

**AHORRO Y CRÉDITO EN UNIDADES  
DOMÉSTICAS MEXICANAS**

**Patrones de Comportamiento e Impacto de los Servicios  
Financieros Populares**

**INFORME FINAL**

**CIESAS / UIA**

**Abril 2006**

## INDICE

Introducción	3
Capítulo 1. Consideraciones generales sobre el estudio	6
1.1 Introducción	6
1.2 Abordaje de las unidades domésticas y su distribución espacial	7
1.3 El alcance del conocimiento obtenido sobre los actos financieros	7
1.4 Método para la recopilación de datos financieros históricos	8
1.5 Definición de la muestra y selección de los casos de estudio	10
1.6 Las unidades domésticas exploradas	13
1.7 Diseño y elaboración de la base de datos	17
Capítulo 2. Recursos de los hogares y estrategias de uso	23
2.1 Introducción	23
2.2 Activos disponibles y su uso según niveles de pobreza	26
2.2.1 Recursos de los más pobres. Las más pobres de las estrategias	27
2.2.2 Los recursos no financieros. Capital físico	40
2.3 Recursos y estrategias de las unidades domésticas que no están en pobreza extrema	52
2.3.1 Estrategias para salir de la pobreza	52
2.3.2 Los recursos no financieros: capital físico	63
2.4 Conclusiones	74
Capítulo 3. Cadenas de bienestar y servicios financieros entre los pobres	78
3.1 Introducción	78
3.2 Cadenas ascendentes y descendentes entre los pobres	82
3.2.1 Tipos de gastos y puntos de inflexión en el bienestar de los hogares	82
3.2.2. Las cadenas ascendentes entre los pobres	83
3.2.3 Las cadenas descendentes entre los pobres	101
3.3 El rol de las finanzas populares en las cadenas de bienestar	107
3.4 Conclusiones	111
Capítulo 4. Percepciones y experiencias del uso de servicios financieros	116

4.1	Introducción	116
4.2	Percepciones y experiencias relacionadas con el uso de los servicios financieros formales	116
4.2.1	Cajas de ahorro y crédito	117
4.2.2	Instituciones bancarias	136
4.2.3	Crédito y ahorro en el ámbito laboral	139
4.3	Conclusiones	142
Capítulo 5.	Las unidades de negocio y el papel de los servicios financieros	144
5.1	Introducción	144
5.1.1	Estructura del capítulo	150
5.2	Casos y reflexiones sobre la relación de las unidades de negocio y los servicios financieros	151
5.2.1	La unidad de negocio: comercio de insumos mayores	151
5.2.2	Cultivo de pipián y de tabaco de exportación y ganadería como unidades de negocio	154
5.2.3	Fabricación y venta de tortillas como unidades de negocio.	157
5.2.4	Fabricación de pan dulce y trabajo agrícola como unidades de negocio	160
5.2.5	Sastrería y crianza de becerros como unidades de negocio	163
5.2.6	Fabricación y venta de pasteles como unidad de negocio	165
5.2.7	Medicina tradicional y canasta básica como dos unidades de negocios	168
5.2.8	Venta de pollo y de comida como unidades de negocio	171
5.2.9	Videojuegos, locales comerciales y lavanderías como unidades de negocio	174
5.2.10	Encadenamiento productivo de dos unidades de negocio	177
5.2.11	La estabilidad de un oficio permite la diversificación de unidades de negocio	181
5.2.12	Empleo formal complementado por unidades de negocios	184
5.3	Conclusiones	186
	Conclusiones	195
	Anexo A	219
	Anexo B	227
	Bibliografía	231

## INTRODUCCION

En el transcurso de las últimas dos décadas el sector de las finanzas populares ha despertado un renovado y profundo interés tanto en el ámbito de la investigación académica como en el de las políticas públicas. Esta confluencia de intereses surge del pleno reconocimiento de la centralidad que tienen el manejo y la administración de recursos, y en particular de recursos de tipo financiero asociados con el crédito y el ahorro, en el bienestar y desempeño económico de los hogares, especialmente de los hogares pobres. En efecto, por un lado una serie de estudios dieron cuenta de la complejidad, no exenta de conflictos y tensiones, que demanda el manejo de recursos en situaciones de pobreza, y la amplia diversidad de estrategias de que hacen uso los hogares más vulnerables ya sea para hacer frente a situaciones de crisis o bien para intentar un mejoramiento en sus condiciones de vida. Entre estos recursos y estrategias, el uso de servicios financieros de tipo formal e informal, no sólo no está ausente, sino que en ocasiones puede resultar crucial. Por otro lado, desde organismos internacionales, instancias de gobiernos federales y locales, e incluso desde diversas organizaciones de la sociedad civil, comenzaron a canalizarse esfuerzos y recursos tendientes a promover y facilitar el acceso de los sectores más desfavorecidos y olvidados por la banca privada comercial, a servicios de crédito y ahorro. El supuesto subyacente es que estas acciones podrían contribuir, particularmente en países en vías de desarrollo, a paliar situaciones de pobreza y lograr mejores niveles de bienestar entre los más pobres.

El trabajo que aquí se presenta es en gran medida resultado del encuentro de estos dos caminos que conducen a una misma preocupación por el sector de las finanzas populares. Las potencialidades del sector para las políticas públicas, particularmente aquellas comprometidas con el mejoramiento de las condiciones de vida de la población más vulnerable, son significativas, tal como lo demuestran algunas experiencias internacionales. Pero también es cierto, que el diseño y la implementación de políticas no puede basarse ni en la simple imitación de experiencias exitosas ni en impresiones de sentido común. Es decir, resulta necesario contar con conocimientos e interpretaciones rigurosas y confiables sobre las características, potencialidades y dificultades que enfrentan en el contexto local los hogares de sectores populares para acceder y hacer uso de servicios financieros. Este informe pretende, precisamente,

contribuir a saldar esta deuda a partir de una cuidadosa investigación cualitativa, apegada a las exigencias y rigurosidad teórico-metodológica propia de la labor académica, pero al mismo tiempo orientando el esfuerzo analítico hacia las necesidades prácticas y concretas, de las instituciones demandantes (Sagarpa y Bansefi).

Siguiendo estos lineamientos, la investigación cuyos resultados se presentan en este informe, tuvo un carácter eminentemente antropológico y su principal finalidad consistió en enriquecer y aportar otra perspectiva de análisis a los estudios de tipo cuantitativo que se desarrollaban paralelamente sobre el mismo tema. En este sentido, el análisis se concentró sobre las lógicas y percepciones que guían el comportamiento de los hogares en lo atinente al uso de sus recursos, y en lo particular al manejo de sus actos financieros. Sin interpretaciones plausibles respecto a las “racionalidades” que subyacen al comportamiento visible de los actores, la frialdad de los datos cuantitativos no sólo resultan sub-aprovechados sino además privados de “sentido”. La investigación, abordó, de acuerdo con los términos de referencia acordados, diversos temas tales como el uso de recursos y estrategias al interior de los hogares, el desencadenamiento de cadenas ascendentes y/o descendentes en el bienestar de los mismos hogares, las percepciones y experiencias en el uso de servicios financieros formales e informales, y el desarrollo de unidades de negocio y sus potencialidades; en todos los casos, la premisa de los investigadores consistió en centrar el análisis de estos temas en su vinculación con las finanzas populares, y en la identificación de patrones y especificidades relativas a las características de la población en términos de nivel de pobreza, área de residencia rural o urbana, y región del país.

El informe está organizado en otros cinco capítulos además de esta “*Introducción*” y un capítulo final de “*Conclusiones*”. El Capítulo 1 “*Consideraciones Generales sobre el Estudio*” presenta una descripción detallada del proceso de investigación desarrollado, concentrando la atención en los aspectos metodológicos de la misma con en una presentación cuidadosa de las principales características de la muestra sobre la que se basó el estudio. En el siguiente capítulo “*Recursos de los Hogares y Estrategias de Uso*”, se exploran los recursos disponibles en diferentes tipos de hogares como los mecanismos de su uso para transformarlos en activos; el análisis se concentra en tres tipos de capitales: capital físico, capital humano, y capital social. El capítulo 3 “*Cadenas de Bienestar y Servicios Financieros entre los Pobres*”, dirige su mirada a los disparadores de cadenas ascendentes y/o descendentes de bienestar por la que atraviesan los

hogares, como al desarrollo mismo de estos procesos de movilidad; nuevamente el foco de atención está puesto en el rol que juegan o pueden jugar los servicios financieros en el desencadenamiento y/o impedimento de uno u otro tipo de cadenas de movilidad particularmente entre los hogares pobres. El Capítulo 4, “*Percepciones y Experiencias con el Uso de Servicios Financieros*”, aborda precisamente las distintas opiniones y concepciones (positivas y negativas) prevalecientes en los hogares estudiados respecto a diversas dimensiones vinculadas con los servicios financieros; se trata de hacer evidente a través del análisis cómo estas percepciones suelen estar fundadas en experiencias previas, individuales o colectivas, socialmente difundidas y reconstruidas, y al mismo tiempo influir sobre las experiencias futuras. En el Capítulo 5 “*Las Unidades de Negocio y el Papel de los Servicios Financieros*” la problemática tratada consiste en identificar el papel que pueden jugar los servicios financieros, tanto formales como informales, en la gestación y desarrollo de unidades de negocio que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de los hogares; en este sentido se distinguen diferentes tipos de unidades de negocio, como así también sus potencialidades y especificidades en cuanto al uso de servicios financieros. Finalmente, el último capítulo, desarrolla las principales conclusiones del estudio las cuales consisten específicamente en retomar los principales hallazgos de la investigación, elaborar una serie de recomendaciones, y al mismo tiempo, sugerir algunos lineamientos por los que debería continuar el desarrollo de políticas públicas y nuevas investigaciones sobre el sector de las finanzas populares.

# CAPITULO 1

## CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL ESTUDIO

### 1.1 Introducción

Como parte de un estudio global sobre acceso y uso de servicios financieros en unidades domésticas, el Estudio Cualitativo de Hogares tiene los objetivos siguientes: por una parte, comprobar la validez y veracidad de la información registrada en la encuesta panel y por otra, abordar contenidos omitidos en la misma y que pueden ser recabados a través de técnicas cualitativas de investigación

El estudio cualitativo atiende a profundidad una amplia gama de temas, que abarca desde el perfil y la historia de la unidad doméstica; la salud y nutrición histórica y actual de la unidad; la totalidad de actividades económicas llevadas a cabo por miembros de la unidad doméstica; los ingresos y gastos de la unidad doméstica y de las actividades de producción; la situación general económica de la unidad doméstica incluyendo adeudos, ahorros, adquisiciones, etc.; las características del acceso a distintos productos y servicios financieros, tanto en instituciones formales como de manera informal<sup>1</sup>; las dinámicas de la unidad doméstica con respecto a las acciones de ahorro y gasto internas de la misma y frente a terceros; las percepciones y expectativas de los miembros de la unidad doméstica; las principales crisis confrontadas por la unidad doméstica y los mecanismos de respuesta empleados.

