



COLEGIO DE POSTGRADUADOS
INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS VERACRUZ

POSTGRADO EN AGROECOSISTEMAS TROPICALES

**LA EDUCACION FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA ESTRATEGIA
CREDITICIA DEL PRODUCTOR CAÑERO EN EL CENTRO DE VERACRUZ**

GUADALUPE ARCOS MEDINA

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRA EN CIENCIAS

TEPETATES, MANLIO F. ALTAMIRANO, VERACRUZ

2010

La presente tesis, titulada: **La educación financiera y su influencia en la estrategia crediticia del productor cañero en el centro de Veracruz**, realizada por la alumna: **Guadalupe Arcos Medina**, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRA EN CIENCIAS
AGROECOSISTEMAS TROPICALES

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO: _____

DR. DIEGO ESTEBAN PLATAS ROSADO

ASESOR: _____

DR. ARTURO PÉREZ VÁZQUEZ

ASESOR: _____

DR. OCTAVIO RUÍZ ROSADO

ASESOR: _____

DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

Tepetates, Manlio F. Altamirano, Veracruz, 23 de febrero de 2010

LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA ESTRATEGIA CREDITICIA DEL PRODUCTOR CAÑERO EN EL CENTRO DE VERACRUZ

Guadalupe Arcos Medina, MC

Colegio de Postgraduados, 2010

El acceso a los recursos financieros, como el caso del crédito, está restringido por la limitada educación financiera de los productores cañero. De ésta manera, el objetivo de la investigación fue identificar como influye la educación financiera en la toma de decisiones y en el manejo de los créditos que reciben los productores cañeros del ingenio, de la organización y de otras fuentes alternas, y como estos se han convertido en una estrategia de vida; asimismo, otro objetivo fue explicar si existe algún impacto en el manejo del agroecosistema cañero a consecuencia de los créditos recibidos. Los hallazgos revelan que la falta de educación financiera de los cañeros afecta su capacidad de administrar adecuadamente sus créditos y limita su posibilidad de ser sujetos susceptibles de recibir financiamiento de fuentes formales, que pudieran ofrecerle condiciones crediticias más justas y adecuadas. Esta misma situación restringe la operación de nuevos proveedores de servicios financieros, debido al control que ejerce la industria y la propia organización de productores. Los agroecosistemas cañeros no tienen un impacto importante en productividad ni diversificación como consecuencia de los créditos, ya que los mínimos cambios y mejoras tecnológicas son generados por instrucción del ingenio más que por decisión personal de los cañeros.

Palabras clave: Crédito, agroecosistemas, caña de azúcar, intermediarios financieros.

FINANCIAL EDUCATION AND ITS EFFECT ON THE CREDIT STRATEGY OF SUGARCANE FARMERS IN THE CENTER OF VERACRUZ STATE

Guadalupe Arcos Medina, MC

Colegio de Postgraduados, 2010

Access to financial resources, as in the case of credit is constrained by limited financial education of sugar cane producers. So, the aim of this study was to identify how the financial education affect on decision-making and in the management of credits received by the sugar cane farmers from the sugar cane industry, the farmer`s organization and other alternate sources, and how financial education has become a livelihood strategy. Also, another objective was to understand if there is any impact in the management of the sugar cane agroecosystem due to the received credits. Findings reveal that the lack of financial education among the farmers affects their ability to properly manage their credit and limits their ability to be eligible for funding from formal financial sources, which could offer credit terms more fair and adequate circumstances. This scenario restricts the operation of new providers of financial services, due to the control by the agroindustry and also by the farmer`s organization. The sugar cane agroecosystem do not have a significant impact on productivity and diversification as a result of the credits, since the technological changes and improvements are generated by the agroindustry (mills) than by personal decision of the farmers.

Key words: credit, agroecosystem, sugarcane, financial intermediaries.

AGRADECIMIENTOS

Al pueblo de México, quienes a través del CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) y seguramente sin saberlo, me apoyaron económicamente con la beca para realizar los estudios de maestría.

Al Colegio de Postgraduados, particularmente al Campus Veracruz, por su contribución en mi formación académica y por su apoyo en la obtención de este logro personal.

A mi consejo particular, por todo el apoyo brindado, de manera entusiasta y cordial.

Al Dr. Diego Esteban Platas Rosado, por su amistad y contagiosa energía.

Al Dr. Octavio Ruíz Rosado, por su comprensión y disposición.

Al Dr. Arturo Pérez Vázquez, por su ánimo y permanente presencia.

Al Dr. Oliverio Hernández Romero, por sus oportunos y atinados consejos.

A todo el personal docente del Campus Veracruz, por su contribución a despertar en mí a la persona crítica e inconforme que soy ahora.

Al personal administrativo del Campus, gracias por su apoyo, especialmente a Fabiola, Laura, Rosario y al señor Andrés.

A mis amigos Magda, Marycruz y Noel, por ser un referente académico y por brindarme su amistad.

Al Lic. Hugo Santamaría López, mi amigo de tantos años, gracias por su constante apoyo y afecto.

A mis compañeros de generación, gracias por los buenos tiempos.

A Rosendo, por acompañarme en esta etapa y por su invaluable amistad y cariño.

DEDICATORIA

A mis padres, dondequiera que se encuentren

A Margarita y Manuel, por su cariño desinteresado

A Fernanda, mi fuente inagotable de motivación

A Eloísa, quien siempre me brinda su cariño y apoyo

A los cañeros y a todos los campesinos de Veracruz y de México, con la esperanza de que pronto despierten del histórico sueño que los mantiene en estas vergonzosas condiciones de rezago.

A dos valientes e inteligentes mujeres que han marcado mi vida y que contribuyen con su quehacer a hacerme pensar que con la participación de la sociedad civil, este puede ser un mejor país para todos: Carmen Aristegui y Denise Dresser.

A todos los que considero mis amigos y son alfaguara donde abrego cariño, apoyo, experiencia, sabiduría y certeza.

A Fausto Fernández Ponte, por aportar a mi vida exactamente lo que requiere... y siempre en el momento oportuno.

CONTENIDO

	Página
1. INTRODUCCION	1
2. REVISION DE LITERATURA	3
2.1 Marco teórico.....	3
2.1.1 Teoría general de sistemas	3
2.1.2 Enfoque dialéctico	5
2.1.3 Enfoque en agroecosistemas	6
2.1.4 Economía campesina y racionalidad de manejo	8
2.1.5 Teoría de las asimetrías de la información.....	10
2.1.6 Educación financiera	12
2.1.7 Nueva Ruralidad	12
2.1.8 Finanzas rurales	14
2.2 Marco de referencia	17
2.2.1 El sector financiero en áreas rurales en México.....	17
2.2.2 Caracterización de la demanda de servicios financieros rurales.....	21
2.2.3 Estructura de la oferta de servicios financieros rurales.....	23
2.2.4 Participación de los hogares mexicanos en los mercados del crédito.	29
2.2.5 Banca de desarrollo	32
2.2.6 Educación Financiera.....	37
2.3 Situación problemática y justificación.....	38
2.3.1 Pertinencia de la investigación.....	41
2.3.2 Contexto de la investigación	44
2.4 Problema de investigación	45
2.4.1 Planteamiento del problema	45
2.4.2 Preguntas de investigación	48
2.4.3 Preguntas.....	49
2.5 Objetivos e hipótesis	50
2.5.1 Objetivo general	50
2.5.2 Hipótesis general	51

3. MATERIALES Y METODOS	52
3.1 Área de estudio	52
3.2 Características Físicas del Distrito de Desarrollo Rural 006	53
3.2.1 Localización.....	53
3.2.2 Extensión Territorial.....	53
3.2.3 Suelos	53
3.2.4 Clima.....	54
3.2.5 Hidrología.....	54
3.2.6 Uso Actual y Potencial del Suelo.....	55
3.3 Principales cultivos.....	56
3.4. Aspectos socioeconómicos	56
3.4.1. Población Total	56
3.4.2. Organizaciones de productores.....	57
3.5 Enfoque de análisis	59
3.6 Operacionalización de hipótesis.....	59
3.7 Muestra estadística	62
3.8 Instrumento para la recolección de la información	64
4. RESULTADOS Y DISCUSION	67
4.1 Caracterización de la relación crediticia entre productores e industria, influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de los cañeros.....	67
4.1.1 Características generales de los productores entrevistados	69
4.1.2 Crédito con bancos	70
4.1.3 Crédito con la industria	72
4.2 Diversificación de fuentes de crédito de los productores cañeros como estrategia de vida y su involucramiento en la participación gremial.	84
4.2.1 Préstamos de la organización	86
4.2.2 Otras fuentes de crédito y participación gremial.....	93
4.3 Impacto del crédito en el manejo del agroecosistema cañero y percepción del grado de aceptación de nuevos proveedores de servicios financieros rurales. ...	101
4.3.1 Impacto de los créditos en el agroecosistema cañero.....	102
4.3.2 Aceptación de nuevos intermediarios financieros	106

5. CONCLUSIONES	109
5.1 Recomendaciones.....	123
6. LITERATURA CITADA	124
7. ANEXO	134

LISTA DE CUADROS

	Página
Cuadro 1. Instituciones y esquemas de apoyo a las finanzas rurales	19
Cuadro 2. Diversificación de fuentes de ingreso del sector rural	22
Cuadro 3. Riesgos e inhibidores de financiamiento tradicional	23
Cuadro 4. Segmentación de los grupos objetivos de bancarizar e intermediarios participantes	25
Cuadro 5. Principales problemas de los productores para organizarse	26
Cuadro 6. Oferta del sector bancario	27
Cuadro 7. Sector intermedio o de Banca Social Rural	28
Cuadro 8. Participación de hogares en el mercado de crédito	30
Cuadro 9. Fuentes de crédito de los hogares mexicanos	30
Cuadro 10. Participación en los diferentes mercados de crédito	31
Cuadro 11. Uso del suelo en los municipios del DDR 6	56
Cuadro 12. Principales organizaciones productivas en la zona de abasto del Ingenio La Gloria, Veracruz, México.....	58
Cuadro 13. Número de productores seleccionados en la muestra por localidad y municipio	64
Cuadro 14. Estructura del cuestionario utilizado como instrumento de recolección de información.....	65
Cuadro 15. Razones de los productores para no solicitar crédito a bancos	66
Cuadro 16. Valores de los niveles de aprobación de la escala de Likert , de acuerdo con Hernández <i>et al.</i> , (1991)	70
Cuadro 17. Rango de los préstamos recibidos del ingenio (Miles de pesos)...	73

Cuadro 18.	Rangos de superficies financiadas con recursos del ingenio (en ha ⁻¹)	73
Cuadro 19.	Variaciones en el valor de la tasa de interés cobrada por el ingenio La Gloria y reportadas por los productores	75
Cuadro 20.	Rango de días hábiles necesarios para el trámite de crédito con el ingenio	81
Cuadro 21.	Valor de la tasa de interés de los préstamos de la organización.....	87
Cuadro 22.	Número de días hábiles necesarios para el trámite de crédito en la organización	90
Cuadro 23.	Razones mencionadas por los productores para considerar buenos los préstamos recibidos de la organización	91
Cuadro 24.	Antigüedad de los productores entrevistados como cañeros	98
Cuadro 25.	Resultados globales de la aceptación de nuevos intermediarios financieros.	107

LISTA DE FIGURAS

		Página
Figura 1.	Representación gráfica del agroecosistema cañero desde el enfoque de sistemas	8
Figura 2.	Integración de las finanzas rurales en el sector financiero.....	15
Figura 3.	Triángulo de las Finanzas Rurales.....	16
Figura 4.	Crédito otorgado por la Banca de Desarrollo. Periodo 1994-2008.....	35
Figura 5.	Problemática desde el nivel macro al micro del acceso al crédito rural	47
Figura 6.	Situación problemática del limitado acceso de los productores cañeros a los servicios financieros.....	48
Figura 7.	Ubicación del Distrito de Desarrollo Rural No. 6.....	52
Figura 8.	Correlación de edad, superficie y montos recibidos por los productores en créditos del ingenio La Gloria.....	74
Figura 9.	Razones por las que los productores cañeros consideran buenos los préstamos recibidos del ingenio La Gloria.....	77
Figura 10.	Razones del porque los productores cañeros consideran malos los préstamos recibidos del ingenio La Gloria.....	78
Figura 11.	Razones para solicitar crédito al ingenio.....	78

Figura 12.	Razones de los productores para recibir crédito en efectivo del Ingenio La Gloria.....	80
Figura 13.	Razones de los cañeros para solicitar crédito en especie al ingenio La Gloria.....	80
Figura 14.	Consecuencias de la insuficiencia de crédito recibido del ingenio.....	81
Figura 15.	Documentos firmados por los productores cañeros al recibir créditos con la organización.....	86
Figura 16.	Rango de los montos de crédito recibidos por los productores de la organización.....	89
Figura 17.	Destino de los recursos de los préstamos recibidos por los productores de la organización CNPR.....	89
Figura 18.	Número de visitas necesarias a las oficinas para concretar el trámite de crédito con la organización.....	91
Figura 19.	Fuentes complementarias de crédito a que recurren los cañeros de la zona de abasto del Ingenio La Gloria, Veracruz.....	94
Figura 20.	Fuentes alternativas de crédito a que acceden los cañeros.....	95
Figura 21.	Ventajas que mencionan los cañeros de pertenecer a una organización gremial.....	96
Figura 22.	Razones indicadas por los cañeros para el aumento de socios de la organización CNPR.....	97
Figura 23.	Razones indicadas por los cañeros para la disminución de socios de la organización CNPR.....	97

Figura 24.	Opinión de los productores cañeros afiliados a la organización CNPR sobre la forma de tomar decisiones en su organización gremial.....	99
Figura 25.	Expectativas de los productores cañeros de su organización.....	100
Figura 26.	Cambios tecnológicos en los AES a partir de los créditos recibidos por los productores cañeros.....	102
Figura 27.	Impacto del crédito en el cambio tecnológico, productividad y diversificación de los agroecosistemas.....	103
Figura 28.	Diversificación de los AES como consecuencia de los créditos recibidos, según indican productores cañeros del Ingenio La Gloria.....	104

LISTA DE ACRÓNIMOS

AES	AGROECOSISTEMAS
AMUCSS	ASOCIACIÓN MEXICANA DE UNIONES DE CRÉDITO DEL SECTOR SOCIAL
ABM	ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MEXICO
BANAMEX	BANCO NACIONAL DE MEXICO SOCIEDAD ANÓNIMA
BID	BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
CEPAL	COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMERICA LATINA
COLPOS	COLEGIO DE POSTGRADUADOS
CONDUSEF	COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS
CNPR	CONFEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES RURALES
DDR	DISTRITO DE DESARROLLO RURAL
ENAMFIR	ENCUESTA NACIONAL DE MERCADOS FINANCIEROS RURALES
ENNViH	ENCUESTA NACIONAL SOBRE NIVELES DE VIDA DE LOS HOGARES
FIRA	FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACIÓN CON LA AGRICULTURA
FOMAGRO	FONDO DE RIESGO COMPARTIDO PARA EL FOMENTO A LOS AGRONEGOCIOS
IICA	INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA
INEGI	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA
IPN	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
LDRS	LEY DE DESARROLLO RURAL SUSTENTABLE
LDSCA	LEY DE DESARROLLO SUSTENTABLE DE LA CAÑA DE AZUCAR
OCDE	ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO
PEA	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
RFC	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES
SEP	SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
SHCP	SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO
TGS	TEORIA GENERAL DE SISTEMAS
UNAM	UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
UNC	UNION NACIONAL DE CAÑEROS

1. INTRODUCCION

El desarrollo sustentable del medio rural es un componente fundamental para México por su aporte de alimentos, servicios ambientales, empleos y divisas a la economía, así está expresado en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable. Sin embargo, los recursos financieros tanto públicos como privados destinados a la agricultura y al desarrollo rural han disminuido, a niveles nunca antes vistos, Rojas (2009) y esto ha contribuido a generar una de las peores crisis productivas que enfrenta el sector, que se traduce en una reducción sistemática de la frontera de producción, incremento de las importaciones, pérdida de soberanía alimentaria y empobrecimiento de sus habitantes además, el capital humano continúa siendo escaso y persiste la transferencia de ingresos vía bajos precios del medio rural a las economías urbanas.

En el contexto de la globalización económica, la mayoría de la población rural de México continúa excluida de los servicios financieros, Cruz (2007). En este sentido, la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, AMUCSS (2000) reporta que de 43 millones de trabajadores activos que existen en el país, 25 de ellos no tienen acceso a servicios financieros. Se estima que sólo el 37% de la población económicamente activa (PEA) tiene acceso al sistema financiero formal, y que entre el 15% y el 25% de la población urbana y apenas el 6% de la población rural tiene acceso a cuentas en instituciones financieras.

Veracruz es el estado con el mayor número de ingenios en todo el país, al contar con 22 en todo el territorio estatal. La superficie sembrada para la zafra 2008 fue de 278,597 ha con un volumen de producción de caña de 18'651,017 toneladas y de azúcar de 2'076,051 toneladas (Aguilar *et al.*, 2009)

Por otro lado, en el estado de Veracruz y de acuerdo a lo reportado por el Colegio de Postgraduados (2003) la agroindustria cañera genera 300 mil empleos directos, distribuidos en las figuras de productores primarios directos, jornaleros, obreros fabriles y empleados de confianza. De ellos, el 74 % de los empleos directos se ubican en el

ámbito rural. Se ha estimado que más de 3 millones de personas dependen directa o indirectamente de la agroindustria cañera.

Para la producción primaria de la caña, los productores obtienen recursos financieros de varias fuentes, entre las que se encuentran los ingenios, las organizaciones de productores, los proveedores de agroquímicos, las remesas, los familiares, los prestamistas locales y algunas otras fuentes diversas, como las empresas de empeño, y ocasionalmente, los propios ahorros.

Por lo anterior, este trabajo de investigación de tesis gira en torno a tres vertientes, la primera es estudiar cómo afecta la educación financiera las condiciones de los créditos de los productores cañeros y como éstos forman parte de una estrategia de vida. La segunda vertiente estudia el impacto del crédito en los agroecosistemas cañeros y la tercera, revisa si las necesidades financieras de los productores, aunado a su idiosincrasia, permiten la entrada de un nuevo actor en el panorama de las finanzas rurales, a través de la figura de una entidad dispersora de crédito, administrada por una organización del mismo gremio cañero.

El presente trabajo consta de siete capítulos, siendo el primero ésta parte **introdutoria**, en la cual de manera breve se plantea una justificación general. En el segundo se mencionan los hallazgos de la **revisión de literatura**, incorporando en ella el marco teórico y el de referencia, así como la situación problemática y la incorporación de los objetivos e hipótesis que guían el trabajo. En el tercero se abordan los **materiales y métodos** utilizados y se operacionaliza el cuerpo de hipótesis. En el apartado cuatro se presentan los **resultados obtenidos**, con su respectiva discusión, en el penúltimo apartado, el número cinco, se integran **las conclusiones**, en las que se efectúa la contrastación de las hipótesis, y las recomendaciones, respectivamente. Finalmente en el capítulo número seis se relaciona la **literatura citada** y en el siete se incorpora como **anexo** el cuestionario utilizado para el acopio de la información.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Marco teórico

En este apartado, se analizan las bases teóricas que guían la investigación y que permiten dar luz sobre la manera de abordar las hipótesis planteadas en el capítulo correspondiente.

Para ello, el estudio estará soportado por las teorías relacionadas con el análisis integral de la realidad así como por las teorías económicas y sociales que expliquen los aspectos relacionados con la obtención de créditos, visto desde el punto de vista de un proceso económico y social, históricamente determinado de manera que se pueda encuadrar el análisis en el contexto de los agroecosistemas.

2.1.1 Teoría general de sistemas

El enfoque de sistema tiene su origen desde los griegos pero se fortalece con Friedrich Hegel, ya que según cita Rojas (2002) en su teoría dialéctica menciona que la realidad concreta es el todo, y que el método de analizarla es a través de dividirla en partes explicar cada una de ellas y volverlas a integrar. La relación entre las cosas y los fenómenos los mencionaba en la concatenación universal.

En la obra cumbre de Carlos Marx (1867), el Capital, desarrolló el método de análisis dialéctico de Hegel y lo aplicó a las relaciones sociales de producción. Su método consistió del todo a las partes y de estas al todo a lo que es lo mismo de lo general a la particular y de lo particular a lo general. El desarrollo conjunto con Federico Engels dio como resultado la concepción del mundo del materialismo dialéctico y materialismo histórico.

En sentido amplio, menciona Arnold (1998), la Teoría General de Sistemas (TGS) se presenta como una forma sistemática y científica de aproximación y representación de la realidad, y al mismo tiempo como una orientación hacia una práctica

estimulante para formas de trabajo transdisciplinarias. Entendiéndose como transdisciplina el proceso según el cual los límites de las disciplinas individuales se trascienden para tratar problemas desde perspectivas múltiples con vista a generar conocimiento emergente. (Nicolescu, 2008, citado por Pérez, 2008).

En tanto paradigma científico, la TGS se caracteriza por su perspectiva holística e integradora, en donde lo importante son las relaciones y los conjuntos que a partir de ella emergen. En la praxis, la TGS ofrece un ambiente adecuado para la interrelación y comunicación fecunda entre especialistas y especialidades.

Analizando a Van Gigch (1987) se menciona que el enfoque de sistemas y la teoría general de sistemas, están animando el desarrollo de una nueva clase de método científico, abarcado en el paradigma de sistemas, que puede enfrentarse con procesos como la vida, muerte, nacimiento, evolución, adaptación, aprendizaje, motivación e interacción, ya que el enfoque de sistemas es aplicable a los dominios de lo biológico y lo conceptual.

Continuando con ésta idea, Ruíz (2006) analiza que para las ciencias básicas y aplicadas existen muchas maneras de ver los conflictos actuales del mundo desde una perspectiva de sistemas, y éstas han desarrollado y fortalecido diferentes enfoques disciplinarios. Estos enfoques disciplinarios, multidisciplinarios, interdisciplinarios y transdisciplinarios deben fortalecer el enfoque holístico, ya que cada uno tiene su propia importancia como opción, siendo la transdisciplina una forma reciente de actitud o enfoque alternativo para encarar la modernidad compleja o como una forma holística de ver la realidad. El mismo autor, retoma que si el complejo de interacciones en las actividades agrícolas tiene que ser evaluado, una de las opciones confiables es el enfoque de sistemas. La agricultura que depende de insumos externos pertenece a un sistema y presenta problemas complejos interrelacionados cuyas soluciones pueden enfocarse desde una perspectiva de sistemas.

Partiendo de la realidad que enfrenta el sector cañero, en el sentido de que se trata de una actividad de alto impacto social, económico y espacial, resulta pertinente sustentar la investigación en la TGS a fin de explicar y dar claridad a las hipótesis planteadas, sobre todo con base en lo que Herrscher (2005) menciona como las características de los sistemas sociales vistos desde el pensamiento complejo, en las cuales se incluye el triple desafío de la interdependencia, auto-organización y libertades de elección.

2.1.2 Enfoque dialéctico

La realidad es un proceso en continuo movimiento que no se detiene. Por ello para realizar una investigación, es necesario abstraer en la mente, paralizar el momento de la situación que pretendemos estudiar. De aquí que resulta conveniente apoyarse en el enfoque dialéctico, además de la TGS, que propone buscar las contradicciones que originan la problemática planteada y encontrar su superación.

Rojas (2002) reflexiona en que la realidad social se manifiesta de manera dialéctica, por lo que el proceso de investigación también debe ser orientado desde un enfoque dialéctico. Esta afirmación parte de que en el proceso surgen o se profundizan las contradicciones y se presentan nuevos aspectos y relaciones entre los fenómenos, modificándose de distinta manera, según las circunstancias históricas concretas.

Este enfoque teórico establece que la realidad concreta es, para la ciencia, el punto de partida y de llegada, el punto de referencia directo o indirecto, mediato o inmediato, para su desarrollo y consolidación.

En su novela “El mundo de Sofía” Gaarder (1991), cita a Hegel y las reglas que rigen las reflexiones dialécticas y señala que cualquier idea se sustenta sobre la base de otra idea anterior; así en cuanto se presenta una idea, ésta será contradicha por otra, produciéndose una fusión entre dos maneras opuestas de pensar.

Con este enfoque se trata de analizar la complejidad del estado de cosas que rige la relación de los participantes en la cadena productiva de la caña de azúcar, con especial énfasis en los aspectos relacionados al ejercicio del crédito.

2.1.3 Enfoque en agroecosistemas

Los agroecosistemas no son un enfoque o manera de analizar los fenómenos agrícolas, aunque Conway (1985) y González-Ezquivel (1998), citados por Ruiz (2006) indican que puede ser utilizado como un enfoque dentro del marco de referencia del sistema de investigación de fincas (*farming system research*) y desarrollo rural integrado, en virtud de que el agroecosistema es una unidad agrícola donde la interacción de los factores económicos, sociales y tecnológicos promueve ciertos niveles de sustentabilidad social, económica, política, tecnológica y ecológica, según plantea Ruiz (1995).

Retomando a Ruiz (2006) quien cita a De Rider, (1997) se tiene que un manejo adecuado de los agroecosistemas no es solamente asunto del productor individual, o solamente de una parcela o del nivel de finca; los niveles de política local, nacional, e internacional demandan una guía de los centros de investigación que estén relacionadas con un manejo adecuado de los recursos naturales. De aquí que hay que tomar en cuenta que los agroecosistemas pertenecen a cierto nivel jerárquico de producción y están relacionados con otras actividades.

El enfoque de agroecosistemas de acuerdo a Conway (1985) presenta una visión sistémico-ecológica. Este autor, con base en la Teoría de Sistemas de Bertalanffy, considera que el comportamiento de los sistemas superiores no se explica sin la comprensión de los sistemas inferiores o de sus elementos. De modo que cada nivel jerárquico debe ser analizado en relación con los niveles inmediatamente inferior como superior, ya que entre ellos suceden relaciones que los convierte en sistemas complejos que generan propiedades que emergen de esas relaciones (propiedades emergentes), tal como sucede en los agroecosistemas. Este enfoque representa un

reto por lo que requiere la participación de varias disciplinas del conocimiento en un trabajo eminentemente pluridisciplinario.

Continuando con Conway (1985) , este autor señala que los distintos tipos de agricultura son producto de variaciones en clima local, suelos, tipos de cultivos, factores demográficos, organización social como asimismo factores económicos más directos como precios, mercadeo, disponibilidad del capital y crédito. Por ello, entonces, se requiere un enfoque integrado que considere esta complejidad ya que los patrones agrícolas resultan de la interacción de tantos factores causales diferentes.

De ésta manera, el trabajo de investigación se apoyará en el enfoque de los agroecosistemas, tratando de incorporar, además de los aspectos propios de las fincas, la influencia e impacto que los factores externos tienen sobre la racionalidad de manejo de los agroecosistemas por parte de los productores, cañeros particularmente.

Por lo anterior, en el presente trabajo, se toma y se complementa el concepto de Ruiz (2006) en el cual retoma que, desde el enfoque de sistemas, el agroecosistema puede definirse como **la unidad física donde se desarrolla indistintamente la actividad agrícola, pecuaria, forestal, acuícola o su combinación e inciden los factores económicos, (entre ellos los financieros) sociales, ecológicos y climatológicos para la producción de alimentos y otros satisfactores que la sociedad demanda a través del tiempo, debiendo considerar al agroecosistema, además de un modelo conceptual, como una estructura física para su análisis, diseño, manejo y evaluación y el cual a su vez está histórica y socialmente determinado.**

La representación gráfica de un agroecosistema cañero desde el enfoque de sistemas se presenta en la Figura 1.



Figura 1. Representación gráfica del agroecosistema cañero de la zona centro de Veracruz, desde el enfoque de sistemas.

2.1.4 Economía campesina y racionalidad de manejo

A fin de tratar de dar respuesta a la pregunta de por qué los productores cañeros continúan utilizando los créditos que les proporciona la agroindustria y sus organizaciones y tratar de entender que los motiva a continuar con ese esquema de acceso a los recursos financieros, si acaso es la tradición histórica que los hace aferrarse a su tierra y sus prácticas agrícolas, y en cierta forma siempre depender de las decisiones de otros establecidas en un marco histórico de paternalismo estatal. O si por el contrario, la decisión está basada en la racionalidad, es decir, influenciada por el cálculo racional y la evaluación de la relación medios-fines, es que se decidió incorporar el enfoque de la economía campesina.

Para ello, Narváez (2007) propone el concepto de *racionalidad* desarrollado por Max Weber (1977) quien plantea el papel incuestionable que desempeña la subjetividad como fuente de la acción social, y analiza las decisiones de los campesinos tomadas en el marco de lo que se ha venido trabajando desde principio de la década de los

80's como estrategias económicas domésticas, las cuales pueden entenderse como la capacidad de ciertos sectores sociales para afrontar la vida en condiciones desventajosas, más aun en épocas de crisis.

Estrategias económicas domésticas, estrategias económicas familiares, estrategias sociales o estrategias de sobrevivencia son algunos de los nombres empleados para denominar genéricamente a las acciones racionales de unidades sociales, ya sea en forma de grupo doméstico o de unidad familiar, dirigidas a defender sus intereses y resistir ante los embates de diferentes modelos económicos bajo los cuales se expresan las relaciones de producción.

Ampliando lo anterior, Zapata y López (1996) quienes citan a Pepin, Lehalleur y Rendón, (1989) señalan que una parte de las relaciones sociales que movilizan la energía y los recursos campesinos, se establecen sobre los lazos de parentesco, activando los principios de interdependencia y solidaridad familiar alrededor de las acciones necesarias para su supervivencia, teniendo como condiciones concretas la común explotación del patrimonio familiar y el traspaso de las responsabilidades y de los derechos jurídicos y económicos de una generación a otra, junto con la gradual transmisión de los conocimientos necesarios para asumirlos.

Para entender las estrategias que siguen las familias campesinas, Méndez y Ramírez (2007), indican que es necesario tomar en cuenta las características del espacio local en que están insertas, ya que en este marco, es donde tiene lugar la interacción de los grupos y su acceso diferenciado a los medios de producción.

Para Mora (2008), la corriente de pensamiento heredada del economista ruso Alexander Chayanov, determina que los campesinos son vistos como individuos, y el énfasis se pone en la persistencia del campesinado en una sociedad donde este grupo social es subordinado a otros sectores de la sociedad moderna. En este orden de ideas, los campesinos efectúan cambios en dinámica solamente para persistir en medio de la sociedad y para satisfacer sus necesidades básicas.

Complementariamente, es conveniente acotar que a pesar de los vaticinios de desaparición de la clase campesina, ésta ha sobrevivido y sus sistemas de producción se presentan como opciones potencialmente más equitativas y ecoamigables que la modernización agrícola convencional (Pretty, 1995; Gliessman, 1998).

El materialismo histórico apostaba a la desaparición del campesinado como tal, sin embargo sus estrategias de adaptación a las condiciones modernas y le han permitido sobrevivir como modo de producción. Aún más extender su forma de subsistir a otros grupos como los obreros en las vecindades de las ciudades, manteniendo así el espíritu del pueblo de Hegel (1780).

Esta subsistencia persiste aun y cuando los modelos económicos y las políticas públicas que tienen que ver con el sector agropecuario, no solo no estimulan su crecimiento y desarrollo, sino que en muchas ocasiones limita y restringe su crecimiento productivo y económico.

2.1.5 Teoría de las asimetrías de la información

La teoría de la información asimétrica, se refiere a la forma en que se desarrollan ciertos tipos de procesos económicos entre las dos partes que intervienen en ello, tales como el establecimiento de un impuesto, una subasta, la contratación de un crédito o la contratación de personal.

Esta teoría, que fue consolidada por Akerlof (1970) (citado por Chablé, 2006) refiere que cuando uno de los dos actores involucrados en el proceso desconoce información relevante que el otro actor si posee, de tal forma que esta falta de información implica obstáculos para que el mercado del bien o servicio trabaje eficientemente, con lo que se generan costos adicionales, insuficiencias o racionamientos, que de no existir la asimetría de la información, no ocurrirían.

Para este aspecto, es pertinente comentar el fenómeno de selección adversa, el cual es un problema de información que ocurre antes de que se realicen transacciones financieras, y que llevan al racionamiento del crédito en los mercados, porque los prestamistas (bancos) frecuentemente cuentan con información limitada o insuficiente sobre la viabilidad de los proyectos de inversión.

Skees (2003), citado por Pleitez (2004) efectúa la precisión de que la información asimétrica posibilita el surgimiento de los problemas de selección adversa y riesgo moral. La primera ocurre cuando el intermediario financiero no logra ponderar correctamente el riesgo que le implica los nuevos deudores y termina quedándose con los más riesgosos, que no tienen intención de pagar el crédito.

El riesgo moral, que ocurre después de que el préstamo ha sido otorgado, implica un cambio en la conducta del deudor, que conlleva a un riesgo mayor al que se había evaluado, ejemplo de ello sería un agricultor que es negligente en el manejo de su cultivo.

La principal razón de incluir esta teoría en el sustento teórico del trabajo de investigación reside en el hecho de que ayuda a explicar la manera en que las tasas de interés ocasionalmente son utilizadas como instrumento de racionamiento del crédito y debido que en ocasiones estas son muy altas, pueden generar el no pago de los créditos, aun cuando los acreditados hayan aceptado las condiciones contractuales iniciales del crédito, también resalta mencionar que en una sociedad capitalista, la tasa de interés es un instrumento de transferencia de riqueza o plusvalía de los productores a los proveedores de los recursos financieros.

2.1.6 Educación financiera

La OCDE (2005) define a la educación financiera como “el proceso por el cual los consumidores financieros e inversores mejoran su comprensión de los productos y conceptos financieros a través de información, instrucción y/o consejo objetivo, desarrollan habilidades y confianza para conocer mejor los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber donde obtener ayuda y tomar otras decisiones efectivas que les permitan mejorar su condición financiera.

Gómez-Soto (2009) señala que en los tiempos recientes, se ha incrementado el número de intermediarios financieros, lo cual ha traído consigo problemas de sobreendeudamiento así como una falta de transparencia en el mercado, por lo cual se demanda con urgencia contar no solo con mejores sistemas de defensa del consumidor, sino también de clientes mejor informados, así como una regulación que estimule pero que a la vez vigile y supervise el desempeño de esos intermediarios, que de manera general, aun se mantienen en la informalidad.

La premisa es que la educación financiera puede reducir las asimetrías de información entre intermediarios y consumidores financieros.

Una vez planteados los aspectos relevantes de la Teoría de Asimetría de Información y la educación financiera, y observando cómo influyen éstas en la relación existente entre la organización CNPR, las instituciones financieras y los productores cañeros, resulta relevante investigar cómo ha sido el manejo de las condiciones crediticias de los instrumentos ofertados de los bancos al ingenio, a la organización y de éstos a los clientes.

