no conocía. Y221 ()	4. No duda al tomar una decisión dentro del grupo. Y222 ()	5. No se angustia cada que tiene que pagar deudas. Y223 ()	6. Es capaz de motivar a sus compañeras para pagar en los tiempos establecidos. Y224 ()	7. Es capaz de motivar a sus compañeras para solicitar microcréditos más grandes. Y225 ()	8. Es capaz de motivar a sus compañeras de ahorrar más cantidad. Y226 ()	9. Otra (especifique). Y227 ()

Formación y comportamiento de grupos

70. ¿Cuánto tiempo tiene formando parte del grupo?		X20 ()	
71. Anteriormente ¿Ha formado parte de algún otro grupo comunal en otra microfinanciera? Y228 ()		1.Si	2.No
72. ¿En qué otra microfinanciera?	Y229:	2.No ha formado parte de ningún otro grupo Y230:	
73. ¿Cuánto tiempo formó parte de este otro grupo?	X21:	2.No ha formado parte de ningún otro grupo Y231:	

74. Por favor, enumere del 1 al 6 empezando por el numero 1 como la más importante ¿Cuáles son las causas por las que ha permanecido en el grupo?					
1.Porque la presidenta la motiva a participar en la toma de decisiones Y232 ()	2.Porque la presidenta siempre aplica el reglamento interno Y233 ()	3.Porque la tesorera guarda los ahorros en el tiempo establecido Y234 ()	4.Porque las compañeras son muy pagadoras con su crédito Y235 ()	5.Porque cuando alguna de sus compañeras no puede pagar siempre la apoyan en su pago Y236 ()	6.Otra (especifique) Y237 ()

75. ¿Qué toma en cuenta para elegir a la presidenta del grupo? Enumere del 1 al 6 empezando por el numero 1 como la más importante					
1.Sabe leer Y238 ()	2. Sabe sumar y multiplicar. Y239 ()	3. Tiempo mayor tiempo disponible que las demás. Y240 ()	4. No tiene diferencia con ninguna integrante del grupo. Y241 ()	5. Ha sido presidenta en otras ocasiones. Y242 ()	6. Otra (especifique). Y243 ()

76. ¿Qué toma en cuenta para elegir a la tesorera del grupo? Enumere del 1 al 6 empezando por el numero 1 como la más importante					
1.Sabe leer Y244 ()	2.Sabe sumar y multiplicar Y245 ()	3.Tiene mayor tiempo disponible que las demás Y246 ()	4.No tiene diferencias con ninguna del grupo Y247 ()	5.Ha sido tesorera en otras ocasiones Y248 ()	6.Otra (especifique) Y249 ()

77. ¿Ha ocupado algún cargo de la mesa directiva?	Y250 ()	1.Si	2.No
---	----------	------	------

78. ¿Qué cargo ha ocupado de la mesa directiva Y251 ()		
1.Presidenta	2.Tesorera	3.No ha ocupado ningún cargo

79. ¿Por qué considera que ocupa u ocupó dicho cargo?				
1. Porque tiene más tiempo disponible que sus compañeras. Y252 ()	2. Porque sabe leer. Y253 ()	3. Porque sabe hacer sumas y restas. Y254 ()	4. Otra. (especifique) Y255 ()	5. No ha ocupado ningún cargo. Y256 ()

80. Especifique ¿cuándo es más común que se reúna el grupo? Y257 ()			
1.Cada que asiste el coordinador	2.Cada que existen diferencias entre algunas de sus integrantes	3.Cada que tienen que tomarse decisiones	4.Otra causa (especifique la causa)

81. ¿Dónde se reúnen para efectos del grupo?	
Y258. En la casa de:	Y259. En la localidad o municipio de:
82. ¿Cada qué periodo se reúnen?	Y260:

83. ¿Cómo considera que el grupo esta integrado para trabajar? Y261 ()		
1.Muy integrado	2. medianamente o parcialmente integrado	No están integrados y tienen problemas

84. Actualmente ¿cuál ha sido el problema más común que han enfrentado las integrantes del grupo?				Y262 ()
1. Alguna compañera no paga el microcrédito.	2. No todas las compañeras son solidarias al apoyar el pago de otra compañera.	3. Hay discusión al elegir a la mesa directiva.	4. No todas las compañeras asisten a las reuniones del grupo.	5. Otro problema (especifique ¿cuál?)

85. ¿Y cuál ha sido la solución al problema enfrentado por las integrantes del grupo?				Y263 ()
1. Se multa a las compañeras.	2. Se opta por expulsarlas.	3. Se cambia la mesa directiva.	4. Otra solución (especifique).	

Agradezco su participación y solidarización en la resolución del cuestionario presentado.
Nancy Aguilar. Investigadora del Colegio de Posgraduados