En los párrafos siguientes se exponen algunas notas aclaratorias acerca de la manera como se realizó el estudio y su alcance, se explica la selección de la muestra y los arreglos realizados para analizar la información recabada.

---

<sup>1</sup> Entendiendo por formal (Gavito Mohar: 2002, 4) "...cualquier operación, servicio, mercado o institución de tipo financiero cuyas operaciones están respaldadas por el sistema de legislación financiera y entendiéndolo por informal aquellas operaciones, servicios, mercados o instituciones de tipo financiero cuyas operaciones están basadas en la buena fe, en sanciones sociales, presión de grupo o amenaza de pérdida de la relación comercial, inquilinaria o laboral..."

## **1.2 Abordaje de las unidades domésticas y su distribución espacial**

De acuerdo a las instrucciones recibidas de los Contratantes, las unidades domésticas a ser entrevistadas no fueron contactadas previamente por Bansefi o Sagarpa, ni, en su caso, por alguna institución local de ahorro y crédito popular, ni tampoco por representantes de la institución de investigación (CIESAS/UIA). El investigador de campo, al arribar a la localidad y emprender su recorrido de reconocimiento para registrar las condiciones locales (de infraestructura pública y privada, bienes y servicios, vida económica y social, etc.), simultáneamente comenzaba un proceso de identificación y aproximación a las unidades domésticas que debían ser entrevistadas. La localización del hogar y la lectura previa de los cuestionarios seleccionados de la “Encuesta Basal sobre Ahorro, Crédito Popular y Microfinanzas” (EACPM) correspondientes le permitían optimizar el reducido tiempo de estancia en las comunidades, a la vez que favorecía su encuentro con las personas a ser entrevistadas en sus tiempos de menor ocupación.

Los casos fueron distribuidos proporcionalmente según la distribución regional de la EACPM con 20% de los casos en la región Norte del país, 30% en el Centro y 50% de los casos en el Sur de México. Además, se buscó favorecer el agrupamiento geográfico de casos para reducir los costos de traslado y tiempo ocioso del investigador de campo. De este modo, el estudio se llevó a cabo en cuatro localidades<sup>2</sup> en los tres estados del Norte, cinco localidades en cuatro estados del Centro y 12 en 16 estados del Sur del país, cubriendo un total de 13 estados de la República. Gracias a esta distribución de unidades domésticas fue posible que el investigador pasara dos a tres semanas en cada zona de estudio, dependiendo de los casos que debía trabajar en la región.

## **1.3 El alcance del conocimiento obtenido sobre los actos financieros**

Uno de los mayores desafíos en el estudio de las actividades financieras realizadas cotidianamente por los hogares, radica en la infinidad de movimientos financieros formales e

---

<sup>2</sup> Localidades del Norte incluyen: Guaymas, Sonora; Monterrey, Nuevo León; Ríoverde y *Tancanhúitz*, *San Luís Potosí*. Las localidades de la Región Centro incluyen a Huejuquilla el Alto y Guadalajara, Jalisco; Lázaro Cárdenas, Michoacán; Manuel Doblado, Guanajuato; *Huejutla*, *Hidalgo*. Las localidades de la Región Sur incluyen a *Acatzingo* y Tehuacán, Puebla; *Coyutla* y *Poza Rica*, Veracruz; Mérida, Maxcanú y Kinchil, Yucatán; *Bochil* y *Villaflores*, Chiapas; Santa María Tlalhuitoltepec y Oaxaca, Oaxaca; *Xochistlahuaca* y *Ometepec*, Guerrero. Las localidades de casos para Sagarpa están en letras *cursivas*.



informales que tienen lugar y que con frecuencia superan la capacidad de registro de los propios actores. Para superar este desafío, se requiere de una participación directa del investigador de campo con el entrevistado en un esfuerzo conjunto para recuperar y registrar las múltiples y diversas situaciones en las que se usó algún instrumento o se efectuó alguna actividad financiera.

Las personas miembros de las unidades domésticas entrevistadas en México hacen cotidianamente un número importante de movimientos financieros - muchos de los cuales tienen como objetivo reunir una suma significativa de dinero necesario para estabilizar el consumo, atender un evento del ciclo de vida, aprovechar una oportunidad de inversión, o confrontar una situación de choque, tal y como lo reporta Stuart Rutherford (2002<sup>a</sup>) en su libro *Los Pobres y su Dinero*. Mientras el presente estudio cualitativo permite retratar los movimientos reconocidos por los entrevistados, no pudo registrar el número real de movimientos tal y como fueron capturados en el estudio cualitativo de hogares urbanos y rurales entrevistados quincenalmente durante un año en Dakar, Bangladesh (Rutherford 2002b).

El acopio y clasificación de la totalidad de los movimientos se entorpece -así como el detalle de las estrategias de aplicación y las condiciones de acceso y uso de los recursos correspondientes- debido a que no se registró cada acto financiero justo en el momento en que se produjo ni se le hizo seguimiento - tareas que escapan al alcance de esta investigación. No obstante, en sintonía con los resultados de Bangladesh, las actuales entrevistas retrospectivas a profundidad permiten reconocer una amplia gama de movimientos formales e informales llevados a cabo por las unidades domésticas aún en situaciones importantes de pobreza. Asimismo, se ha visto que el manejo de productos y servicios financieros en condiciones inseguras genera situaciones significativas de ansiedad en las unidades domésticas entrevistadas tanto en México como en Bangladesh.

#### **1. 4 Método para la recopilación de datos financieros históricos**

La naturaleza de los movimientos financieros, en particular su multiplicidad, diversidad y con frecuencia su carácter estresante, puede contribuir para que los propios actores tengan un registro deficiente de dichos movimientos. Frecuentemente, el investigador tuvo que construir con el entrevistado las características de los patrones de gastos, ingresos y actividades productivas. El investigador, al ver que el entrevistado no podía ofrecer información precisa sobre las cifras más

típicas de ingreso, gasto, ahorros y créditos, etc., aplicó estrategias para profundizar y tipificar las situaciones más regulares dentro de los rangos amplios (o variedad en cantidades) de niveles de ingresos o de gastos. La falta de conciencia de información financiera se relaciona a menudo con situaciones de menor estabilidad en ingresos o gastos. A veces los mecanismos de respuesta a variaciones en gasto o ingreso se asumen de modo reflejo, sin planeación explícita. A menudo, las estrategias de estabilización de consumo incluyen iniciar alguna actividad emprendedora extra o reducir gastos.

El investigador ayudó al entrevistado a identificar una cantidad típica de ingreso o gasto dentro ciertos rangos y a partir de la misma, se reconstruyó la historia de la cifra para identificar el contexto en que se produjo el gasto o el ingreso. Luego, se identificó la frecuencia de las condiciones “similares” cuando se produjo dicho ingreso, gasto o acto financiero. Después, se discernieron las características de las cifras atípicas -y las situaciones del contexto- mediante un proceso deductivo compartido entre el investigador y el entrevistado y se indagó sobre su periodicidad para, con suerte, construir la imagen real de ingresos y gastos. De este modo, el proceso de investigación generó los conocimientos sobre las situaciones económicas-financieras que enfrentan los miembros de la unidad doméstica, permitiendo que los miembros del hogar confrontaran tanto actos y decisiones financieras como los patrones de los mismos.

El proceso de la reconstrucción de información de gastos e ingresos en condiciones de mucha variabilidad se puede comparar con una conversación entre un médico y su paciente. El síntoma del paciente constituye el punto de partida para extraer relaciones sobre los tiempos y situaciones especiales que determinan cuándo, cómo y por qué se produce el padecimiento. En un proceso exitoso, el médico y el paciente, mediante su conversación crean una imagen de algún padecimiento particular, que no había sido reconocida anteriormente. Una vez creada una imagen completa, tanto el médico como el paciente pueden reconocer y sopesar su importancia y tomar decisiones para su tratamiento o prevención. La aplicación de técnicas para construir información financiera, pone en evidencia la importancia que tendría un proceso de educación financiera en la mejora de toma de decisiones financieras para las familias bajo estudio.

## 1.5 Definición de la muestra y selección de los casos de estudio

La constitución del grupo de casos del estudio fue evolucionando durante la etapa inicial del estudio conforme a las restricciones encontradas por el consultor en campo y a la orientación de los contratantes contemplados en los propios términos de referencia hasta alcanzar una composición razonable y útil. En los párrafos siguientes se explican las opciones y determinaciones que llevaron a la constitución del grupo de casos que son objeto del estudio. Conviene recordar que, por ser un estudio cualitativo, en vez de privilegiarse la representatividad y validez estadística de la muestra, se apostó a la consecución de mucha diversidad entre los sujetos. De esa manera, gracias al contraste entre casos, se lograron los objetivos del estudio.

Dados los fines del estudio, desde un principio se definió como unidad de análisis a un conjunto de personas que estando o no vinculadas por relaciones de parentesco, comparten la vivienda y buena parte del consumo; se organizan para realizar actividades reproductivas, de generación de ingresos, y de producción de bienes y servicios para el consumo.

En otras palabras, el estudio se centró en las denominadas “unidades domésticas” y el uso que ellas hacen de los servicios financieros (formales e informales). En el diseño originario se optó por seleccionarlas de acuerdo a dos criterios principales: *el uso de los servicios financieros* y *el nivel de ingreso de la unidad doméstica*.

Estudios previos concluyen que el uso de los servicios de ahorro y de crédito no es homogéneo en las unidades domésticas. Partiendo de la “formalidad” o “informalidad” de los servicios se consideran diez *maneras distintas de utilizar los servicios de ahorro y crédito* (Cuadro 1.1.) Esas diez modalidades se reagrupan en tres: uso de servicios financieros formales: Nulo, Medio y Alto.