2.1.7 Nueva Ruralidad

A mediados de la década de 1990 comenzó una reevaluación de los enfoques y métodos del desarrollo rural, a la luz de los magros resultados en términos de

pobreza rural, inseguridad alimentaria y deterioro de los ecosistemas naturales. La nueva ruralidad amplía el concepto de agricultura y las dimensiones de la ruralidad, por cuanto acentúa los encadenamientos urbano-rurales, el empleo rural no agrícola, la provisión de servicios ambientales, el papel activo de las comunidades y organizaciones sociales y la diversidad ecológica-cultural como patrimonio, entre otros (Rojas, 2008). Las concepciones del desarrollo rural se han ido modificando en la medida en que se percibe con mayor claridad la complejidad y diversidad de la realidad y se evidencian las restricciones y posibilidades de sus explicaciones y alcances.

Por su parte, menciona Pérez (2001) que las sociedades rurales han presentado cambios estructurales, debidos en buena parte al modelo de desarrollo global. Estos cambios hacen que tengamos que ver y analizar lo rural de distinta forma y, en esta medida, que las definiciones y estrategias del desarrollo rural se adapten a dichas modificaciones.

Bajo este contexto, el desarrollo rural se entiende hoy, en un sentido amplio, como “...un proceso de mejora del nivel del bienestar de la población rural y de la contribución que el medio rural hace de forma más general al bienestar de la población en su conjunto, ya sea urbana o rural, con su base de recursos naturales...” (Ceña, 1993).

A su vez, el medio rural es un conjunto de regiones o zonas (territorio) cuya población desarrolla diversas actividades o se desempeña en distintos sectores, como la agricultura, la artesanía, las industrias pequeñas y medianas, el comercio, los servicios, la ganadería, la pesca, la minería, la extracción de recursos naturales y el turismo, entre otros. En dichas regiones o zonas hay asentamientos que se relacionan entre sí y con el exterior, y en los cuales interactúan una serie de instituciones, públicas y privadas.

Lo rural trasciende lo agropecuario, y mantiene nexos fuertes de intercambio con lo urbano, en la provisión no sólo de alimentos sino también de gran cantidad de bienes y servicios, entre los que vale la pena destacar la oferta y cuidado de recursos naturales, los espacios para el descanso, y los aportes al mantenimiento y desarrollo de la cultura.

En el contexto de la nueva ruralidad, es que se incorpora el tema del cambio de paradigma de las finanzas rurales, en el cual se intenta pasar del modelo de apoyo solo a través de créditos dirigidos, (principalmente a la agricultura), a la prestación de servicios financieros amplios, que incorporen actividades y funciones como el ahorro, las remesas, los seguros, las pensiones, entre otros, para financiar también el consumo.

Complementariamente, la transformación rural y los ajustes de la economía han encontrado una teoría de sinergia en los planteamientos del desarrollo territorial ya que como menciona Cruz (2007), para responder en forma eficiente a la demanda de servicios financieros rurales, deben integrarse dos dimensiones, la territorial y la diversidad de actores rurales.

En adición a lo anterior, Escalante (2006) argumenta que es necesario apoyar y alentar el desarrollo de nuevos intermediarios financieros en el medio rural, así como fomentar nuevos instrumentos y esquemas de ahorro y financiamiento para el campo, como los microcréditos por medio de cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cajas populares, entre otros. Debiendo estos esquemas microfinancieros contemplar no sólo su rentabilidad, sino, en los casos que así se justifique, su función social.

2.1.8 Finanzas rurales

El término Finanzas Rurales se refiere a la provisión de servicios financieros a un grupo heterogéneo de población agrícola y no agrícola de todos los niveles de ingreso, Nagarajan y Meyer (2005). Abarca una variedad de ajustes institucionales

formales, informales y semiformales, así como diversos tipos de productos y servicios, entre los que se encuentran préstamos, depósitos, seguros y remesas.

Así, las finanzas rurales engloban tanto las finanzas agrícolas como las microfinanzas rurales y constituye un subsector del sector financiero global, como se aprecia en la Figura 2.

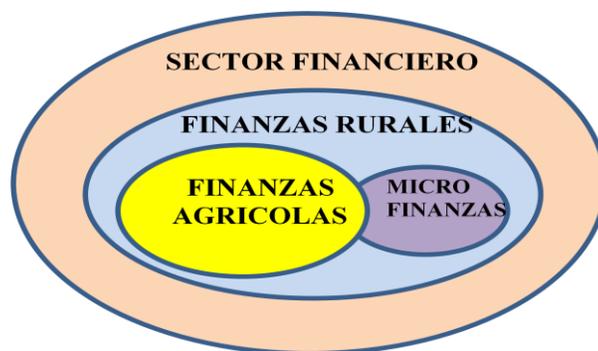


Figura 2. Integración de las finanzas rurales en el sector financiero.

Las finanzas rurales, menciona Pleitez (2004), comprenden el financiamiento de las actividades agropecuarias y del subsector rural no agropecuario, el cual tiene una gran importancia en la generación de ingresos y empleo dentro de la economía rural. Continuando con ésta idea, el nuevo paradigma de las finanzas rurales, considera a las poblaciones rurales como susceptibles de recibir servicios bancarios a través de instituciones eficaces.

En estudios recientes del Banco Mundial (2009), se ha hecho énfasis en que es necesario contar con sistemas financieros que funcionen correctamente para lograr el desarrollo económico, ya que sin sistemas financieros incluyentes, las pequeñas empresas deben valerse de sus propios recursos para invertir en oportunidades prometedoras de crecimiento.

Adicionalmente, retomando a Nagarajan y Meyer (2005), proporcionar financiamiento rural, es frecuentemente más complicado que el financiamiento urbano. Miller (2004) clasifica las restricciones enfrentadas por las finanzas rurales como (i) restricciones

de vulnerabilidad, incluyendo los riesgos crediticios, de mercado y climáticos; (ii) restricciones operativas debido a los bajos retornos de las inversiones, bajas inversiones, bajos niveles de activos y dispersión geográfica; (iii) restricciones de capacidad, entre las que se incluyen la capacidad de infraestructura, técnica, de formación, institucional y la exclusión social; y (iv) restricciones políticas y de regulación tales como interferencia política y social y marco normativo.

2.1.8.1 El triángulo de las finanzas rurales

El marco conceptual de las finanzas rurales, según anotan Zeller y Meyer (2002) citados por Nagarajan y Meyer (2005), puede ser representado como un triángulo que contiene un círculo interno y que está rodeado por un círculo exterior (Figura 3). Los tres objetivos o metas — cobertura, sostenibilidad, e impacto — están representados por los tres vértices del triángulo. El círculo al interior del triángulo representa las innovaciones que presionan los lados del triángulo hacia fuera para lograr estas metas. Estos avances incluyen (i) instituciones que se adaptan en forma eficaz a las limitaciones y oportunidades potenciales presentes en las áreas rurales, (ii) productos y servicios que ayudan a los diversos clientes rurales a equiparar consumo e ingresos, mitigar riesgos, y acumular activos, y (iii) procesos que facilitan servicios complementarios y financieros rurales rápidos con costos fijos y de transacción reducidos, y que al mismo tiempo posibilitan una mayor transparencia, aprendizaje y difusión de adelantos.

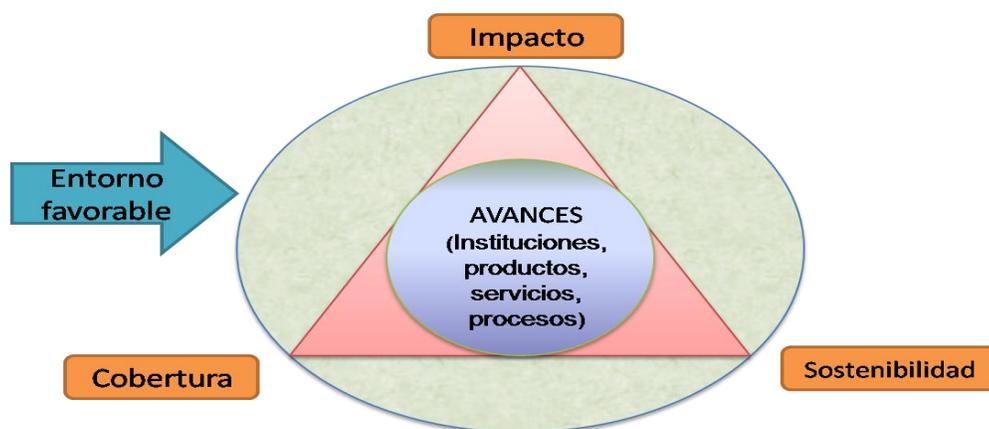


Figura 3. Triángulo de las Finanzas Rurales.

2.2 Marco de referencia

En este capítulo se lleva a cabo una revisión del contexto en que se inserta la investigación, es decir, la educación financiera y su influencia en el crédito del sector cañero como parte de las finanzas rurales, las cuales se encuentran inmersas de manera general en el Sistema Financiero Mexicano. En el desarrollo del capítulo se estudia el papel de la banca de desarrollo en la provisión del financiamiento rural, la presencia de los distintos tipos de intermediarios financieros; se revisa la oferta y demanda de los servicios financieros en el ámbito rural y se retoman algunos datos relevantes respecto al acceso de las familias rurales al crédito, tomando como referencia la Encuesta Nacional de Mercados Financieros Rurales (ENAMFIR) realizada por FIRA en 2002. Asimismo, se revisa la situación que guarda la educación financiera a nivel internacional y en México.

2.2.1 El sector financiero en áreas rurales en México.

En nuestro país, según señalan Buchenau y Del Angel (2007), el sector financiero tiene muy baja penetración en la economía rural. A pesar de los avances logrados en el pasado reciente para ampliar la oferta de servicios financieros en las zonas rurales, actualmente grandes segmentos de la población y particularmente, los productores de bajos ingresos e ingresos medios, no cuentan con servicios sostenibles.

En este sentido, es importante hacer notar el hecho de que la oferta existente, particularmente en lo relativo al crédito, es provista en su gran mayoría por entidades que no pertenecen al Sistema Financiero Regulado, entre los cuales podemos mencionar las dispersoras, parafinancieras y las entidades financieras populares que aun no operan en el marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Por otro lado, resulta conveniente hacer la observación de que el estado mexicano tiene una muy fuerte presencia e incidencia sobre la oferta de servicios financieros

en el área rural, lo cual puede apreciarse en el Cuadro 1, ya que a través de varias instituciones ofrece una amplia gama de apoyos y subsidios al financiamiento rural, cuyos objetivos, según menciona González-Vega (2002) son, básicamente los siguientes.

- Fortalecer las instituciones y su oferta
- Paliar los riesgos que implica el otorgamiento de créditos al sector agropecuario
- Incentivar la atención a segmentos específicos y
- Subsidiar a los clientes el costo del servicio.

Cuadro 1. Instituciones y esquemas de apoyo a las finanzas rurales.

	Servicios y apoyos a clientes y empresas							Servicios y apoyos a intermediarios								
	Crédito directo	Crédito con organizaciones y agroempresas	Capital de riesgo	Subsidio a inversiones	Subsidio garantías liquidas	Subsidio a clientes tasa de interés	Subsidios a clientes, costos de transacción	Manejo de riesgos, seguros riesgos climáticos y de producción	Cobertura de precios	Crédito a intermediarios regulados	Crédito a intermediarios no regulados	Subsidios a intermediarios: Tasa de interés	Subsidios a intermediarios: Costo de operación	Subsidios a intermediarios: Fortalecimiento institucional	Manejo de riesgos por intermediarios: Garantías	Manejo de riesgos de intermediarios: Garantías
Sector SHCP																
FIRA					X				X		X	X	X	X	X	
Financiera Rural	X	X			X	X				X			X			
FOCIR			X													
AGROASEMEX							X									
Sector SAGARPA																
FIRCO- PAASFIR					X	X										X
FOMAGRO- Agronegocios			X		X											
FOMAGRO- PROMAF					X	X										X
ASERCA					X			X								X
PATMIR														X		
Otros																
Gobiernos de los Estados			X	X	X	X										X

Fuente: Modificado de Buchenau y Del Angel (2007)

García (2006) enfatiza que en las últimas décadas ha aumentado en muchos lugares la oferta de servicios financieros sustitutos de los servicios financieros institucionales, como un reflejo del interés por atacar las raíces de la pobreza rural.

En algunos países, los servicios de crédito institucional se cierran para los campesinos pobres, y en otros se cierran parcialmente, usando como argumento los altos costos de transacción y la difusión de la “cultura del no pago”, como si estos defectos fueran exclusivos del sector rural y/o de los campesinos pobres.

Conde (2001) menciona que la provisión de servicios financieros a la población de bajos ingresos no son una novedad, ya que desde hace mucho tiempo se han impulsado proyectos de crédito para pobres, principalmente en áreas rurales, que se caracterizaban –entre otros aspectos– por funcionar con tasas subsidiadas, destinados a fondo perdido, con objetivos paternalistas y/o caritativos, y una actitud despreciativa hacia la capacidad de ahorro y la cultura financiera de este sector.

La novedad no sólo proviene de que ahora estos servicios sean más variados, ni del hecho de que estén diseñados bajo una nueva metodología que se basa predominantemente en el ahorro, el pago y cobro de tasas de interés reales, recuperación total de los créditos y el uso de garantías sociales. Tal vez lo más relevante sea el hecho de que la solución surge, en muchos de los casos, de ONG´s orientadas expresamente a satisfacer necesidades de la sociedad civil. Es decir, ante la nula o escasa respuesta de los sectores público y privado en este campo, nacen mecanismos de la sociedad civil para atender a la sociedad civil. La aparición de estos nuevos actores origina importantes diferencias operativas y organizacionales con respecto a los proyectos y programas previos de los sectores público y privado.

El universo de las instituciones que realizan o promueven alguna actividad microfinanciera en México es muy amplio, pues funcionan alrededor de veinte

figuras jurídicas: asociaciones civiles (AC), cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas de consumo, de servicios de ahorro y préstamo, fondos de aseguramiento, fondos regionales, fundaciones, instituciones de asistencia privada (IAP), organizaciones auxiliares de crédito (OAC), organizaciones no gubernamentales (ONG), sociedades anónimas (SA), sociedades de ahorro y préstamos (SAP), sociedades civiles (SC), sociedades de producción rural (SPR), sociedades de responsabilidad limitada (SRL), sociedades de solidaridad social (SSS), sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL), unidades agrícolas e industriales de la mujer (UAIM) y uniones de crédito (UC), así como diversos programas gubernamentales.

2.2.2 Caracterización de la demanda de servicios financieros rurales.

Retomando a Buchenau y Del Angel (2007), podemos mencionar que la economía agropecuaria y del sector rural se ha transformado de manera amplia en el pasado reciente. Esto ha ocurrido sobre todo en dos aspectos, en primer lugar, ha habido una recomposición en el valor de la producción del sector agroalimentario, así como un nuevo dinamismo en ese sector económico.

En segundo lugar, las fuentes de ingreso y la actividad productiva de los hogares del sector rural se han diversificado. Conviene mencionar que los autores citados en el párrafo anterior, hacen notar que en el periodo 2000-2004, el sector agroalimentario aportó el 10.9% del PIB Nacional, de sus componentes, el sector primario aportó el 5.7% y la industria de alimentos y bebidas el 5.2%, conveniente resulta mencionar que del PIB agroalimentario, sus componentes más importantes son la agricultura y la industria de alimentos.

En el tema de la diversificación de los ingresos en los hogares rurales, desde hace ya varios años, las actividades agropecuarias representan una parte menos importante de los ingresos, mientras que por otro lado, el ingreso no agropecuario y las remesas, han ganado terreno. Asimismo, se ha incrementado la tendencia a

obtener ingresos por trabajos no agrícolas, muchos de los cuales son temporales. Obsérvese el comportamiento en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Diversificación de fuentes de ingreso del sector rural.

Fuente de ingresos	Porcentaje
Salarios no agrícola	41.20 %
Actividades agropecuarias	18.00 %
Salarios agrícolas	13.00 %
Remesas	12.70 %
Comercio y Servicios	8.00 %
Transferencias Públicas	4.40 %
Extracción Recursos renovables	0.023 %

Fuente: Modificado de Buchenau y del Angel (2007)

La demanda de servicios financieros en el medio rural, tanto para empresas e individuos, es distinta de su contraparte urbana. En primer lugar, por la naturaleza de los riesgos de la actividad agropecuaria, y por la estacionalidad de las actividades. En segundo lugar, por la diversificación de fuentes de ingreso de los hogares rurales. En ese sentido se considera que hay un desfase en los servicios financieros que se ofrecen en el país, tradicionalmente de corte urbano, con las necesidades del sector rural.

De igual manera, las condiciones generadas por ingresos estacionales y ausencia de salario fijo, altos riesgos de salud, y exposición a riesgos naturales, hacen a esta población particularmente vulnerable. Esto incrementa la necesidad de mecanismos de ahorro y aseguramiento adecuados a esta población. Se estima que en los próximos 10 años habrá en el país 17 millones de personas a bancarizar. La mayoría de estos estará en zonas urbanas y semi-urbanas.

2.2.3 Estructura de la oferta de servicios financieros rurales.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Mercados Financieros Rurales, realizada por FIRA y Banco Mundial, la principal fuente de crédito de las empresas agropecuarias son las compras a crédito; éstas representan alrededor del 80% de las transacciones crediticias y alrededor del 45 % de los montos de crédito otorgados.

Otras fuentes importantes son los socios y accionistas, la banca comercial y la banca de desarrollo, otras fuentes relevantes son los préstamos de amigos y parientes, y de intermediarios financieros no regulados.

En gran medida, la limitada oferta de servicios financieros en el sector agropecuario, se debe a los riesgos e inhibidores que podemos observar en el Cuadro 3.

Cuadro 3. Riesgos e inhibidores de financiamiento tradicional.

Tipo de riesgo	Detalles
Riesgos inherentes al sector	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Riesgos meteorológicos, biológicos y de desastres naturales ▪ Estacionalidad ▪ Riesgos de mercado
Factores que incrementan el riesgo y son inhibidores del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entorno legal incierto ▪ Poca estabilidad y previsibilidad en subsidios y programas de gobierno ▪ Carencia de un padrón confiable de sujetos de crédito ▪ Falta de definición de los derechos de propiedad de las tierras ▪ Dificultades para ejecución de garantías reales ▪ Bajo nivel de educación formal de los sujetos de crédito ▪ Pobre institucionalidad de procedimientos públicos y privados ▪ Politización histórica del sector agropecuario ▪ Incremento en niveles de inseguridad local
Factores que inciden sobre el costo del	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alta dispersión geográfica y geografía accidentada que genera altos costos de distribución, transporte y transacción

financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dificultad para el monitoreo, derivado de la dispersión ▪ Minifundismo, bajo aprovechamiento de las economías de escala
Factores que tienen un efecto negativo en el financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apalancamiento excesivo de productores, así como de agentes dispersores de crédito ▪ Minifundismo, cultura de los productores de negocios individuales ▪ Ausencia de mercado efectivo de tierras ▪ Condiciones de marginación y trampas de pobreza ▪ Existencia de la cultura del “No pago” en algunas regiones.

Fuente: Buchenau y Del Angel (2007)

Como consecuencia de que la historia de la banca comercial en el sector agropecuario ha sido tradicionalmente menguante, otros intermediarios financieros no regulados, tanto regulados como en proceso de entrar a la regulación, o de transformarse en entidades reguladas están ofreciendo financiamiento para el sector, y dentro de ellos, podemos mencionar como más conocidos los siguientes, que serán explicados con mayor detalle y profundidad en el apartado de la estructura del Sistema Financiero Mexicano.

- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES)
- Uniones de Crédito (Como organizaciones auxiliares de crédito)
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES)
- Entidades de Ahorro y Crédito Popular
- Agentes dispersores

Los agentes dispersores, que son distintos canales que utilizan principalmente FIRA y Financiera Rural, para atender a los productores, han sido una respuesta ante la desbancarización del sector.

En el Cuadro 4, se puede apreciar los grupos objetivos que son susceptibles de ser bancarizados, así como los intermediarios responsables de su atención. A este respecto, Castañeda y Ruíz (2006) especifican que en la parte superior se muestra a la población generalmente desatendida, ya sean grupos urbanos o

rurales. Haciendo notar que en distinto nivel, y de acuerdo con cada necesidad, cada grupo se relaciona en un nivel intermedio con diferentes operadores particulares.

Cuadro 4. Segmentación de los grupos objetivos de bancarizar e intermediarios participantes.

	Zonas Urbanas		Zonas Rurales	
Grupo Social	Pequeños Productores	Grupos de bajos ingresos asalariados	Grupos de bajos ingresos no asalariados	Hogares de bajos ingresos y Productores pequeños empresarios rurales
Nivel intermedio	Fondos de apoyo a pequeños productores con garantías públicas	Microfinancieras Cajas de ahorro o sociedades financieras populares Oficinas de correos Casas comercializadoras o centros comerciales		Parafinancieras
Nivel Financiero regulado	Sofoles	Instituciones Financieras de Fomento		Uniones de Crédito Banca Comercial

Fuente: Castañeda y Ruiz (2006)

La gran mayoría de ellos, ya eran organizaciones con actividad como prestamistas. Entre ellos hay uniones de productores, comercializadores, empresas parafinancieras (figura financiera para empresas proveedoras o clientes de los productores que les proporcionan crédito con apoyo de programas de FIRA) además de intermediarios no regulados y entidades de ahorro y crédito popular, entre otros.

En este rubro, es conveniente mencionar que sin duda resulta difícil lograr que las organizaciones de productores se consoliden como intermediarios financieros, debido sobre todo a problemas de índole cultural.

Resultado de un trabajo realizado por el COLPOS en 2006, relativo a la evaluación del programa FOMAGRO, se tiene el Cuadro 5 en el que se describen los principales problemas de los productores para organizarse.

Cuadro 5. Principales problemas de los productores para organizarse.

Problema	%
Apatía y desconfianza	20.00 %
Carencia de recursos	18.33 %
Individualismo	15.00 %
Falta de conocimiento sobre gestoría y organización	13.33 %
Falta de cultura empresarial	8.33 %
Falta de comunicación	8.33 %
Falta de capacidad de la organización	5.00 %
Diferencias de los socios en aspectos políticos, sociales y religiosos	5.00 %
Falta de líderes	3.33 %
Dispersión geográfica de la cabecera municipal y de los socios	3.33 %
TOTAL	100 %

Fuente: COLPOS. Encuesta de la Evaluación 2005 del FOMAGRO

Los productos y servicios que ofrece el gobierno federal, se canalizan por al menos 10 instituciones, de manera gráfica, en el Cuadro 6 puede observarse la oferta de los servicios financieros del sector bancario en el área rural, proporcionados por distintas entidades federales.

Cuadro 6. Oferta del sector bancario.

Institución	Tipo de servicios	Canales de Intervención
Sector bancario, Crédito, Ahorro, Transferencias, Cheques		
Banca Comercial	Básicamente crédito y ahorro	Canaliza financiamiento de FIRA. Crédito con recursos propios a clientes preferentes
FIRA	Descuentos y redescuentos de crédito	Opera a través de la banca comercial y de otros intermediarios financieros.
Financiera Rural	Crédito, garantías y reducción de costos	Crédito directo. Crédito de segundo piso. Entidades Dispensadoras de créditos e Intermediarios Financieros Rurales
Bancomext	Créditos a la comercialización y Promoción	Operación directa y a través de intermediarios financieros para empresas orientadas a las agroexportaciones
Nafin	Créditos a medianas y grandes empresas	Opera créditos a través de bancos, Uniones de crédito o Fondos de Fomento
Focir	Capital de riesgo en proyectos de coinversión	Opera directamente con empresas, puede mezclar recursos con bancos o fondos de desarrollo.
Agroasemex	Seguro agrícola, seguro ganadero, seguro de vida, incipiente	Opera a través de fondos de auto aseguramiento, de empresas privadas y en ocasiones realiza operaciones directas
Bansefi	Ahorro, Transferencia de remesas	A través de agencias rurales
FONDOS SEMIBANCARIOS		
FONAES	Capital de riesgo a empresas sociales (medianas y grandes)	Opera a través de oficinas gubernamentales en cada estado
Fideicomisos Estatales	Crédito a la pequeña y mediana empresa	Operan mediante oficinas en cada estado

Fuente: Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. Propuesta para construir un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo Rural. Incluyente, equitativo y sustentable.

En el otro extremo, se puede observar en el Cuadro 7 la participación de las principales figuras que realizan intermediación financiera en el ámbito rural, dentro de esquemas semiformales e informales.

Cuadro 7. Sector intermedio o de Banca Social Rural.

Sector / Institución	Tipo de servicios	Canales de Operación
Sector Intermedio o banca Social, Ahorro, crédito, pago de cheques, seguros		
Uniones de crédito	Crédito Agrícola, Crédito al ámbito rural, crédito refaccionario, ahorro, compras en común, Programas de comercialización, Procampo anticipado.	Canalizan recursos de la banca de desarrollo (FIRA-FR)y comercial. Cuentan con oficinas propias.
Cajas Solidarias	Canalización y Capitalización de subsidios. Ahorro y crédito rural, cheques, crédito agrícola, Procampo anticipado	Cuentan con estructura de acuerdo a FONAES y operan a través de oficinas locales
Cooperativas de ahorro y crédito	Ahorro y crédito rural, pago de cheques	No fondean recursos. Oficinas propias
Sociedades de Ahorro y Préstamo	Ahorro y crédito rural, pago de cheques	No fondean recursos. Cuentan con oficinas propias
Cajas o cooperativas comunitarias	Ahorro y crédito rural, seguros y pago de cheques	Cuentan con oficinas locales
ONG´S e iniciativas locales de crédito	Crédito agrícola, crédito en áreas rurales	Oficinas propias en diferentes estados y regiones
Fondos de aseguramiento	Seguro Agrícola y Ganadero. Asistencia Técnica	Fondos en los estados de la república
Programas de crédito con para-organizaciones		
Agentes procrea	Crédito Agrícola. Procampo anticipado	Agentes operando con bancos, ONG´S y Despachos de consultores
Agentes Parafinancieros	Crédito agrícola	Acuerdos entre Banca-Agroempresa y FIRA/FR
FINCAS	Garantías para contratación de créditos. Ahorro de contingencia, compra de futuros	Fideicomisos establecidos en bancos, son herramientas de organización financiera.

Fuente: Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. Propuesta para construir un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo Rural. Incluyente, equitativo y sustentable.

2.2.4 Participación de los hogares mexicanos en los mercados del crédito.

En este apartado, se expone cual es la situación de los hogares mexicanos, divididos el país en 3 regiones para fines de análisis, Norte, Centro y Sur; en relación con su participación y acceso al crédito en general.

Los datos fueron obtenidos por los autores Alpizar, Svarch y González-Vega (2006) a partir de la información reportada en la Encuesta Nacional sobre niveles de vida de los hogares mexicanos (ENNViH) realizada por INEGI en 2002.

Las fuentes de crédito son:

❖ Fuentes formales de crédito

Son las organizaciones como bancos, cajas de ahorro, cooperativas o aquellas organizaciones que por medio de una tarjeta otorgan el crédito.

❖ Fuentes semiformales

Son aquellas organizaciones como las casas de empeño, en las que se utilizan garantías prendarias para soportar el crédito, también se incluyen las que corresponden a prestaciones de los empleados, proporcionados por empresas o gobiernos.

❖ Fuentes informales

Se consideran en este grupo los prestamistas, familiares y amigos y las tandas.

Para el análisis de la información, se consideran los aspectos más relevantes de la encuesta y son:

a) Infraestructura financiera de las localidades.

En general, la disponibilidad de infraestructura financiera es escasa, particularmente la presencia de fuentes institucionales, resaltando que las por su presencia son los prestamistas, además del esquema de tandas, seguidas de las cajas de ahorro y el monte de piedad.

b) Proporción de hogares con crédito.

A nivel nacional, durante 2002, más del 48% de los hogares tenían al menos un préstamo, pudiendo este haber sido obtenido de fuentes formales, semiformales e informales. Sin embargo, existe gran disparidad regional en la tenencia de créditos, ya que al comparar zonas urbanas y zonas rurales, se tiene que en la primera, el 56% de los hogares cuentan con crédito, mientras que en la segunda, apenas el 36%, el detalle se observa en el Cuadro 8.

Cuadro 8. Participación de hogares en el mercado de crédito.

Participación en el mercado de crédito	México						
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural	
Hogares con crédito (%)	48.5	56.6	46.5	46.7	52.3	35.8	
Hogares sin crédito (%)	51.5	43.4	53.5	53.3	47.7	64.2	
Montos promedio de crédito en pesos							
Crédito Formal	56,244	52,425	61,544	40,933	57,034	49,647	
Crédito Semiformal	19,617	16,266	25,063	10,024	21,028	12,603	
Crédito informal	14,700	8,241	16,360	14,803	15,941	11,989	

Fuente: Alpizar, Svarch y González-Vega (2006) con datos de la ENNViH-2002

c) Fuentes de crédito de los hogares mexicanos

La encuesta revela que, en la mayoría de los casos, de los hogares con crédito, éste proviene de una sola fuente, aunque existe la posibilidad, ya que la encuesta no lo revela, que existan diversas combinaciones de fuentes de crédito. Es notorio que cuando existe una sola fuente de crédito, esta corresponde al sector

semiformal, seguido del informal y finalmente los formales, tal y como puede apreciarse a continuación, en el Cuadro 9.

Cuadro 9. Fuentes de crédito de los hogares mexicanos.

Tipo de fuente de crédito	México					
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Solo formal	7.1	7.7	8.1	4.2	8.5	2.3
Solo semiformal	19.3	25.4	18.5	15.6	20.7	14.9
Solo informal	8.4	5.4	8.7	10.5	7.8	10.4
Formal y semiformal	4.1	6.2	4.1	2.0	4.9	1.5
Formal e informal	1.4	1.3	1.5	1.2	1.7	0.5
Semiformal e informal	6.4	7.7	6.3	5.6	6.7	5.7
Formal, semiformal e informal	1.7	2.7	1.7	0.7	2.0	0.6
Con crédito (%)	48.5	56.5	48.9	39.8	52.3	35.8
Sin crédito (%)	51.5	43.5	51.1	60.2	47.7	64.2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Alpizar, Svarch y González-Vega (2006) con datos de la ENNViH-2002

d) Diferentes mercados de crédito

Como se comentó antes, la gran mayoría de los hogares con crédito, estos fueron proporcionados por el sector semiformal, esto debido a que son fuentes de fácil acceso, por su vinculación con alguna transacción comercial o a programas de gobierno, implicando restricciones en cuanto al monto de crédito susceptible de ser ejercido. El detalle se observa a continuación en el Cuadro 10.

Cuadro 10. Participación en los diferentes mercados de crédito.

Tipo de fuente de crédito	Nacional	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Formal	14.2	18.0	15.3	8.2	17.1	4.9
Bancos	0.5	0.6	0.3	0.7	0.6	0.4
Cajas de ahorro	2.8	2.2	2.4	2.1	3.2	1.7
Tarjetas de crédito	11.6	16.1	11.8	6.7	14.2	2.9
Semiformal	31.5	42.0	30.6	24.0	34.2	22.7
Monte de Piedad	1.1	2.1	0.1	1.9	1.4	0.3
Tiendas	28.9	39.4	28.2	20.7	31.1	21.4
Crédito a la palabra	0.2	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1
Programas de gobierno	0.7	1.0	0.8	0.9	0.8	0.4
Trabajo	3.0	4.8	2.2	3.1	3.5	1.3
Informal	18.0	17.2	18.2	18.0	18.2	17.2
Prestamistas	1.6	2.2	1.6	2.1	1.6	1.8
Tandas	6.6	5.8	4.1	5.6	7.5	3.3
Familia	6.4	5.6	7.0	5.8	6.3	6.5
Amigos	5.4	4.6	7.5	4.8	4.9	7.2
Otros	0.4	1.0	0.3	0.9	0.4	0.4

Fuente: Alpizar, Svarch y González-Vega (2006) con datos de la ENNViH-2002

A manera de comentarios finales de este rubro, puede decirse que el poco acceso al mercado de crédito hace que los hogares y sus negocios tengan que autofinanciarse, lo que mantiene un bajo nivel de inversión, una baja productividad y una alta incidencia de la pobreza, especialmente en la región sur y en las zonas rurales de México. La falta de financiamiento limita el surgimiento de nuevos negocios y la expansión de los ya existentes, contribuyendo a que el círculo de la pobreza, en el que se encuentran algunos hogares, no se rompa.

Además, al no dinamizarse la economía, se tienen recursos naturales y humanos no utilizados en la producción y el consumo.

2.2.5 Banca de desarrollo

La banca de desarrollo forma parte de los entes públicos mexicanos encargados del desarrollo y fomento económico, así como de los procesos productivos que la banca comercial no alcanza a llenar. Las instituciones de banca de desarrollo, se tipifican como empresas de participación estatal mayoritaria, integrantes de la Administración Pública Paraestatal, que están regidas por sus respectivas leyes orgánicas y por la Ley de Instituciones de Crédito.

2.2.5.1 Instituciones nacionales de crédito

Anaya (2007), menciona que las “instituciones nacionales de crédito” surgieron en 1926, al fundarse el Banco Nacional de Crédito Agrícola. A partir de ese momento, el Gobierno Federal constituyó, fusionó y/o liquidó diversas instituciones, de las cuales actualmente operan las siguientes:

El Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas

La Nacional Financiera, constituida en 1934;

El Banco Nacional de Comercio Exterior, creado en 1937;

El Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, creado en 1947;

El Patronato del Ahorro Nacional, Institución que fue creada como Organismo Público Descentralizado y transformado en 2001 a Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros;

La Sociedad Hipotecaria Federal, creada en 2001; y

La Financiera Rural, creada en 2002, bajo la figura jurídica de organismo público descentralizado.

2.2.5.2 Antecedentes de las entidades de banca de desarrollo

A continuación se presentan los antecedentes y algunos aspectos del desarrollo institucional de las entidades en operación de la banca de desarrollo, que tienen alguna injerencia en el sector agropecuario.

2.2.5.2.1 Financiera rural

El campo ha merecido especial atención por parte del Estado, en materia de otorgamiento de crédito. Es por ello que desde 1926 creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, S.A., cuya misión consistía en canalizar recursos en forma exclusiva a sociedades cooperativas agrícolas y no a productores individuales. Posteriormente, en 1935 constituyó el Banco Nacional de Crédito Ejidal, S.A., como una entidad que debía otorgar crédito fundamentalmente a través de Sociedades Locales de Crédito Ejidal, por encima del ejidatario en lo individual.