Así, se fijaron las primeras tres subdivisiones teóricas para aplicarlas a la población en estudio. Con la finalidad de garantizar una cantidad suficiente de unidades domésticas en cada una de las categorías definidas, se determinó que los niveles de ingreso de la unidad doméstica se reagruparan en terciles<sup>3</sup>. En consecuencia, se obtuvo información sobre nueve clases de unidades

---

<sup>3</sup> Al principio el cálculo de los niveles de ingreso se hizo con los valores de la variable ingreso de la EACPM. Sin embargo, para efectos del análisis los terciles de ingreso se estimaron con la variable gasto de esa encuesta –tal y como se explica en párrafos siguientes.

domésticas (tres niveles de uso de servicios financieros combinados con tres niveles de ingreso) tal y como se muestra en el Cuadro 1.2

**Cuadro 1.1**  
**Clasificación del uso de servicios de ahorro y de crédito**

Clasificación del <i>uso</i> de servicios financieros	Uso de servicios de ahorro	Uso de servicios de crédito
Nulo	Informal	Informal
	No	No
	No	Informal
	Informal	No
Medio	Informal	Formal
	Formal	Informal
	No	Formal
	Formal	No
Alto	Formal	Formal
	Formal e informal	Formal e informal

**Cuadro 1.2**  
**Criterios para la selección de la muestra**

Tercil de ingreso de la unidad doméstica	Utilización de los servicios financieros por parte de la unidad doméstica		
	Alto	Medio	Nulo
Alto			
Medio			
Nulo			

La definición de la muestra se completó con criterios suscitados por el proceso de optimización de los recursos y capacidades disponibles para la investigación<sup>4</sup>, como también por demandas de los Contratantes. Además del nivel de uso de los servicios financieros y de los niveles de ingreso de las unidades domésticas, se tomaron en cuenta otros tres criterios:

- a) Preferir unidades domésticas en *localidades cercanas, en cada una de las tres grandes zonas geográficas* en que se dividió el territorio mexicano (Norte, Centro y Sur)
- b) El equipo técnico de Bansefi y de Sagarpa solicitó que el 27% de las unidades domésticas fuesen tomadas de la muestra de *unidades de Sagarpa* a la cual, regularmente, se aplica la EACPM y que el resto de las unidades formaran parte de la muestra de Bansefi.
- c) Considerar la naturaleza *urbana o rural* del contexto donde se localizan las unidades –a partir de la definición de lo rural y lo urbano utilizada para dicha encuesta.

Con esos cinco criterios se analizó el conjunto de unidades domésticas que constituyeron el universo del estudio y se procedió a efectuar una primera selección de unidades. Pero, posteriormente, los Contratantes sugirieron otro criterio de selección: incorporar a *beneficiarios del Programa Oportunidades*<sup>5</sup> que reciben transferencias en dinero mediante una cuenta bancaria.

Por tanto, se trató de una muestra de unidades domésticas que respondió a seis criterios:

- a) Nivel de ingreso con tres categorías (Alto, Medio y Nulo)
- b) Nivel de usos de servicios financieros con tres categorías (Alto, Medio y Nulo)
- c) Tres áreas geográficas (Norte, Centro y Sur) y, al interior de cada una de ellas, la cercanía entre localidades
- d) Uso de las muestras de Bansefi y Sagarpa 27% de Sagarpa y el resto de Bansefi)
- e) Naturaleza urbana o rural del contexto de la unidad doméstica.
- f) Receptores del Programa Oportunidades a través de cuentas bancarias.

Finalmente, se esbozó una muestra preliminar de unidades (fruto de un segundo proceso de selección). Aunque fue difícil captar las cuantías fijadas para las categorías resultantes del cruce de tantos criterios, se cubrieron –incluso con posibles sustitutos- todas las categorías. Sin

---

<sup>4</sup> El tiempo y el presupuesto disponible para llevar a cabo el estudio, llevaron a optimizar la distribución del tiempo. La intención fue minimizar la duración de los traslados y asegurar un buen uso de los recursos.

<sup>5</sup> En un inicio, se eligieron –a partir de información dada por Bansefi- diez unidades domésticas que reciben Oportunidades por medio de una cuenta en una institución financiera.

embargo, a medida que se desarrolló el trabajo de campo, la muestra se tuvo que ajustar. En efecto, en reiteradas ocasiones o no se localizó la unidad escogida (debido a cambio de lugar de residencia de la familia) o los miembros estaban ausentes o las personas que debían ser entrevistadas se negaron a suministrar información. En ocasiones, cuando se sustituyó la unidad seleccionada por su posible reemplazo, las visitas de los investigadores de campo nuevamente fueron infructuosas porque en la unidad sustituta se enfrentaron con esos mismos problemas.

También es necesario reconocer que se tuvo que reacomodar la muestra inicial porque cuando se reprocesaron los datos de la EACPM para clasificar las unidades como usuarias “formales” de servicios financieros se omitieron –por desconocimiento de las codificaciones– algunos insumos. Luego de terminarse el trabajo de campo y de común acuerdo con los especialistas de los Contratantes, se redistribuyeron las unidades domésticas estudiadas según: a) terciles de ingresos estimados a partir del gasto –y no del ingreso, como inicialmente se hizo y; b) otro concepto de lo rural y lo urbano suministrado por el contratante y que se ajustaba más a las realidades observadas por los investigadores de campo (entender por rurales aquellos centros poblados con menos de 10,000 habitantes). Ambos parámetros únicamente se usaron para fines de análisis de la información recabada a lo largo del trabajo de campo.

Debido a la gran cantidad de criterios que se tuvieron que tomar en cuenta para decidir cuáles serían los casos de estudio y a los reacomodos a raíz de las visitas a las unidades, no fue posible cumplir con la cuantía planeada para cada uno de los criterios. Sin embargo, tal y como se demuestra en la sección siguiente los datos recopilados conforman un conjunto idóneo para el análisis y el cumplimiento de los objetivos propuestos.

## **1. 6 Las unidades domésticas exploradas<sup>6</sup>**

Finalmente, se obtuvieron y procesaron datos de ciento dieciséis unidades domésticas que usan servicios financieros de distintos tipos y que tienen diferentes niveles de ingresos, tal y como se expone en el cuadro 1.3.

---

<sup>6</sup> Pese a que para la muestra se consideró el ingreso (medido mediante el gasto) de las unidades domésticas distribuido en terciles, por petición del Contratante, el análisis de los casos de estudio se hizo con base en cuartiles de ingresos. Por ello, en el Anexo A se presenta la distribución de las unidades domésticas, según cuartiles de ingreso.

En la medida de lo posible, se procuró que las unidades domésticas tuviesen *niveles de ingresos* disímiles y aunque al principio se estipuló que se lograría la misma cantidad de unidades para cada uno de los terciles de ingreso calculados, en definitiva -y dado que se contaba con datos suficientes- se prefirió mantener una distribución aproximada entre los terciles de ingresos y darle prioridad a la búsqueda en cada una de las regiones geográficas de unidades domésticas que permitiesen cubrir el espectro de usos de servicios financieros previamente definidos.

**Cuadro 1.3**  
**Número de unidades domésticas estudiadas**

Tercil de ingresos	Nivel de Uso			Total
	Alto	Medio	Nulo	
Alto (3)	16	18	7	41
Medio (2)	9	13	15	37
Nulo (1)	4	12	22	38
Total	29	43	44	116

Intencionalmente, se estudiaron más unidades domésticas donde la EACPM registró el uso de por lo menos un *tipo de servicio financiero* formal –ahorro o crédito- con el objeto de asegurar información suficiente para indagar acerca de los efectos que el uso de esos servicios pudiesen tener en las unidades y establecer si difieren de aquellas unidades donde únicamente se utilizan servicios informales. Entre las 116 unidades domésticas hay 72 que usan al menos un tipo de servicio financiero formal.

A lo largo de la evolución de la unidad doméstico en 59 de las 116 unidades domésticas estudiadas (cuadro 1.4), alguno de sus integrantes se ha vinculado a una cooperativa o caja de ahorro y crédito.

De ellos, unos catalogan como positiva la experiencia de participar en una caja, mientras que otros tienen opiniones negativas. Además, entre las 116 unidades, se consiguió información de 40 unidades domésticas, cuyos integrantes tuvieron –y algunos continúan teniéndolo- una cuenta en un banco. Como era de esperarse, también en la trayectoria de las unidades domésticas

abundan experiencias en el uso de servicios informales. Se cuenta con suficientes casos donde se solicitó dinero prestado a un familiar o amigo, se compró en abonos en tiendas, se ahorró dinero en casa o se participó en tandas.

Además, en 75 de las ciento dieciséis unidades domésticas exploradas, se realiza alguna actividad de negocio que genera ingresos (confección de ropa, cultivo, venta de comida, etc.).

**Cuadro 1.4**  
**Unidades domésticas por experiencias financieras**

	N° de unidades domésticas
<i>Créditos recibidos:</i>	
De prestamista	29
De familiar o amigo	80
Del patrón	11
De empresa u organización	19
De cliente	3
De proveedor o profesional	16
Fiado para alimentos	14
Sistema de apartado	4
Compra en abonos en tienda	65
Compra a abonero	30
Compra a través de nómina	4
Empeño	16
<i>Ahorro:</i>	
En centro de trabajo	4
Tanda	52
Guardadito en casa	63
<i>Membresía en:</i>	
Caja o cooperativa de ahorro y crédito	59
Banco	40
<i>Transferencias:</i>	
Remesa nacional (dinero o especie)	13
Remesa internacional (dinero o especie)	25
Programa social	56
Regalo-donación recibida	40
Indemnizaciones	2
Herencia	30



En la búsqueda del bienestar familiar, los miembros de las unidades domésticas desempeñan ocupaciones variadas.<sup>7</sup> Esa pluralidad se evidencia, por ejemplo, en la revisión de las ocupaciones de los jefes de las unidades domésticas: la gran mayoría efectúa algún trabajo y está ocupado. De esos jefes de hogares, 66 trabajan por cuenta propia, solamente 17 están empleados en el sector formal de la economía y otros 20, laboran en el sector informal. En las unidades domésticas de 17 hogares con empleos formales, algún otro integrante de las unidades domésticas desarrolla un negocio.

Complementariamente, entre las 116 unidades domésticas estudiadas, 41 están localizadas en contextos *rurales*<sup>8</sup> y 75 están en medios *urbanos* (ver cuadro 1.5).