De igual forma, en 1965 fundó el Banco Nacional Agropecuario, S.A. de C.V. y diez años después, en 1975, consolidó el esfuerzo realizado mediante la fusión de las tres instituciones enunciadas, en el Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C., institución de banca de desarrollo, el cual debido a sus altos costos de operación, fue liquidado en 2002 y sustituido por la Financiera Rural.

De acuerdo con su Ley Orgánica, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 26 de diciembre de 2002, la Financiera Rural es un organismo descentralizado

de la Administración Pública Federal, sectorizado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Su objeto es coadyuvar con el Estado en el impulso al desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas aquellas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad y mejorar el nivel de vida de la población.

Esta Institución enfrenta el reto de apoyar con financiamiento a las actividades rurales, donde se concentra el 25% de la población nacional, el 18% de la Población Económicamente Activa (PEA) y donde un alto porcentaje de la población vive en condiciones de pobreza. Para estos efectos, la institución promueve la formación de intermediarios financieros de primer piso, como las EACP antes citadas, que coadyuven en este esfuerzo.

2.2.5.2.2 Fideicomisos relacionados con la agricultura (FIRA)

El Sistema FIRA, es un conjunto de fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal, como fideicomitente y el Banco de México como fiduciario, en el cual los productores actúan como fideicomisarios, es decir, como beneficiarios de los apoyos que brinda.

Su objeto es el de promover e inducir la inversión productiva, buscando con ello la modernización del sector agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, e incrementar la competitividad. En este sentido, sus productos están diseñados para apoyar, en pesos o en dólares americanos, el desarrollo de proyectos viables de empresas que participan en las siguientes actividades:

Producción primaria: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, para el mercado nacional o para exportación;

Producción agroindustrial: procesamiento y transformación de la producción primaria;

Comercio y servicios: prestación o venta de servicios, maquinaria, equipo e insumos de entidades ligadas a los sectores rural y pesquero.

FIRA opera como banca de segundo piso. En tal sentido, sus recursos los coloca a través de la banca privada y otros Intermediarios Financieros, tales como:

- Las Uniones de Crédito;
- Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLes);
- Empresas de Factoraje.
- Arrendadoras Financieras;
- Almacenes Generales de Depósito;
- Agentes PROCREA.

2.2.5.2.3 Fondo de capitalización e inversión del sector rural (FOCIR)

El Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), es un agente especializado de banca de inversión que busca fomentar una cultura de capital de riesgo, que contribuya a la ampliación del universo de atención de los fondos de inversión hacia el sector rural y agroindustrial.

2.2.5.2.4 Desempeño histórico de la Banca de Desarrollo.

El crédito otorgado por la banca de desarrollo ha evolucionado a lo largo de 1994 hasta octubre del 2008 de una manera poco constante. La Figura 4 permite apreciar que el monto del crédito otorgado por la banca de desarrollo se ha mantenido en términos nominales, de 257,181 millones de pesos a 262,749 millones de pesos respectivamente.

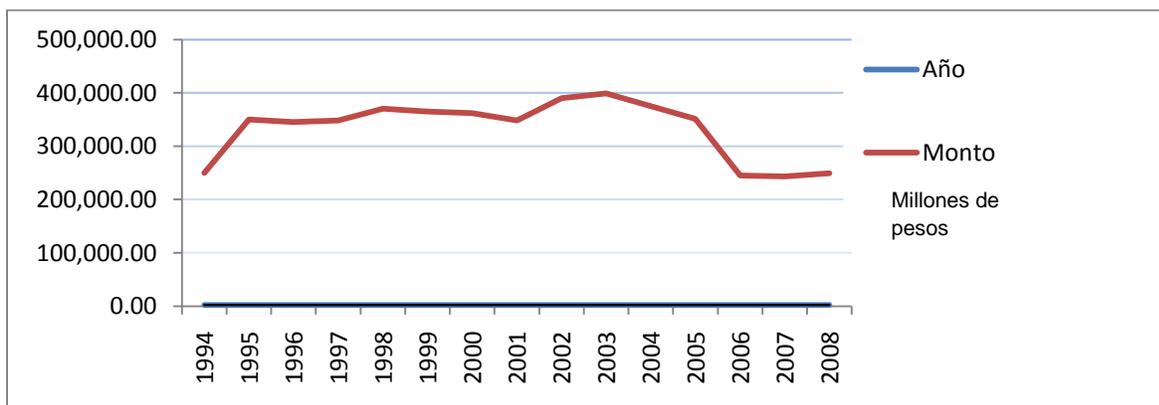


Figura 4. Crédito otorgado por la Banca de Desarrollo. Periodo 1994-2008

Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas con base en datos del Banco de México.

De los montos otorgados en crédito, el sector menos beneficiado ha sido el sector agropecuario, ya que en 1994 tenía una participación del 4.5 % del total de crédito y en 2008 se redujo a 0.08 %

En las áreas rurales, indica González-Vega (2002), la mayor parte de la infraestructura institucional para la provisión de servicios financieros formales se ha desintegrado. Como resultado de las enormes pérdidas registradas, los bancos estatales de desarrollo agrícola y los programas de crédito especializados se han contraído, han desaparecido o han sido solo temporalmente sostenidos a través de la recapitalización o de transferencias con un costo fiscal elevado.

La desaparición de estos bancos tuvo importantes consecuencias, sobre todo en aquellos lugares en los que estos eran la mayor o única fuente de crédito agrícola. En algunos países, la contracción de sus carteras de préstamos dejó a una clientela perdida, compuesta por prestatarios pequeños y medianos, quienes desaparecieron de los mercados financieros formales.

Continúa González-Vega señalando que aunque nunca constituyeron importantes proporciones de la población rural, estos productores reflejaban una legítima demanda y sólida de servicios financieros rurales, tal y como lo demuestran frecuentemente ejemplares historias crediticias y desempeño de sus pagos.

Debido a las dificultades de establecer relaciones crediticias duraderas y a los costos de acumular el capital de información requerida para expandir la frontera de las finanzas rurales, el costo social de la pérdida de acceso al crédito de esos clientes y de la información acerca de su capacidad crediticia es elevado. En contraste, es importante señalar que las mayores pérdidas de las carteras de los bancos estatales, se debieron a la morosidad de sus clientes más grandes.

El comportamiento rentista de productores políticamente influyentes, generó una externalidad negativa que dañó a otros, dado que sus acciones llevaron a la quiebra a la única infraestructura institucional disponible para los clientes pequeños y medianos.

2.2.6 Educación Financiera

Para la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, CONDUSEF (2009), la Educación Financiera es el proceso de adquirir los conocimientos y desarrollar las habilidades para tomar mejores decisiones financieras y así lograr mayor bienestar. Su utilidad radica en que permite a los usuarios cuidar el dinero y hacerlo rendir más., permite consumir de forma inteligente., contribuye a formar y proteger un patrimonio, además de que orienta a conocer los derechos y obligaciones como usuario de productos y servicios financieros.

La educación financiera, señala Heney (2004) influye en las habilidades de administración financiera, siendo la idea de fondo que si los productores están más familiarizados con los requisitos de las instituciones financieras formales, pueden proporcionar la mejor información requerida por éstas, actuar de forma correcta ante los acuerdos contractuales, monitorear el dinero ganado y consumido, de ésta forma se convierten en clientes potenciales para el sector financiero formal.

Continuando con ésta idea, entre los principales beneficios que aporta la educación financiera pueden citarse la conciencia de la gente acerca de la oportunidad, su capacidad para analizar alternativas, su apreciación sobre la rentabilidad, su destreza en la planificación del futuro, su habilidad en las decisiones de gasto, su capacidad para trabajar con formularios y registros.

2.2.6.1 Avances en México respecto a la educación financiera.

La Asociación de Bancos de México, ABM (2009) creó en el año 2007 un área de educación financiera para llevar a cabo un programa de educación financiera, el cual tiene por objetivos los siguientes: a) Crear conciencia entre los mexicanos sobre temas

de ahorro, crédito y manejo de dinero, b) Despertar en los niños el interés por estos temas y estimular su discusión en los hogares y c) Mostrar a los mexicanos que el sistema financiero es su aliado en la acumulación de activos.

En el año 2008, el Banco Nacional de México, Banamex (2009) solicitó a la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM, la realización de la **PRIMERA ENCUESTA SOBRE CULTURA FINANCIERA EN MÉXICO.**

Sus resultados más impactantes son que en promedio, sólo 18.5% de los encuestados lleva algún tipo de registro de deudas, gastos, ingresos y ahorro. Predomina el alto porcentaje (70%) de quienes nunca se informan acerca de productos y servicios financieros, así también, el mayor porcentaje de los préstamos solicitados es informal, predominando como la primera opción el amigo o el pariente para satisfacer su necesidad de dinero.

Actualmente, varios de los integrantes del sistema financiero en México tienen programas de educación financiera, como la CONDUSEF y BANAMEX, e incluso algunas instituciones académicas se encuentran incorporando en su currícula de materias, el tema de la educación financiera, como en el caso de la UNAM, el IPN, incluso se han firmado convenios de colaboración entre la Asociación de bancos de México y la Secretaría de Educación Pública, para incorporar este tema en los planes de estudio responsabilidad de la SEP.

2.3 Situación problemática y justificación

El campo mexicano y particularmente el sector agropecuario, es un sector con poco acceso al sistema financiero, y esta situación no es reciente, sino que es un problema histórico. Del Ángel (2005) establece que aunado a ello, las condiciones que enfrenta hoy el sector agropecuario con la apertura comercial y el retiro de los apoyos gubernamentales, plantean nuevos retos y ofrecen nuevas ventanas de oportunidad.

En los últimos 20 años, se tuvo una profunda transformación del sistema financiero rural, que paulatinamente dio lugar al surgimiento de un nuevo modelo. Este modelo se centra en la sostenibilidad de las instituciones financieras rurales y en el fomento de una intermediación financiera con base en la provisión de servicios orientados por la demanda, lo que incluye facilidades de depósitos y créditos tanto para actividades agrícolas como para las empresas rurales no agrícolas.

Acevedo y Delgado (2007) comentan que el Banco Mundial realizó un estudio a mediados de la década de los 90, en el cual se resalta que los mercados financieros rurales mostraban los siguientes rasgos: poco desarrollo, escasez de oportunidades para que las empresas rurales reciban servicios financieros debido a la debilidad de la oferta y la demanda de crédito, fragmentación elevada, limitada competencia, dificultades para ajustarse a las reformas económicas y expansión del sector informal, debido sobre todo, al vacío que se presenta con el retiro de las instituciones formales, el cual no ha podido ser llenado por organizaciones propias.

En este sentido, Cruz (2007) hace mención que a nivel nacional, el 74 % de los municipios del país no cuentan con sucursales bancarias y en particular, las regiones sur y sureste, zonas mayoritarias de agricultura campesina, concentran la mayor cantidad de municipios sin sucursal.

Matus (Colpos, 2006) señala que entre los principales problemas que enfrenta el Sistema Financiero Rural, se encuentran la falta de recursos financieros de las instituciones gubernamentales dirigidas a fortalecer el sistema financiero rural, falta de programas que sean complementarios y no competitivos, falta de información de lo que es el Sistema Financiero Rural.

Asimismo, falta de intermediarios financieros en las zonas rurales y el poco monto de operación manejado por ellos, las instituciones financieras tienen procesos administrativos muy burocráticos, falta de calificación de los productores para que

cumplan con los requisitos de las instituciones, falta de garantías, falta de personal especializado en servicios financieros rurales.

Todo lo anterior no significa que no exista vida financiera en el sector rural, por lo contrario, se presenta un tremendo flujo de entradas y salidas de recursos monetarios que permiten a los pobladores desarrollarse. Sin embargo estas transacciones se dan en las peores condiciones para ellos, debido en gran medida a la falta de educación financiera de los productores así como a que los servicios financieros convencionales no están alineados con la información con que cuentan o pueden proporcionar los cañeros.

El tema sustantivo aquí es entender cuál es la causa o causas de que no fluyan los recursos vía crédito al sector agropecuario y para ello, es interesante la opinión de Pleitez (2004), quien refiere que el limitado desarrollo de los mercados financieros rurales se debe a los problemas de información asimétrica, elevados costos de transacción y manejo del riesgo, aspectos todos relacionados con la educación financiera que poseen los usuarios de estos servicios financieros en el medio rural.

Más aun, la dispersión espacial, el riesgo sistémico y la estacionalidad, que son especialmente agudos en el caso de las actividades agropecuarias, incrementan los obstáculos que enfrentan los hogares rurales de bajos ingresos para tener acceso a los servicios financieros formales.

Por otro lado, Del Ángel (2008) hace mención de la necesidad de estudios rigurosos sobre el ahorro y crédito popular y las microfinanzas rurales y de una base amplia de conocimiento en la materia para este sector (tanto para el sector en sí, como para reguladores y diseñadores de política). La formación de un acervo de pensamiento y reflexión es una condición necesaria para la maduración del sector.

Dentro de la teoría neoliberal la necesidad de la intervención del estado en operaciones económicas solo se justifica cuando son de interés público o nacional y

para la iniciativa privada no le es rentable. Este es el caso de las finanzas rurales. Por ello, el nuevo paradigma trata de demostrar que sí pueden ser atractivas para ciertos agentes financieros, pero con el apoyo público como sucede en todo el mundo.

Bajo el contexto planteado, se puede observar que la falta de flujo de recursos vía financiamiento al sector agropecuario, tiene muchas aristas que pueden ser estudiadas, y para el caso de la investigación que nos ocupa se centrará en estudiar el esquema de acceso a crédito de diversas fuentes de los productores cañeros afiliados a la CNPR y que son abastecedores del Ingenio La Gloria, en el Estado de Veracruz, enfocando como elemento central el efecto de la educación financiera en las decisiones de tramitar préstamos con una u otra fuente, así como la oportunidad que puede tener o no, una organización gremial de operar como dispersor de crédito de manera tal que exista una alternativa adicional de oferta de recursos financieros para la producción primaria de caña, además de la satisfacción de servicios financieros diversos en el ámbito rural.

2.3.1 Pertinencia de la investigación

El tema de las finanzas rurales nunca pierde actualidad, entre otras razones porque pareciera que no hay solución satisfactoria para el financiamiento agrícola, y en particular para el financiamiento de la pequeña agricultura. Esto queda evidenciado en los análisis que realizan diversas entidades internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, (BID, 2009) la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2009) la Universidad de Ohio, entre otros.

Los pobladores rurales, agricultores y no agricultores, mencionan Trivelli y Venero (2007), continúan enfrentando serias restricciones financieras; restricciones que limitan sus posibilidades de desarrollar emprendimientos económicos y sociales, ya sea para salir de la pobreza, para mantenerse fuera de ella o para generar excedentes que les permitan consolidar el desarrollo y crecimiento de tales emprendimientos. Es decir, la falta de servicios financieros puede, por un lado, estar inhibiendo o deteniendo el

desarrollo de actividades económicas y sociales de mayor rentabilidad en el ámbito rural, y, por otro lado, incrementando los niveles de vulnerabilidad de los pobladores rurales y sus emprendimientos y, con ello, induciendo a que estos tomen decisiones sesgadas hacia la minimización de los riesgos en vez de hacia la maximización de los retornos.

El debate gira más bien en torno de cuál es la combinación y el tipo de relaciones que pueden y deben establecerse entre estas entidades públicas y el resto de actores para potenciar las finanzas rurales. Las relaciones de estas entidades del sector público con sus clientes, con los intermediarios privados y con el resto del sector público constituyen las claves para definir las posibilidades y características de los mercados financieros rurales y las estrategias por implementar para su desarrollo.

Recientemente, subraya Gómez-Soto (2009), se ha despertado un nuevo interés por la educación financiera, esto es atribuible básicamente a dos factores, el primero, es el rápido incremento de las instituciones microfinancieras, que ha permitido diversificar productos y servicios financieros, a la vez que ha traído aparejado problemas de sobreendeudamiento y de falta de transparencia en el mercado. El segundo aspecto, estriba en que se percibe que la crisis financiera mundial, tiene sus orígenes derivados de las grandes asimetrías de la información que existen entre los agentes económicos.

En este sentido, la educación financiera se muestra como un instrumento que puede contribuir a diferentes propósitos, entre ellos, construir y/o restablecer la confianza en el sistema financiero, facilitar que los usuarios conozcan los nuevos productos financieros y los nuevos canales ofrecidos por los intermediarios financieros, aunado además a mitigar el riesgo de sobreendeudamiento y a que los clientes conozcan sus derechos como consumidores financieros.

Trivelli y Venero (2007) mencionan que el nuevo paradigma de las finanzas rurales señala la existencia de tres condiciones básicas: la creación de un entorno normativo propicio (desde estabilidad macro hasta medidas que reviertan el sesgo anti rural de las

políticas); un marco regulatorio y legal que permita el desarrollo de entidades financieras de amplio espectro y la mejor operación de los mercados; y el fortalecimiento de las entidades financieras rurales para ampliar sus servicios más allá del crédito y asegurar su sostenibilidad.

La formación y consolidación de un *corpus* de conocimiento sobre un tema específico es un proceso que requiere del encuentro, comparación, confrontación y diálogo de distintos enfoques, disciplinas y metodologías. También es un proceso que requiere de años de maduración, así como de un grupo amplio y diverso de investigadores y fuentes de información. Por esta situación, se considera que el tema de las Finanzas Rurales en México aún está en desarrollo y también se considera que este tema, puede ser un elemento importante como detonador del desarrollo rural y de la mejora en el manejo de los agroecosistemas.

Si bien han florecido las investigaciones en este tema, los trabajos académicos señalan Del Angel y Muñoz (2008) muestran cierta dispersión en la discusión central, así como limitantes para elaborar una nueva investigación. Estos autores han identificado temas de investigación relacionados con las microfinanzas y las finanzas rurales que fortalecen la pertinencia de la investigación, desde el punto de vista de la escasez de información relativa al tema de estudio. De igual manera, reportan que en total se registraron 196 trabajos. Del total, 40 han sido publicados fuera de México. Entre estos trabajos se encontraron diez tesis de licenciatura y 22 de postgrado. La mayoría de los trabajos han sido publicados después de 2002, debido a que el interés por el tema ha ido aparejado a la expansión del sector.

En cuanto al origen disciplinario de la investigación, prácticamente todos los trabajos se enmarcan en las ciencias sociales. En los primeros trabajos se encuentra una predominancia de estudios de escuelas y temas agronomistas, así como algunos trabajos de sociología. Recientemente se han incorporado con mayor frecuencia a la literatura estudios de política económica, política pública, economía neoclásica y

ciencia política. En la medida que se incorporen nuevos enfoques, metodologías y áreas temáticas se enriquecerá el entendimiento del tema.

2.3.2 Contexto de la investigación

Los campesinos dan muestra de vitalidad aun en aquellos lugares que viven procesos de modernización agrícola. Bustamante (1994) señala que para sobrevivir, el campesino recurre a una serie de estrategias que a veces aparentan estar en contra de su propia historia, como son el arrendamiento, la venta o traspaso de sus parcelas ejidales e incluso, la subordinación productiva a los capitales agroindustriales.

Existen profundas raíces históricas para entender el comportamiento campesino, todo lo que hace para mantener funcional su unidad económica, la cual a veces parece desaparecer, pero que luego resurge bajo el influjo o inyección de recursos económicos, provenientes de diversas fuentes.

La caña de azúcar es la materia prima de la agroindustria azucarera, y ésta es una actividad de alto impacto social por su producción, por el empleo que crea en el campo mexicano y porque el azúcar está profundamente enraizada en la economía y cultura del país. Al ser una actividad de alto impacto social y económico, se convierte en una agroindustria potencialmente conflictiva, que en los últimos años se ha visto afectada por diversos factores que afectan su viabilidad, además de la corrupción, se ve afectada por la caída de los precios internacionales, la disminución del consumo interno por la sustitución de la sacarosa por la fructosa, entre otros.

La presencia de la agroindustria cañera, ha generado jerarquías y diferencias entre obreros y cañeros, pero algo que se mantiene en común, es la noción de tradición cañera. No es posible hablar de los ingenios como algo ajeno al resto de la población, debido a que desde sus inicios ha alterado en gran parte la dinámica social y cultural de las poblaciones a su alrededor, además de existir una derrama económica considerable debido a su propio funcionamiento. (Aguilar *et al.*, 2009)

Paralelamente, el hecho de mantenerse como productor cañero, ha significado la posibilidad de contar con créditos, insumos agrícolas, seguridad social y la oportunidad de pensionarse, a pesar de que los campesinos cañeros han sido subordinados a intereses económicos que en algunos casos, le son adversos. Sin embargo, como acota Vázquez (2008), el cultivo de la caña no permite la conservación de costumbres y tradiciones, al ser sus actividades controladas por el ingenio y sus redes sociales son más verticales, buscando solo la manera de resolver sus necesidades adecuándose a su núcleo regulador natural, moldeando así sus estrategias de sobrevivencia.

2.4 Problema de investigación

2.4.1 Planteamiento del problema

La caña de azúcar es un cultivo considerado de interés público para el país. Esto queda de manifiesto en la Ley de Desarrollo Sustentable de la caña de azúcar, publicada en junio del 2005. Su producción, procesamiento y comercialización se encuentra integrada a una cadena en la que existen, básicamente tres grandes eslabones, los productores cañeros, las organizaciones y la agroindustria, es decir los ingenios.

De ésta actividad dependen miles de familias campesinas y es un cultivo de amplia tradición histórica, así como de alto impacto social por su producción, por el empleo que genera y de impacto económico por el volumen de recursos que ocupa y genera, así como por ser el azúcar un alimento básico en la dieta diaria de los mexicanos.

Es uno de los pocos cultivos que se ven influenciados por un amplio marco jurídico, entre los que se encuentran la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, Ley de Desarrollo Sustentable de la caña de azúcar, Ley de Promoción y Desarrollo de los Bioenergéticos, el Contrato Ley de la Industria Azucarera, Alcohólica y Similares de la República Mexicana y el Programa Nacional de la Agroindustria de la Caña de Azúcar.

Históricamente, y retomado con la entrada en vigor de la Ley de Desarrollo Sustentable de la caña de azúcar, en Junio del 2005, la producción primaria ha sido financiada, vía crédito por los ingenios con quienes los productores celebren contrato de abastecimiento. Por otro lado, la misma ley define que los cañeros deberán afiliarse a alguna organización de productores, la cual tendrá, entre otras, la obligación de apoyar a sus agremiados para el desarrollo de proyectos productivos y de financiamiento que redunden en mejores condiciones de vida y productividad.

Bajo este contexto, se observa que los cañeros tienen al menos dos alternativas para allegarse recursos vía crédito, las cuales son utilizadas pero no siempre en las mejores condiciones para ellos, ya que aunque el acceso a los recursos es relativamente ágil, las tasas de interés aparentemente bajas, las utilidades por unidad de superficie son muy bajas, lo cual se ve reflejado en las precarias condiciones de vida de la mayoría de los cañeros.

En este orden de ideas, se observa que el manejo de los créditos es un problema que se ve reflejado en los alcances finales de ingresos que tienen los productores, por ello, el sentido de la presente investigación fue conocer como la educación financiera, o su carencia, se convierte en un factor de peso en el razonamiento que lleva a los cañeros a continuar con este estado de cosas, es decir, a solicitar créditos a varias fuentes aun desconociendo las condiciones crediticias que le serán aplicadas así como si estos créditos tienen algún impacto en la mejora tecnológica y productiva de los Agroecosistemas cañeros.

Como se aprecia en las Figuras 5 y 6, la situación problemática, en el plano económico registra que en el sector rural hay carencia de intermediarios financieros que satisfagan de manera adecuada las necesidades de los campesinos cañeros, por lo cual, otra vertiente del presente estudio se basa en estudiar la percepción de los productores para aceptar un nuevo proveedor de servicios financieros y no solo de créditos.

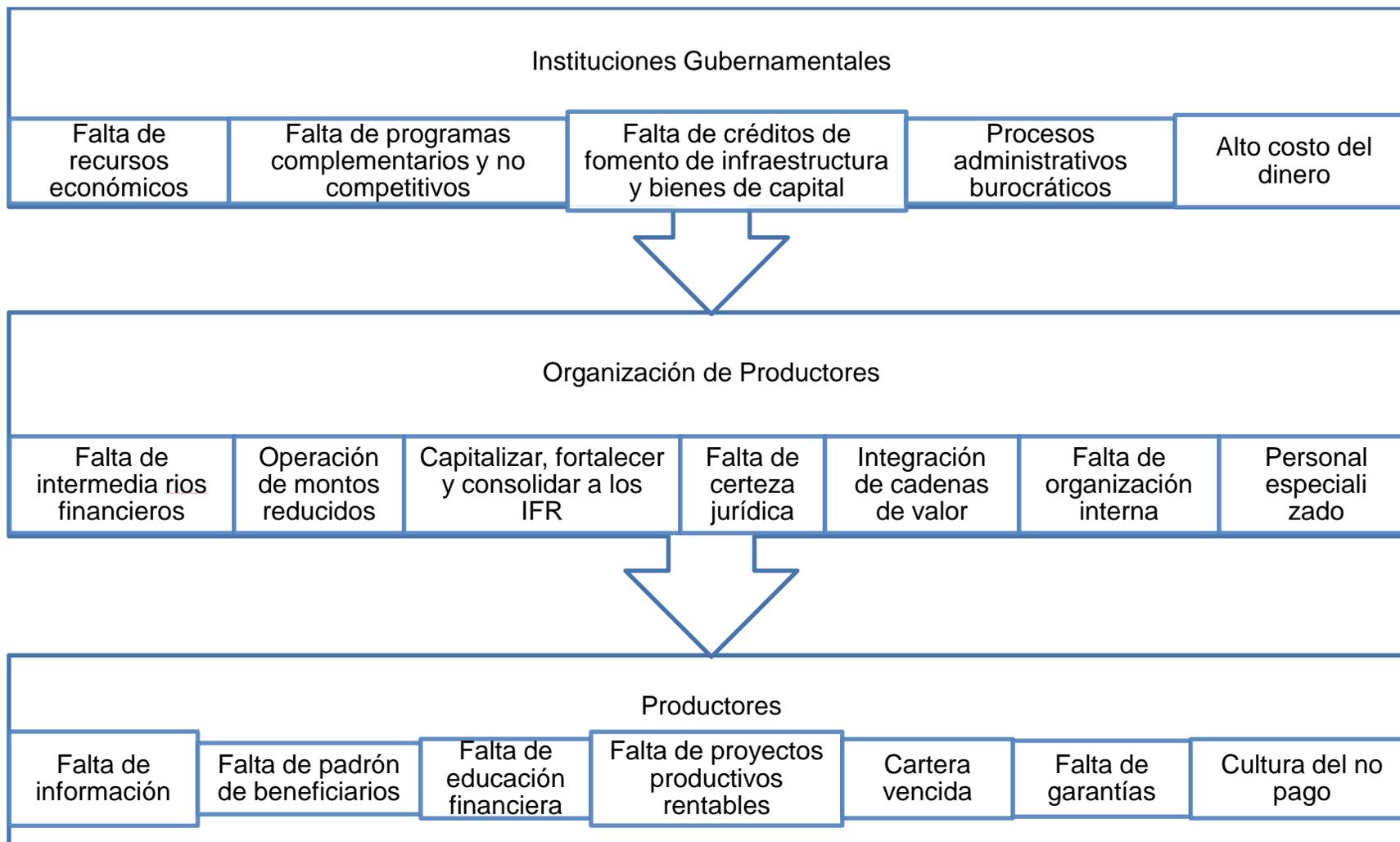


Figura 5. Problemática desde el nivel macro al micro del acceso al crédito rural.

2.4.2 Preguntas de investigación

En esta sección, se plantean las preguntas que buscan ser contestadas con el trabajo de investigación. Para ello, se esquematiza en la Figura 6 la situación problemática para de manera inmediata y directa plantear las preguntas, que se enlazaran en el capítulo respectivo con los objetivos e hipótesis.

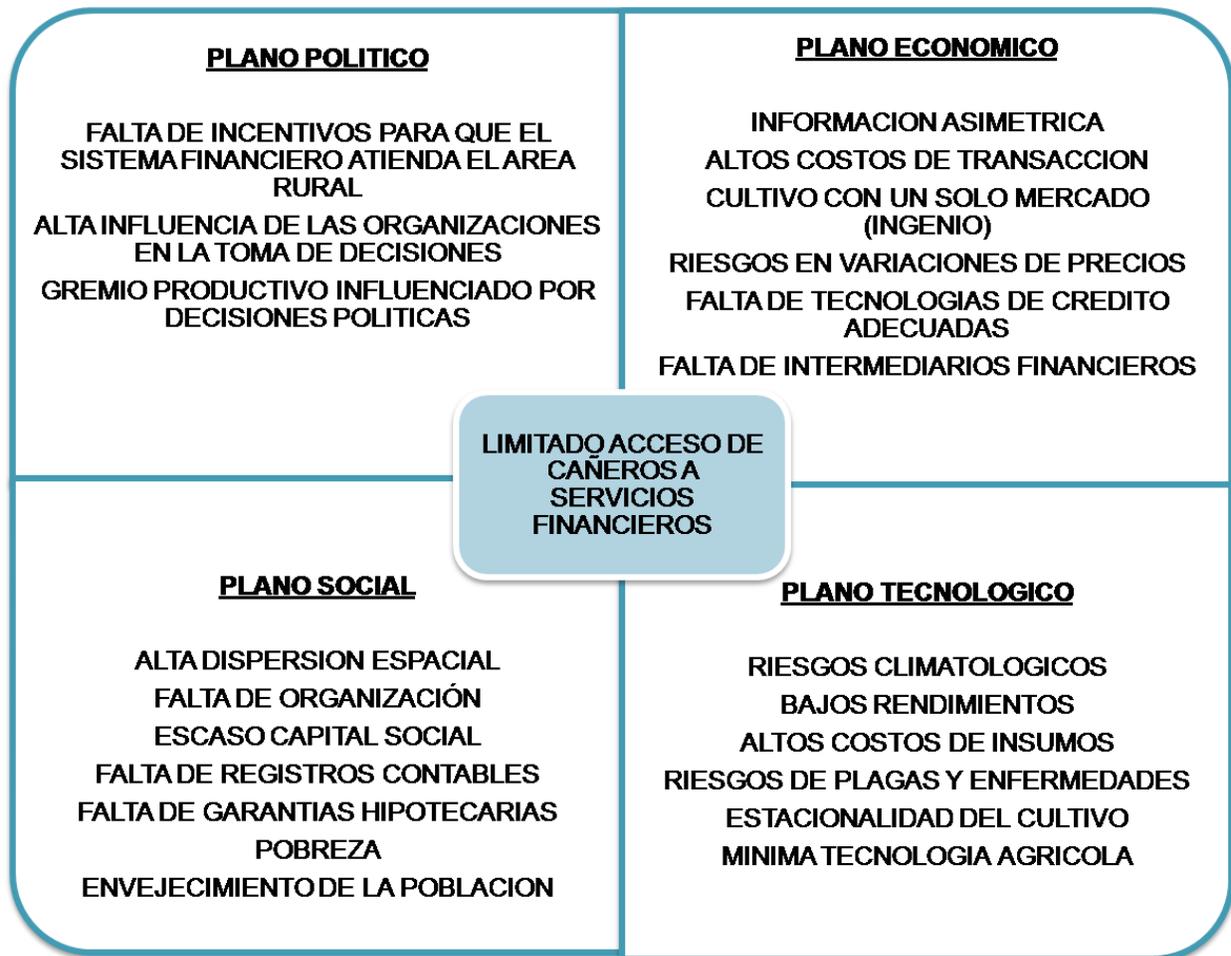


Figura 6. Situación problemática del limitado acceso de los productores cañeros a los servicios financieros.

2.4.3 Preguntas

1. ¿Por qué el productor cañero sigue utilizando el crédito del ingenio y de la organización gremial, quienes operan como intermediarios financieros informales, aun y cuando los términos y condiciones que les impone no le son del todo favorables?
2. ¿Es la educación financiera un factor determinante en las habilidades de administración financiera de los productores cañeros?
3. ¿Cuál es la aceptación que tienen los productores cañeros para un nuevo intermediario que ofrezca servicios financieros en el ámbito rural?
4. ¿Cómo impacta el modelo de crédito tradicional del gremio cañero a los agroecosistemas en cuanto a la adquisición de tecnología y a su productividad y diversidad agrícola?

2.5 Objetivos e hipótesis

2.5.1 Objetivo general

Identificar los términos y condiciones de la diversidad de créditos que solicitan los productores cañeros como su estrategia de vida y determinar si la educación financiera con que cuentan influye en su decisión de continuar solicitándolos y si tiene efecto en la aceptación de nuevos intermediarios financieros en la mejora tecnológica y productiva de los Agroecosistemas.

2.5.1.1 Objetivos particulares

1. Identificar como se integra la diversidad de fuentes de crédito informal a la estrategia de vida de los productores cañeros y cuáles son las condiciones crediticias de cada fuente de recursos.
2. Determinar el efecto de la educación financiera en las habilidades de administración financiera de los préstamos de los productores del ingenio y la organización
3. Identificar el grado de aceptación de un nuevo intermediario financiero, en base a la percepción y educación financiera de los productores cañeros
4. Determinar si existe impacto en la mejora tecnológica y diversidad productiva de los Agroecosistemas cañeros de los productores afiliados a la CNPR del Ingenio La Gloria como consecuencia del modelo tradicional de acceso al crédito

2.5.2 Hipótesis general

Los términos y condiciones de la diversidad de créditos que reciben los productores cañeros como estrategia de vida, son afectados por la limitada educación financiera con que cuentan, la cual influye en la aceptación de nuevos intermediarios financieros y en la adquisición de tecnología, así como la productividad y diversidad agrícola del agroecosistema cañero.

2.5.2.1 Hipótesis particulares

1. La diversificación de fuentes de crédito informales y de fácil acceso, es una estrategia de vida de los productores cañeros, aun y cuando los términos y condiciones crediticias no les son favorables
2. La limitada educación financiera afecta las habilidades de administración financiera de los créditos que reciben los productores del ingenio y de la organización
3. La incorporación de nuevos intermediarios financieros en el ámbito cañero está limitado por el nivel de educación financiera de los productores
4. La mejora tecnológica y la diversificación productividad de los agroecosistemas con caña de azúcar de los productores afiliados a la CNPR del Ingenio La Gloria, no son afectados de manera relevante por el modelo de crédito utilizado tradicionalmente

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Área de estudio

El estudio se llevó a cabo en diversas localidades pertenecientes a municipios que integran el Distrito de Desarrollo Rural número 6, cuya ubicación en el estado se aprecia en la Figura 7.

La decisión de ubicar la investigación en el contexto de este distrito, se fundamentó básicamente en la importancia que tiene por la superficie sembrada de caña y el impacto social y económico que la actividad genera en la zona, al existir dos ingenios, La Gloria y El Modelo, con sus respectivas organizaciones de productores, lo que le otorga a la región una particular dinámica de poderes y de comportamiento social, en torno a la integración de la cadena productiva de la caña de azúcar.

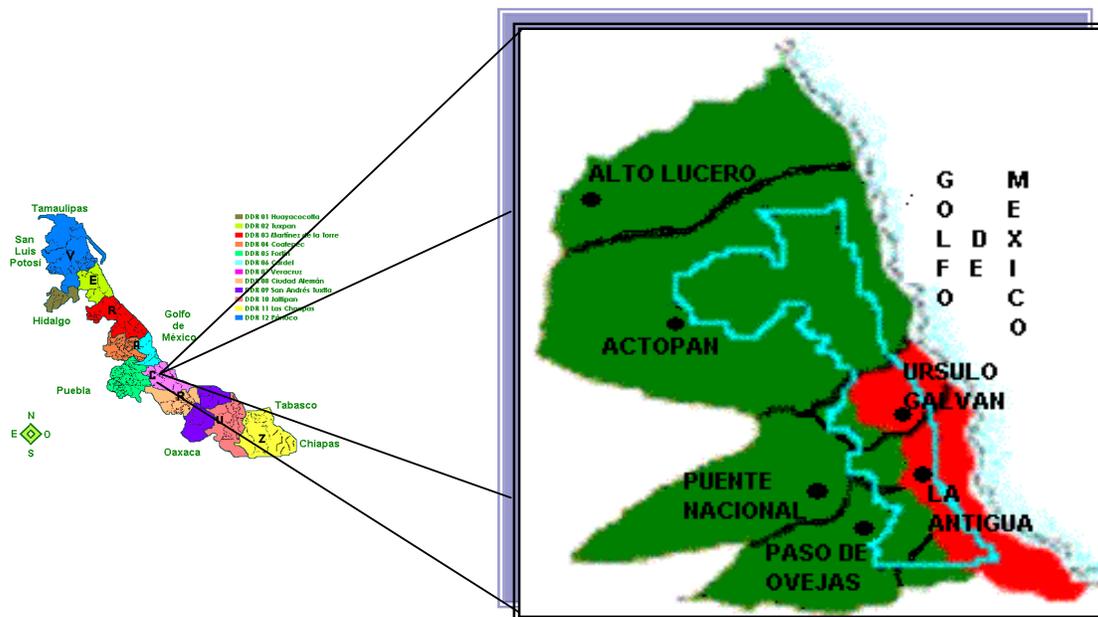


Figura 7. Ubicación del Distrito de Desarrollo Rural No. 6.

3.2 Características Físicas del Distrito de Desarrollo Rural 006

3.2.1 Localización

El Distrito de Desarrollo Rural 006.- La Antigua, según datos de la página de SAGARPA (2009) se localiza en la región centro-oriente en el estado de Veracruz, entre las latitudes 19° 09' y 19° 57' norte y las longitudes 93° 13' y 96° 47' oeste de Greenwich. Limita al norte con el Distrito de Desarrollo Rural de Martínez de la Torre, al sur con el Distrito de Veracruz, al este con el Golfo de México y al oeste con los Distritos Coatepec y Fortín.

3.2.2 Extensión Territorial

Su extensión territorial comprende una superficie de 252,273 hectáreas equivalente al 3.5% respecto al total del Estado, distribuidas en dos Centros de Apoyo al Desarrollo Rural denominados centro de apoyo Actopan con una superficie de 169,772 hectáreas y centro de apoyo Paso de Ovejas con una superficie de 82,501 hectáreas, equivalentes al 67.3% y 32.7% respectivamente con relación a la superficie total del distrito.

3.2.3 Suelos

En base al sistema de clasificación de unidades de suelo FAO/UNESCO, en el área del Distrito se distinguen varios tipos de suelo, lo cual se debe a la diversidad de clima y a los hábitats edáficos existentes, identificándose en las distintas subprovincias las siguientes unidades de suelo: Feozems, Vertisoles, Litosoles, Regosoles, Luvisoles y Andosoles, en los cuales se distinguen variadas subunidades. En cuanto a texturas se identifican desde suelos arcillosos, francos, arenosos y limosos en sus distintas combinaciones.

3.2.4 Clima

En la zona Carso Huasteco el tipo de clima que se identifica es de tipo semicálido con abundantes lluvias en verano. La temperatura media anual varía entre 18 °C. y 22 °C. La temperatura del mes más frío corresponde a enero con 17 °C. y el mes más caliente mayo con 23.5 °C. La precipitación media anual varía entre 800 y 1200 mm. Distribuidos entre los meses de enero a diciembre, el mes más lluvioso generalmente es septiembre con una precipitación total media de 388.9 mm.

En la zona denominada llanura costera veracruzana el tipo de clima se clasifica como aw1(w) (i')g; cálido subhúmedo con lluvias en verano; La temperatura media anual varía entre los 25°C., distribuidos entre los meses de junio y septiembre, el mes más lluvioso es Julio con 275.4 mm. y el menos lluvioso febrero con 3.1 mm. Durante el periodo de diciembre a abril también se presentan las masas de aire denominadas nortes con las características y efectos mencionados para la zona de Chiconquiaco.

3.2.5 Hidrología

En cuanto a hidrología el distrito se localiza en las regiones hidrológicas No.27 y 28 denominadas Tuxpan-Nautla y Papaloapan respectivamente; en estas dos regiones se localizan las subprovincias Carso Huasteco y Chiconquiaco, en tanto que la subprovincia llanura costera veracruzana solo se localiza en el área de influencia de la región hidrológica Papaloapan; es importante destacar que existe disponibilidad de agua en la mayor parte de la jurisdicción del distrito, ya que las corrientes que se forman a partir de las diferentes cuencas y subcuencas son permanentes; aprovechando los escurrimientos de los ríos la Antigua y Actopan a través de tres sistemas de riego denominados con el mismo nombre los dos primeros y el otro sistema denominado Puente Nacional y que benefician una superficie de riego y humedad de 23,622 hectáreas.

En lo que corresponde a aguas subterráneas este recurso se aprovecha a través de 305 unidades de riego para el desarrollo rural organizadas a través de asociaciones de usuarios beneficiando una superficie de 11,880 hectáreas.

3.2.6 Uso Actual y Potencial del Suelo

En relación a la participación de este Distrito de Desarrollo Rural en el ámbito estatal se puede señalar que de acuerdo a la superficie comprendida, el peso porcentual apenas representa el 7.48% respecto al Estado; correspondiendo al subsector pecuario el 2.46% y al subsector agrícola el 5.02%; sin embargo, cabe destacar que en su jurisdicción se localiza la región más importante en el estado con riego beneficiando actualmente una superficie de 35,502 hectáreas.

La superficie total que comprende este Distrito de Desarrollo Rural asciende a 252,273 hectáreas de las cuales el 35.57 % está dedicada a actividades de agricultura; el 34.96 % son de uso pecuario; 24.82 % se encuentran ocupadas por áreas de vegetación semitropical, superficies que por sus características físicas no se pueden incorporar a la producción y que se consideran como áreas preferentemente forestales y en el concepto de otros usos se ubican el 4.65 % de la superficie distrital; para mayor ilustración en el Cuadro 11 se plasma esta información a nivel municipio.

Cuadro 11. Uso del suelo en los municipios del DDR 6.

USO ACTUAL DEL SUELO							
Municipio	Agrícola			Pecuario	Forestal	Otros Usos	Total
	Riego	Temporal	Total				
Actopan	12,120	16,081	28,201	31,261	19,417	3,375	82,254
Alto Lucero	225	13,372	13,597	36,944	20,064	1,943	72,548
La Antigua	3,247	750	3,997	4,452	1,232	1,012	10,693
Paso de Ovejas	8,724	8,821	17,545	8,692	10,350	1,908	38,495
Puente Nacional	3,846	13,627	17,473	4,093	10,687	1,180	33,433
Ursulo Galván	7,340	1,582	8,922	2,771	875	2,282	14,850
Total	35,502	54,233	89,735	88,213	62,625	11,700	252,273

3.3 Principales cultivos

En cuanto a los cultivos establecidos, el de mayor importancia lo representa la Caña de Azúcar le sigue el Maíz, Mango, Café, Toronja, entre otros, debiendo considerar que por incluir una gran superficie de riego, se cuenta con la posibilidad de manejar dos ciclos agrícolas, es decir, primavera-verano y otoño-invierno, lo que incrementa el número de cultivos susceptibles de ser sembrados.

3.4. Aspectos socioeconómicos

3.4.1. Población Total

De acuerdo con la información obtenida en el onceavo censo de población 2000, en el área que comprende este distrito de desarrollo se registra una población total de

167,160 habitantes. En lo que se refiere a migración, cabe destacar que en los últimos años se ha observado en forma importante la emigración de jóvenes principalmente hacia el norte del país y los Estados Unidos de Norte América, sin poder precisar en cantidad el número de casos, lo que ha ocasionado falta de mano de obra en las actividades cotidianas del campo; en otro aspecto se puede señalar que en el periodo de noviembre a junio por las actividades del corte de caña de azúcar, se registra una importante afluencia de jornaleros a esta región para alquilar su fuerza de trabajo en distintas actividades en torno al cultivo de caña de azúcar, el número de trabajadores que se estima inmigran en forma estacional a esta región asciende aproximadamente a 2500 jornaleros por temporada.

3.4.2. Organizaciones de productores

La zona en que se realizó el estudio, tiene un intensa actividad agrícola, ganadera, social, turística, económica y política; en ella conviven un gran número de participantes del flujo de la economía, situación que puede verse con el detalle de las principales entidades productivas localizadas en las cercanías y que se relacionan en el Cuadro 12.

Cuadro 12. Principales organizaciones productivas en la zona de abasto del Ingenio La Gloria, Veracruz, México.

Tipo de Organización	Representante	Domicilio y Teléfono
Unión Local de Productores de Caña de Azúcar C.N.C. Ingenio El Modelo.	C. Luis Heredia Trigueros	Benito Juárez No. 3 Cardel Ver. Tel 01-296-9622320
Unión Local de Productores de Caña de Azúcar C.N.C. Ingenio La Gloria.	C. Francisco Eguia Muñiz	Domicilio Conocido La Gloria, Ver. Tel. 01-296-9714319
Asociación Agrícola Local de Productores de Caña de Azúcar C.N.P.R., Ingenio El Modelo.	C. Isidro Grajales	Venustiano Carranza No. 40 Cardel, Ver. Tel. 01-296-9620600
Asociación Agrícola Local de Productores de Caña de Azúcar C.N.P.R., Ingenio La Gloria.	C. Juan Barradas Domínguez	Domicilio Conocido La Gloria Ver. Tel. 01-296-9714320
Sociedad Cooperativa "Félix Morales Ramírez"	C. Félix Morales Ramírez	Domicilio Conocido Paso de Ovejas Ver.
S.P.R. Productos Hortofrutícolas, Producción Y Comercialización de Papaya.	C. Apolinar Hernández Banda	Domicilio Conocido Bandera de Juárez Paso de Ovejas Ver.
Unidad de Producción Arroyo Seco, Produc.y Comercialización de Elote.	C. Feliciano Rosas Rodríguez	Domicilio Conocido Arroyo Seco Municipio de Puente Nacional Ver.
S.P.R. Granos y Oleaginosas del Golfo Producción y Comercialización de Cacahuete.	C. Benjamín Rivera Mendoza	Domicilio Conocido Úrsulo Galván Ver. Tel. 01-296-9625064
Integradora "Los Ídolos" Producción Y Comercialización de Mango.	C. Guillermo Palmeros Marín	Domicilio Conocido Los Ídolos Municipio de Actopan Ver.
Integradora de Hortalizas "La Caña", Produc.y Comercializ. de Chayote.	C. Evaristo Hernández Méndez	Domicilio Conocido La Caña Municipio de Actopan Ver.
Empacadora de Cítricos Tolome.	C.Gerardo Treviño García	Km. 45 Carretera Veracruz-Xalapa.
Empacadora de Cítricos Sayula.	Lic. Miguel Alemán V.	Km. 45 Carretera Veracruz-Xalapa.
Ingenio El Modelo, S.A., Producción y Comercializ. de Caña de Azúcar.	C.P. Fermín Cano Adame	Domicilio Conocido El Modelo Municipio de La Antigua Ver.
Ingenio La Gloria S.A. Producción Y Comercializ. de Caña de Azúcar.	Ing. Harry Scully Silva	Domicilio Conocido La Gloria Municipio de Úrsulo Galván Ver.

3.5 Enfoque de análisis

Por las hipótesis y objetivos planteados, se decidió que el método general de investigación sería una combinación de los enfoques cualitativos y cuantitativos, encontrándose como la manera más pertinente para la obtención de la información, a través de la aplicación de un cuestionario, debidamente estructurado con los temas y el orden en que se plantearon las hipótesis que dirigen el sentido de la investigación.

- a) La investigación fue cualitativa, ya que la gran mayoría de las preguntas eran sujetas de ser contestadas en base a la percepción de cada uno de los entrevistados.
- b) La parte cuantitativa incorpora algunas preguntas cuyas respuestas son datos numéricos que el productor proporciona y no que se ven afectados por su percepción.

El estudio que se realizó, igualmente incluye aspectos descriptivos y explicativos, ya que, como señala Hernández (1991) los primeros estudios, es decir, los descriptivos, seleccionan una serie de variables y miden cada una de ellas independientemente, para así poder describir lo que se investiga; por el otro lado, los estudios explicativos, responden a las causas de los eventos físicos o sociales y su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o porque dos o más variables están relacionadas. La intención en este análisis es encontrar las contradicciones internas de los fenómenos, en este caso del financiamiento a los cañeros, sus causas y efectos.

3.6 Operacionalización de hipótesis

En este apartado se presenta la operacionalización de las hipótesis, de manera que se llegue a la definición de los indicadores concretos y unidades de medida a partir de los cuales se diseñará el instrumento para la recolección de información en campo.

Operacionalización de hipótesis particular 1

1. La diversificación de fuentes de crédito informales y de fácil acceso, es una estrategia de vida de los productores cañeros, aun y cuando los términos y condiciones crediticias no les son favorables

INDICADOR	VARIABLE	SUBVARIABLE	UNIDAD DE MEDIDA
ESTRATEGIA DE VIDA	CREDITOS DEL INGENIO	CREDITO PARA ACTIVIDAD PRIMARIA	MONTOS RECIBIDOS EN CREDITO EN \$ No. DE REQUISITOS SOLICITADOS
	CREDITOS DE LA ORGANIZACION	CREDITOS AL CONSUMO	MONTOS RECIBIDOS EN CREDITO EN \$ No. DE REQUISITOS SOLICITADOS
	CREDITOS DE FAMILIARES Y OTRAS FUENTES	CREDITOS PARA FINES DIVERSOS	No. DE FUENTES TOTALES DE CREDITO

Operacionalización de hipótesis particular 2

2. La limitada educación financiera afecta las habilidades de administración financiera de los créditos que reciben los productores del ingenio y de la organización

INDICADOR	VARIABLE	SUBVARIABLE	UNIDAD DE MEDIDA
EDUCACION FINANCIERA	OPORTUNIDAD	TIEMPO PARA TRAMITE	No. DE DÍAS DE TRÁMITE
	AGILIDAD	REQUISITOS SOLICITADOS	No. DE REQUISITOS SOLICITADOS
	COSTO	TASA DE INTERES	VALOR DE LA TASA DE INTERÉS
	DIVERSIDAD DE CREDITOS	CREDITOS DE AVIO, REFACCIONARIOS Y PERSONALES	No. DE CRÉDITOS DE AVÍO, REFACCIONARIO Y PERSONALES

Operacionalización de hipótesis particular 3

3. La incorporación de nuevos intermediarios financieros en el ámbito cañero está limitado por el nivel de educación financiera de los productores

INDICADOR	VARIABLE	SUBVARIABLE	UNIDAD DE MEDIDA
EDUCACION FINANCIERA	ACEPTACION DE NUEVOS IF'S	PERCEPCION POSITIVA	NO. DE OPINIONES FAVORABLES

Operacionalización de hipótesis particular 4

4. La mejora tecnológica y la diversificación productividad de los Agroecosistemas con caña de azúcar de los productores afiliados a la CNPR del Ingenio La Gloria, no son afectados de manera relevante por el modelo de crédito utilizado tradicionalmente

INDICADOR	VARIABLE	SUBVARIABLE	UNIDAD DE MEDIDA
IMPACTO EN LOS AES	MEJORA TECNOLOGICA	MAQUINARIA AGRICOLA	NO. DE TRACTORES/ALZADORAS, COSECHADORAS ADQUIRIDOS CON CREDITO
		VEHICULOS DE TRABAJO	NO. DE VEHICULOS DE TRABAJO ADQUIRIDOS CON CREDITO
		EQUIPO DE RIEGO	INSTALACION O NO DE RIEGO TIPO RODADO, BAJA PRESION, ASPERSION, GOTEO
	MEJORA DIVERSIDAD PRODUCTIVA	DIVERSIDAD DE CULTIVOS ESTABLECIDOS ADICIONALES CAÑA	NUMERO DE OTROS CULTIVOS ESTABLECIDOS CON CREDITO

3.7 Muestra estadística

Para llevar a cabo la investigación, se definió que los productores debían cumplir con dos requisitos primordiales, el primero, ser productores afiliados a la Confederación Nacional de productores Rurales (CNPR) y el segundo, entregar su caña al Ingenio La Gloria.

Estas condiciones se dieron en virtud de que la organización gremial manifestó interés en conocer la percepción de los cañeros en cuanto a los créditos que reciben tanto de la industria, como de la propia organización, así como explorar la posibilidad de aceptación de una nueva figura en la dispersión del crédito, que operara precisamente en la organización de cañeros.

La organización proporcionó el listado de productores afiliados con ellos y con el compromiso de entregar su producción a la agroindustria del Ingenio La Gloria. El total de integrantes de la organización considerados para la zafra 2008 – 2009 fue de 2161 productores. Para la determinación del tamaño de muestra, se tomó como punto de partida el muestreo irrestricto aleatorio, en el cual, según mencionan Spiegel y Stephens (2001) cada miembro de una población tiene las mismas probabilidades de ser incluido en la muestra. Se dispuso utilizar una confiabilidad del 90% y un error absoluto del 0.1 %

En lugar de usar un muestreo preliminar para la determinaron del tamaño de muestra, se consideró una varianza de p (proporción) máxima; anticipada de $p=0.5$ la que representa la mayor variabilidad entre las diferentes proporciones (esta es una práctica común que se realiza en el estudio de estimadores de proporción, y tiene el propósito de robustecerlo, ya que si la proporción real es distinta a este valor, la precisión del estimador será mejor) (Cochran ,1977)

El comentario anterior, se enriquece con lo indicado por Vivanco (2005), quien menciona que cuando se utiliza la varianza máxima, la amplitud del intervalo puede ser

mayor que el necesario en función de la varianza real de los datos y considera que la imprecisión por exceso de varianza es menos perjudicial que inferir con un valor de varianza menor al realmente existente.

Fórmulas

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

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

Donde:

N= Población total de estudio

n= Tamaño de muestra

p* = Estimador proporcional: p + q = 1; luego, p=1-q

q *= Estimador proporcional: p + q=1; luego, q=1-p

B= Estimador proporcional

D= Estimador absoluto

p* y q*: Asumiendo que la varianza de la distribución muestral cumple la misma función que la varianza del estimador de la media, ya que mide la dispersión de las proporciones muestrales y demuestra que la varianza de las proporciones corresponde al producto p*q. Vivanco (2005)

Sustituyendo los valores para el cálculo de la muestra, tenemos:

$$n = \frac{(2161 * .5 * .5)}{((2160)0.0025 + .5 * .5)}$$

$$D = \frac{.1^2}{4}$$

$$n = 97$$

$$D = .0025$$

Con base en el padrón de cañeros, y apoyados en la tabla de número aleatorios, se hizo la selección de los productores, tomando como referencia el número consecutivo que los identificaba con la parcela dada de alta en el ingenio. A cada productor, se le consideró su posible sustituto, para el caso dado de que no se localizara el día que se acudiera a su comunidad para la aplicación del cuestionario. El detalle de los productores por localidad y municipio resultantes para ser entrevistados, se aprecia en el Cuadro 13.

Cuadro 13. Número de productores seleccionados en la muestra por localidad y municipio.

Municipio	Localidad	No. de productores
Actopan	Arroyo de Piedra	5
	Hornitos	3
	Jareros	5
	Los Idolos	15
	Santa Rosa	6
	El diamante	8
	San Isidro	5
	Tinajitas	12
	Ursulo Galván	Cempoala
	Chalahuite	5
	El Zapotito	3
	Paso del cedro	6
	La charca	4
Puente Nacional	Cabezas	8
	Chichicaxtle	10
	TOTAL	97

3.8 Instrumento para la recolección de la información

Para el acopio de la información, se diseñó un cuestionario semiestructurado, el cual fue producto de las variables consideradas en la operacionalización de las hipótesis.

El cuestionario se integró por 9 secciones, con su respectivo número de preguntas que se desagrega en el Cuadro 14 y que se agrega como anexo identificado con el número 1.

Cuadro 14. Estructura del cuestionario utilizado como instrumento de recolección de información.

Sección	No. de preguntas	Hipótesis relacionada
1.- Datos Generales	8	===
2.- Datos Productivos	8	2, 3
3.- Créditos con bancos	23	1,2,3
4.- Créditos con la industria	31	1,2,3
5.- Créditos con la organización	26	1,2,3
6.- Otras fuentes de crédito/educación financiera	9	1,2,3
7.- Participación Gremial	21	3
8.- Impacto de los créditos en el agroecosistema cañero	8	4
9.- Aceptación de nuevos intermediarios financieros	10	1,2,3
TOTAL	144	

Se incluyó en el cuestionario, una sección que consideró la percepción de los productores respecto a si tendría aceptación la inserción en el ambiente cañero de un nuevo proveedor de servicios financieros, que probablemente pudiera ser la propia organización de la CNPR, previo cumplimiento de requisitos, normatividad y capacitación necesarios.

Para esta sección se utilizó el método de Likert, el cual, indican Hernández *et al.*, (1991) es una escala aditiva conformada por un grupo de ítems empleados para registrar la reacción de la persona ante el tema señalando su estado de acuerdo o desacuerdo con cada ítem. A cada respuesta el investigador proporciona una puntuación favorable o desfavorable. La suma de las puntuaciones permitirá determinar la posición de la persona respecto al fenómeno de estudio (Fernández, 2007).

Asignar una puntuación a cada respuesta es posible si el ítem admite diversos niveles de aprobación, permitiendo que si se suman los puntajes de los ítems se obtenga una puntuación para cada persona. De igual forma, Fernández (2007) menciona que cada ítem recibirá una puntuación si se realiza la sumatoria de los puntajes que cada persona alcance, para ello afirmaciones, proposiciones o juicios constituyen los ítem de

la prueba, y estos expresan ideas negativas o positivas expresando una opinión sobre un tema de interés para la investigación. La posición valorativa de cada ítem, asignada por la persona que aplica el cuestionario, es considerada indicador de su opinión sobre el tema de estudio.

Esta parte del estudio constó de 10 preguntas, cada una con cinco posibles respuestas, dependiendo del grado de aceptación, los niveles de aprobación y sus valores son los que aparecen en el Cuadro 15.

Cuadro 15. Valores de los niveles de aprobación de la escala de Likert , de acuerdo con Hernández *et al.*, (1991).

Nivel de aprobación	Valor
Muy de acuerdo	5
De acuerdo	4
Indiferente	3
En desacuerdo	2
Muy en desacuerdo	1

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados de la investigación se presentan en tres apartados, el primero trata de la relación que se establece entre el ingenio y los productores cañeros a consecuencia de los créditos tramitados, en la segunda sección se reporta lo encontrado en relación a los créditos tramitados por los cañeros con su organización gremial y con otras fuentes y por ultimo como tercer tema se plantean los hallazgos respecto al impacto que los créditos tienen sobre el agroecosistema cañero así como la percepción de los productores entrevistados respecto a la operación de nuevos intermediarios financieros en el sector cañero.

4.1 Caracterización de la relación crediticia entre productores e industria, influencia de la educación financiera en la toma de decisiones de los cañeros.

En la cadena productiva de la caña de azúcar, existe una relación histórica entre los eslabones participantes. Esta relación, a partir del año 2005 está regida por la LEY DE DESARROLLO SUSTENTABLE DE LA CAÑA DE AZÚCAR, (LDSCA) según menciona la Unión Nacional de Cañeros (UNC, 2008) la citada ley, en su Título cuarto Capítulo I, señala que debe celebrarse un Contrato con los Abastecedores de Caña a fin de que sea el instrumento jurídico que regule las relaciones entre ambos respecto de la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar.

En la LDSCA, se prevé que en caso de que en el contrato celebrado se considere el otorgamiento de créditos, el Industrial actuará como retenedor, en este caso, a solicitud de las Organizaciones y mediante acta del Comité, retendrá de los alcances de los Abastecedores de Caña de azúcar los montos que se le indiquen, efectuando los pagos a la institución financiera correspondiente.

Es así como el cultivo se convierte en garantía del crédito de avío o refaccionario y el riesgo del no pago se disminuye casi a cero pues la única posibilidad de que el usuario no pague es que la cosecha se pierda toda. Pero además dentro del crédito viene una

cuota de seguro que cubre el crédito en caso de siniestro completo. Así pues los altos intereses que cobra el ingenio a los productores no se justifican desde el punto de vista de la teoría del riesgo.

Esta es la primera contradicción en el crédito y solo explica como un mecanismo de transferencia de recursos de los productores al ingenio y a las organizaciones.

En este sentido, es importante mencionar, como señala Fuentes y Gutiérrez (2006) que los oferentes informales de crédito en el sector rural, como los ingenios, utilizan una tecnología de crédito más flexible, la cual está basada en el conocimiento que el prestamista tiene del prestatario por su cercanía geográfica y social.

Ampliando lo anterior, Alpízar y González-Vega (2006) conceptualizan las microfinanzas como la oferta de uno o más de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante el uso de innovadoras tecnologías de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, ésta prestación no pudiera realizarse de manera rentable o sostenible.

La educación financiera muestra la forma de administrar dinero en efectivo, preparar presupuestos, llevar libros contables, preparar cuentas, gestionar ventas al crédito, determinar exigencias de préstamos, utilizar seguros, administrar deudas, etc., es esencial para ayudar a los pequeños agricultores y demás agroempresarios a sobrevivir. También ayuda a ser financiables y a un uso efectivo de los servicios financieros cuando los hay.

En adición a lo anterior, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, SHCP (2009), señala que la población con poca cultura financiera está inmersa en un círculo vicioso de desinformación y desconocimiento que refuerza las generalizaciones sobre el Sistema Financiero, además de que se concentra en los niveles socioeconómicos más bajos, con menores niveles de educación y en las zonas rurales del país.

Por su parte, el Banco Nacional de México, Banamex (2009) precisa que la carencia de conocimientos sobre finanzas personales y economía familiar afecta de manera más profunda la calidad de vida en el sector más desprotegido. Sin embargo, esta situación no es exclusiva de estos grupos; ya que un gran número de personas de diversas edades y de todas las condiciones socioeconómicas experimentan también un “analfabetismo financiero”. Bajo el contexto anterior, se presentan los siguientes resultados de la primera sección de la investigación.

4.1.1 Características generales de los productores entrevistados

De los 97 entrevistados, 70 fueron hombres y 27 mujeres; respecto al estado civil de los entrevistados, todas las mujeres están casadas y para los hombres hay 63 casados, 4 viudos, 1 divorciado y 2 solteros. El total de entrevistados se distribuyen en 16 localidades de la zona de influencia del ingenio La Gloria con un mínimo de 2 y un máximo de 10 entrevistados por comunidad.

Los resultados, entonces, por sector de tenencia, arrojan que 79 parcelas se encuentran en el régimen ejidal, 16 son de propiedad privada y 2 con un tipo de propiedad mixta; es decir, parte de la superficie corresponde a ejido y parte a privada. En cuanto a la fuente de ingresos para la producción primaria, 85 productores utilizan mezcla de recursos del ingenio-propios, 3 operan solo recursos del ingenio y 9 solo recursos propios.

Este resultado es concordante con lo señalado por Deugd *et al.*, (2006), quienes mencionan que los ejidatarios, sumados a los indígenas y a otros propietarios de tierra bajo esquemas colectivos, representan dos terceras partes de las tierras agrícolas del país.

La caña es un cultivo altamente demandante de agua para su ciclo productivo, en este rubro, de acuerdo al tipo de riego que utilizan para sus plantaciones, 90 productores usan riego rodado, con una superficie de 337 ha, representando el 93 % de los

entrevistados. 4 productores con un total de 60 ha utilizan riego mixto, es decir, rodado y aspersión, representando el 4% y el 3% restante, que corresponde a 3 productores en 15 has, tienen riego de baja presión.

El promedio de años de dedicarse a la actividad cañera se ubica para el caso de las mujeres en 16 años y los hombres en 23 años. Esto demuestra suficiente experiencia en el uso de crédito pues desde que plantaron utilizaron crédito del ingenio para la semilla; sin embargo, este siempre ha sido bajo la misma modalidad del ingenio o la organización.

4.1.2 Crédito con bancos

De los productores entrevistados, solo dos, en alguna ocasión han tramitado y recibido créditos de la banca comercial. El resto de los productores respondieron no solicitar crédito a bancos por las razones que se aprecian en el Cuadro 16.

Cuadro 16. Razones de los productores para no solicitar crédito a bancos.

Razones	No. de productores
No hay crédito para su actividad	2
No le conviene por los altos intereses	32
No lo necesita	42
No reúne los requisitos	14
Otras razones	7

Lo anterior, demuestra que no existe la intención por parte de los productores de adquirir créditos directamente de los bancos porque de antemano consideran que no cumplen los requisitos como sujetos de crédito. También por la experiencia de los demás productores, lo que se traduce en una actitud de comportamiento social.

Poder identificar las diferencias entre los distintos tipos de crédito, al menos los más conocidos y comunes a su actividad productiva, como son el avío y el refaccionario, se consideró como un indicador de contar con cierta educación financiera. Los resultados reflejan que solo dos productores conocían la diferencia y 95 la desconocían. Aunque

todos lo usan porque para las plantaciones el ingenio provee crédito refaccionario recuperable en tres años, y para las actividades anuales la organización tramita los créditos de avío, descontados en la cosecha de ese mismo año.

Otros aspectos importantes considerados como parte de la educación financiera son lo relacionado con el conocimiento de lo que es el Buró de Crédito y el hecho de contar con registros contables de su empresa.

En lo relativo al buró de crédito, del total de los entrevistados, cinco dijeron saber a que se refiere, mientras que 92 lo desconocen. Solo uno de los entrevistados ha tramitado alguna vez una consulta de buró de crédito.

Lo anterior muestra que si los productores no saben lo elemental de una transacción de crédito no lo usan porque le temen o son fácil presa de los agiotistas locales, entre ellos las misma organizaciones de productores.

Respecto a los registros contables de sus empresas, diez productores dijeron llevar personalmente algún tipo de registro sencillo, de sus gastos e ingresos, mientras que el resto, es decir, 87 productores no tienen ningún tipo de registro.

Si no llevan los registros mínimos mucho menos están dados de alta ante la Secretaría de Hacienda; es decir, no tienen RFC (Registro Federal de Contribuyentes) por lo que no declaran impuestos. Y los bancos piden para la autorización de estos las declaraciones de los últimos años.

Los hallazgos en esta sección son coincidentes con la opinión de Wenner y Proenza (2000), quienes hacen la precisión de que la falta de acceso a los servicios financieros formales de los pequeños productores ha sido un problema constante. Este acceso resulta difícil para este tipo de clientes, quienes son mayoría en la población rural, debido básicamente a tres problemas interrelacionados; riesgo, información imperfecta y altos costos de transacción. De igual forma, los resultados son concordantes con los

encontrados por Banamex- UNAM (2008) en la Primera Encuesta sobre Cultura Financiera en México, en la cual el 6 % de los productores entrevistados que solicitaron un préstamo lo hicieron a alguna institución bancaria y la gran mayoría lo efectuó a las denominadas redes sociales, es decir, familiares o amigos.

Adicional a lo anterior, la misma encuesta reporta que del total de sus entrevistados, predomina el alto porcentaje de quienes nunca se informan acerca de productos y servicios financieros, ya que el 69% nunca se informa sobre estos temas y el 29% lo hace de manera ocasional, cuando por alguna circunstancia lo necesita.

4.1.3 Crédito con la industria

Históricamente, señalan Muñoz *et al.*, (2002), se ha desarrollado en México un sistema en donde la agroindustria nacional financia total o parcialmente la producción, asumiendo el compromiso de compra de la cosecha, fijando de antemano las condiciones de recepción del producto, en cuanto a calidad y tiempos. En este contexto, la relación prevaleciente es la compraventa, siendo una de las particularidades de esta relación, que ante la ausencia del control directo de la tierra por parte de los industriales, se transforma en un dominio económico apoyado en el manejo de los factores tecnológicos, insumos, capital de trabajo y el mercado.

4.1.3.1 Montos otorgados y superficies beneficiadas

De los 97 productores entrevistados, 88 han tenido créditos del ingenio La Gloria en los últimos 3 años y 9 operan con sus propios recursos, 7 por decisión propia y 2 por no ser sujetos de recibir crédito por encontrarse en cartera vencida.

El rango del monto de los préstamos, oscila entre \$5,000.00 y \$100,000.00, de acuerdo al detalle que se indica en el Cuadro 17.

Cuadro 17. Rango de los préstamos recibidos del ingenio (Miles de pesos)

Rango del Préstamo	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	%	% Acumulado
5,000<x≤10,000	17	17	19.32%	19.32%
10,001<x≤20,000	22	39	25.00%	44.32%
20,001<x≤30,000	19	58	21.59%	65.91%
30,001<x≤40,000	14	72	15.91%	81.82%
40,001<x≤50,000	8	80	9.09%	90.91%
50,001<x≤60,000	1	81	1.14%	92.05%
60,001<x≤70,000	0	81	0.00%	92.05%
70,000<x≤100,000	6	87	6.82%	98.86%
>100,000	1	88	1.14%	100.00%

Es evidente que los montos de crédito recibidos están en función de la superficie sembrada con caña, encontrándose que existen productores que cuentan con superficie desde 0.5 ha., hasta un máximo de 50 ha, con un promedio de 4.5 ha. La correlación entre superficies y montos recibidos es alta, con un valor de $r=0.92$ ($p<.05$). Los rangos de las superficies se observan en el Cuadro 18.

Cuadro 18. Rangos de superficies financiadas con recursos del ingenio (en ha⁻¹).