**Cuadro 1.5**  
**Unidades domésticas estudiadas según contexto donde se localizan**

Tercil de ingresos.	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Alto (3)	10	6	16	2	6	1	41
Medio (2)	5	4	10	3	9	6	37
Nulo (1)	2	2	5	7	12	10	38
Total	17	12	31	12	27	17	116

Con la finalidad de asegurar la inclusión de unidades con diferentes niveles de ingreso y con distintas combinaciones de uso de los servicios financieros –y especialmente de poblados rurales- fue necesario modificar la mezcla de unidades domésticas para aumentar las provenientes de la *muestra de Sagarpa*, debido a la naturaleza de los usuarios apoyados por esa institución (en principio, la mayoría de sus beneficiarios deberían residir en poblados rurales) De esa manera, se estudiaron 75 unidades incluidas en la muestra de Bansefi y otras 41 pertenecientes a la muestra de Sagarpa (Ver Anexo B).

<sup>7</sup> En las indagatorias planeadas para cumplir con los contenidos del Convenio Modificatorio, se incluye un análisis detallado de las ocupaciones desempeñadas por los integrantes de las unidades domésticas.

<sup>8</sup> De acuerdo al segundo criterio sugerido por el Contratante: menos de 10,000 habitantes

## **1.7 Diseño y elaboración de la base de datos**

Para el análisis de los 116 reportes elaborados por los investigadores de campo se decidió utilizar el programa de cómputo QSR N6. Además de ser un software especialmente diseñado para el análisis de datos cualitativos, tiene una serie de propiedades que lo hacen particularmente adecuado para responder a las demandas de este proyecto. Entre las ventajas que llevaron a su elección se cuentan: su capacidad para manejar y codificar grandes cantidades de texto; la posibilidad de realizar múltiples operaciones de asociación lógica entre variables; sus potencialidades para el análisis comparativo, y particularmente, la posibilidad de construir una base de datos (que puede ampliarse y acoplarse a nuevas bases) para múltiples análisis futuros.

Es decir, esto significa que junto al análisis realizado por el equipo de investigación, los Contratantes recibirán además una extensa base de datos cualitativos, en la cual se codificaron los 116 casos de acuerdo con un gran número de variables que cubren una amplia variedad de temas (que van más allá de los solicitados originalmente), a la que pueden añadirse nuevos casos manteniendo la misma estructura, y que permite infinidad de nuevos ejercicios analíticos.

Se construyeron un total de 623 variables de acuerdo con las cuales se codificaron los 116 casos. Cabe señalarse, sin embargo, que al ser el QSR N6 un programa especializado en análisis cualitativo, al hablar de variables éstas no son exactamente asimilables a las variables de una base de datos cuantitativa. En el QSR N6 se diseñó una estructura tipo “árbol”; al hablar de variables aquí se hace alusión a cada una de las ramas y sub-ramas que componen esta estructura arbórea, y que pueden interpretarse mejor como nodos en los cuales se concentra información (que fue codificada en cada uno de los 116 casos) sobre un tema en particular.<sup>9</sup>

En este sentido, existen ramas (o nodos) madres de primer nivel, y ramas (o nodos) hijas de segundo nivel, tercer nivel, y los sucesivos niveles que fuesen resultando de la subdivisión de las ramas del nivel inmediatamente anterior. Además existen ramas libres, las cuales se caracterizan por no tener subdivisiones o hijas. La estructura básica de la base de datos se compone de diez ramas madres o nodos de primer nivel, a partir de las cuales se desprenden 613

---

<sup>9</sup> Hecha esta aclaración a partir de aquí se usará indistintamente la denominación “nodos” o “variables” para hacer referencia a cada una de estas ramas y sub-ramas que componen la estructura de la base de datos y a partir de las cuales se codificaron los casos.

ramas hijas de distintos niveles, y nueve ramas o nodos libres. Los diez nodos (variables) de primer nivel son las siguientes:

- a) Identificación del caso
- b) Identificación del jefe de hogar
- c) Contexto local
- d) Unidad doméstica
- e) Ingresos y gastos
- f) Actos financieros
- g) Servicios financieros
- h) Impacto de servicios financieros
- i) Unidad de negocio
- j) Verificación

Estos diez nodos de primer nivel pueden agruparse en cuatro categorías diferentes en términos de sus cualidades y su función dentro de la estructura diseñada; las cuatro categorías son: a) identificación; b) contextualización; c) microfinanzas; y d) control.

Los nodos 1 y 2, como puede deducirse de su nombre, forman parte de la primera categoría. Se trata de dos variables a través de las cuales se codificaron todos los casos de acuerdo a un amplio número de rasgos sociodemográficos que permiten no sólo construir un perfil de cada caso, sino también subdividir la muestra según diversos criterios. Estas dos variables de identificación resultan clave para el análisis comparativo.

Los nodos 3, 4 y 5 forman parte de la categoría de contextualización. A través de ellas se puede obtener una caracterización del entorno socio-económico en que se sitúa la unidad doméstica de referencia, como también, los principales eventos y trayectorias en la historia de estos hogares. El valor de estas tres ramas no sólo reside en presentar aspectos clave del contexto, necesarios para todo análisis, sino también en permitir un análisis de las estrategias de los hogares para el manejo de sus recursos a lo largo del tiempo y en diferentes escenarios.

Los nodos 6, 7, 8 y 9 exploran específicamente diversos aspectos vinculados con el uso de actos y servicios financieros. En todas ellas existen sub-ramas a través de las cuales se intentan captar las experiencias y percepciones respecto a estos actos y servicios financieros tanto formales como informales.

La última de las variables de primer nivel, pretende codificar las diversas inconsistencias que los investigadores de campo lograron detectar en la encuesta panel. A continuación, una explicación más detallada de las características de estas diez variables madre.

**1) Identificación del Caso:** en este nodo se captan los atributos que se utilizaron para definir la selección de la muestra además de otros rasgos definitorios de cada uno de los casos. De este modo, en esta variable se encuentran sub-ramas de segundo, tercero y cuarto nivel que permiten codificar cada uno de los casos según aspectos tales como región, estados y municipios del país, área rural o urbana, ubicación en los cuartiles y terciles de distribución de ingresos, institución de pertenencia (Bansefi / Sagarpa), tipo de caso (Tratamiento / Testigo), nivel de uso, tipo y producto financiero utilizado a lo largo del tiempo, acceso actual a servicios financieros formales, etc.

**2) Identificación del Jefe de Hogar:** en este nodo nuevamente se construyeron una serie de sub-ramas de distintos niveles a partir de los cuales se realizó la codificación de los casos de acuerdo con atributos sociodemográficos claves del hogar. Dado que la unidad de análisis es el hogar, y no la o las personas entrevistadas, se tomó como indicador de la situación del hogar ciertos rasgos clave del jefe del mismo. En este sentido a partir de esta variable se codificaron los 116 casos de acuerdo con ciertos atributos del jefe del hogar tales como género, edad, nivel de educación, actividad principal, hablante de lengua indígena, además de considerar el tipo de estructura y la etapa del ciclo de vida familiar en que se encuentra el hogar.

**3) Contexto Local:** este nodo incluye sub-ramas con las cuales se codificaron los principales rasgos del entorno local en el que se ubican cada uno de los hogares. Además de una breve descripción etnográfica de los aspectos más destacados del entorno inmediato del hogar, también se tuvieron en cuenta la disponibilidad de servicios e infraestructura, la actividad económica preponderante, la principal problemática social detectada en el ámbito local, la presencia de organizaciones comunitarias, y la presencia y conocimiento de instituciones financieras. Como puede verse, esta variable pretende captar de manera exploratoria la estructura de oportunidades en que se mueven los hogares estudiados.

**4) Unidad Doméstica:** el objetivo principal que orientó el diseño de este nodo y sus respectivas sub-ramas fue el poder captar los rasgos más destacados de la historia de vida familiar de cada uno de los hogares, prestando particular atención al manejo de sus recursos y a las estrategias

desarrolladas para enfrentar diversos choques. En este sentido, además de la historia familiar, se crearon sub-ramas especiales para captar las trayectorias en dimensiones claves de la vida familiar tales como: el trabajo, la vivienda, la salud, y la alimentación. En cada uno de estas trayectorias, se codificaron en sub-ramas específicas todas las referencias al uso de servicios financieros, sean estos formales o informales. Dentro de esta rama madre, también se incluyeron dos sub-ramas a partir de las cuales se codificaron los procesos de cambio ascendentes y/o descendentes experimentados por los hogares, y los factores de riesgo que permitirían identificar situaciones de vulnerabilidad en estos hogares.

**5) Ingresos y Egresos:** con este nodo y sus correspondientes sub-ramas se captaron las trayectorias, las fuentes, los niveles de certidumbre, y los procesos de toma de decisiones con respecto a los ingresos y gastos dentro de la unidad doméstica. En el diseño de estas variables se prestó particular atención a dejar espacio para registrar ingresos frecuentemente sub-registrados en los levantamientos de encuestas.

**6) Actos Financieros:** dentro de este nodo se construyeron cuatro variables de segundo nivel para algunos de los principales eventos financieros que emergieron del levantamiento de los 116 casos; ellos son: transferencias, empeños, venta de activos, e inversiones. Dentro de estos cuatro eventos se crearon sub-ramas para captar las experiencias y percepciones acerca de cada uno de ellos, como también la frecuencia, importancia y disparador de su utilización.

**7) Servicios Financieros:** se consideraron sub-ramas para considerar el crédito y el ahorro, en ambos casos diferenciando los de tipo formal e informal. Al interior de cada uno de estos cuatro servicios posibles (crédito formal, crédito informal, ahorro formal, ahorro informal), nuevamente se reprodujo una estructura similar a la de la variable anterior, es decir sub-ramas que permitieran captar las experiencias y percepciones acerca de cada uno de ellos, así como la frecuencia, importancia y disparador de su utilización.

**8) Impacto de Servicios Financieros:** esta variable permite captar los impactos en general, y a nivel individual, familiar, y comunitario del uso de servicios financieros. Cabe advertir que este es uno de los temas más débilmente captados en los casos, lo cual debe atribuirse no al trabajo de campo en sí mismo sino a que los propios entrevistados mostraron gran dificultad para poder reconocer impactos concretos atribuibles al uso de servicios financieros, más allá de su efecto en la economía del hogar.

**9) Unidad de Negocio:** en este nodo y sus correspondientes sub-ramas se codifican todas las referencias a la gestación y desarrollo de negocios generadores de ingresos por parte de los miembros del hogar. Se presta particular atención a toda posible asociación entre estos negocios y la utilización de servicios financieros, como así también al desencadenamiento de procesos ascendentes o descendentes en el bienestar del hogar a partir del desarrollo de estas actividades productivas.