Rango de superficie	Frecuencia	Frecuencia acumulada	%	% acumulado
De 0.5 a 2.5 ha.	41	41	46.59%	46.59%
De 3 a 4.75 ha.	26	67	29.55%	76.14%
De 5 a 8 ha.	10	77	11.36%	87.50%
De 8 a 10 ha.	8	85	9.09%	96.59%
De 11 a 20 ha.	2	87	2.27%	98.86%
Más de 20 ha.	1	88	1.14%	100.00%

Para la obtención del crédito del ingenio u organización no importa la cantidad de superficie cosechada ya que el monto es proporcional a esta y no se rebasa la capacidad de pago. En la Figura 8 se aprecia que las correlaciones entre edad y superficie con caña son bajas, no así entre la superficie y los montos de crédito, cuya correlación es de $r=0.92$ ($p<0.05$).

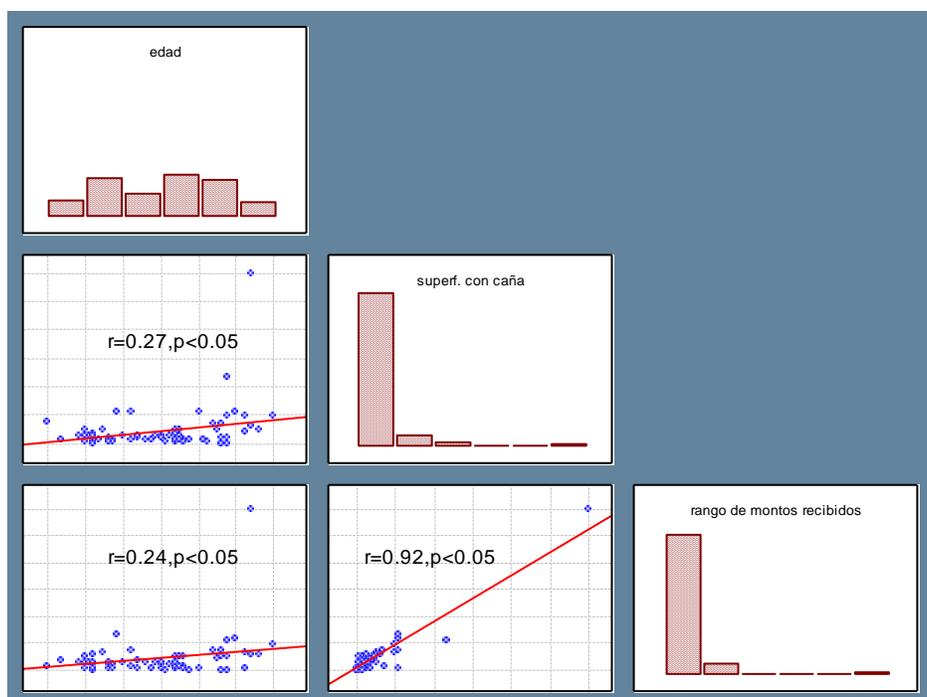


Figura 8. Correlación de edad, superficie y montos recibidos por los productores en créditos del ingenio La Gloria.

4.1.3.2 Tasa de interés

La tasa de interés es un factor determinante en la decisión de solicitar un crédito, de la fuente y naturaleza que sea, ya que ese valor puede significar el hecho de tener utilidades o el de ver disminuida la capacidad de pago.

De los 88 productores que recibieron crédito, 42 respondieron conocer la tasa de interés que le cobra el ingenio y en 46 casos su respuesta fue que no la conocían; para verificar lo anterior, se hizo referencia al conocimiento del valor de la tasa de interés que les cobraban, resultando un amplio rango, desde valores de 1% hasta 5% mensual, según se observa en el siguiente Cuadro 19.

Cuadro 19. Variaciones en el valor de la tasa de interés cobrada por el ingenio La Gloria y reportadas por los productores.

Valor de tasa en %	No. de productores
1	4
1.2	4
1.5	11
1.7	2
2	5
3	11
4	4
5	1

Los resultados encontrados confirman lo mencionado por Mansell (1995), en el sentido de que el crédito en el sector informal generalmente está “amarrado” a una relación personal o a una operación comercial de trabajo, ya que ello reduce los costos de transacción y sustituye a los avales físicos y/o financieros. Dentro de los “Doce hechos estilizados sobre los servicios financieros informales” que señala en su libro, también indica Mansell que estos créditos suelen ser de baja cuantía, a corto plazo y con una tasa de interés alta y en ocasiones no claramente definida.

Ampliando lo anterior, Nagarajan y Meyer (2005) reflexionan respecto a que los compradores y proveedores en las áreas rurales vinculan su crédito a la provisión de otros servicios, tales como la provisión de insumos y transacciones de compra de productos. Voguel (2003) enfatiza, respecto a las tasas de interés, que como parte de los costos de transacción, éstos se fijan sin relación con el tamaño del préstamo, mientras que los intereses sí varían en proporción con tal tamaño. Esta es una manera de racionamiento de los flujos de crédito.

Los productores no conocen la tasa de interés porque en la boleta de pago no se diferencian las de avío o refaccionario y las organizaciones nunca se la explican porque son su principal fuente de financiamiento operativo, pues estas reciben el préstamo del banco al 12% anual y ellos lo prestan al 4% mensual (48% anual). Luego entonces son un intermediario financiero muy lucrativo (Tasas de referencia del año 2009).

4.1.3.3 Contratos, garantías y requisitos

Dentro de los costos de transacción de una operación crediticia, los contratos y el cumplimiento de los requisitos, son los que más encarecen las operaciones, mientras que la carencia o ausencia de garantías, de diversa naturaleza como hipotecarias o prendarias, puede ser un factor que limite el acceso al crédito.

Del total de entrevistados, solo 12 respondieron afirmativamente a la pregunta de si les fueron explicados los términos del contrato, los restantes 76 dijeron desconocer los términos del documento de crédito celebrado con el Ingenio. Esta situación se presenta, como se mencionó en el capítulo del marco teórico, por el fenómeno de la información asimétrica, es decir, las dos partes de la transacción no disponen de la misma calidad ni cantidad de información.

Respecto a las garantías, de cualquier tipo, que el ingenio solicita a los productores, 29 mencionaron haber requerido la presentación de un aval y los otros 59 mencionaron no haber aportado ninguna garantía adicional a la natural, es decir, la caña producida y contratada para ser entregada al ingenio.

Los requisitos exigidos por el ingenio para los trámites del crédito, son variables, ya que va desde la petición de un solo documento, la credencial de elector hasta la presentación de cinco requisitos, como son la clave única de registro poblacional, el acta de nacimiento, comprobante de domicilio y certificado parcelario. Con lo anterior, se confirma lo sugerido por Wenner y Proenza (2000), respecto a la presencia de lo que los especialistas en Finanzas Rurales llaman “información asimétrica”, es decir, cuando una de las partes de una transacción cualquiera – como un crédito – tiene más información que la otra, por ejemplo cuando el prestamista no conoce exactamente la voluntad y capacidad de pago del prestatario; de ahí que sea imposible que pueda diseñar un contrato que responda exactamente a sus características y asegure su recuperación al 100%. Sin embargo en el caso de los productores de caña, el Ingenio si sabe perfectamente la capacidad de pago pues es el total del ingreso neto de la

cosecha, y es el monto máximo disponible por los productores. Las organizaciones prestan en efectivo a los solicitantes para financiar el consumo pero también el monto no rebasa la capacidad de pago máxima anual.

La percepción de los productores respecto a los créditos que operan, es diversa, resultando que el 23 % no considera buenos sus préstamos con la industria y la diferencia si los considera, con una gran variedad de razones, las cuales se plasman en Figura 9.



Figura 9. Razones por las que los productores cañeros consideran buenos los préstamos recibidos del ingenio La Gloria.

Las razones de los que no consideran buenos los créditos, se aprecian en la Figura 10.

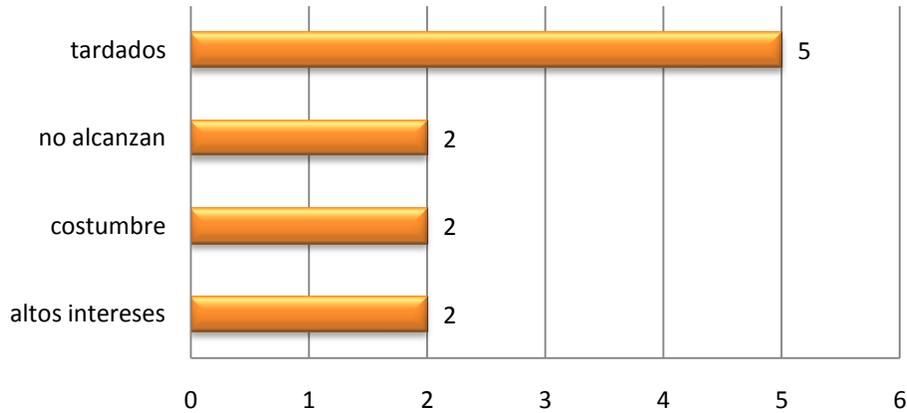


Figura 10. Razones del porque los productores cañeros consideran malos los préstamos recibidos del ingenio La Gloria.

En adición a lo anterior, las razones de conveniencia de solicitar crédito para la producción de caña, las respuestas se observan en el gráfico que se presenta a continuación, como Figura 11.

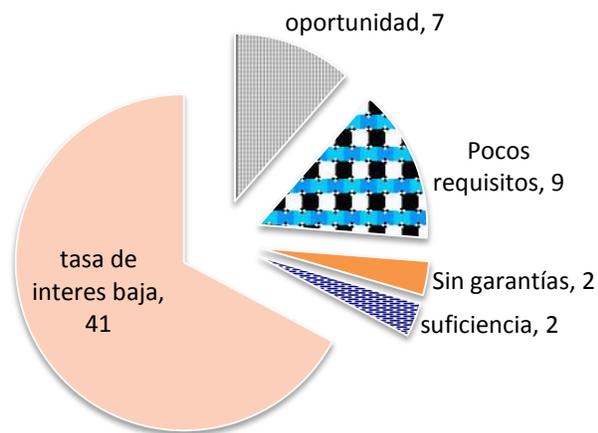


Figura 11. Razones para solicitar crédito al ingenio

Se menciona la tasa de interés baja porque los usuarios la comparan con los préstamos locales que son al 10% mensual, pero la tasa de referencia (Cetes) para el

campo es aproximadamente del 12% anual y si se compara con la de otros países que es cero o negativa entonces es muy alta.

Los hallazgos de esta sección son consecuentes con lo que menciona Soto (2003), quien afirma que los mercados financieros tienen un pobre desempeño, valorado en términos de eficiencia económica como de equidad social. Por lo que se constata que el acceso al crédito está directamente relacionado con el nivel de riqueza y de ingresos de los empresarios rurales, ya que los de menores ingresos tienen un menor acceso a los mercados y cuando lo hacen es en las peores condiciones, pagando tasas de interés más altas y obteniendo préstamos a plazos menores que los de empresarios con mayores ingresos.

4.1.3.4 ¿En especie o en efectivo? Suficiencia y oportunidad

El esquema tradicional de operación de los créditos del ingenio, es el de otorgar una parte en efectivo, para ser utilizado en las labores que requieren el pago de jornales, básicamente y el resto en especie, es decir insumos, entre los que se incluyen el fertilizante y los pesticidas. Aunque muchas veces el efectivo lo utilizan para el consumo y no para las labores agrícolas.

Al referir si preferían que el esquema se modificara para recibir solo recursos en efectivo, 31 respondieron positivamente y 57 en sentido contrario. De los 31 que preferirían solo recibir efectivo, aducen las razones que pueden apreciarse en la Figura 12.

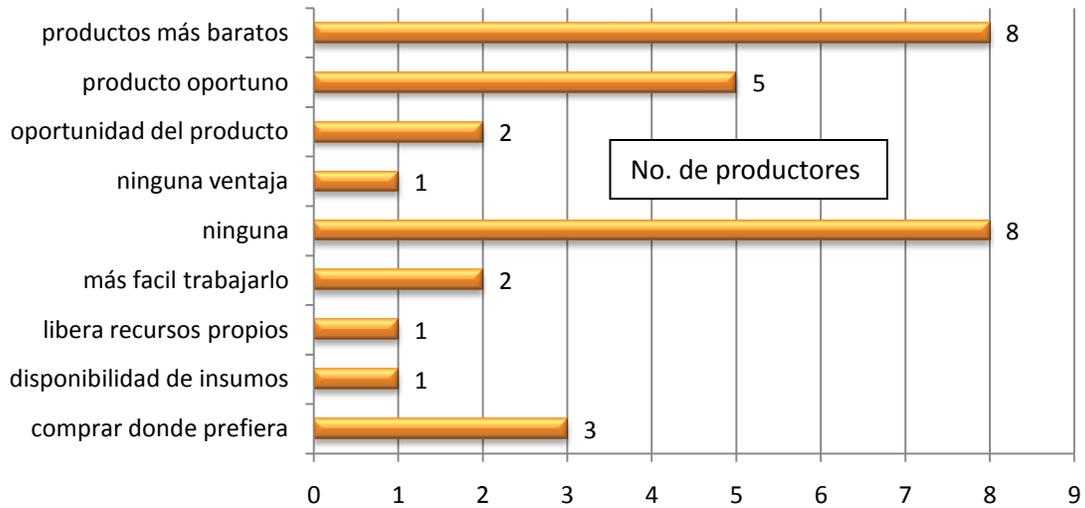


Figura 12. Razones de los productores para recibir crédito en efectivo del Ingenio La Gloria.

De los 57 que prefieren recibir parte de su crédito en especie, las razones para su opinión son las plasmadas en la Figura 13.

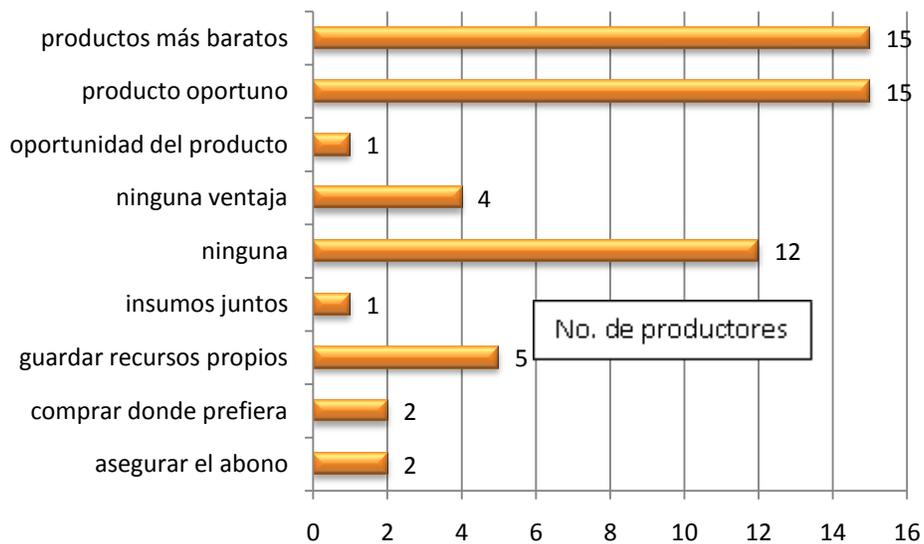


Figura 13. Razones de los cañeros para solicitar crédito en especie al ingenio La Gloria.

El tema de la agilidad en la obtención de los créditos por parte del ingenio es un factor muy importante y los resultados muestran que no son valores homogéneos, ya que se obtuvo un amplio rango de días de respuesta, como puede observarse a continuación en el Cuadro 20.

Cuadro 20. Rango de días hábiles necesarios para el trámite de crédito con el ingenio.

Días de trámite	No. de productores
1 a 10	11
11 a 20	37
21 a 30	33
31 a 40	0
41 a 50	3
Más de 50	4

Continuando con el aspecto de suficiencia en los montos de crédito recibidos, de los entrevistados, se obtuvo que 50 consideraron que los recursos no eran suficientes, mientras que 38 consideraron que si lo eran. De los primeros mencionados, el 50% considera que es insuficiente debido a que se calcularon mal los costos de los paquetes tecnológicos y el otro 50% estima que se debe al incremento en los costos de producción. Las consecuencias por la insuficiencia en los montos de crédito, se detallan en la Figura 14.

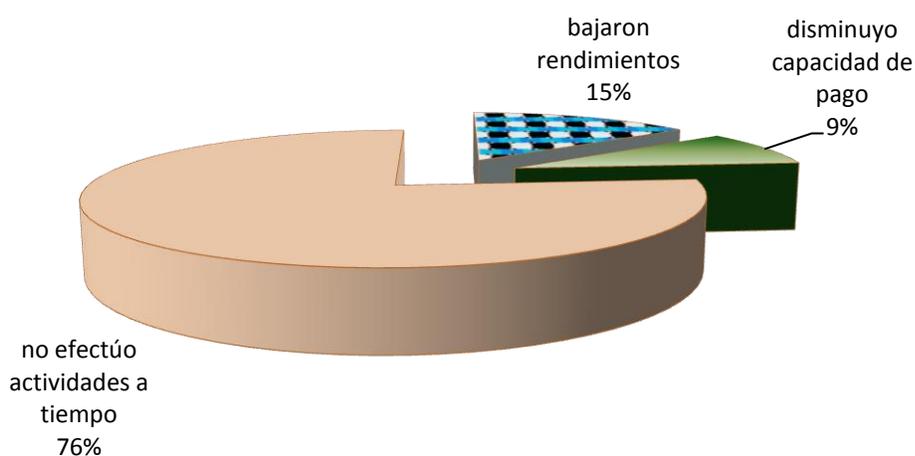


Figura14. Consecuencias de la insuficiencia de crédito recibido del ingenio.

Otra vertiente importante en la obtención de un crédito, es la oportunidad. En este caso, 49 productores consideraron inoportunos los créditos, mientras que 39 piensan que los recibieron de manera oportuna. La oportunidad es manejada a discreción de la organización para obtener sus ingresos extra, pues el banco les deposita en diciembre a inicio de zafra a una tasa del 1% mensual y ellos lo liberan al productor hasta mayo al final de zafra, mientras tanto el mismo dinero lo prestan en calidad de préstamos personales al 3% mensual para el consumo o labores de cultivo.

La suma de los aspectos incluidos como educación financiera en relación con la suficiencia, agilidad y oportunidad de los créditos presentan una correlación relativamente alta, de $r=0.66$ ($p<0.05$), es decir, que mientras los productores cuenten con mayor información para acreditar sus solicitudes de crédito, mayor es su oportunidad de recibirlo en las mejores condiciones posibles.

Los resultados obtenidos respecto a la educación financiera y su aplicación en las decisiones de solicitar diversos préstamos, resalta lo comentado por Gómez-Soto (2009) al señalar que el objetivo de la educación financiera es, en última instancia, producir un cambio de comportamiento de los agentes económicos, de manera que mejoren la forma en que administran sus recursos financieros.

Como servicios adicionales al crédito, se incluyeron la capacitación, asistencia técnica u otro, observándose que cinco de los entrevistados mencionaron haber recibido asistencia técnica, uno, algún tipo de capacitación y los restantes 82 respondieron que no reciben ningún tipo de servicio además del crédito. Las opiniones vertidas por los productores entrevistados, permiten coincidir con los aspectos que señala González-Vega (1998) respecto a las limitaciones de la oferta de servicios financieros rurales, ya que se presentan serias dificultades en las transacciones financieras rurales debido a deficiencias de información, que dificultan la evaluación del riesgo de prestar; incentivos de los deudores y de los acreedores que no son siempre compatibles, lo que origina el riesgo moral; dificultades para hacer valer los contratos, lo que incrementa la

posibilidad de pérdidas por falta de recuperación de los préstamos y por último, la dificultad para diversificar los riesgos.

Respecto a la relación crediticia que se establece entre la industria y los productores, es importante retomar lo que señalan Klein *et al.*, (2001) en relación a que con el retiro del Estado en la provisión de los servicios financieros rurales, que eran prácticamente solo créditos, favoreció la aparición o reaparición de diversas prácticas crediticias interconectadas, como el financiamiento al comercio, acuerdos basados en complejos agroindustria-producción primaria, con contratos de cosecha de productores individuales e incluso la agricultura por contrato. Aunque en estos contratos por lo regular los productores siempre están en desventaja. Sin embargo, a la agroindustria, como el caso de los ingenios, le conviene establecer una relación de largo plazo con los productores, a fin de garantizar el suministro de materia prima, lo cual se refleja, por un lado, en la relativa facilidad para la obtención de créditos, la cual, definitivamente va aunado a una tasa de interés imprecisa, además de falta de claridad en los cobros que la industria efectúa de los alcances de las cosechas entregadas.

Retomando a Voguel (2003), la operación de este tipo de créditos no toma en cuenta el carácter fungible del dinero, es decir, puede ser utilizado para fines distintos para los que fue contratado y de igual manera puede ser pagado con ingresos provenientes de las más diversas actividades de los productores, las cuales realizan de manera adicional a la actividad agrícola.

Complementariamente al comentario anterior que explica la fungibilidad del dinero, resulta oportuno recurrir a los comentarios de Rello (2001) en el sentido de que las familias tienen estrategias de vida e ingreso. En ellas se trata de valorizar y aprovechar sus activos y de aprovechar lo mejor posible sus capacidades y libertades. Las familias son heterogéneas debido a que poseen diferentes activos y capacidades y a que eligen distintas estrategias de vida e ingreso, las que dependen de los activos que las familias poseen.

Los conceptos activos o capitales se usan indistintamente en la literatura sobre el tema para designar los recursos que permiten a las familias rurales seguir sus estrategias de vida y, en general, a todo agente económico maximizar su ingreso o su bienestar.

Normalmente, se distinguen el capital natural, el capital físico o producido, el capital financiero, el capital humano y el capital social. La suma de estos capitales constituye el acervo de las familias o las personas.

El monto total del ingreso de las familias rurales es una función de las siguientes variables:

- a) El acervo total de los activos en poder de la familia (capital natural, financiero, humano y social);
- b) La intensidad del uso de estos acervos (por ejemplo, cuántos de los adultos están trabajando y ganando dinero);
- c) El precio o rendimiento de los activos (por ejemplo, el salario o los precios relativos de los productos agropecuarios), y d) Las transferencias, públicas y privadas, que recibe la familia. Es decir, los activos generadores de ingreso no son los únicos determinantes del ingreso familiar, pues existen las transferencias y subsidios, pero sí son los más importantes.

4.2 Diversificación de fuentes de crédito de los productores cañeros como estrategia de vida y su involucramiento en la participación gremial.

Los productores en el medio rural tienen necesidades diferentes que requieren ser satisfechas con recursos económicos. El aspecto productivo, para el caso de los cañeros, se encuentra básicamente cubierto con los recursos que le son provistos por la industria, al tratarse de una cadena productiva vinculada, cuya relación se enmarca en los términos de la LEY DE DESARROLLO SUSTENTABLE DE LA CAÑA DE AZÚCAR, según menciona la Unión Nacional de Cañeros (UNC,2008).

Para satisfacer otras necesidades de su quehacer cotidiano, e incluso, ocasionalmente sus necesidades de recursos para la actividad primaria, acuden a una gama de fuentes

de recursos, todas catalogadas como fuentes informales de crédito, entre las que se encuentran las organizaciones de productores, prestamistas de la región, familiares, organizaciones no gubernamentales, cajas de ahorro, microfinancieras, entre otras.

Aun y cuando las condiciones de estas fuentes de crédito no les son del todo favorables, su racionalidad de la decisión de solicitar los préstamos radica en un análisis más amplio de su modo de vida y de la rentabilidad de su agroecosistema, en lugar de un punto de vista unicriterio o de corto plazo.

Reconocen Alemán y Jarquin (2005) que la actividad agrícola campesina rebasa los meros aspectos tecnológicos para constituirse en una estrategia de vida, en la que los aspectos económicos, culturales, sociales y políticos se conjugan en una actividad compleja y dinámica. Por ello, los cañeros consideran que al ser parte de un gremio, sus representantes tienen la obligación de apoyarlos de alguna manera, ya sea vía préstamos o con proyectos de inversión para llevar a cabo mejoras en sus parcelas, los cuales, además de tener un costo (interés) garantizan la permanencia en la organización, lo cual la fortalece política y socialmente.

De ésta manera, las organizaciones son parte de las entidades que participan en las finanzas rurales; sin embargo, aún queda mucho por hacer para establecer un sistema autosustentable de microfinanzas rurales, capaz de satisfacer la necesidad de contar con instrumentos de ahorro, créditos personales y de producción y otros servicios financieros. Por lo que indica Caro (2003) que la presencia de estos actores de las finanzas surgen como consecuencia del retiro de la banca comercial del financiamiento rural y representan una alternativa que soluciona la escasez de crédito formal.

Por lo anterior, el objetivo de esta parte de la investigación es estudiar cómo se origina el crédito entre los productores y su organización, como parte de un gremio, así como las fuentes alternas de financiamiento y como se relacionan éstas con su estrategia de vida.

4.2.1 Préstamos de la organización

4.2.1.1 Contratos, tipos de préstamos y tasa de interés

De los 97 productores entrevistados, cerca del 50% no solicitó préstamos a su organización durante el periodo del último año, los restantes solicitaron desde uno hasta cuatro préstamos.

Respecto a los préstamos solicitados, a la organización se le requieren básicamente préstamos personales (37 productores), y en mucha menor proporción créditos para la actividad primaria (9 productores), es decir capital de trabajo, o préstamos de largo plazo, para inversión en activos productivos, es decir, créditos refaccionarios (1 productor).

El vínculo jurídico que formaliza normalmente un préstamo, es un contrato de crédito, a ese respecto 18% de los entrevistados afirmaron haberlo firmado, aun y cuando la organización no formaliza sus préstamos mediante este instrumento.

Como complemento respecto a los documentos firmados que acreditaran haber recibido los préstamos, se obtuvieron las respuestas que se observan en la Figura 15.

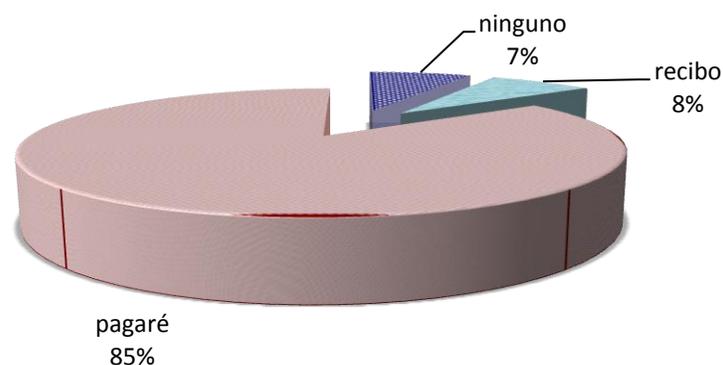


Figura 15. Documentos firmados por los productores cañeros al recibir créditos con la organización.

Respecto a si los productores conocían la tasa de interés que les cobra la organización por sus préstamos, 29 de ellos respondieron afirmativamente y 11 dijeron desconocerla. Para verificar la respuesta, se les consultó si sabían el valor de la tasa, con resultados tan diversos de valor de tasa desde 2 % hasta 6%, como se aprecia en el Cuadro 21.

Cuadro 21. Valor de la tasa de interés de los préstamos de la organización.

Tasa	No. de productores	%
0.02	2	7
0.04	24	83
0.05	2	7
0.06	1	3

Los hallazgos de ésta sección, concuerdan con los planteamientos de Buchenau e Hidalgo (2007) quienes citan que los productores agropecuarios que han obtenido financiamientos en el sector informal han asumido tradicionalmente tasas de interés superiores a la tasa interna de retorno de las actividades agropecuarias.

Esto ha sido posible gracias al hecho de que los productores agropecuarios, como cualquier empresa, no financian la totalidad de los costos de la producción agropecuaria y que los financiamientos que reciben por lo general sólo tienen durante el plazo necesario para la producción, que invariablemente se inicia con una significativa inversión de recursos del propio productor, por otro lado, también debe mencionarse que las familias rurales mantienen una estrategia de diversificación de sus fuentes de ingresos que mitiga el impacto de dichos riesgos y que les permite cumplir con sus obligaciones crediticias bajo circunstancias normales y aun extremas, como lo corroboran los resultados obtenidos por las entidades analizadas en este capítulo.

Sin embargo, si bien los productores agropecuarios tienen la capacidad para pagar tasas de interés relativamente altas y cubrir con ello los costos que genera la intermediación financiera, es importante incentivar la competencia entre oferentes con el fin de presionar dicho precio hacia un nivel de equilibrio que facilite el uso productivo

del crédito. El ideal es una situación en que la competencia entre intermediarios eficientes presione hacia abajo el nivel de tarifas pero que permita al mismo tiempo cubrir sus costos y generar rentabilidad.

4.2.1.2 Garantías y montos

Las garantías para respaldar los préstamos pueden ser de diversa naturaleza, como son hipotecarias, prendarias, fianzas, avales, etc. En este sentido, la mayoría de los entrevistados comentó que no les había sido requerida, salvo en 3 casos, por lo que se les pidió especificar que garantía fue solicitada, resultando 2 casos en que les pidieron la firma de un aval y a uno le fue solicitada una garantía prendaria que consistió en la factura de un vehículo. Se incluyó la pregunta de cuál o cuáles eran los requisitos solicitados para dar trámite a su solicitud, obteniéndose que prácticamente con la credencial de elector o en algunos casos sin ella, se tramitaran los préstamos.

Para identificar la cuantía de los préstamos solicitados a la organización, se ubicó el rango de monto en que se encontraban los préstamos, resultando que el mayor porcentaje se ubica en el rango de 5 a 10 mil pesos por evento, es decir, para cada uno de los préstamos solicitados, como puede apreciarse en la Figura 16.

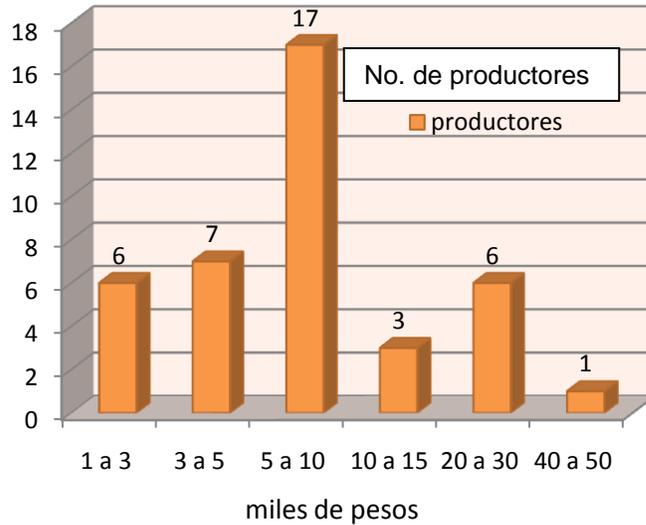


Figura 16. Rango de los montos de crédito recibidos por los productores de la organización.

De los préstamos recibidos, el 25% de los productores destinó total o parcialmente el recurso para la actividad cañera, mientras que el resto lo utilizó para las actividades que se observan en la Figura 17, siendo las más predominantes gastos personales y el pago de otros adeudos, en menor escala.

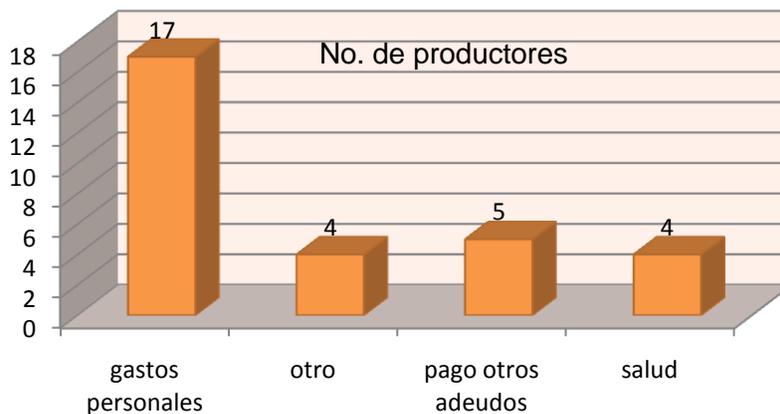


Figura 17. Destino de los recursos de los préstamos recibidos por los productores de la organización CNPR.

4.2.1.3 Agilidad, oportunidad y suficiencia

A fin de medir la agilidad con que le son resueltas las solicitudes de crédito a la organización, se planteó cuántos días les llevaba para recibir el dinero, a partir de que iniciaban su trámite de solicitud. Los resultados abarcan un rango desde un día hasta 20 días, según se aprecia en el Cuadro 22.

La suficiencia o insuficiencia de los préstamos, refleja que 6 de los productores que indicaron haber solicitado crédito, los consideran insuficientes, mientras que 34 afirmaron que si era suficiente el recurso recibido.

Cuadro 22. Número de días hábiles necesarios para el trámite de crédito en la organización.

Días para trámite	No. de Productores	%
1	4	14
2	2	7
3	2	7
4	3	11
5	5	18
6	2	7
7	2	7
15	7	25
20	1	4

El esquema de producción y comercialización de la caña, permite que con cargo al cultivo y su cosecha esperada se soliciten diversos préstamos, por ello, al averiguar cual era la fuente de recursos para pagar los préstamos recibidos, solo un productor dijo que de sus ingresos como obrero y los otros 39 pagarían con los alcances que tuvieran al fin de la zafra de su propia caña producida.

La percepción de los productores respecto a la calificación de sus préstamos con la organización, refleja que un solo productor no los considera buenos y 39 de ellos si los consideran de esa manera. Las razones para considerar buenos sus préstamos se observan con detalle en el Cuadro 23.

Cuadro 23. Razones mencionadas por los productores para considerar buenos los préstamos recibidos de la organización.

Razones	No. de productores	%
Apoya en proyectos	1	3
Ayudan en el momento	2	5
Buen plazo, discretos	1	3
Comodidad	1	3
Pocos trámites	6	15
Resuelve problemas	1	3
Saca de apuros	27	69

Continuando con la agilidad en la autorización y ejercicio de los préstamos, se midió el número de ocasiones debieron presentarse en las oficinas de su organización para concretar el trámite. Se encontró que las respuestas abarcan desde una sola ocasión hasta tres para los más tardados., lo cual se observa en la Figura 18.