**10) Verificación:** con esta última variable se pretenden captar todas las inconsistencias que se observaron con respecto a lo registrado en la EACPM. Estas inconsistencias se codificaron según el tema al cual se referían, la frecuencia de su presencia en cada caso, y al carácter de las mismas, en particular si se trataba de errores aleatorios o sistemáticos a lo largo de toda la encuesta.

Con respecto a los nodos libres, estos pueden definirse como áreas temáticas que fueron emergiendo como relevantes a medida que se avanzaba en la codificación de los casos. Es decir temas que tenían una presencia recurrente en los distintos casos, sin que ellos hubiesen estado presentes en la planificación inicial del trabajo de campo.

En virtud de posibles usos futuros, se decidió codificar todas estas referencias en nueve nodos libres los cuales concentran información sobre nueve temas no cubiertos en la estructura arbórea descrita previamente. Los nodos libres creados son los siguientes:

**1) Reciprocidad:** concentra información respecto a intercambios basados en relaciones de reciprocidad, los cuales pueden constituir estrategias clave de los hogares tanto para garantizar su sobrevivencia como para enfrentar choques específicos.

**2) Otros Programas Sociales:** en este nodo se capta toda referencia a programas sociales de los que los hogares entrevistados son beneficiarios. Se incluyen referencias a todo programa social excepto el Programa Oportunidades.

**3) Oportunidades:** dada la recurrencia y abundante información sobre experiencias y percepciones referidas al Programa Oportunidades se creó este nodo para captar separadamente dicha información.

**4) Comentarios Investigador:** este nodo concentra todos los comentarios hechos por los investigadores a partir de sus respectivas visitas a los hogares entrevistados. Se trata de información complementaria basada en la observación y la presencia directa en el lugar sobre una amplia diversidad de temas que los investigadores de campo consideraron pertinente destacar.

**5) Opiniones y uso de servicios de salud:** se captan las experiencias y percepciones de los entrevistados respecto a distintos servicios de salud.

**6) Activos:** se concentra la información obtenida referida a los activos con que cuentan los hogares.

**7) Deudas:** bajo este nodo se codificaron todas las referencias respecto a situaciones de endeudamiento referidas por los entrevistados.

**8) Educación:** el objetivo de este nodo es captar las diversas valoraciones y estrategias desarrolladas por los hogares para garantizar la educación de sus miembros, particularmente hijos menores de edad.

**9) Calificación del caso:** en este nodo se codificaron aquellas unidades de texto que señalan las principales virtudes y carencias del caso reportado.

Es oportuno señalar que el diseño de esta base de datos encierra en sí mismo un largo y tedioso proceso no sólo de codificación sino fundamentalmente de análisis. El QSR N6 es definido como un programa que permite y se basa en la construcción de “ground theory”. Es decir, los nodos temáticos a partir de los cuales se codifican los casos surgen ellos mismos de los casos, con lo cual el diseño realizado implica un diálogo directo y continuo entre teoría y empiria.

Lo dicho anteriormente puede parecer tautológico, pero el principio analítico que guía la construcción de la estructura de la base de datos se apoya en un enriquecimiento mutuo y recíproco entre supuestos teóricos y datos empíricos.

## CAPITULO 2

### RECURSOS DE LOS HOGARES Y ESTRATEGIAS DE USO

#### 2.1 Introducción

De acuerdo con Rutherford (2002a), cuando se desconoce la variedad y el alcance de las operaciones financieras realizadas por los pobres, se tiende a pensar que no las llevan a cabo y que además no tienen capacidad de ahorro; sin embargo, no es así. En el mismo sentido, se tiende a asociar la pobreza con una serie de carencias, más que con la disposición de ciertos recursos. En este capítulo se busca dar cuenta de los recursos disponibles para el hogar y los mecanismos de su uso para transformarlos en activos<sup>10</sup>.

Se adoptó la perspectiva de los activos de los hogares porque, por una parte, favorece la identificación y clasificación de los diferentes tipos de recursos de que dispone un hogar; asimismo, porque a partir del reconocimiento de la diversidad de activos existentes, este enfoque permite dar cuenta de la heterogeneidad al interior de cada estrato social. Es pertinente destacar, que en todas las unidades domésticas –cualesquiera que sea su nivel de ingresos- se pueden encontrar “portafolios de recursos” (en palabras de Moser (1998)) que se movilizan según cada unidad doméstica pueda, necesite o considere conveniente. El que la movilización de estos recursos sea mayor o menor, resulta un indicador de la pobreza que, en términos de Sen (2000) no es sólo la ausencia de recursos físicos, sino de capacidades para movilizarlos y transformarlos en activos.

Todos los bienes de que dispone un hogar, sean tangibles o intangibles, se consideran recursos –concepto que para los fines de este trabajo se asimilará a capital- y pueden llegar a ser activos, es decir, ser utilizados para mejorar los niveles y la calidad de vida de las unidades domésticas. Existen clasificaciones de recursos de los hogares basadas en criterios diversos (véase por ejemplo, Townsend (1979) y Moser (1998)). En este análisis se seguirá la propuesta de Katzman y colaboradores (1999), mediante la cual los autores tratan de superar dos problemas

---

<sup>10</sup> De acuerdo con Katzman (1999), la existencia de un recurso familiar o individual no significa que sea un activo, sino que adquiere tal carácter sólo si es potenciado por la estructura de oportunidades provista por el Estado, el mercado y la sociedad.



que observan en las diversas clasificaciones que revisaron, a saber, la superposición de los tipos de capital y cierta falta de rigor en los criterios de clasificación. Kaztman y su equipo consideran los siguientes tres tipos básicos de recursos:

1) El capital físico. La característica principal del capital físico es su “alta liquidez y multifuncionalidad” de modo que, especialmente en áreas urbanas, resulta fundamental para lograr el acceso al bienestar básico. El capital físico está conformado a su vez por el capital financiero (por ejemplo, ahorro monetario, rentas, créditos) y el capital físico propiamente dicho (vivienda y maquinaria, entre otros) (p. 10).

2) El capital humano, cuya “realización” depende menos del control del individuo, incluye la fuerza de trabajo y el valor agregado al mismo en salud y educación. El rasgo relevante del capital humano es que “constituye una fuente adicional de múltiples tipos de activos” (p.11).

3) El capital social, que está constituido por las redes de reciprocidad, confianza, contactos y acceso a información. Si bien es el que tiene menores posibilidades de ser “colocado en el mercado”, en un momento dado puede representar el recurso clave para movilizar otros activos (p. 11).

Esta perspectiva resulta atractiva porque abarca un espectro amplio de bienes, todos aquellos que, de acuerdo con Rakodi y Lloyd-Jones (2002: 10), “pueden ser almacenados, acumulados, intercambiados o agotados y puestos a trabajar para generar flujos de ingresos u otros beneficios”. No es el objetivo de este trabajo realizar una enumeración exhaustiva de los recursos disponibles en las unidades domésticas visitadas y de ahí calcular el monto de los bienes poseídos por sus miembros, pues para ello la mejor fuente de información sería la propia EACPM. Lo que interesa es realizar una especie de “contabilidad cualitativa”, en el sentido de encontrar patrones sobre el tipo de recursos que los hogares tienen, según su nivel de pobreza y su capacidad de movilizarlos y de diseñar estrategias para utilizarlos.

Dado que no todos los tipos de capital se pueden usar indistintamente, Kaztman *et al.* (1999), diferencian los siguientes usos posibles de los tres tipos de capital (p. 13):

- a) Utilización de activos para acumulación de activos
- b) Consumo de activos
- c) Inversión productiva de activos

La movilización de recursos responde a objetivos concretos. Se reflexionará sobre la gestación y acumulación de bienes y recursos en el seno de las familias y sobre los procesos por los cuales sus integrantes buscan, acceden, retienen, incrementan o pierden tales recursos. En otras palabras, sobre los bienes disponibles en los hogares y la puesta en marcha de diversas estrategias para movilizarlos.

Las estrategias instrumentadas en las unidades domésticas tienen diversos rendimientos, dependiendo de la situación desencadenante, los objetivos que se persiguen y los recursos puestos en juego. Por ello, un análisis perspicaz de dichas acciones permitirá conocer su eficacia interna –es decir, si la estrategia logra la meta para la que fue instrumentada- pero, sobre todo, la capacidad de los integrantes de la unidad doméstica para diseñar y llevar a cabo aquellas acciones que les permitan crecer y mejorar sus condiciones de vida.

Desde esta perspectiva, la heterogeneidad de los casos estudiados adquiere nueva relevancia y permite establecer, si no frecuencias estadísticas, por lo menos una cierta tipología de las diversas estrategias puestas en marcha en diferentes circunstancias. Esta diversidad de circunstancias se refiere a el lugar de residencia (rural o urbano); la etapa en el ciclo vital; las redes sociales que se ponen en juego; el capital humano; el acceso y uso de diversos servicios financieros de ahorro y crédito, tanto por las condiciones institucionales de oferta de dichos servicios, como por las capacidades de los mismos sujetos para conocerlos, acceder a ellos y utilizarlos de manera productiva.

En la perspectiva teórica escogida, hablar de estrategias implica reconocer las capacidades de las unidades domésticas para movilizar recursos de acuerdo con determinados fines. Para analizar dichas acciones se intentará por una parte, conocer los contextos que propician u obstaculizan su puesta en marcha; por otra, se desentrañará la posibilidad que tienen las unidades domésticas de movilización de recursos de diversa naturaleza (física, humana y social), de ponerlos en movimiento simultáneamente –es decir, de diseñar estrategias complejas- y por último, el alcance de dichas estrategias: si, como señalan Kaztman y colaboradores (1999), son destinadas al consumo de activos, a su acumulación o a su reproducción.

Cuando aquí se hace referencia a contextos, se hace énfasis en la multicausalidad que está detrás de situaciones de pobreza o de riqueza; que permite u obstaculiza la puesta en marcha de estrategias que conduzcan a las unidades domésticas a superar estados de pobreza, o simplemente

a no agravarlos. Esta multicausalidad implica poner la atención en situaciones de índole cultural, familiar, residencial, social. Dicho en términos de estos mismos autores, en la diversidad de estructuras de oportunidades.

En este capítulo se abordan inicialmente situaciones de pobreza extrema, no sólo con relación a los recursos con los que cuentan las unidades domésticas, sino también, y enfáticamente señaladas, con relación a las reducidas posibilidades de activarlos para obtener algo más que el mantenimiento de la situación de pobreza.

Habría que señalar, sin embargo, que no se trata de situaciones estáticas. En ese sentido, se intentan tipificar los elementos que concurren para que, en contextos específicos, estas mismas unidades domésticas logren romper con la persistente situación de pobreza e ingresar en un nivel de vida que les permita la mejoría de sus condiciones. En este momento se pondrá especial atención al papel que juegan en dicho proceso, los servicios financieros formales e informales a los que tienen acceso, Para terminar, se examinan las unidades domésticas que han logrado éxito para analizar, en situaciones de crecimiento económico, el tipo de recursos que se movilizan y la complejidad de estrategias que se instrumentan para mantener o incrementar sus niveles de inversión, consumo y uso de recursos<sup>11</sup>.

## **2.2 Activos disponibles y su uso según niveles de pobreza**

Las unidades domésticas incluidas en este estudio, se clasificaron previamente al trabajo de campo según su nivel de pobreza a partir de la información derivada de la EACPM<sup>12</sup>. Para efectos de la presentación de los resultados se establecen dos grandes grupos de unidades domésticas: los pobres extremos en un grupo y quienes no lo son en el otro. Fueron dos las razones principales para llegar a dicha decisión. Por una parte, esta división en dos grupos facilita la presentación e interpretación de los resultados; por otra parte, permite ubicar más adecuadamente algunos casos en los que la información de campo indica que los hogares no se ubican en los cuartiles donde los coloca la encuesta basal<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Un análisis más detallado sobre los factores que permiten la existencia de cadenas ascendentes o descendentes de bienestar puede encontrarse en el capítulo tres de este informe.

<sup>12</sup> La clasificación por cuartiles de gasto fue proporcionada por Bansefi.

<sup>13</sup> Por ejemplo, a algunos casos con carencias severas ubicados en el cuartil tres o cuatro (ingresos más altos), o bien, algunos hogares cuyos miembros tienen condiciones de vida relativamente holgadas, clasificados en el cuartil uno (ingresos más bajos).

Primero se presentan aquellas situaciones en las que los recursos con los que cuentan las unidades domésticas son tan escasos, que su capacidad de movilizarlos –sus estrategias- son también muy reducidas y las consecuencias no van más allá de la reproducción simple de las condiciones de vida de dichas unidades. En el otro extremo están aquellas unidades domésticas en las que, el conjunto de capitales (físico, humano y social) son puestos de tal manera en juego, que dichos grupos presentan una movilidad social ascendente no sólo respecto a las generaciones anteriores, sino respecto a su misma trayectoria vital.

### **2.2.1 Recursos de los más pobres. Las más pobres de las estrategias**

#### ***La conjunción de causales de pobreza***

Hay factores que son recurrentes en la conformación de estos hogares: la juventud de los jefes de familia<sup>14</sup>; la inestabilidad en el trabajo, la falta de calificación para obtener un empleo seguro y bien remunerado, la falta de acceso a programas de seguridad social por carecer de empleo formal, la precariedad de oportunidades; la reducción del ámbito de relaciones casi exclusivamente a niveles familiares y vecinales –entre iguales-, la no calificación para recibir apoyos y transferencias de programas gubernamentales<sup>15</sup>. En estas condiciones, la posibilidad de acumular recursos (no solamente físicos, sino también humanos y sociales) es, si no necesariamente inexistente, muy difícil de lograr: un ingreso escaso e inestable no les permite ahorrar ni invertir en bienes que no sean de consumo inmediato; el más importante de los recursos humanos, el trabajo, apenas podrá mejorar en calidad ni en capacitación ni es frecuente –sobre todo en ambientes rurales- que los dos adultos desarrollen actividades productivas que generen ingresos suficientes y estables para el hogar. Por último, los recursos de tipo social también son reducidos: los apoyos estatales no llegan fácilmente a las familias más pobres; los apoyos familiares, vecinales y de amistades, tienen, culturalmente, un sustrato de solidaridad y de

---

<sup>14</sup> Característica de la que con mucha frecuencia se deriva la imposibilidad de generar varios ingresos porque la mujer permanece en casa criando niños pequeños, de manera que ni la esposa ni los hijos pueden formar parte de la fuerza de trabajo y generar ingresos adicionales para el hogar.

<sup>15</sup> Al respecto, se puede mencionar por ejemplo el programa *Oportunidades*, que sólo otorga becas cuando los niños están en edad escolar y no durante los primeros seis años de vida; que no otorga apoyo monetario si en el hogar se cuenta con la figura del jefe varón, es decir, cuando no es un hogar con jefatura femenina y la carencia de otros apoyos otorgados a población con otras características (adultos mayores, por ejemplo).

reciprocidad, que es muy difícil de mantener por estas familias. Así, si bien la familia más amplia –en especial los padres- aparece como la fuente de recursos más sólida, es una fuente con restricciones que tiene que ver, por una parte, con las condiciones socioeconómicas de la misma familia ampliada y, por otra, con la imposibilidad de las familias recién formadas de ofrecer ayuda recíproca.

Se trata pues, de precariedad económica –ingresos, salarios, bienes físicos, imposibilidad de ahorro más allá del plazo más inmediato y de calificar para programas de crédito-; de precariedad humana –fuerza de trabajo limitada y escasa-; y de precariedad social –escasa posibilidad de potenciar relaciones sociales para hacerlas productivas, dificultad para ser reconocidos como beneficiarios de programas sociales- .

De las familias estudiadas que están agrupadas en el cuartil de ingresos más bajos, tal vez la situación más extrema por la diversidad y la profundidad de sus carencias es el caso de Yolanda y Francisco (Poza Rica, Ver.). Puesto que se hace referencia a esta familia en múltiples ocasiones, es pertinente destacar algunas de sus características, a fin de que el lector ubique el caso cuando se mencione.

### **RECUADRO 2.1**

#### **Cuando no hay recursos**

**Yolanda y Francisco, Poza Rica, Veracruz, cuartil 1, urbano, testigo.** Tienen 20 y 25 años respectivamente. Francisco terminó la escuela secundaria y Yolanda concluyó sólo el segundo año de ese mismo nivel de educación. Viven en unión libre desde que ella se embarazó la primera vez. Tienen dos hijos: una niña de tres años y un niño de año y medio. Yolanda está embarazada de nuevo. No sabe cómo enfrentarán el parto, porque sus respectivas familias de origen ya les avisaron que no pueden ayudarles.

No tienen casa propia. Viven en un cuarto de piso de tierra y láminas viejas como paredes y techo, al borde de un barranco, con peligro de deslaves. Es un cuarto construido por ellos en un terreno prestado por la madre de Francisco.

Yolanda proviene de una familia en la que no tenían recursos. Pasaban hambre. Desde que se unió a Francisco, Yolanda es ama de casa. No aporta ingresos.

El único ingreso proviene del trabajo de Francisco, pero él no tiene empleo estable. Francisco es ayudante eventual de albañil y eventualmente también ayuda a su cuñado en un taller mecánico.

Según Yolanda, Francisco gana entre \$600 y \$700 a la semana cuando tiene trabajo y le pagan, pero Francisco dice que cuando está trabajando y le va muy bien le pagan \$1000 a la semana. De acuerdo con Yolanda, muchas veces nada más le dan trabajo dos días, tres días o no le pagan en el momento. Ha habido semanas que nada más lleva al hogar \$100 o \$50. Cuando Francisco no tiene trabajo, a veces va con su cuñado que es mecánico y lo ayuda en el taller. Ahí le pagan \$60 o \$70. Es menos de lo que gana con su trabajo de ayudante de albañil, pero les sirve para lo básico.

A veces se les han enfermado los niños, pero si no tienen dinero, Yolanda no los lleva al médico porque no puede pagar ni la consulta ni la medicina. Hay ocasiones que no tienen ni para comer.

Hogares con carencias tan severas son incapaces de planear efectivamente acciones en el mediano plazo. No pueden rebasar la inmediatez dado que no hay en el horizonte la posibilidad de un trabajo estable, de un préstamo de ninguna clase, porque no tienen una mínima capacidad de ahorro, ni activos que operen como garantes. La movilización de relaciones sociales es mínima y cuando éstas se colman “*nomás se quedan mirando*” –como dice Yolanda, la informante del caso anterior.

### ***Buscando recursos para asegurar el consumo mínimo: Estrategias recurrentes***

En todos los hogares es necesario el flujo de recursos para cubrir ciertas necesidades básicas: alimentación, salud, educación, vivienda y mantenimiento de la misma. En todos los hogares, pues, se despliegan una serie de estrategias para obtener estos recursos. Sin intentar, ni mucho menos, ser exhaustivos, se señalan algunas de las estrategias que con más frecuencia desarrollan los más pobres para obtenerlos.

En las situaciones de mayor precariedad, el trabajo y por añadidura, la salud, es el recurso más valioso. Para mantenerlo activo, la alimentación y ciertas condiciones mínimas de cobijo son indispensables. Así, el primer satisfactor que debe ser garantizado, es la *seguridad alimentaria*. Para obtenerla, se ponen en juego –se diseñan estrategias- no sólo el trabajo del jefe de familia, sino las relaciones sociales y familiares de la unidad doméstica.

Como se señaló, el trabajo, en un elevado número de unidades domésticas pobres, no es un recurso estable, continuo ni bien remunerado aunque en todas ellas aparece como la premisa básica más importante para poder cubrir las necesidades inmediatas. En torno a la obtención y seguridad de ingresos, los jefes de familia y sus cónyuges en el sector más pobre, reducen su acción a círculos informales y limitados. En zonas urbanas es notable el número de ayudantes de albañilería en este sector, como una posibilidad inmediata de obtener ingresos; los intentos de establecer mínimos comercios de abarrotes, que fácilmente acaban por ser fuentes de consumo para la unidad doméstica; o de venta de carne de pollo o alimentos preparados; algunos hacen trabajos eventuales y no calificados en talleres de diversa índole. Pero cualquiera que sea el trabajo, una característica que los acompaña indefectiblemente es su inestabilidad.

En ciudades pequeñas, en las que la tradición y las actividades agropecuarias están todavía en el horizonte económico de la población, las actividades generadoras de bienes – propositivamente se habla de bienes y no de ingresos, porque también se trata en estos casos de la obtención de bienes en especie, sobre todo de alimentos- alternan trabajos urbanos (como los señalados en el párrafo anterior) con actividades ligadas a la agricultura (cultivos de la parcela ejidal para consumo familiar), a la crianza de animales domésticos (gallinas y cerdos en su mayoría, algunas veces guajolotes o incluso algún borrego) y también a la recolección (recolección de leña o de ciertos alimentos en el campo para el hogar, por ejemplo).