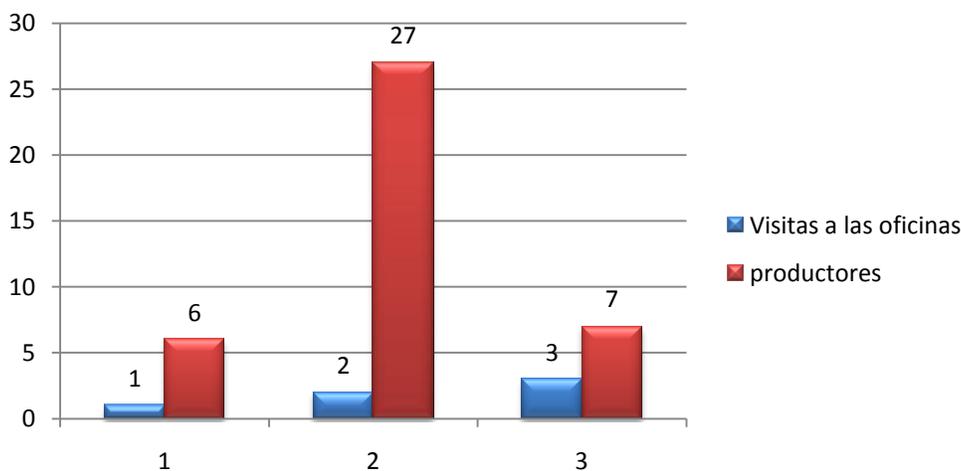


Figura 18. Número de visitas necesarias a las oficinas para concretar el trámite de crédito con la organización.

Ampliando lo anterior, cinco de los productores entrevistados consideran como no oportunos los préstamos, mientras que los restantes 35 perciben que si les fueron otorgados con oportunidad.

Los resultados encontrados en relación a los créditos de la organización, son coincidentes con lo que menciona Trivelli *et al.*, (2004) al referirse a que el crédito informal representa un sector importante dentro de los prestamistas regionales. Si bien

los montos que intermedian tienden a ser pequeños, son también altamente heterogéneos, al igual que las condiciones y características de sus créditos.

La importancia de las relaciones de largo plazo entre el prestamista y el prestatario, los canales de información existentes entre ambos y sus estrechas vinculaciones suelen caracterizar este tipo de relaciones, que si bien no siempre resultan en créditos adecuados (sobre todo por su alto costo o por su limitado monto) para los prestatarios, suelen ser transacciones de muy rápida realización (tanto en lo referido al plazo del crédito como al poco tiempo que transcurre entre la solicitud y el desembolso), con un costo de transacción muy bajo (o nulo) y en algunos casos, incluso con niveles de riesgo compartido entre prestatario y prestamista. Estas características hacen que este tipo de créditos sean especialmente importantes para afrontar eventos inesperados (desgracias, celebraciones, oportunidades de negocios de corta duración, etc.), y por tanto, relevantes para reducir la vulnerabilidad de los prestatarios.

La existencia de servicios financieros eficientes cumple un papel fundamental en el proceso de reducción de la pobreza rural. En estas áreas, la gestión cuidadosa de la tesorería es una tarea de suma importancia para garantizar la supervivencia de las familias, dada la alta incidencia que tiene la estacionalidad en los flujos de efectivo. Con el fin de mitigar los efectos de la estacionalidad, mencionan Buchenau e Hidalgo (2007) las familias rurales emplean estrategias cuyos elementos centrales son la diversificación de las fuentes de ingreso y un elaborado manejo de esquemas de ahorro, sea en especie o en efectivo, y de crédito.

El acceso a recursos ahorrados o, en su defecto, a un crédito en épocas de baja liquidez o de emergencia constituye una herramienta crucial para manejar los efectos de las fluctuaciones de los ingresos o en los gastos, de la misma manera en que lo puede ser el uso de servicios de remesas. Adicionalmente, el acceso a servicios financieros permite a las empresas y familias rurales realizar inversiones para ampliar su capacidad económica, así como aprovechar oportunidades que se presentan inesperadamente.

En adición a lo anterior, resulta oportuno citar a Aguilar *et al.*, (2009) quienes mencionan que por la naturaleza de la producción cañera, ésta se encuentra en una situación en la que hay un producto para un solo mercado; es decir, el productor de caña la siembra porque cerca hay un ingenio que se la va a comprar y el ingenio se instaló ahí, porque ahí se puede sembrar caña y va a encontrar materia prima. Es por esta razón, que a diferencia de otras actividades, el cañero no puede agregar valor a su producto. Se puede mencionar que existe un *modus vivendi* entre los productores, el ingenio y las organizaciones donde cada una trata de sacar lo mejor para ello, pues los créditos en efectivo los productores los toman para el consumo directo y el de especie muchas veces venden los agroquímicos y fertilizantes sin llevar a cabo la aplicación completa del paquete tecnológico.

4.2.2 Otras fuentes de crédito y participación gremial

En esta sección del cuestionario se buscó estudiar cuales con las fuentes complementarias de acceso a crédito de los productores cañeros y cuál es el grado de integración y compromiso con su organización gremial.

Resulta conveniente mencionar lo que anota Tejera (1981) en el sentido de que en la economía campesina solo se puede producir por medio del endeudamiento constante, esto debido a tres factores que son: a) características de la producción agrícola, debe esperarse la llegada de la cosecha para tener ingresos; b) por esta razón, el campesino se emplea como jornalero y accede a préstamos para el consumo, es decir, para subsistir, y c) a la venta de la cosecha, no logro suficientes recursos para iniciar el nuevo ciclo productivo, por lo que nuevamente se endeuda, con préstamos para la actividad primaria, enrolándose así en un círculo vicioso del que difícilmente puede salir.

De manera inicial, se preguntó a que fuente adicional al ingenio y a la organización acudían cuando se presentaba una necesidad financiera y los resultados señalan que

la fuente más consistente es la misma familia con 36 casos y resalta el no solicitar préstamos adicionales, que se refleja en 47 productores. Se amplían las fuentes de crédito en la Figura 19.

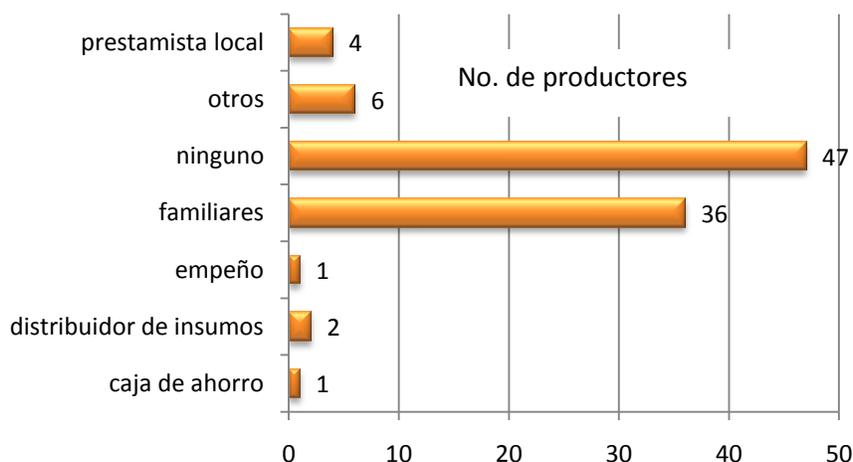


Figura 19. Fuentes complementarias de crédito a que recurren los cañeros de la zona de abasto del Ingenio La Gloria, Veracruz.

Los productores en primer lugar acuden a solicitar créditos a la organización, con una tasa del 4% mensual, cuando se les agota esta instancia, por su capacidad de pago debido a la cantidad de cosecha, acuden a otras fuentes con más altos intereses por lo regular al 10% mensual.

La correlación de la diversidad de fuentes de crédito con la edad de los productores y la superficie de caña y el número de hijos es alta, con un valor de $r=0.76$ ($p<0.05$). Lo cual indica que la superficie de la parcela es un referente muy importante para que los productores accedan a un mayor número de fuentes de financiamiento, lo cual se refuerza con el hecho de que al contar con mayor número de hijos, los ingresos pueden estar mayormente diversificados.

Pertinente resulta en este apartado señalar lo que Uc (2007) identifica como estrategias de vida, refiriéndose al conjunto de mecanismos y acciones económicas y socioculturales implementadas para generar formas de sustento, llevadas a cabo por

los individuos con la finalidad de continuar con sus vidas en tanto logran la reproducción social y biológica y les permite mantener un estándar de vida.

Asumiendo que los productores de manera permanente requieren contar con recursos económicos, se hizo referencia a su necesidad de nuevos préstamos, obteniéndose que 63 productores mencionaron que no lo necesitaban, mientras que 35 afirmaron que si les era necesario.

En función de la respuesta anterior, y a fin de conocer las fuentes alternas, se incluyó el tema de a quien lo solicitarían, y las respuestas se concentran en la Figura 20.

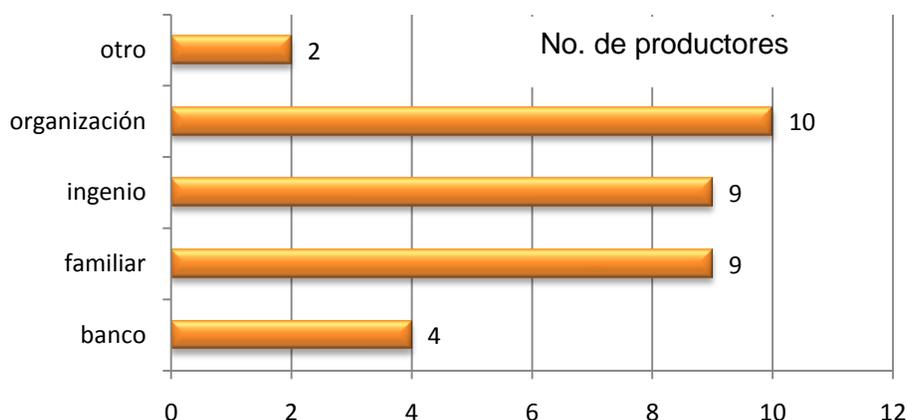


Figura 20. Fuentes alternativas de crédito a que acceden los cañeros.

Como se comentó en la parte introductoria, se propuso estudiar cual es la relación de los productores cañeros con su gremio, particularmente con su organización, se trató de conocer las razones para estar afiliado y las ventajas que percibían de mantenerse en esa situación. Sobre todo con el enfoque de que a futuro, su organización fungiera como entidad dispersora de crédito, que contara con el apoyo y aval de su base de productores.

Lo anterior, partiendo de los razonamientos de De Lasse y Espinoza (1990), quienes señalan que el desarrollo rural debe operar siempre con grupos, ya que no tiene sentido social operar con individuos aislados. De igual manera, argumenta que solo unidos los campesinos podrán incidir sobre su realidad económica y social y convenir

con las instituciones programas de apoyo. En este sentido, existen diversas razones para que los cañeros se afilien a alguna de las organizaciones existentes, ya sea la CNPR o la CNC, encontrándose que las razones sean diversas, como se puede apreciar en la Figura 21.

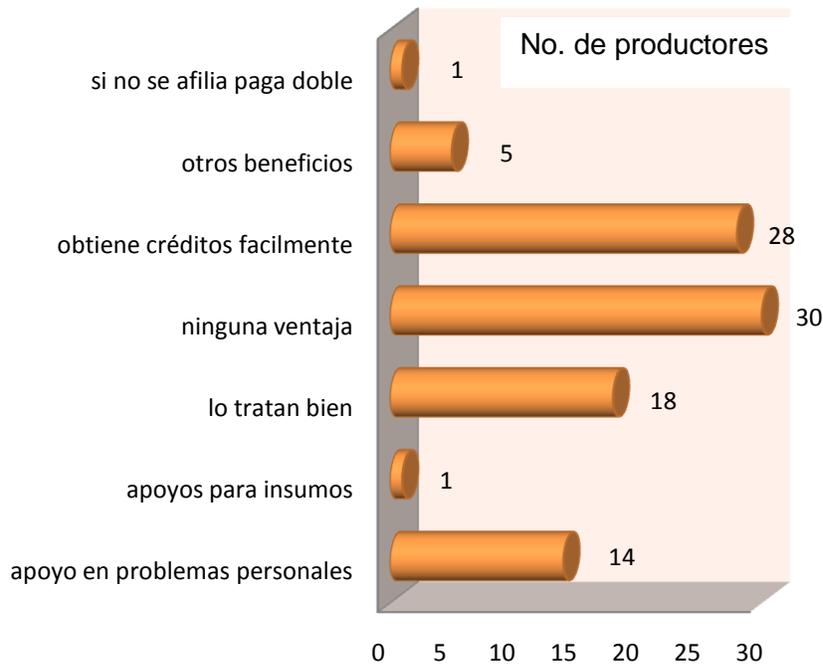


Figura 21. Ventajas que mencionan los cañeros de pertenecer a una organización gremial.

El pertenecer a una u otra organización es obligatorio en el cultivo de la caña pues ellos son los que dan, de alguna manera su anuencia para que el ingenio autorice los contratos y la adquisición de la cosecha. Esta es una forma de mantener cautiva a la población y que paguen sus cuotas y otras cooperaciones. Tampoco pueden los productores cosechar su caña independientemente esta tiene que ser a través de los grupos de cosecha.

Adicionalmente, resulta importante conocer si se habían percatado de que el número de socios hubiera aumentado, disminuido o se hubiera mantenido igual durante los últimos 2 años, observándose que 55 de los entrevistados pensaba que había aumentado, 14 que había disminuido y 28 no tenían idea del aumento o disminución.

Las razones que aportan para el aumento y disminución del número de socios, se pueden apreciar gráficamente en las Figuras 22 y 23.

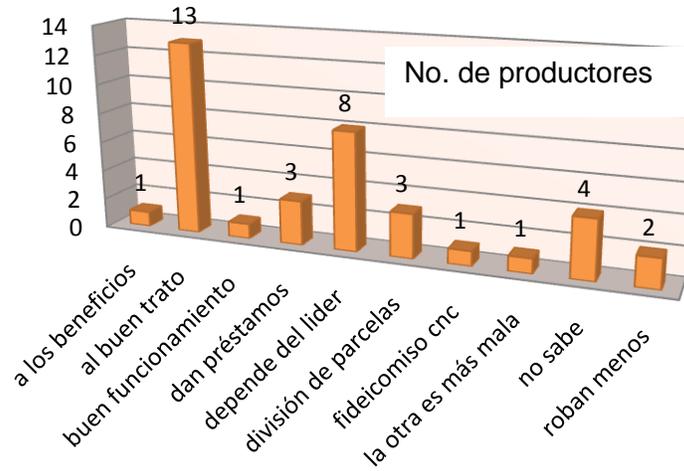


Figura 22. Razones indicadas por los cañeros para el aumento de socios de la organización CNPR.

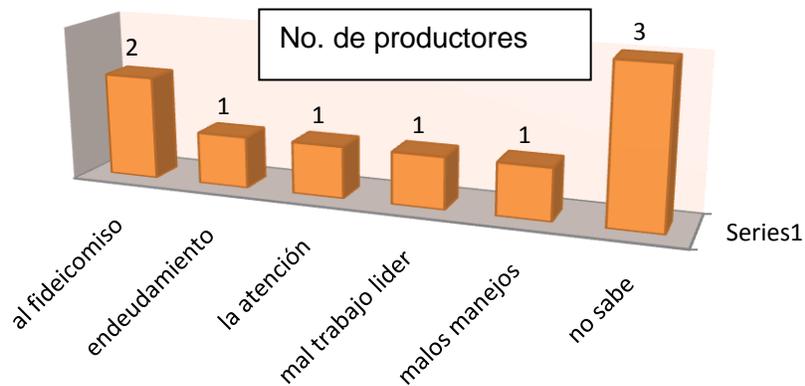


Figura 23. Razones indicadas por los cañeros para la disminución de socios de la organización CNPR.

Malos líderes, robar más y menos préstamos (fideicomiso) son las razones que tienen los productores en mente respecto de las organizaciones y por eso se cambian de una a otra en la cual sucede lo mismo pero en menor manera. Sin embargo siguen

sembrado caña aunque no estén satisfechos, esto puede significar que es una relación de uso mutuo.

Las respuestas obtenidas, resaltan con lo que el IICA (2000) menciona como los objetivos de la nueva ruralidad y cuyo objetivo central es el desarrollo humano, aunado al fortalecimiento de la democracia y de la ciudadanía y con énfasis en el capital social como sustento de cualquier estrategia de desarrollo que se pretenda implementar . Esta situación permite asumir que en el estado actual de cosas, es difícil lograr ver un horizonte cercano de desarrollo bajo el enfoque citado de la nueva ruralidad. Los hallazgos son coincidentes con lo citado por Molenaers (2006) quien refiere que en vez de ser agentes de transformación social, muchas de las organizaciones gremiales más bien tienden a institucionalizar abismos locales de segregación social, política o económica.

La antigüedad como productor afiliado a la organización gremial, refleja de alguna manera su fidelidad y sentido de pertenencia, los hallazgos arrojan desde los recién ingresados con un año hasta productores que dijeron ser socios desde la creación de la misma, o desde que iniciaron su vida como cañeros., como puede apreciarse en el Cuadro 24.

Cuadro 24. Antigüedad de los productores entrevistados como cañeros.

Número de años	Frecuencia	%	Frecuencia acumulada	% acumulado
1 a 5	30	0.31	30	0.31
6 a 10	37	0.38	67	0.69
11 a 15	12	0.12	79	0.81
16 a 20	8	0.08	87	0.90
21 a 25	3	0.03	90	0.93
26 a 30	2	0.02	92	0.95
31 a 50	3	0.03	95	0.98
Más de 50	2	0.02	97	1.00

Se estudió el grado de involucramiento de los productores con su organización, para lo cual se les aplicaron preguntas relacionadas con su conocimiento del funcionamiento al interior de la misma.

La participación de los productores en la toma de decisiones de su organización es fundamental para estimular su sentido de pertenencia; por ello, se incorporó la pregunta de cómo era que se tomaban las decisiones al interior de su organización gremial, encontrándose que cerca de la mitad de los entrevistados estima que es a través de imposición de sus directivos, mientras que otro porcentaje alto considera que se lleva a cabo por votación democrática, como puede apreciarse en la Figura 24.

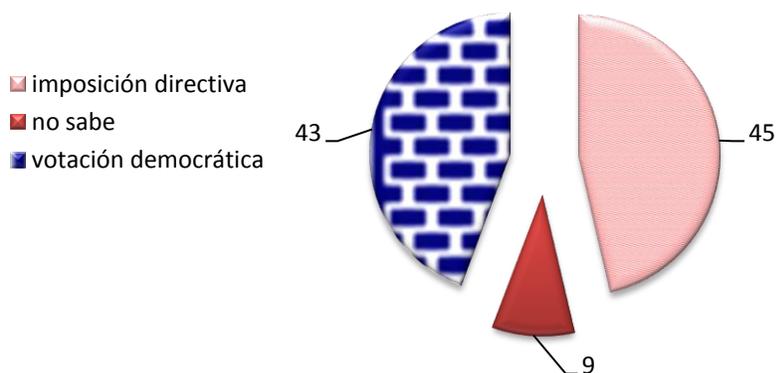


Figura 24. Opinión de los productores cañeros afiliados a la organización CNPR sobre la forma de tomar decisiones en su organización gremial.

La única vez que los productores deciden sobre la organización es en la elección del líder, esta se hace con suntuosas campañas políticas donde los cañeros aprovechan para solicitar dinero por su voto.

La claridad de las funciones y responsabilidades de la organización, fortalecen la relación con sus agremiados. Los resultados, que se muestran en la Figura 25 permiten observar una amplia gama de expectativas de los productores.

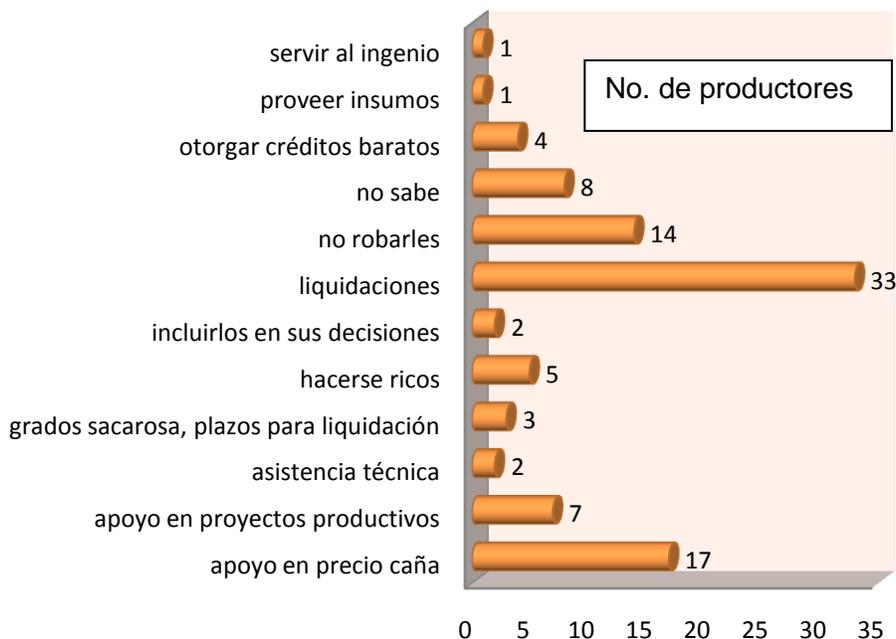


Figura 25. Expectativas de los productores cañeros de su organización.

Se menciona las liquidaciones porque la organización obtiene las boletas de pago del ingenio para de ahí cobrarse los préstamos personales que dieron durante el año y solo pagan al productor el restante si es que le queda algo. Estas expectativas reflejan lo que señalan Pérez y Farah (2002) en el sentido de que debe hacerse una revalorización sociopolítica de lo rural, debiendo partir de las viejas estructuras de poder local y formas de dominación como efectos de las reformas políticas. También debe ser revalorizado el aspecto de las demandas colectivas, como el acceso a infraestructura, a comunicaciones, a servicios y en resumen, a integrarse a la participación de la sociedad civil.

El tema de los gremios de la producción, es central en la reconfiguración de las instituciones sectoriales, no solo por la tradición de injerencia en la construcción de la política pública, sino en cuanto a su papel protagónico en la creación de oportunidades para el desarrollo de una economía eficiente y equitativa. Uno de los papeles principales, según señalan Echeverri y Ribero (2002) es el de representar, ante terceros, intereses comunes, creando una capacidad de gestión y constituyendo grupos

de presión que les abren espacios adecuados en las instancias en las cuales toman decisiones que los afectan. Pero su verdadero potencial no se encuentra en su capacidad de influenciar las políticas públicas, sino en la posibilidad de introducir estrategias colectivas en los escenarios propios de la actividad económica y de mercado.

4.3 Impacto del crédito en el manejo del agroecosistema cañero y percepción del grado de aceptación de nuevos proveedores de servicios financieros rurales.

Los agroecosistemas, indica Gliessman (1990), son mucho más complejos que los ecosistemas naturales principalmente por el impacto de la interferencia humana en la estructura y función de los ecosistemas naturales. Al respecto, Hart (1980) precisa que como cualquier sistema, los procesos que ocurren dentro de la finca, generan flujos de materiales, de energía, de dinero y de información.

Complementariamente, Ruiz (2006), hace mención de que, desde el enfoque de sistemas, el agroecosistema tiene incidencia de los factores económicos, sociales y ecológicos para la obtención de alimentos y otros satisfactores que la sociedad demanda a través del tiempo.

Por otro lado, Pretty *et al.*, (2002) hacen mención de que es necesario que los pequeños productores reciban facilidades para acceder a la contratación de préstamos, seguros y tecnologías que les permitan efectuar inversiones en sus parcelas, ya que supone, que con acceso a estos recursos, puede darse un manejo agroecológico a sus sistemas de producción.

Bajo el contexto anterior, en esta parte de la investigación se analizó el impacto de los créditos recibidos por los productores cañeros, de cualquier fuente, en la mejora del manejo de los agroecosistemas, a través de la realización de cambios tecnológicos y mejoras en la diversidad productiva. Asimismo, Klein (2001) menciona que los productores rurales tratan de enfrentar el riesgo del manejo de sus recursos

económicos, a través de la diversificación de sus actividades agrícolas y no agrícolas, ahorrando en diversas formas, como con la acumulación de bienes físicos y participando en redes definidas por sus relaciones sociales o en agrupaciones de ayuda mutua, en este sentido, en la investigación se lleva a cabo un breve análisis respecto a la aceptación de la participación de un nuevo proveedor en el ámbito de los servicios financieros en el ambiente cañero.

4.3.1 Impacto de los créditos en el agroecosistema cañero

A partir de la información obtenida, se encontró que respecto a los cambios tecnológicos, cerca del 50% (49 productores) dijeron si haber realizado algún cambio, mientras que los restantes 48 respondieron no haberlo hecho.

Para precisar los cambios, se incluyeron preguntas respecto a la naturaleza de los mismos, si habían sido relacionados con adquisición de maquinaria, con sistemas de riego o con nuevas variedades. Los resultados se observan en la Figura 26.

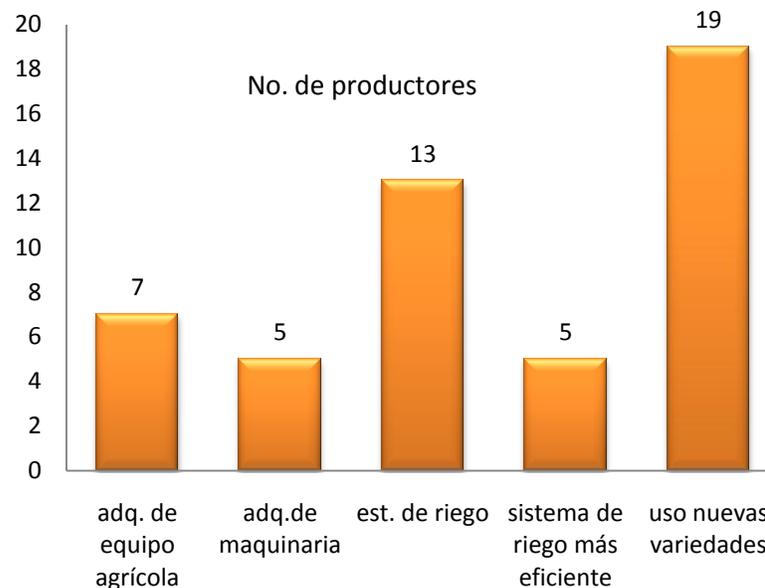


Figura 26. Cambios tecnológicos en los AES a partir de los créditos recibidos por los productores cañeros.

Como se aprecia en la gráfica anterior, el cambio más mencionado es el uso de nuevas variedades, situación que más que por decisión del productor cañero, se realiza por decisión e interés de la industria, de acuerdo a sus expectativas de producción y rendimiento, en menor medida, se observa la instalación de equipos de riego, los cuales son necesarios, por no decir indispensables, para obtener buenos rendimientos en el campo cañero.

En el tema de cambios en la productividad a consecuencia del uso de créditos, de los productores entrevistados 47 respondieron no haber tenido mejoras en su productividad, mientras que 50 informaron si haber tenido.

En el aspecto de las mejoras, sobresale la que ellos identifican como mayores rendimientos con 41 menciones, mientras que otras que ellos consideran menos relevantes son hacer un uso más eficiente del agua (5) y obtener mayores utilidades (4).

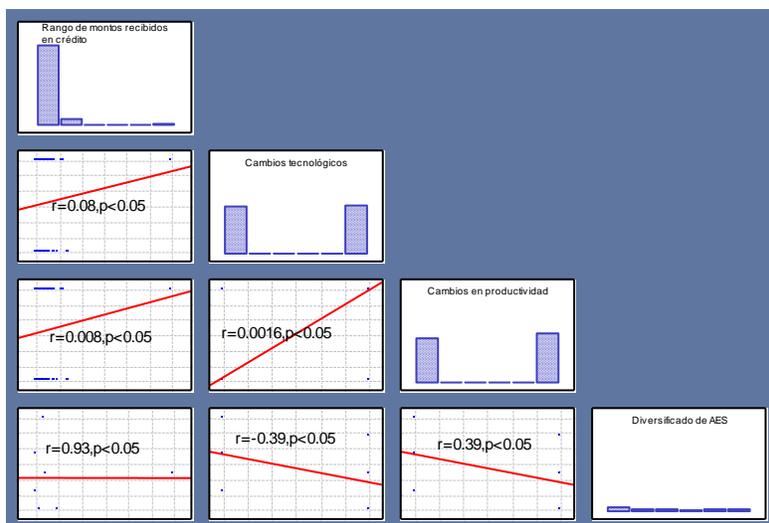


Figura 27. Impacto del crédito en el cambio tecnológico, productividad y diversificación de los agroecosistemas.

La Figura 27 permite apreciar que el modelo de operación de crédito del Ingenio, tiene correlaciones con valores bajos tanto en la realización de cambios tecnológicos, como

en el caso de la productividad y sobre todo en la diversificación de los agroecosistemas.

Razonablemente resulta que las variables con un mayor índice de correlación, $r=0.93$ ($p<0.05$) son las del cambio tecnológico con la productividad, las cuales son realizadas más por decisión del ingenio que del productor cañero.

Tomando en cuenta los comentarios de Gliessman (2002), quien señala que el monocultivo es el tipo de producción natural de la agricultura con enfoque industrial, en el que el trabajo manual se minimiza y se maximiza el uso de insumos con fuerte base tecnológica para incrementar la eficiencia y productividad, se consideró importante incluir en el cuestionario la pregunta respecto a si consideraban que con los créditos recibidos de cualquier fuente de recursos, habían tenido la posibilidad de diversificar sus agroecosistemas y los resultados revelan que solo 13 de los entrevistados habían diversificado sus parcelas, con el detalle que se menciona en la Figura 28.

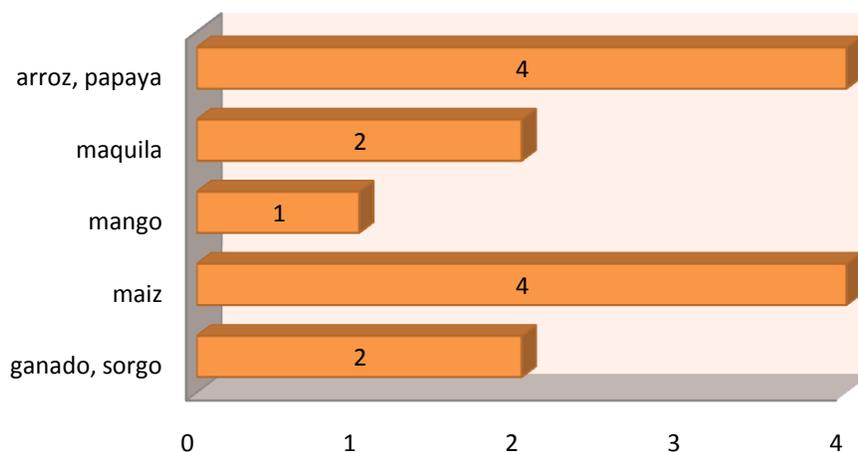


Figura 28. Diversificación de los AES como consecuencia de los créditos recibidos, según indican productores cañeros del Ingenio La Gloria.

Ante la falta de diversificación de los agroecosistemas, resulta oportuno retomar a José Martí (1991), citado por Rodríguez *et al.*, 2006) quien con respecto al monocultivo señala: *comete suicidio un pueblo el día en que fía su subsistencia a un solo fruto.*

México se salvará siempre, porque los cultiva todos. Y en las comarcas donde se da preferencia al cultivo de uno, de la caña o del café, se sufre siempre más y más frecuentemente que en comarcas donde la variedad de frutos hay un provecho, menor en ocasiones, pero derivado de varias fuentes, equilibrado y constante.

Complementariamente, es importante mencionar lo citado por Ocampo y Escobedo (2006) quienes señalan que los campesinos poseen un *corpus* de conocimiento para realizar una *praxis*, es decir, a toda *praxis*, corresponde un *corpus* de conocimiento. El *corpus* es la suma y el repertorio de símbolos, conceptos y percepciones de lo que se considera el sistema cognoscitivo campesino y es transmitido a través del lenguaje.

Este repertorio de conocimientos es la síntesis de tres vertientes: a) la experiencia acumulada y transmitida de generación en generación; b) la experiencia socializada por los miembros de una misma generación y c) la experiencia personal aprendida durante la repetición del ciclo productivo.

Siguiendo esta idea, se observa que los productores cañeros reproducen su estilo de vida, aun y cuando cada vez tienen menos influencia en la toma de decisiones de su cultivo, ya que aunado a la falta de recursos económicos, poco pueden hacer para detener el avance de la agricultura industrial.

Los hallazgos de esta sección, que tiene que ver con las decisiones tomadas por los productores para el manejo de sus agroecosistemas, es coincidente con lo que mencionan Appendini y Verduzco (2002) al referirse a que aun y cuando el efecto de la globalización pareciera ser una fuerza externa homogeneizadora que impone criterios de mercado sobre el flujo de mercancías, capital, tecnología, comunicación y personas, estas tendencias se absorben y reconstituyen a nivel local de acuerdo con los contextos específicos de las estructuras, instituciones y estrategias de los actores locales.

Estos actores formulan estrategias de ingreso y de vida de acuerdo con sus recursos (activos económicos, fuerza de trabajo, grado y tipo de conocimiento, educación, capital social, capital cultural). Es decir, los actores, a partir de su situación, formulan estrategias y toman decisiones en cuanto a su producción y reproducción dentro de sus contextos específicos.

Hoy día se reconoce, citando a Alemán (2005) que el conocimiento campesino contiene un sólido fondo de tecnologías y estrategias de manejo de recursos muy apropiadas a las expectativas y condiciones de vida del agricultor. Se reconoce también que la actividad agrícola campesina rebasa los meros aspectos tecnológicos para constituirse en una estrategia de vida, en la que los aspectos económicos, culturales, sociales y políticos se conjugan en una actividad compleja y dinámica. Esta nueva perspectiva ha dejado muy claros los elementos que debe contener, así como los retos a que se enfrentan los intentos por crear un esquema de producción distinto.

A manera de reflexión respecto al impacto de los créditos en el manejo del agroecosistema cañero, es pertinente referir los razonamientos de Gliessman (2002) quien respecto a la sostenibilidad de los agroecosistemas señala que para lograr esta situación de sostenibilidad, deben combinarse los fundamentos sociales y ecológicos, en una estructura y función que refleje la interacción del conocimiento humano y las preferencias con los componentes del agroecosistema.

4.3.2 Aceptación de nuevos intermediarios financieros

Una de las propuestas del actual paradigma de las finanzas rurales y que se ve reflejada en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, es la de contar con una mayor gama de proveedores de los servicios financieros en el medio rural, que cumplan con los requisitos de ser sustentables y comprometidos con su clientela.

En este sentido, se aplicó en el cuestionario un bloque de preguntas relacionadas con la actitud hacia la aceptación de un nuevo dispensador de crédito.

Para ello, las preguntas incluían aspectos relacionados con la oportunidad, suficiencia, agilidad y diversidad de servicios financieros, considerando en ellos además de los créditos, el ahorro, seguros, remesas, entre otros. El detalle de las preguntas se integra como Anexo No. 1

Los resultados globales de este apartado, se encuentran resumidos en el Cuadro 25.

Cuadro 25. Resultados globales de la aceptación de nuevos intermediarios financieros.

Nivel de aprobación	Muy de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	Suma
Valoración	5	4	3	2	1	
Pregunta No. 1		76	8	13		354
Pregunta No. 2		27	3	67		251
Pregunta No. 3		37	1	59		269
Pregunta No. 4		53	1	43		301
Pregunta No. 5	2	60	3	32		323
Pregunta No. 6	2	81	4	10		366
Pregunta No. 7		78	6	13		356
Pregunta No. 8	2	85	6	4		376
Pregunta No. 9	2	68	21	6		357
Pregunta No. 10	2	77	15	3		369
Suma	10	642	68	250	0	3322

Una manera de interpretar los resultados, consiste en aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Calificación} = \frac{\text{Suma total de puntos}}{(\text{No.de Afirmaciones})(\text{No.de cuestionarios})}$$

Para este caso, entonces, se tiene la sustitución

$$\text{Calificación} = \frac{3322}{(10)(97)} = 3.4$$

Por lo que la calificación, de acuerdo con la escala es de 3.4, la cual ubica la percepción de los productores ligeramente arriba de una percepción de indiferencia,

cercana a una percepción de aceptación mínima, considerando que la máxima aceptación tiene un valor de 5.

Con los resultados encontrados, resulta conveniente mencionar las reflexiones de Gómez y González-Vega (2006) quienes mencionan que en México, solo el 13 por ciento de los hogares rurales reportan acceso a instrumentos de depósitos de ahorro o crédito. A su vez, sólo 2.5 por ciento de los hogares rurales reportan tener acceso al crédito, el cual proviene mayoritariamente (99 por ciento) de empleadores u otras personas, en lugar de entidades financieras (bancarias o no bancarias). Este bajo nivel de acceso al crédito aumenta la vulnerabilidad de las familias rurales, dada la mayor volatilidad de sus ya de por sí escasos ingresos.

Finalmente, cabe incorporar lo sobresaliente del comentario de Trivelli y Venero (2007) quienes sugieren que la experiencia reciente da cuenta de la importancia de ofrecer servicios financieros, no solo a las actividades agropecuarias, sino también a las actividades rurales no agrícolas.

5. CONCLUSIONES

El crédito es un elemento que puede contribuir al desarrollo rural y por ende, a reducir la pobreza y mejorar las condiciones de vida de los productores. Sin embargo, el manejo de los créditos debe ir alineado con un adecuado nivel de educación financiera, que les permita a los usuarios de estos instrumentos tomar decisiones mejor informadas que repercutan en su bienestar personal, familiar y patrimonial.

En el entorno cañero, y las relaciones que se establecen a través de los créditos, resulta evidente el efecto de la información asimétrica, ya que los productores manejan la información mínima necesaria para administrar el crédito que reciben del ingenio y de la organización, pero su participación en la toma de decisiones es mínima, ya que se reduce básicamente a la firma del contrato y a la de las papeletas de pre y liquidación, es decir, participa solo en el inicio del crédito y en la etapa de recuperación.

Los productores cañeros, como la gran mayoría de los productores de superficies pequeñas, no son parte del nicho de mercado de la banca comercial, a causa de la alta dispersión geográfica de sus parcelas y de la falta de documentación requerida para ser considerado sujeto de crédito, en ese contexto es que surgen los intermediarios financieros informales, quienes cumplen la función de dispersar crédito donde la banca no se encuentra presente, pero precisamente por ubicarse en el ámbito de la informalidad, estos intermediarios operan bajo niveles mínimos si no es que nulos de regulación y de transparencia en el manejo de las transacciones crediticias para con sus clientes.

Por lo anterior, la educación financiera es un elemento clave y necesario, pero no suficiente, para un manejo eficiente del crédito, visto desde al menos dos puntos de vista. El primero es conocer las condiciones crediticias que regirán su relación con la instancia que le preste el recurso, mínimo conocer la tasa de interés, el plazo de pago, la periodicidad de pago, el esquema del cálculo de intereses y las garantías que respaldan el préstamo, en caso de haberlas. El segundo es el hecho de tener claridad

de que se tienen derechos como acreditado y que existen instancias que los pueden apoyar en la resolución de problemas aunado a que un mínimo de educación financiera reflejada en llevar registros contables sencillos pero que reflejen la rentabilidad y capacidad de pago, son la diferencia entre poder acceder a otras fuentes de crédito y mantenerse en el esquema tradicional que el ingenio les impone, y que generalmente no es benéfico para los cañeros en términos de transparencia y rentabilidad económica.

Recientemente y fortalecido por la crisis financiera, la educación financiera ha llamado la atención de los tomadores de decisión a nivel federal y se han implementado campañas de difusión y capacitación, empero, esta es una situación que aun no ha permeado al ámbito agropecuario, mucho menos al gremio cañero, lo cual tiene varias lecturas, por un lado, a los ingenios no les conviene que los productores conozcan sus derechos y exijan condiciones más justas en los préstamos que reciben y por el otro, los cañeros adolecen de una conciencia de su importancia como proveedor de la industria y como productor organizado, desaprovechando y dejando pasar lo que pudiera ser una ventaja de pertenecer a una cadena productiva integrada como lo es la caña de azúcar y en la cual solo se benefician las organizaciones y los dueños de los ingenios, mientras que los productores continúan en la pobreza y son vistos como la fuente ideal para mantener la extracción de riqueza, tanto de la mano de obra como del producto entregado cada cosecha.

En este sentido, resulta grave darse cuenta de que los productores trabajan en sus parcelas para obtener como único producto final la caña de azúcar, que será entregada al ingenio y por la que tendrá un ingreso conocido como pre y liquidación, mientras que en el ingenio esa materia prima es convertida a una gran diversidad de productos, todos comercializables, como la melaza, el alcohol, la fibra de caña, entre otros y claro el azúcar. Es obvio que en esta cadena, los eslabones finales resultan siempre más beneficiados que los primeros.

El crédito es un elemento básico y útil para fomentar el desarrollo, en la medida en que ambos, el prestamista y el prestatario se vean beneficiados, generando de ésta manera que exista un flujo de recursos que le permita al prestatario hacer inversiones que le generen utilidades con las que pueda pagar el crédito, y a su vez, éstas recuperaciones le permitan al prestamista volver a colocar el dinero y mantener una sana operación administrativa.

Para lograr ese estado de cosas, es condición necesaria que exista un ambiente de regulación y transparencia que lleve a una reducción del efecto de la información asimétrica y que aligere los costos de transacción que encarecen las operaciones crediticias.

Sin embargo, ésta es una situación que no conviene a los intereses creados por las organizaciones de productores y por los dueños de los ingenios, ya que la educación y la información son elementos de empoderamiento de la clase campesina que, de contar con ellos y hacer un uso adecuado, llevaría a cambiar el *status quo* que históricamente se ha mantenido en el sector campesino.

Para ampliar la discusión, se presenta la contrastación de hipótesis, en la que se comparan las hipótesis planteadas con los resultados obtenidos en la investigación, a fin de determinar el rechazo o no de las mismas.

Hipótesis particular 1.

La diversificación de fuentes de crédito informales y de fácil acceso, es una estrategia de vida de los productores cañeros, aun y cuando los términos y condiciones crediticias no les son favorables.

La hipótesis anterior se planteo para identificar cuantas eran las fuentes de crédito de las cuales los productores cañeros se allegaban recursos financieros, tanto para su actividad primaria, es decir la producción de caña, así como para enfrentar gastos

personales, emergencias médicas, festividades, entre otras necesidades, aunado lo anterior, al estudio de la facilidad o dificultad de acceso a esas fuentes de recursos y como esa diversidad de préstamos se integren como parte de su estrategia de vida.

De los 97 productores entrevistados, 90 solicitaron préstamos al ingenio, autorizándose a 88 productores y rechazándose dos por encontrarse en cartera vencida. Siete productores trabajan con recursos propios, los que provienen de sus ahorros, pensión como jubilados de alguna dependencia o con apoyo de hijos que se encuentran en el extranjero. Resulta contrastante que estos productores entrevistados que no solicitan crédito de avío para el cultivo de caña señalan que aunque sus jornadas de trabajo son más largas al dedicar mucho más tiempo a sus siembras, sus utilidades son considerablemente mayores a las de los productores acreditados por el ingenio.

Los requisitos que solicita el ingenio para otorgar los préstamos son mínimos para el trámite, siendo únicamente obligatorio firmar el contrato de crédito, y entregar algunos requisitos básicos como son la credencial de elector, la CURP, y en algunos casos, comprobante de domicilio, según refieren los productores entrevistados, este contraste de aparente facilidad para el otorgamiento de los préstamos está relacionado con el grado de control y dependencia que ejerce la industria sobre los cañeros, ya que al ser la única fuente a la que pueden acudir para la venta de la cosecha de caña, cierra la posibilidad de buscar otros horizontes para la producción primaria, aunado a que los niveles de cartera vencida son un factor que se encuentra bajo control del ingenio, al tener ellos predeterminado el ingreso de que dispondrán los productores y con ello se define cual es el límite máximo de endeudamiento.

Las razones por las que los productores consideran que les conviene tramitar préstamos con el ingenio, de acuerdo con las respuestas de los entrevistados, son que los intereses que les cobran son bajos, que les permite liberar sus ahorros u otros ingresos para actividades como la sobrevivencia de la familia o la realización de ahorro y otras inversiones, además de considerarlos como que su trámite es muy ágil y cómodo, al dejar gran parte de la administración de los recursos al ingenio. Esta

situación aparentemente benéfica para los productores, no hace sino mantener la condición de dependencia de los cañeros y la falta de su crecimiento personal y a nivel de su parcela, ya que los orilla a evadir la responsabilidad de llevar una adecuada administración de sus recursos, llegando al grado de que al final de cada zafra no pueden estimar, ni siquiera con aproximación, a cuanto ascenderán sus alcances por la cosecha entregada, y al final del día, se conforman con lo que el ingenio les entregue, y rechazan la posibilidad de pedir aclaraciones sobre los descuentos que le son efectuados.

De manera general, los productores cañeros consideran que los aspectos más relevantes para tramitar créditos con el ingenio son las bajas tasas de interés y la agilidad de su operación, seguidos con el hecho de no solicitarles garantías adicionales. Empero, lo cierto es que esos tres hechos no son reales, ya que los productores desconocen la tasa de interés real que les cobran; no les son resueltas sus solicitudes de manera oportuna y de alguna manera, la cosecha es la garantía prendaria que se encuentra garantizando el préstamo, aunado, ocasionalmente a la propia parcela, que en casos de no pagos, el ingenio la usufructúa a través de otros productores de la localidad.

Respecto a los préstamos solicitados a la organización, 47 lo hicieron autorizándose a 40 cañeros, 37 de ellos como préstamos personales, nueve destinados a labores de la caña y uno para adquisición de equipo agrícola, es decir, préstamo refaccionario.

Los requisitos para el trámite de los préstamos son básicamente la credencial de elector y los tiempos de respuesta oscilan entre 1 y 20 días, con al menos dos visitas a las oficinas para la gestión.

Cabe señalar que este tipo de organizaciones que operan préstamos al productor cañero, se encuentran, además de en la informalidad, en la ilegalidad, ya que no cumplen con los requisitos establecidos por la Ley de ahorro y crédito público ni para allegarse recursos del público ni para colocarlos como préstamos, situación que agrega

un ingrediente más a la necesidad urgente de estimular la formación y operación de intermediarios financieros rurales, pero en un esquema de regulación y supervisión que dé confianza y estabilidad tanto al que presta, como al que le prestan.

A este respecto, relacionando los préstamos con el grado de involucramiento con el gremio cañero y su organización, se encontró que los productores consideran que al estar afiliados a alguna de las organizaciones existentes, tienen derecho a recibir apoyos vía préstamos, así como a ser defendidos sus intereses ante el ingenio, sobre todo en los aspectos relacionados con el pago oportuno de las liquidaciones, el precio justo de la tonelada de caña y el apoyo en proyectos productivos, aunado a la solución de problemas económicos de tipo personal.

La relación entre la organización y los cañeros, es una relación de uso mutuo, sin más fidelidad ni compromiso que el de sacar el mayor provecho de su contraparte, aunque generalmente sucede que los más perjudicados suelen ser los productores. Este no es un asunto menor, ya que refleja la falta de transparencia y rendición de cuentas en que se encuentra inmerso el gremio cañero, a la vez que evidencia que aunque la caña de azúcar es un cultivo considerado de interés público y a pesar de ser uno de los que cuenta con mayor número de leyes aplicables, los cotos de poder ancestralmente establecidos, no permiten el apego y cumplimiento de esa normatividad, que puede sin duda, significar el fin de los gremios, al permitir, por ejemplo, que los productores se integren a nuevas organizaciones independientes.

Una tercera fuente de acceso al crédito, se da a través de familiares, amigos, proveedores de insumos, tiendas de empeño, agiotistas de la región, entre los más sobresalientes. Cabe aclarar que ellos son considerados también fuentes informales de crédito, ya que operan con relativa agilidad y con mínimos documentos para requisitos del trámite, salvo en el caso de los agiotistas, que en ocasiones solicitan facturas o escrituras, de acuerdo al monto solicitado. Esta situación, nuevamente evidencia que en el sector rural el dinero, vía crédito fluye, de diversas fuentes y bajo diversas

condiciones, lo cual ratifica la necesidad de fortalecer a los intermediarios financieros locales que operen en un modelo de sustentabilidad y rentabilidad.

De esta manera, se aprecia que el acceso a créditos informales, de poco monto y con mínimos requisitos, aunque impliquen una tasa de interés alta, es la estrategia de vida de los productores cañeros, resaltando que todos los préstamos tienen como fuente de pago los ingresos por la pre y liquidación de los alcances que la industria efectúa con los productores. Esta situación les permite a los productores evadir la responsabilidad en el manejo de sus finanzas personales, dejándola en manos del ingenio y de la organización, con resultados nada favorables para la economía de las familias cañeras, quienes siempre al final de la zafra se sienten estafados por los múltiples descuentos que les son aplicados de sus alcances, pero que al menos les permiten liquidar parcialmente sus adeudos y continuar con ese modo de vida en espera de que la siguiente zafra la situación mejore.

Ante ésta situación, resulta evidente que contar con un nivel mínimo de educación financiera puede ser la diferencia entre tener pérdidas o ganancias, entre tener capacidad de realizar inversiones en infraestructura o adquirir maquinaria y/o equipo y continuar siguiendo las indicaciones del ingenio. La educación financiera, aunada a otros elementos como la organización, la responsabilidad, la iniciativa, la creatividad, pueden llevar a romper el círculo vicioso del gremio cañero y convertirlo en un círculo virtuoso de adecuados y razonables prestatarios y prestamistas.

Bajo estas consideraciones, la hipótesis específica número uno no se rechaza.

Hipótesis particular 2.

La limitada educación financiera afecta las habilidades de administración financiera de los créditos que reciben los productores del ingenio y de la organización.

Para buscar respuesta a esta hipótesis, se utilizaron básicamente las variables de información financiera, como son diferenciar los tipos de crédito que reciben, conocer el valor de la tasa de interés, conocer la situación de las garantías solicitadas y el hecho de contar o no con registros contables que puedan usarse en la tramitación de un crédito., además de identificar si se conoce lo que representa el buró de crédito para fines de trámites de crédito, estas variables tomadas como causas de las condiciones crediticias y como efecto, la oportunidad, suficiencia y agilidad en la tramitación y recepción de los préstamos.

Los hallazgos de la investigación revelan que respecto al documento que formaliza la relación jurídica entre los productores e ingenio, es desconocido por 76 de los 88 productores que recibieron crédito del ingenio La Gloria, misma situación sucede con la tasa de interés que les cobra la industria, la cual es desconocida por 46 de los entrevistados y aunque el resto afirma conocerla, las variaciones de los valores de la tasa son de un amplio rango, lo cual demuestra que no se tiene claridad en ese sentido. Esta situación de limitada información ocurre con el grueso de los productores, indistintamente de su antigüedad como cañeros y de la superficie con que cuentan para ser apoyada con crédito.

A pesar de utilizar del ingenio, al menos dos tipos de crédito, uno para la siembra y otro para las labores de cultivo, 95 de los productores no logran diferenciar lo que representa un crédito refaccionario de un crédito de avío, situación que genera falta de claridad en cuanto a los plazos de cada uno de ellos y las tasas que deben pagar por cada crédito por separado.

Otro aspecto importante como usuario del crédito es conocer las implicaciones que tiene contar con un adecuado historial crediticio, el cual se refleja en el documento emitido por el Buró de crédito, y de cual, 92 de los productores desconocen la existencia de este documento y obviamente su utilidad.

Adicionalmente, respecto a los registros contables, 87 productores no cuentan con ellos, ni en el mínimo nivel de llevar un expediente de sus papeletas de pre y liquidación.

Las consideraciones anteriores repercuten en la agilidad y en la oportunidad de los préstamos, ya que aun y cuando los requisitos solicitados para el trámite del crédito son mínimos, los tiempos de respuesta son largos, pues oscila entre 11 y 30 días para recibir los recursos que debieran estar disponibles de manera más inmediata, esto también repercute en que les sea cobrada una tasa de interés por un periodo de tiempo en el cual no han recibido los recursos económicos.

El aspecto de suficiencia, también se ve afectado, ya que 34 productores consideran que la cuota que les otorgan no es suficiente y redundante en no efectuar labores a tiempo, en tener que pedir prestado a otras fuentes y en casos más graves, se disminuye el rendimiento por falta de recursos para aplicar a los cañaverales.

Complementariamente, también se identificó que los productores no cuentan con ningún servicio adicional al crédito, como puede ser la asistencia técnica, capacitación, etc.

Esta situación se presenta en los préstamos recibidos de la agroindustria, habiendo algunas coincidencias en los recibidos por parte de la organización, ya que sus fines son diferenciados, siendo básicamente la producción primaria financiada con recursos del ingenio y los de la organización usados para gastos personales, familiares, y el consumo, etc. Las condiciones de los préstamos recibidos de la organización, se caracterizan por ser tramitados con mínimos requisitos, prácticamente con solo la credencial de elector, sin embargo, existe un gran desconocimiento de los productores respecto a la tasa de interés que pagan por ellos, existiendo variaciones desde 2% hasta el 6%, cuando la tasa real que les cobra la organización es del 4% mensual.

Tampoco puede decirse que los préstamos sean oportunos, ya que los rangos de días de respuesta van desde 1 hasta 20 días, lo que implica que los productores se presenten al menos en dos ocasiones en las oficinas, incrementando los costos de transacción por el tiempo invertido en traslados, llamadas telefónicas así como el dejar de atender las labores del campo o personales.

Con los razonamientos anteriores, se puede concluir que la capacidad de administrar correctamente los préstamos que reciben los productores del ingenio y de la organización, se ve directamente afectada por la limitada educación financiera con que cuentan, ya que aun y cuando su mínima información les permite tramitar y recibir el préstamo, no cuentan con claridad de los plazos, que dependen del tipo de crédito, del costo reflejado como tasa de interés, la cual además les es aplicada a partir de que firman el contrato de crédito, por el monto total contratado y no por el monto de que vayan disponiendo en parcialidades.

Esta situación lleva a los productores a desconocer cuáles son sus justos alcances al momento de que entregan la caña a la industria, pues a partir de la cosecha entregada es que el ingenio les retiene la parte que corresponde a los préstamos dados por ellos y a los otorgados por la organización, dejando a los cañeros en un grado de indefensión ante sus derechos como usuarios del crédito. Bajo estas consideraciones, la hipótesis específica número dos no se rechaza.

Hipótesis particular 3.

La incorporación de nuevos intermediarios financieros en el ámbito cañero está limitada por el nivel de educación financiera de los productores.

Para tratar de responder ésta hipótesis se plantearon preguntas relacionadas con la percepción de los productores cañeros respecto a la presencia de una nueva figura que operara como intermediario financiero, en el área de influencia del Ingenio La Gloria.

Para ello, se plantearon preguntas específicas sobre la manera de operar de un intermediario regulado, es decir, cuyas labores se den en el marco de la formalidad y legalidad y que además de una diversidad más amplia de créditos, manejara otros servicios como ahorros, seguros, pago de remesas, etc.

Esta hipótesis se planteó debido al interés manifestado por la organización gremial CNPR del Ingenio La Gloria, de analizar la posibilidad de buscar los esquemas y estrategias necesarias para iniciar su tránsito hacia alguna de las figuras existentes y permitidas por la ley, para funcionar como un intermediario regulado.

La información acopiada refleja el hallazgo de que el resultado de la valoración de la escala de Likert arroja, en una escala de 1 como muy en desacuerdo y 5 como muy de acuerdo con un nuevo intermediario, un resultado de 3.4, es decir, cercano a la indiferencia y ligeramente apegado a de acuerdo.

Esta situación tiene varias causas y lecturas., entre las causas de una calificación más bien baja, reside en que los productores no confían en las figuras que actualmente les proveen créditos, como el ingenio y la organización. Otra causa es que no han hecho conciencia de que en la medida que cuenten con algún tipo de contabilidad, incluso la más sencilla, puede darles la capacidad de plantear presupuestos, en los que puedan incorporar sus ingresos, sus gastos, su capacidad de ahorro e inversión y dar valor a sus propiedades y equipos, de manera tal que en un momento dado, pudieran servir como garantías para recibir créditos en mejores condiciones, con mayor oportunidad y suficiencia para efectuar inversiones productivas en sus parcelas.

Resulta también conveniente mencionar que varios productores señalaron que tal vez aceptarían otro dispensador de crédito, siempre y cuando el ingenio lo autorizara. Esta situación evidencia el grado de control e intimidación que el ingenio ejerce sobre los productores.

Otro factor detectado es el grado de dependencia de los productores respecto a sus organizaciones gremiales y aunque la percepción generalizada es que las dos existentes (CNPR y CNC) son malas, no vislumbran la posibilidad de integrarse como organización independiente, ya que en muchos casos el factor miedo a represalias genera una actitud de conformismo.

Esta situación es contradictoria, ya que en la medida en que un usuario de los servicios financieros se sienta identificado con su organización, sienta pertenencia y se sienta respaldado de que sus recursos son manejados con transparencia y con una visión de largo plazo, los intermediarios pueden llegar a ser exitosos y llegar a tener viabilidad financiera, pero en el gremio cañero, ocurre que pesan más los intereses personales y políticos de los líderes cañeros que los intereses gremiales.

De lo anterior, es fácil deducir que no resultaría fácil que un nuevo intermediario opere en el gremio cañero, salvo que reuniera condiciones especiales de honorabilidad, credibilidad, coherencia y de que buscara esquemas novedosos de captación y colocación de recursos, haciendo uso de la tecnología de la información, como lo hacen los dispersores que se dedican a las microfinanzas y bajo este panorama, sería natural que se preocupara de proveer educación financiera a sus usuarios, quienes pudieran incluso, ser socios de la organización.

La necesidad de nuevos intermediarios en el campo es real, baste solo tener en cuenta el número de transacciones financieras relacionadas con el pago del Procampo, con los pagos de Oportunidades, con la recepción de remesas, con los programas especiales del gobierno del estado y en el caso especial de los cañeros, los pagos de las pre y liquidaciones, que muchas veces generan largas filas en los bancos que se encuentran operando ese recurso, sin embargo, falta mucho trabajo por hacer en cuanto a organización de productores, a difusión de la educación financiera y sobre todo a crear conciencia en los productores de que las condiciones actuales pueden cambiar, solo hay que tener voluntad e información.

Derivado de lo anterior, se puede concluir que la tercera hipótesis no se rechaza parcialmente, ya que existe una baja percepción de los productores respecto a la conveniencia de aceptar operar con un intermediario financiero formal.

Hipótesis particular 4.

La mejora tecnológica y la diversificación productividad de los Agroecosistemas con caña de azúcar de los productores afiliados a la CNPR del Ingenio La Gloria, no son afectadas de manera relevante por el modelo de crédito utilizado tradicionalmente.

Para el estudio de la cuarta hipótesis, se partió de los cambios que los productores habían realizado para la mejora de sus agroecosistemas, desde el punto de vista de la adquisición de maquinaria y equipo y de la diversificación productiva como consecuencia de los créditos recibidos de cualesquiera que haya sido la fuente de recursos.

De los 97 productores entrevistados, 48 no habían realizado ningún cambio tecnológico, mientras que 49 si lo hicieron, básicamente consistiendo en adquisición de equipo de riego, establecimiento de nuevas variedades y adquisición de maquinaria y equipo agrícola. En este sentido, conveniente resulta señalar que estos cambios han sido derivados del interés y la recomendación del ingenio, para optimizar la producción que le será entregada como materia prima, más que como una decisión personal del cañero tendiente a mejorar su nivel de vida y de producción.

Respecto a los cambios en la productividad de los Agroecosistemas, producidos por la presencia del crédito, 47 productores dijeron no haber tenido ninguna mejora, mientras que 50 señalan que si tuvieron cambios en la productividad, reflejándose en mayores rendimientos lo que los llevo a obtener mayores utilidades y a hacer un uso más eficiente del agua. Sin embargo, estos cambios, no han incidido en mejorar la calidad de vida de los cañeros, ya que 66 de los entrevistados citan que su nivel de vida no ha

mejorado, siendo 31 productores quienes señalan que si han mejorado sus condiciones de vida a consecuencia de los préstamos recibidos.

Los agroecosistemas cañeros no se han visto diversificados por contar los productores con crédito, salvo en 13 de los productores entrevistados, quienes señalan que gracias a esos recursos han podido sembrar otros cultivos como maíz, arroz, sorgo, papaya y en algunos casos, adquirir algunas cabezas de ganado. De esta situación, puede deducirse que esta diversificación es el esquema de ahorro e inversión que los productores han encontrado para diversificar sus ingresos y distribuirlos a lo largo de los meses en que la caña no les genera recursos.

Con los hallazgos anteriores, se puede concluir que la cuarta hipótesis no se rechaza parcialmente, ya que existe un moderado impacto en los agroecosistemas a causa del elemento crédito recibido por los productores cañeros.

A manera de conclusión general, puede decirse que el crédito como un elemento generador de desarrollo en el ámbito rural, no cumple su función en el gremio cañero, debido a la limitada educación financiera de los productores y a los intereses personales, políticos y económicos tanto de los líderes cañeros como de los dueños de los ingenios.

El acceso a la educación, a la información, a la participación ciudadana, el derecho a exigir transparencia y rendición de cuentas son factores que se encuentran pendientes de ser asumidos en general por los campesinos y en particular por los cañeros. Asimismo, en el ambiente académico y de la ciencia, conviene iniciar el debate... ¿A quién le corresponde ser la punta de lanza para cambiar el estado actual de cosas? ¿Vamos a seguir soportando estoicamente las injusticias o nos atreveremos a levantar la voz? ¿Continuaremos en nuestro estado de confort mientras a nuestro alrededor crecen la pobreza y la desigualdad? ¿Realmente haremos algo por mejorar ese factor de interés que decimos tener en común y que son los agroecosistemas? El tema lo someto a consideración como reflexión personal.

5.1 Recomendaciones

1. Efectuar investigación que permita identificar los costos de transacción ocasionados por el trámite de los distintos tipos de crédito de los cañeros, a fin de proponer medidas para la reducción de estos.
2. Analizar los programas de apoyo del gobierno federal y estatal para el sector cañero para identificar las causas que originan la esencia del estado actual de la cadena productiva caña de azúcar, particularmente los programas de capacitación y fortalecimiento de las organizaciones.
3. Implementar cursos prácticos de educación financiera para proponerlos a las organizaciones de productores para el mejor manejo de sus recursos crediticios
4. Estudiar casos particulares de organizaciones cañeras que se encuentran operando exitosamente como dispersores de crédito para conocer cuáles han sido sus experiencias que permitan replicarlas en otras zonas cañeras.
5. Promover la integración, capacitación y fortalecimiento de intermediarios financieros rurales en el contexto cañero, preferentemente surgidos de la base de productores, llevando a cabo un proceso de concientización y formación de nuevos líderes comprometidos con su gremio.
6. Buscar nuevas formas de hacer finanzas rurales, con instituciones financieras de carácter innovador que tomen en cuenta tanto el crédito como el ahorro y otros servicios financieros.
7. Continuar con la formación de recursos humanos especializados en las finanzas rurales como soporte de las organizaciones que aspiren a ser dispersores de crédito.

6. LITERATURA CITADA

- Acevedo, R. y Delgado, J. 2007. Los bancos de desarrollo agrícola y el acceso al crédito rural. En Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe: manejo sostenible de recursos naturales, acceso a tierras y finanzas rurales. Editor Rubén Echeverría. Grupo Interagencial de Desarrollo Rural. BID. pp 165 – 198
- ABM, 2008. Asociación de Bancos de México. En <http://www.abm.org.mx/> [Consultado 1 de abril, 2009]
- Alpizar, C.A. y González-Vega, C. 2006. El sector de las microfinanzas en México. USAID-México. 86 p.
- Aguilar, R.N; Galindo, G.M.; Fortanelli, J.M; y Contreras, C.S. 2009 ¿Por qué diversificar la agroindustria azucarera en México? Universia. Vol. 3 No. 1 Georgetown University. pp 62-75.
- Alemán, S.T y Jarquin, G.R. 2005. La experiencia colectiva de las Escuelas de Campo. Ecofronteras No. 26 pp 11-15. Colegio de la Frontera Sur.
- Alpizar, C.A; Svarch, M y González-Vega, C. 2006. El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito en México. USAID-México 46 p.
- Anaya, M.M.L. 2007. La Banca de Desarrollo en México. Serie Financiamiento del Desarrollo. Unidad de Estudios del Desarrollo. División de Desarrollo Económico. CEPAL. 94 p.
- Arnold, C. M., Osorio, F. 1998. Introducción a los conceptos básicos de la Teoría General de Sistemas. Cinta de Moebio, Abril, Número 3. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile. En <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/101/10100306.pdf> [Consultado 10 de enero, 2009]
- AMUCSS 2000. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social A.C. Propuesta para construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural Incluyente, equitativo y sustentable. En <http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/propuestafinrural2.pdf>. [Consultado 8 de enero, 2009]
- Appendini, K. y Verduzco, G. 2002. La transformación de la ruralidad mexicana: modos de vida y respuestas locales y regionales. El Colegio de México. Estudios sociológicos XX: 59 pp 469-474.

Banco de México, 2009. En www.banxico.gob.mx [Consultado 6 de Septiembre, 2009]

BANAMEX, 2009. En www.banamex.com.mx [Consultado 9 de Agosto, 2009]

Bansefi, 2009. En <http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Paginas/Bansefi.aspx> [Consultado 3 de abril, 2009]

Banco Mundial, 2009. En <http://www.bancomundial.org/> [Consultado 13 de abril, 2009]

Banco Interamericano de Desarrollo, 2009. En <http://www.iadb.org/> [Consultado 16 de febrero, 2009]

Buchenau, J. y Del Angel, G.A. (2007) Servicios Financieros Rurales en México. Política y gasto público federal para el sector rural. BID. Informe de consultoría. 117 p.

Buchenau, J. e Hidalgo, A. 2007 Perspectivas de los servicios financieros privados en el área rural. En Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe: manejo sostenible de recursos naturales, acceso a tierras y finanzas rurales. Editor Rubén Echeverría. Grupo Interagencial de Desarrollo Rural. BID. pp 201-232.

Bustamante, A. T. 1994. Estrategias de sobrevivencia campesina en los procesos de modernización agrícola. El caso de Tierra Caliente, Guerrero. Economía, teoría y práctica: Nueva Época 2. No. 2-1 semestre. UAM. División de Ciencias Sociales y Humanidades. pp. 211-218.

Caro, J.C. 2003. La dimensión de las Microfinanzas rurales en América latina: Un análisis comparativo de cuatro países. Intercambios, Boletín. Año 3 Número 32, Noviembre 2003. Grupo Chorlavi y FIDAMERICA. 24 p.

Castañeda, R.G. y Ruiz, C. 2006. Los avances y los asuntos pendientes para la profundización de los servicios financieros en México. En La extensión del crédito y los servicios financieros. Secretaria General Iberoamericana. España. Paulina Beato y Pablo Adrián, coordinadores. 338 p.

CEPAL, 2009. En www.cepal.org. [Consultado 18 de septiembre, 2009]

Cochran, G.W. y Snedecor, W.G. 1977. Métodos Estadísticos. Compañía Editorial Continental, S.A. México. 703 p.

- Colegio de Postgraduados, COLPOS 2003. Azúcar Trabajo elaborado para la Fundación Produce Veracruz. FUNPROVER. Roselia Servín Juárez, Coordinadora.137 p.
- Conde, C. 2001 Surgimiento de nuevos actores sociales: ONG's microfinancieras en México. Ponencia presentada en el III Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Zacatecas, junio, mimeo.
- CONDUSEF, 2009. Tener educación financiera ayuda a vivir mejor. En http://www.condusef.gob.mx/mat_difusion/trip_edu_fin.pdf [Consultado 17 de junio, 2009]
- Conway, G.R. 1985. Agricultural ecology and farming systems research. Paper presented at the Farming Systems Research (FSR) Workshop held at Hawkesbury Agricultural College, May 12-15, 1985 under the auspices of the Australian Council for International Agricultural Research.
- Ceña, F.1993 "El desarrollo rural en sentido amplio", en *El Desarrollo Rural Andaluz a las Puertas del siglo XXI. Congresos y Jornadas* (Andalucía, España) N° 32. 21 p.
- Chablé, S. 2006 Las teorías de la información y el funcionamiento del mercado del crédito. *Hitos de Ciencias Económico Administrativas*. 2006;12 (34):127-138 en <http://web.ujat.mx/publicaciones/hitos/ediciones/34/index.html> [Consultado 20 de enero, 2009]
- Cruz, H.I. 2007. Hacia un nuevo sistema financiero rural en México: Acceso Universal a Servicios Financieros en el Campo. 20 p.
- Del Angel, M. G.A. 2005 Transformaciones del Crédito Agropecuario. El caso de FIRA en perspectiva histórica. CIDE. Documento de Trabajo No. 320. 33 p.
- Del Angel, G. y Muñoz, P. 2008. Bibliografía sobre Microfinanzas en México. CIDE AC. División de Economía. 24 p.
- De Lassé, R. y Espinosa, A. 1990. Modernización campesina. Modelo operativo. Editorial CIAM. México. 234 p.
- Deugd, M., Villalobos, I., Vuskovic, P. 2006. Políticas Públicas y Servicios Financieros Rurales en México. FIDA. 38 p.