Y aquí cabría hablar de la *participación femenina como estrategia* para incrementar los ingresos del hogar. En Acatzingo, Puebla, por ejemplo, algunas mujeres coinciden en afirmar que eventualmente incrementan la producción de tortillas del hogar (tarea que hacen como parte de sus trabajos domésticos) y las llevan a los mercados semanales para venderlas o cambiarlas por alimentos. Son las mujeres las encargadas de criar a los animales domésticos y de decidir el destino de éstos (consumo, ahorro, inversión); ellas también algunas veces realizan actividades artesanales: bordan servilletas o hacen velas, por ejemplo, con cuya eventual venta apoyan algunos gastos del hogar. En Xochistlahuaca, Oaxaca, las mujeres van al monte a buscar alimentos silvestres para la unidad doméstica; en Yucatán (Kinchil, Maxcanú) cosen ropa ajena; algunas lavan ropa ajena también. Pero una característica común de estas estrategias femeninas para incrementar los ingresos es que son tareas que se realizan además del cuidado y crianza de los hijos pequeños y del hogar.

Como el recurso trabajo es endeble, la estrategia más recurrente entre este grupo es la solicitud de apoyo a la familia (paterna o materna); solicitud que se presenta de muy diversas modalidades: desde la cotidiana asistencia a comer de uno o varios o todos los miembros de la unidad doméstica a la casa paterna o materna, hasta la solicitud eventual de comida, de dinero para adquirir los alimentos en un momento de escasez, o, incluso, el envío permanente de alguno de los hijos a la casa de los abuelos. También se da el caso, aunque no es el más frecuente, que la abuela acepta cuidar a un nieto, porque sabe que con eso tendrá asegurada su manutención. En todo caso, lo que destaca es el uso de las relaciones familiares para solucionar los problemas de alimentación.

## **RECUADRO 2.2**

### **A comer con la familia**

**Yolanda y Francisco, Poza Rica, Veracruz, cuartil 1, urbano, testigo.** Cuando Francisco llega sin dinero, se quedan hasta sin comer. *nada más nos quedamos, estamos viéndonos.* Algunas veces Francisco se va con su madre y Yolanda y los niños con la madre de ella. En la casa materna les dan a veces \$10 o \$20 o lo que pueden. O les dan comida. Así se la llevan, a veces hay para la comida, pero otras veces no: *Como ahorita no le pagaron, ahorita no sabemos mañana qué vamos a comer, pasado, no sabe uno. Cómo lo hacemos, quién sabe* (Yolanda).

## **RECUADRO 2.3**

### **Los abuelos se hacen cargo de los nietos**

**Don Gabriel, Ríoverde, San Luis Potosí, cuartil 2, urbano, testigo.** Don Gabriel es un hombre de 77 años, que vive en Las Magdalenas, localidad vecina a Ríoverde, San Luis Potosí. No tuvo estudios, es jornalero, pero a lo largo de su vida ha sabido hacer negocios sobre todo con la compra-venta de terrenos.

Actualmente vive con su mujer y recibieron en su hogar a sus nietos, hijos de su hija Irene, de quienes se hicieron cargo. Son cinco hijos. El mayor, de 18 años es casi analfabeta y se quedó con sus padres. Los otros cuatro están en la primaria y en la telesecundaria y viven en la casa de los abuelos.

El marido de Irene trabaja en la construcción tanto en el D. F. como en la ciudad de San Luis Potosí, pero desde hace tiempo está desempleado y está en Las Magdalenas. Don Gabriel admite que ni su hija Irene ni su yerno dan un peso para la alimentación de sus hijos, es decir, sus nietos. Comenta que cuando su yerno trabaja y tiene dinero sólo lo utiliza para embriagarse. Por eso él se hizo cargo de la manutención y educación de estos cuatro muchachos.

## **RECUADRO 2.4**

### **Cuidar a un nieto como seguro de ingresos**

**Sara María Miss, Mérida, Yucatán, cuartil 1, urbano, testigo.** Sara María tiene 65 años de edad, está separada de su esposo y los siete hijos que crió ya se casaron y no viven con ella. Sara nunca estudió y no sabe leer ni escribir. Ella es la jefa de la casa y su ocupación es ser ama de casa. Tiene ayuda del programa Oportunidades. Vive con ella un nieto de 10 años de edad. El niño se llama Gerson Naftalí Mo Camargo. Es estudiante y cursa el 3° de primaria. Gerson es hijo del primer matrimonio del segundo hijo de Sara María. Gerson vivía con su mamá pero ésta prácticamente lo abandonó. Hace tres años Sara y su hijo mayor fueron por el niño y se lo quitaron a la mamá. Sara se lo llevó a vivir con ella, y el DIF también *se lo dio*.

El papá de Gerson siempre la ha ayudado. Antes de que el niño fuera a vivir con ella, le daba \$70 a la semana. Desde hace tres años, cuando el niño llegó a vivir a su casa, le da \$220 a la semana. Según Sara, el papá de Gerson no desatiende a su hijo, les lleva el dinero cada domingo y le pregunta (al niño) cómo le va en la escuela. Al final del año siempre le regala algún juguete y ropa nueva o usada.

Puede percibirse que a Sara le conviene quedarse con el niño pues de esa manera obtiene un monto mayor de ayuda por parte del hijo (de \$70 a \$220 semanales). Sin



embargo, debemos tomar en cuenta que el DIF intervino en el asunto.

De igual manera, recurrir a la generosidad de los vecinos o a la solidaridad de los amigos aparece como otra estrategia para obtener alimentos. *Cuando fue el periodo más largo de desempleo [cuando la niña era pequeña], los vecinos les regalaban comida*, señala el reporte del caso de Yolanda y Francisco en Poza Rica.

### ***Estrategias para ordenar el consumo. Estrategias estabilizadoras***

En estas unidades domésticas, **el ahorro**, como estrategia, difícilmente puede ser considerado como algo más que una incipiente previsión para emergencias. Este ahorro se realiza en efectivo en la casa, o en especie, sobre todo en animales de corral y en cosechas de granos realizadas por los propios informantes.

El ahorro en efectivo, *en casa*, es una de las estrategias para evitar crisis en situaciones de emergencia. Este es un ahorro poco sistemático, irregular, sujeto a los vaivenes de los ingresos inestables, pero que se valora mucho. Además, resulta una estrategia importante que requiere habilidades administrativas de las mujeres (quienes regularmente lo llevan a la práctica) y que muchas veces significa un sacrificio de las familias más pobres, toda vez que evitan o reducen un gasto (en ocasiones, de algo esencial como la comida) para apartar una cantidad determinada y lograr juntar dinero para un pago pendiente. Este ahorro resulta ser un amortiguador tanto para hacer los pagos periódicos (luz, agua, escuela) como para las emergencias, sobre todo las relacionadas con gastos de salud. Es decir, el alcance y los objetivos del ahorro son, en estos casos, reducidos e inmediatos: no van más allá de la incipiente previsión de gastos domésticos necesarios.

No está por demás señalar que, en este nivel, los así llamados “guardaditos” se mencionan con frecuencia pero regularmente son inestables e inciertos, ya que resulta muy difícil realizarlos cuando los ingresos son mínimos y el consumo familiar requiere que sean gastados diariamente. También hay que mencionar que estos “guardaditos”, “bolsitas”, “nuditos”, generalmente se hacen a iniciativa de la mujer y tienen un cierto carácter de “escondido”. No se dejan al alcance del marido ni de los hijos y la mujer misma intenta mantenerlos distantes para no gastarlos.

## RECUADRO 2.5

### Ahorro de dinero en casa

**Antonia y Benito, Acatzingo, Puebla, cuartil 1, urbano, testigo.** Antonia perdió a su madre y desde joven se hizo cargo de su padre (enfermo crónico) y de sus hermanos. Tiene 26 años. Se unió a Benito quien al igual que el papá de Antonia trabaja en el campo como jornalero en la época de siembra y recolección de cosecha. Tienen dos hijos, Miguel Ángel de seis años y Monserrat de dos. Dos hermanos de Antonia, menores de 17 años, también aportan a los ingresos del hogar. Antonia afirma que no puede ahorrar en dinero pues los escasos ingresos se destinan al gasto corriente y a pagar deudas contraídas con familiares (para cubrir emergencias médicas, el matrimonio de una hermana o la falta de liquidez). Sin embargo, tiene algunos borregos y gallinas de los cuales puede disponer en caso de emergencias. Es ella quien maneja el gasto para la alimentación familiar y también ha tenido influencia en la compra de activos no financieros como sus borregos o una televisión, y con trabajo hace su pequeño “guardado” que siempre se le va en pago de imprevistos como son gastos de salud y escuela.

*A veces en un cestito que tiene uno pues ahí va echando uno, para cuando a veces no hay trabajo y de un de repente se llega a necesitar pues ya lo agarra uno, por ejemplo que te piden algo en la escuela, ahorita que ya va al Kinder (su hijo mayor), pues ya lo agarra uno. Por ejemplo al principio de curso que hay que comprar uniformes, zapatos, útiles, es en agosto y son más de \$1,000, a veces no lo ahorro pero por decir una semana le compramos una cosa y luego otra los útiles, luego hay que pagar inscripción (de \$300 a \$350 se paga de inscripción). Ahorro para algo y tengo que gastar para otra cosa, por ejemplo, que a veces quiero comprar algún animal, aquí se acostumbra que unos marranos, que unos pollos, y pasa cualquier cosa y ya se desbarató y siempre no, porque que ya se acabaron los zapatos al niño o que o que se llega a enfermar alguien, o se les llega a acabar el trabajo ya ahí es cuando ya no (Antonia).*

**Jacinta, Tacanhuizt, San Luis Potosí, cuartil 1, rural, tratamiento.** Jacinta tiene 75 años; es viuda. Estudió hasta cuarto de primaria; se dedica a los quehaceres del hogar y es madre de Martha, hija menor de un matrimonio de cinco hijos. Martha es la actual jefa de hogar.

La principal contribución al ingreso del hogar la realiza Martha. Sus ingresos quincenales brutos son de \$2,800, y netos \$1,500. Martha trabaja en la Comisión Nacional de Desarrollo de los Pueblos Indígenas en Tacanhuizt, como encargada de los albergues escolares. Trabaja ocho horas diarias y a veces, dos veces por mes, sale a visitar comunidades. Como realiza un reemplazo, comparte el sueldo con una persona que está en la Ciudad de México realizando otra actividad. Jacinta aporta a los gastos de la unidad doméstica una pensión de viudez de \$1,000 mensuales. Ese dinero generalmente lo dejan como reserva. Un *nudito* como dice Jacinta, para cualquier cosa que se pudiera presentar. Se gasta, a medida que se va necesitando; puede ser en medicinas o en médico, cuando no puede pagarlas Martha.