- Echeverri, P.R. y Ribero M. del P. 2002. Nueva Ruralidad. Visión del territorio en América Latina y el Caribe. IICA. 207 pp Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura.
- Excel 2007 (Programa de Cómputo) Microsoft[®] United States
- Escalante, S.R.I. 2006. Desarrollo rural, regional y medio ambiente. Revista Economía UNAM vol.3 No. 8. pp 70-94.
- Fernández, I. 2007. Construcción de una Escala de actitudes tipo Likert. Centro de investigación y asistencia técnica de Barcelona. Barcelona., http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp_015.htm [Consultado 16 de junio, 2009]
- Fuentes, M.L.A y Gutiérrez, A. 2006. Paradigmas del mercado Financiero Rural en países en desarrollo. Agroalimentaria v.11 n.23. 31 p.
- Gaarder, 1991. El mundo de Sofía. Novela sobre la historia de la filosofía. Trad. De Kirsti Baggethun y Asunción Lorenzo. Editorial Patria. 526 p.
- García, Z.R. 2006. Microfinanciamiento e instituciones financieras para el desarrollo de comunidades de origen de trabajadores migrantes en México y América Latina. Disponible en la web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edición/correa/zamora.pdf> 24 p.
- Gómez-Soto, F. M. 2009. Educación Financiera: Retos y lecciones. A partir de experiencias representativas en el mundo. Proyecto Capital. Instituto de Estudios peruanos. En http://www.proyectocapital.facipub.com/facipub/upload/publicaciones/1/142/educacion_financiera_retos_y_lecciones_franz_gomez.pdf [Consultado 5 de Noviembre, 2009]
- González-Vega, C. 1998. El papel del Estado en la promoción de servicios financieros rurales. Exposición en el seminario internacional sobre el reto de América Latina para el siglo XXI: Servicios Financieros en el área rural. La Paz, Bolivia. 15 p.
- González-Vega, C. 2002 Lecciones de la Revolución de las Microfinanzas para las Finanzas Rurales. En Prácticas prometedoras en Finanzas Rurales. Experiencias de América Latina y el Caribe. Mark D. Wenner, Javier Alvarado y Francisco Galarza, Editores. Centro Peruano de Estudios Sociales. Banco Interamericano de Desarrollo. Academia de Centro América. pp 55-68.
- González-Vega, C. y Gómez, S.F. 2006. Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de

México. Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance. Proyecto AFIRMA/USAID

Gliessman, S. R. 1990. Agroecology. Researching the ecological basis for sustainable agriculture. Introduction. In: Gliessman, S.R. (ed). Agroecology. Researching the ecological basis for sustainable agriculture. Ecological Studies 78. Springer-Verlag. New York, Berlin, Heidelberg, London, Paris, Tokyo and Hong Kong. pp 3-29.

Gliessman , S.R. 1998. Agroecology: Ecological processes in Sustainable Agriculture. Chelsea: Ann Arbor Press 347 p.

Gliessman,S.R. 2002. Agroecología: Procesos ecológicos en agricultura sostenible. Turrialba, Costa Rica CATIE 359 p.

Hart, D.R. 1980.Agroecosistemas, conceptos básicos. CATIE. Programa de cultivos anuales. Turrialba, Costa Rica. Serie Materiales de Enseñanza No. 1 204 p.

Heney, J. 2004. Como mejorar la capacidad de gestión financiera de los agricultores. Serie Replanteamiento de las Finanzas Agrícolas Vol. 6. FAO/GTZ 77 p.

Herrscher, E.G. 2005. Pensamiento sistémico: caminar el cambio o cambiar el camino. 1a. Edición. 2ª. Reimpresión. Argentina, Edit. Granica. 272 p.

Hernández, S.R., Collado, F.C y Lucio, B.P. 1991. Metodología de la investigación. Mc Graw Hill 1a. Edición. 505 p.

IICA, 2000. El Desarrollo Rural Sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad. "Nueva Ruralidad" Serie documentos conceptuales 2000.2001. Panamá. IICA. Dirección de Desarrollo Rural Sostenible. 35 p.

Klein, B, Meyer, R, Hanning, A, Burnett, J, y Fiebig, M. 2001. Mejores prácticas del financiamiento agrícola. Vol. 3. En la serie Replanteamiento de las Finanzas Agrícolas. FAO/GTZ. 89 p.

Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar. 2005 Unión Nacional de Cañeros AC. UNC.AC. En <http://www.caneros.org.mx/urgente.htm> [Consultado 20 de marzo, 2009]

Mansell, C. C. 1995. Las Finanzas Populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado. Edit. Milenio. ITAM 306 p.

- Marx, K. Edición 1: 1946, Edición 2: 1959, Reimpresión 25: 1995). *El Capital: Crítica de la Economía Política*, Tomo 1 (en Español). México: Fondo de Cultura Económica, 769 p.
- Martí, J.P. 1991. "El tratado comercial entre los Estados Unidos y México", en *Obras Completas*, tomo 7, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana. 21p.
- Méndez, E.J.A. y Ramírez, J.J. 2007. Transformaciones territoriales y estrategias de supervivencia en la región Soconusco del Estado de Chiapas. V Congreso Europeo CEISAL de Latinoamericanistas. Bruselas. Seminario ¿Exclusión o recomposición del campesinado en América Latina? 20 p.
- Miller, C. 2004. "Twelve Key Challenges in Rural Finances". Ponencia no publicada, presentada en la reunión anual de SEEP realizada en Washington, D.C. Oct. 28, 2004.
- Molenaers, N. 2006. Vida asociativa y desarrollo local en dos pueblos nicaragüenses. *Revista de la CEPAL* No. 90. pp 121- 133.
- Mora, D.J. 2008. Persistencia, conocimiento local y estrategias de vida en sociedades campesinas. *Revista de Estudios Sociales* No. 29. Bogotá. pp 122-132.
- Muñoz, R. M.; Santoyo, C. V.H. y Altamirano, C. J.R. 2002 *Mercados e Instituciones Financieras Rurales. Una nueva arquitectura financiera rural para México*. UACH. México. 315 p.
- Nagarajan, G. y Meyer R.L. 2005. *Finanzas Rurales: Avances Recientes y Lecciones Emergentes, Debates y Oportunidades*. Versión Traducida y reformateada del documento de trabajo No. (AEDE-WP-0041-05) del Departamento de Agricultura, Medio Ambiente y Economía del Desarrollo, de The Ohio State University (Columbus, Ohio, USA). Consultado en <http://aede.osu.edu/resources/pubs.php> [Consultado 10 de enero, 2009]
- Narváez, M.D. y Vargas, G.B. 2007. Racionalidad Campesina y Estrategias Sociales de los Caficultores Caldenses. *Antropología Social*. No. 9, Enero - Diciembre 2007, pp. 257 – 289.
- Ocampo, F.I. y Escobedo, C.J.F. 2006. Conocimiento tradicional y estrategias campesinas para el manejo y conservación del agua de riego. Ra Ximhai. *Revista de Sociedad, Cultura y Desarrollo Sustentable*. Mayo-agosto. Vol. 2 No. 2 pp 343-371.

OECD, 2005. Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. Paris. 13 p.

Pleitez, Ch. R.A. 2004. Finanzas rurales: el desafío de la innovación en tecnologías financieras. En Boletín Económico y Social No. 224. Informe de Desarrollo Económico y Social 2004 de FUSADES. 8 p.

Pérez, M.NE, Setián, Q.E. 2008. La interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad en las ciencias. Una mirada a la teoría bibliológico-informativa. Acimed. 2008;18(4). Disponible en: http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol18_4_08/aci31008.htm [Consultado 3 de diciembre, 2009]

Pérez, E. 2001. Hacia una nueva visión de lo rural. Una nueva ruralidad en América Latina? Compiladora: Norma Giarracca. Clacso. 368 p.

Pérez, C.E. y Farah, Q. M. A. 2002. Los modelos de desarrollo y las funciones del medio rural en Colombia. Cuadernos del Desarrollo rural. Segundo semestre 2002. Número 49 Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá Colombia, pp 9-28.

Pretty, J. 1995. Regenerating Agriculture: Policies and practice for sustainability and Self – reliance. Washington, Joseph Henry Press 320 p.

Pretty,J; Ruerd,R, and Thrupp, L. 2002. Institutional changes and policy reforms. In Agroecological innovations. Increasing Food production with participatory development. Edited by Norman Uphoff. Edit. Earthscan Publications Ltd. USA. P257 306 p

Rello, F. 2001. Instituciones y pobreza en México y Centroamérica. Serie Estudios y Perspectivas. ONU, CEPAL México.

Rojas, S.R. 2002. Métodos para la investigación social. Una proposición dialéctica. Plaza y Valdés, Editores. México. 210 p.

Rojas, L. J.J. 2008. La agenda territorial del desarrollo rural en América Latina. En Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 96, abril 2008. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/>

Rojas, M.M. 2009. La banca de desarrollo en México 1940-2009: ¿instrumento para el desarrollo?. Economía informa. No. 361 noviembre-diciembre. pp 68-79.

- Rodríguez, S.R., Sosa, F. M y Lara, F.I. 2006. Concepción Martiniana sobre el desarrollo económico para América Latina y El Caribe. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Vol 37. No. 146 Instituto de Investigaciones Económicas. pp 189-201
- Ruiz, R. O. 1995. Agroecosistema: el término, concepto y su definición bajo el enfoque agroecológico y sistémico. En Loera G; J. Et al., (Eds). Agroecología y desarrollo sustentable. 2do. Seminario Internacional de Agroecología. Chapingo, México.
- Ruiz, R. O. 2006. Enfoque de Sistemas y Agroecosistemas. Agroecología y Agricultura Orgánica en el Trópico. p 27-35 Orlando López Baeza, Sandra I. Ramírez González, Martha Ramírez González, Guillermo Moreno Basurto y Alvaro E. Alvarado Gaona, Editores. Universidad Pedagógica y tecnológica de Colombia. Universidad Autónoma de Chiapas. México
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca. SAGARPA. 2009 En <http://www.sagarpa.gob.mx/index.php> [Consultado 8 de enero, 2009]
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. SHCP, 2009. En www.shcp.gob.mx [Consultado 8 de Mayo, 2009]
- Spiegel, M.R. y Stephens, L.J. 2002. Estadística. Serie Shaum. Tercera edición. McGraw Hill. México. 541 p.
- Soto, B. F. 2003. Mercados Financieros Rurales en Centroamérica. Boletín No. 32. Intercambios. Fidamerica. 14 p.
- Soto, I. M.C. 2008 "El sistema financiero rural y el papel de las Dispersoras e Intermediarios Financieros Rurales. El caso de la zona centro del estado de Veracruz" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 100, 2008. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/mcsi.htm> [Consultado Octubre 7, 2008]
- Statistica 2004 (Computer program) versión 6. StatSoft^R. United States
- Trivelli, C. y Venero, H. 2007. Banca de desarrollo para el agro: ¿Qué podemos aprender de la experiencia latinoamericana? En Debate Agrario No. 42. CEPES (Centro Peruano de Estudios Sociales) pp 111-140.

- Universidad de Ohio. En <http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/> [Consultado 3 de enero, 2009]
- Unión Nacional de Cañeros, A.C. CNPR. UNC 2009. En <http://www.caneros.org.mx/> [Consultado 20 de mayo, 2009]
- Tejera, G.H. 1981. La concepción del campesino y la estrategia crediticia en el Sistema Alimentario Mexicano. Nueva Antropología. Año V. No. 17 México pp 71-88.
- Trivelli, C; Morales, R; Galarza, F y Aguilar, G. 2004. La oferta financiera rural en el Perú. Elementos para una agenda de trabajo. Serie Análisis Económico. IEP. Lima. 194 p.
- Trivelli, C. y Venero, H. 2007. Banca de desarrollo para el agro: Experiencias en curso en América latina. IEP, Instituto de Estudios Peruanos. Lima, Perú. 376 p.
- Uc, E. M.C. 2007. Estrategias de vida en hogares costeros. Estudio de caso en Celestún, Yucatán. Tesis de Maestría en Ecología Humana. CINVESTAV 148 p.
- UNC.AC. 2008. Unión Nacional de Cañeros, A.C. Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar.
- Van Gigch, J.P. 1987 Teoría General de Sistemas Aplicada. Editorial Trillas, México 547 p.
- Vázquez, P. F. 2008. Actividades agrícolas y estilos de vida en la vejez rural. Ciesas Golfo. Año 1 No. 3
- Voguel, R. 2003. Del crédito agrícola a las Finanzas Rurales: En búsqueda de un nuevo paradigma. Boletín No. 32. Intercambios. Fidamerica. pp 13-28
- Vivanco, M. 2005 Muestreo estadístico: Diseño y aplicaciones. Edit. Universitaria. México. 209 p.
- Weber, M. 1977. Economía y Sociedad. Fondo de Cultura Económica, Bogotá. 932 p.
- Wenner, M.D. y Proenza, J.F. 2000. Financiamiento Rural en América Latina y el Caribe, Desafíos y Oportunidades. Capítulo 1 del Libro Prácticas prometedoras en Finanzas Rurales. Francisco Galarza, Editor. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) pp 23- 54.

Zapata, M.E. y López, A. M.B. 1996. Unidad de Producción campesina ante los cambios estructurales. En actores del Desarrollo Rural. Visiones para el análisis. Memoria del seminario de Investigación sobre desarrollo rural. Coordinación Emma Zapata Martelo y Martha Mercado González. Colegio de Postgraduados, Programa de Estudios del Desarrollo Rural. México. pp 129.

7. ANEXO

ANEXO 1 Cuestionario utilizado para el acopio de la información

COLEGIO DE POSTGRADUADOS CAMPUS VERACRUZ Institución de Enseñanza e Investigación en Ciencias Agrícolas PROGRAMA EN AGROECOSISTEMAS TROPICALES

<p>Cuestionario de campo que servirá de base al trabajo de tesis de maestría de la alumna Guadalupe Arcos Medina</p> <p>Para aplicar a los productores afiliados a la organización CNPR del Ingenio La Gloria</p> <p>+****+</p> <p>La información que se proporcione en este cuestionario será usada en forma confidencial y solo para fines académicos, por lo cual no existe responsabilidad por parte del informante ante terceras personas.</p>
--

Localidad _____

Municipio _____

Número de cuestionario: _____ Fecha de entrevista: _____

I.- DATOS GENERALES

1.- Nombre entrevistado						
2.- Sexo	Masculino	(1)	Femenino	(2)	Edad	
3.- Estado Civil	Casado/a	(1)	Soltero/a	(2)	Divorciado/a	(3)
	Unión Libre	(4)	Viudo/a	(5)		
4.- No. De hijos		5.- No. De dependientes económicos				
6.- Quien es el jefe de la familia	Usted (1)	Esposo/a (2)	Padre (3)	Madre(4)	Otro(especifique)(5)	
7.- Tiene familiares directos en extranjero	SI (1)	No (2)	7a.-En caso afirmativo, recibe recursos de ellos para caña?		SI (1)	NO(2)
8.- Frecuencia de apoyos familiares	Mensual	Anual				

II.- DATOS PRODUCTIVOS

9.- Superficie con que cuenta		10.- Superficie dedicada a caña		11.- Superficie con riego		
12.- Tipo de riego	Rodado (1)	Baja Presión(2)	Aspersión (3)	Goteo (4)	Otro(Especifique) (5)	
13.- Usos de la parcela además de caña	Agricultura (1)	Ganadería (2)	Forestal (3)	Otros(Especificar) (4)		
14.- Principal fuente de recursos para actividad	Recursos Propios (1)	Préstamos de la organización (2)	Préstamos del ingenio (3)	Préstamos de bancos (4)	Prestamista local (5)	Otros (especifique) (6)
15.- Actividad Económica Principal	Agricultura (1)	Ganadería (2)	Comercio (3)	Otro (Especificar) (4)	No. de años en actividad cañera	
16.- Régimen de propiedad	Privada (1)	Ejidatario (2)	Comunero (3)	Avecindado (4)	Otro (especificar) (5)	

III OBTENCION DE CREDITOS BANCARIOS

X17.- Sabe la diferencia entre un crédito de avío y un crédito refaccionario? Si 1 No 2

X18.- Alguna vez ha tenido un crédito con un banco? Si(pase a X19) 1 No 2(continuar)

X19.- Cual es la razón por la que no cuenta con crédito bancario?

No reúne los requisitos de la institución 1 No le conviene por los altos intereses 2

Tiene cartera vencida 3 No hay fuentes de crédito para su actividad 4

No lo necesita 5 Otras razones 6

Especifique: _____

X20.- Qué tipo de crédito recibió?

Avío 1 Refaccionario 2

Otro tipo de crédito 3 (especificar) _____

X21.- Si actualmente tiene crédito, a que lo dedica?

Producción	1	Comercio	2	Producción y servicios	3
Producción y comercio	4	Otros (especificar)	5		

X22.- Si X22 es afirmativa, específicamente para que destinó el crédito recibido:

Agricultura	1	Ganadería	2	Otros	3	Especificar:
-------------	---	-----------	---	-------	---	--------------

X23.- Cuanto tiempo requirió para el trámite del crédito?

No. De días _____ No. De semanas _____ No. De meses _____ No. De años _____

X24.- El trámite de su crédito implicó algún costo?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X25.- En que rango de costo se ubica el costo de su trámite?

Entre 2,000 y 5,000	1	Entre 5,001 y 8,000	2
Entre 8,001 y 10,000	3	Entre 10,001 y 15,000	4
Más de 15,001	5	Otro (especificar)	6 _____

X26.- El préstamo obtenido implicó el cobro de alguna comisión? Si 1 No 2

X27.- Que porcentaje del préstamo representó la comisión cobrada?

Especifique % _____

X28.- Cual fue el monto del préstamo? _____

X29.- Que tasa de interés le correspondía pagar? Especificar en % _____

X30.- A que plazo le fue otorgado el préstamo? No. De años _____ No. De meses _____

X31.- Los pagos estuvieron bien programados? Si 1 No 2

Porqué?

El crédito se recibió después de lo programado	1
Las amortizaciones se programaron incorrectamente	2
Las amortizaciones sobrepasan capacidad de pago	3
Otros	4

X32.- El pago de capital e intereses se programaron para la misma fecha? Si 1 No 2

X33.- El monto del préstamo fue suficiente? Si 1(pasar aX37) No 2

(continuar)

Porque?

Se calcularon mal los costos del paquete tecnológico	1
Aumento en los costos de producción	2
Tuvo que dar una parte del préstamo al técnico/supervisor	3
Otros (Especificar)	4

X34.- Cuanto le faltó? Especifique _____

X35.- Como le afectó en la empresa?

- | | |
|---|---|
| No efectuó las actividades necesarias en tiempo | 1 |
| Bajaron sus rendimientos | 2 |
| Disminuyó su capacidad de pago | 3 |
| Otros (Especificar) | 4 |

X36.- Le otorgaron el crédito en el momento oportuno? Si 1(pase aX39) No 2
(continuar)

X37.- Como le afectó?

- | | |
|---|---|
| No realizó las actividades a tiempo | 1 |
| Tuvo que pedir prestado a otras fuentes | 2 |
| Le restó capacidad de pago? | 3 |
| Se perdió su producción? | 4 |
| Los intereses fueron excesivos? | 5 |
| Cuando le otorgaron el crédito, debía liquidar el primer vencimiento? | 6 |
| Otros (Especificar) | 7 |

X38.- Cual es la fuente de ingresos para el pago del crédito?

- | | | | |
|--------------------------------------|---|--------------------|---|
| Ganancias de la actividad financiada | 1 | Empleo como obrero | 2 |
| Otra actividad agrícola | 3 | Ganadería | 4 |
| Otros préstamos | 5 | Otras actividades | 6 |
- (Especifique) _____

X39.- El crédito se acompaña de alguna otra actividad?

- | | | | |
|---------------|---|--------------------|---------|
| Capacitación | 1 | Asistencia técnica | 2 |
| Aseguramiento | 3 | Otro (Especificar) | 4 _____ |
| Ninguno | 5 | | |

IV .- CREDITOS DEL INGENIO

X40.- En los últimos 3 años cuantos créditos solicitó al ingenio _____

X41.- Los créditos solicitados le fueron autorizados? Si 1 No 2

X42.- Cual fue la causa del rechazo?

- | | | | |
|----------------------------------|---|-----------------------------|---|
| Cartera vencida | 1 | Falta de capacidad de pago | 2 |
| Falta de cumplimiento requisitos | 3 | Sobre-endeudado | 4 |
| Falta de garantías | 5 | Otros (6) Especifique _____ | |

X43.- Los préstamos recibidos del ingenio en que rango se encuentran en monto y plazo?

- | | | Plazo años | meses |
|-------------------|---|------------|-------|
| 25,000 a 50,000 | 1 | _____ | _____ |
| 50,001 a 75,000 | 2 | _____ | _____ |
| 75,001 a 100,000 | 3 | _____ | _____ |
| 100,001 a 125,000 | 4 | _____ | _____ |
| 125,001 a 150,000 | 5 | _____ | _____ |
| Más de 150,001 | 6 | _____ | _____ |

X44.- De los créditos recibidos del ingenio, firmó contrato de crédito? Si 1 No 2

- X45.- Que otro documento firmó con el ingenio?
 Pagaré 1 Contrato de comercialización 2
 Otro 3 (especificar): _____
- X46.- Conoce la tasa de interés que el ingenio le cobra? Si 1 No 2
- X47.- Si la respuesta es afirmativa, especifique el valor de la tasa: _____
- X48.- Le explicaron los términos del contrato de crédito? Si 1 No 2
- X49.- Para la firma del contrato, le solicitaron garantías hipotecarias?
 Si 1 No 2
- X50.- Sabe si sus garantías se encuentran gravadas en el Registro Público de la propiedad?
 Si 1 No 2
- X51.- Que otro tipo de garantías le solicitó el ingenio?
 Prendarias 1 Aval 2 Garante hipotecario 3
 Ninguna 4 Otros: (especificar) _____
- X52.- Que requisitos más les pidió el ingenio para su crédito?
 Credencial de elector 1 CURP 2 Acta de nacimiento 3
 Consulta de Buró de Crédito 4 Avalúo 5 Referencias 5
 Ninguno 6 Otros(7):Especificar _____
- X53.- Del crédito contratado con el ingenio, recibió una parte en especie y otra parte en efectivo?
 Si 1 No 2
- X54.- Usted preferiría recibir el monto total del crédito en efectivo? Si 1 No 2
 Porque?
- X55.- Que porcentaje del crédito recibió en efectivo? Especifique _____
- X56.- Que ventaja tiene Usted por recibir una parte del crédito en especie?
- X57.- El crédito recibido del ingenio fue destinado a la actividad cañera?
 Entre el 80 y 100% 1 Entre el 60 y 80% 2
 Entre el 40 y 60% 3 Menos del 40% 4
- X58.- Cuanto tiempo requirió para el trámite del crédito?
 No. De días _____ No. De semanas _____ No. De meses _____ No. De años _____
- X59.- El trámite de su crédito implicó algún costo? Si 1 No 2
- X60.- Los pagos del crédito estuvieron bien programados?
 Si 1 No 2 Porqué?
- X61.- El pago de capital e intereses se programaron para la misma fecha?
 Si 1 No 2 No sabe 3

X62.- El monto del préstamo fue suficiente?

Si	1(continuar)	No	2 Porque?
			1
			2
			3
			4

X63.- Cuanto le faltó? Especifique _____

X64.- Como le afectó en la empresa?

No efectuó las actividades necesarias en tiempo	1
Bajaron sus rendimientos	2
Disminuyó su capacidad de pago	3
Otros (Especificar)	4

X65.- Le otorgaron el crédito en el momento oportuno?

Si	1(continuar)	No	2 (Como le afectó?)
			1
			2
			3
			4
			5
			6
			7

X66.- Cual es la fuente de ingresos para el pago del crédito?

Ganancias de la actividad financiada	1	Empleo como obrero	2
Otra actividad agrícola	3	Ganadería	4
Otros préstamos	5		
Otras actividades		6	

(Especifique) _____

X67.- El crédito se acompaña de alguna otra actividad?

Capacitación	1	Asistencia técnica	2
Aseguramiento	3	Otro (Especificar)	4 _____
Ninguno	5		

X68.- Sus préstamos anteriores los considera buenos? Si 1 No 2

Y3.- Si X74 es afirmativa, porque los considera buenos? _____

Y4.- Si X74 es negativa, porque los considera malos? _____

X69.- En síntesis, a Usted le conviene tener crédito del ingenio? Especifique

X70.- Para Usted que aspecto es el más importante al tramitar un crédito?

Baja tasa de interés	1	Oportunidad	2	Agilidad	3
Pocos requisitos	4	Sin garantías	5	Suficiencia	6

Otros: _____

V.- CREDITOS CON LA ORGANIZACIÓN

X71.- En los últimos 2 años cuantos créditos solicitó a la organización _____

X72.- Los créditos solicitados le fueron autorizados? Si 1(pasar a X75) No
2(continuar)

X73.- Cual fue la causa del rechazo?

Cartera vencida	1	Falta de capacidad de pago	2
Falta de cumplimiento requisitos	3	Sobre-endeudado	4
Falta de garantías	5	Otros (Especifique) _____	

X74.- Que tipos de créditos solicita a la organización?

Avio	1	Refaccionario	2	Personal	3
No sé	4	Otros 5 (Especifique) _____			

X75.- De los créditos recibidos de su organización, firmó contrato de crédito?

Si 1 No 2

X76.- Que otro documento firmó con la organización?

Pagaré	1	Contrato de comercialización	2
Otro	3 (especificar): _____	Ninguno	4

X77.-Conoce la tasa de interés que le cobra la organización? Si 1 No 2

X78.- La organización le pidió algún tipo de garantía? Si 1 No 2

X79.- Que otro tipo de garantías le solicitó la organización?

Prendarias	1	Aval	2	Garante hipotecario	3
Ninguno	4	Otros(5Especificar) _____			

X80.- Que requisitos más les pidió la organización para su crédito?

Credencial de elector	1	CURP	2	Acta de nacimiento	3
Consulta de Buró de Crédito	4	Avalúo	5	Referencias	5
Otros: especificar _____	6	Ninguno			7

X81.- Los préstamos recibidos de la organización en que rango se encuentran en monto?

		Plazo años	meses
5,000 a 10,000	1	_____	_____
10,001 a 15,000	2	_____	_____
15,001 a 20,000	3	_____	_____
20,001 a 30,000	4	_____	_____
30,001 a 40,000	5	_____	_____
40,001 a 50,000	6	_____	_____

X82.- El crédito recibido de la organización fue destinado a la actividad cañera?

Si 1 No 2

X83.- A que actividad destinó el crédito recibido de la organización?

Salud	1	Pago de otros adeudos	2	Gastos personales	3
Alimentación	4	Otros (4)			

Especifique _____

X84.- Cuanto tiempo requirió para el trámite del crédito?

No. De días _____ No. De semanas _____ No. De meses _____ No. De años _____

X85.- El trámite de su crédito implicó algún costo? Si 1 No 2

X86.- En que rango de costo se encuentra su trámite?

Entre 2,000 y 5,000	1	Entre 5,001 y 8,000	2
Entre 8,001 y 10,000	3	Entre 10,001 y 15,000	4
Más de 15,001	5	Otro (especificar)	6 _____

X87.- El préstamo obtenido implicó el cobro de alguna comisión? Si 1 No 2

X88.- Que porcentaje del préstamo representó la comisión cobrada?

Especifique % _____

X89.- El pago de capital e intereses se programaron para la misma fecha?

Si 1 No 2 No sabe 3

X90.- El monto del préstamo fue suficiente?

Si 1(continuar) No 2 (Porque?)

X91.- Le otorgaron el crédito en el momento oportuno?

Si 1(pase aX98) No 2 (continuar)

X92.- Como le afectó?

X93.- Cual es la fuente de ingresos para el pago del crédito?

Ganancias de la actividad financiada	1
Empleo como obrero	2
Otra actividad agrícola	3
Ganadería	4
Otros préstamos	5
Otras actividades	6 (Especifique) _____

X94.- Sus préstamos anteriores los considera buenos? Si 1 No 2

Y5.- Si X100 es afirmativa, porque los considera buenos? _____

Y6.- Si X100 es negativa, porque los considera malos? _____

X95.- Cuantas ocasiones tuvo que ir a las oficinas de la organización para recibir su crédito?

1 2 3 4 más de 4

X96.- En síntesis, a Usted le conviene tener crédito de la organización? Especifique

VI OTRAS FUENTES DE CREDITO

X97.- En los últimos 3 años cuantos créditos solicitó:

A prestamista local _____(1) A familiares _____(2) A una caja de
ahorro(3) _____ Al distribuidor de insumos (4) _____ Empeño(5) _____ Otros
(6) _____

X98.- Cual es el número total de sus otras fuentes de crédito?

Una fuente	1	Dos fuentes	2	Tres fuentes	3
Cuatro fuentes	4	Cinco fuentes o más	6		

X99.- Actualmente requiere de más créditos?

Si 1(continuar) No 2(pasar a X106)

X100.- A quien lo solicitaría?

Banco	1	Ingenio	2	Organización	3
Prestamista	4	Familiar	5	Otros (especifique)	6 _____

X101.- Sabe lo que es el buró de crédito?	Si	1	No	2
X102.- Alguna vez ha tramitado alguna consulta de buró de crédito?	Si	1	No	2
X103.- Sabe que información proporciona la consulta de buró de crédito?	Si	1	No	2
X104.- Cuenta con registros contables de la actividad de su empresa?	Si	1	No	2
X105.- En caso afirmativo, quien los lleva?	Entrevistado	1	Contador	2
			Otro (Especifique)	3

VII PARTICIPACION GREMIAL

X106.-Está asociado a alguna organización?

Si 1(Tipo de institución) Y8 _____ No (pasar a la siguiente sección)

X107.- Cuantos miembros de su comunidad pertenecen a esa organización? _____

X108.- Cual es la ventaja de pertenecer a esa organización?

Obtiene créditos fácilmente	1	Los apoya en la gestión de proyectos	2
Recibe apoyos para insumos	3	Asegura la comercialización	4
Apoya en problemas personales	5	Les ofrece asistencia técnica	6
Les ofrece otros beneficios	7 (Especifique) _____		

X109.- Sabe cuántos socios tiene la organización? _____

X110.- Desde cuando es socio de la organización? _____

X111.- Desde que Usted es socio, ha aumentado o disminuido el número de socios?

Aumentado	1	A que se debe? _____	Y9
Disminuido	2	A que se debe? _____	

X112.- Tienen reuniones frecuentes con la organización? Si 1 No 2

X113. Cada cuando se reúnen los socios? Especifique Y10 _____

X114.- Asisten todos los miembros a las reuniones de su organización? Si 1 No 2

X115.- Si su respuesta es negativa, que porcentajes de asistencia se tienen en sus reuniones?

80 a 100%	1	60 a 80%	2
40 a 60%	3	0 a 40%	4

X116.- Usted con qué frecuencia asiste a las reuniones? Por ejemplo, de las últimas 5 reuniones, a cuantas ha asistido? _____

X117.- En promedio cuanto duran las reuniones de su organización?

Una hora	1	de 1 a 2 horas	2
De 2 a 3 horas	3	Más de 3 horas	4
Otros (Especificar)	5		

X118.- Como se toman las decisiones en su organización?

Por votación democrática	1	Por consenso	2
Imposición directiva	3	Por el gobierno	4
No sabe	5	Otra forma (especifique)	6

X119.- Sabe cada cuando se cambia la directiva de la organización?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X120.- Como se elige a la directiva de la organización?

Por elección democrática	1	Por consenso	2
Autonombramiento	3	Por el gobierno	4
No sabe	5	Otra forma (especifique)	6

X121.- Ocupa usted algún puesto en la directiva de su organización?

Presidente	1	Secretario	2
Tesorero	3	Empleado	4
Otro	5(Especificar) Y 10 _____		

X122.- Como miembro de la organización ha recibido alguna capacitación?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X123.- Si es afirmativa, que tipo de capacitación ha recibido?

Formulación de proyectos	1	Administración	2
Contabilidad General	3	Comercialización	4
Organización	5	Otros (Especificar)	6 _____

X124.- Tiene su organización alguna forma de fomento al ahorro? Si 1 No 2

X125.- Si es afirmativo, como es el esquema?

Voluntario	1	Obligatorio	2	Otro (Especifique)	3
------------	---	-------------	---	--------------------	---

X126.- Cuales son las principales actividades de su organización? Especifique: _____

VIII IMPACTO DEL CREDITO EN EL AGROECOSISTEMA

X127.- Ha utilizado el crédito para hacer cambios tecnológicos en su empresa?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X128.- Que tipo de cambios?

Adquisición de maquinaria	1	Adquisición de equipo agrícola	2
Establecimiento de riego	3	Uso de nuevas Variedades	4
Sistema de riego más eficiente	5	Otros (Especificar)	6

X129.- Ha tenido cambios en la productividad de su empresa a partir del crédito recibido?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X130.- Cuales han sido esos cambios?

Mayores rendimientos	1	Mayores utilidades	2
Uso más eficiente de agua	3	Uso más eficiente de fertilizante	4

Diversificación de actividades 5 Otros (6Especificar) _____

X131.- Ha mejorado su nivel de vida con la obtención de los créditos?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X132.- El crédito le ha permitido diversificar su agroecosistema?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X133.- En que se ha diversificado?

Ha tenido impactos negativos en su nivel de vida por los créditos recibidos?

Si	1	No	2
----	---	----	---

X134.- Como le ha afectado?

IX ACEPTACION DE NUEVOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

135.- Si existiera un nuevo proveedor de crédito, estaría de acuerdo en operar con él?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

136.- Estaría de acuerdo en gravar sus garantías hipotecarias?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

137.- Estaría de acuerdo en pagar una comisión por el crédito que recibiera?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

138.- Estaría de acuerdo en pagar por la elaboración de un proyecto de inversión?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

139.- Estaría de acuerdo en que su organización les provea créditos de avío y refaccionarios?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

140.- Si la tasa de interés que le cobrarán fuera menor que la del Ingenio, estaría de acuerdo en recibir crédito de otra fuente?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

141.- Si la cuota de crédito fuera mayor que la que le ofrece el ingenio, estaría de acuerdo en tramitar créditos con otra fuente?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

142.- Si el crédito que le ofreciera un agente nuevo fuera más oportuno que los que recibe actualmente, estaría dispuesto a contratarlo?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

143.- Si le ofrecieran una mayor diversidad de créditos de los que tiene ahora, estaría dispuesto a cambiar de proveedor de crédito?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo

144.- Si le ofrecieran además de créditos, otros servicios financieros como ahorros, seguros, pago de remesas, pago de servicios, estaría dispuesto a aceptar trabajar con ellos?

1) Muy de acuerdo 2) De acuerdo 3) Indiferente 4) En desacuerdo 5) Muy en desacuerdo