Evaluando su situación actual, Jacinta indica que *nada más se mantiene, hace un nudo y se lo acaba*, porque no es mucho lo que le dan y recibe de su pensión. Durante toda su vida Jacinta ha guardado lo que puede de dinero, para alguna emergencia: una enfermedad, o algo que les pasara a sus hijos. También sacaba del dinero que le proporcionaba su hijo mayor –cuando ya trabajaba– para comer. Tenía *nuditos, en una bolsita vieja, esto es para el gas, esto es para el agua, y eso no lo tocaba* (Jacinta).

Más que ahorro en efectivo, se puede encontrar el ahorro en especie. La cría de animales de corral es una forma de ahorro compartida en las unidades domésticas estudiadas, no sólo en

los ambientes estrictamente rurales. Cuando esta actividad asume características de ahorro, y no de negocio, se realiza en muy pequeña escala, aunque admite diversas finalidades: puede destinarse a objetivos específicos (previsión de fiestas eventuales o anuales) o bien, mantenerse como un recurso disponible para enfrentar emergencias en el consumo cotidiano.

#### **RECUADRO 2.6**

##### **Ahorro en especie. Animales de corral. Productos del campo**

**Fernando y Luisa, Maxcanú, Yucatán, cuartil 1, urbano, tratamiento.** Fernando Ku Kanúl, tiene 67 años de edad. No estudió y se dedica a trabajos agrícolas por lo que él mismo se declara campesino. Es el jefe de familia en la unidad doméstica. Recibe apoyo de Pro Campo -para cultivar cuatro hectáreas pero solamente cultiva dos- y tiene también su jubilación a través de Cooperera. Sin embargo, retira todo el dinero porque lo necesita para comer. Teresa, su hija, trabaja en una maquiladora. El hijo es albañil y cuando no tiene trabajo maneja un triciclo de Teresa [sistema de transporte público muy usado en Yucatán].

En 1982 por una emergencia de salud, Fernando vendió las cuatro vacas que tenía; nunca más pudo volver a criar ganado.

Este año la cosecha de la milpa no fue abundante y tienen que gastar en la compra de maíz para las tortillas. Desde hace tiempo la productividad de la milpa decayó.

Fernando suele empeñar y pedir prestado a familiares o amigos. Considera que están peor que antes porque tiene menos ingresos y porque no cosechó el maíz para todo el año. *Ahora la tierra ya no da, el año pasado trabajé 60 mecatas* [una hectárea equivale a 25 mecatas] *y sólo hice dos bultos de maíz. Mi esposa hace la tortilla y nosotros comemos. El maíz nos duró 60 días. Antes teníamos mejor lluvia y no había el viento ni plaga, pero ahora el campesino no puede confiar en la cosecha* (Fernando).

Fernando expresa así su frustración por no poder abastecer de maíz a su familia con su propia producción, por un período mayor. Están muy lejos de poder producir el maíz necesario para el autoconsumo anual, como sería su propósito. Si así fuera, dice, podrían preocuparse menos por la falta de dinero. Ahora la familia tiene que utilizar el poco efectivo que consiguen para comprar el alimento indispensable: el maíz.

Fernando cría de 10 a 15 gallinas y pavos. Los usan para comer en las fiestas y en los cumpleaños de la casa o cuando no hay otra cosa que comer. Los cría con el maíz que cosecha y con las tortillas que sobran. La crianza de animales es, sin duda, otro intento por asegurar la alimentación de los miembros de la unidad doméstica en los momentos en que escasea el dinero.

#### **RECUADRO 2.7**

##### **Ahorro en especie y en dinero.**

**José y Nidia, Maxcanú, Yucatán, cuartil 1, urbano, tratamiento.** José Fabián Dzul Coronado, de 52 años, campesino, albañil y triciclero. Siempre está trabajando. Lo que más le gusta es su trabajo como campesino. Tiene algunas reses. Es el jefe de familia. Padre de cinco hijos procreados con Nidia Magdalena Jaen Koh, de 51 años, ama de casa. Viven con ellos dos hijos: William, de 26 años de edad, empleado y Ernesto, de 20 años de edad, desempleado. Esta unidad doméstica ya pasó la etapa de reproducción. En esa etapa pasada se presentaron las principales crisis económicas del matrimonio, cuando la única entrada de recursos era aportada por el jefe de familia y todos los hijos estaban pequeños y estudiando.

Cuando José Fabián vende uno de sus animales da a Nidia el total de la venta para que

se lo guarde como guardadito en casa. En la medida en que va necesitando dinero para su trabajo en el monte le pide a Nidia. El monto total va descendiendo hasta que se agota al final del año. *El ganado es mi ahorro. Tarda mucho, hay que esperar un año, eso es lo malo, pero es mi manera de ahorrar. Si pasa algo, echo mano de mi ganado* (José Fabián).

Nidia tiene otro guardadito. Ella va guardando dinero del diario que le dan para la alimentación, lo guarda para cualquier eventualidad o emergencia que se presente. El monto total no está definido. Nidia dice que el máximo que ha podido juntar son \$500. Este monto total no se acumula de una sola vez, sino con pequeños abonos quincenales que van desde \$10 hasta \$100. El dinero ahorrado de esta manera es usado para enfrentar cualquier eventualidad o emergencia económica de poca magnitud. *Es mejor así, levantarlo en la casa, porque las enfermedades no avisan ni llaman a la puerta. Yo no sé cuándo nos vamos a enfermar a las 12 o a la una de la madrugada. Si lo guardo en un banco ya está cerrado. Es mejor aquí, porque las enfermedades no avisan.* (Nidia).

En los casos del estudio cualitativo, el ahorro en tandas entre los más pobres – independientemente del nombre regional de esta popular modalidad de ahorro— resultó muy poco frecuente: sólo dos unidades domésticas, de las 31 integrantes de este nivel, dijeron participar en ellas en el momento del trabajo de campo; otras cuatro dijeron haberlas usado, pero reconocían que en la actualidad, los magros ingresos no les permitían mantener ese tipo de ahorro. Hay que precisar que ahorrar en *tandas* involucra la posibilidad de previsión periódica de una suma de dinero que debe destinarse a la tanda. En los niveles más pobres, las tandas salen de sus objetivos y sus formas de ahorro. Implican el destino semanal o quincenal de una cierta cantidad de efectivo para cumplir con los compromisos de la tanda. Y esto, sobre todo el mantener la periodicidad, resulta muy difícil cuando los ingresos son inestables. Comporta también una capacidad de previsión de gastos en plazos no tan inmediatos y una disposición de los ingresos para un tipo de consumo que no es estrictamente de sobrevivencia (destinar el dinero de la tanda a los gastos de inicios de la escuela de los hijos, a la compra de mobiliario o equipo doméstico, a la mejora de la casa, etc.), capacidades que, en el nivel de subsistencia no se encuentran.

El único instrumento financiero de ahorro formal al que acceden –y de forma muy esporádica- los integrantes de este grupo son las *cajas populares* y éstas más bien, como posibles fuentes de financiamiento para sus gastos, no de ahorro a largo plazo. Una de las finalidades de las cajas populares es, junto con la estimulación del ahorro, la posibilidad de los usuarios de utilizar créditos (la participación en Cajas presupone un abono para la acumulación de la parte social y después el ahorro base se usa para calcular el monto de crédito a que se puede aspirar el cliente). El caso que se presenta a continuación es un buen ejemplo para ilustrar la mínima

capacidad de ahorro que puede acumular una familia pobre (ahorro decreciente en términos de Rutherford) pero al mismo tiempo, ilustra la decisión de mantener activa la participación en la Caja y el destino que dan a los préstamos: parece que, en este nivel, los préstamos se destinan al pago de deudas, al consumo directo y no a la inversión, aunque, sin duda, la utilización de la Caja permite un juego de recursos mucho más amplio y variado al que no se tiene acceso sin el apoyo de dicho servicio.

### **RECUADRO 2.8**

#### **Ahorro formal. Cajas Populares**

**Clotilde, Coyutla, Veracruz, Cuartil 1, Rural, tratamiento.** Clotilde Becerra, de 42 años de edad, vende antojitos en una cooperativa escolar de Coyutla. Además prepara antojitos y comida para fiestas en su casa. Es usuaria de La Sociedad Cooperativa San Andrés Coyutla. Clotilde ha tenido una cuenta de ahorros en la caja desde que se casó a los 21 años (1984) es decir, hace 20 años. Y en esos 20 años sólo ha logrado ahorrar \$2,500 en su cuenta de ahorros, además de los \$500 de la parte social. Siempre solicita préstamos. Y cuando termina de pagar un préstamo toma otro: *siempre estamos con préstamos* (Clotilde). Siempre lo han hecho así. El uso de los préstamos en la caja de ahorros les permite pagar las deudas y aliviar un poco la situación económica de la casa. Siempre están pagando los préstamos, así que también implica un gasto permanente. Sin embargo, los préstamos en la caja de ahorros también se utilizan para la compra de alimentos, por lo que permiten un mayor equilibrio en el consumo. Incluso, cuando los préstamos nada más se canalizan al pago de deudas, al realizar esta transacción vuelven a adquirir líneas de crédito en las tiendas donde le dan fiado, y solvencia para poder volver a recurrir al préstamo de los tenderos. Por eso, el movimiento mencionado contribuye a un mayor equilibrio en el consumo.

### **El Crédito**

*¿A quién se pide prestado?* Las solicitudes de préstamo de dinero de quienes se encuentran en niveles de sobrevivencia son totalmente informales y se realizan, prioritariamente, entre familiares o amigos; son recíprocas; por cantidades pequeñas; intempestivas y urgentes, aunque muchas veces este carácter de urgente no signifique imprevisto. Es decir: si se tienen que pagar gastos escolares –como en el caso de Leova que se ilustra a continuación–, éstos son previsibles, pero el carácter previsible no modifica la urgencia del préstamo, porque los recursos cotidianos no permiten ni el ahorro previo para solventar ese gasto, ni el desembolso total e inmediato para hacerlo. Como son préstamos entre iguales, con una capacidad de ingresos muy reducida, se intenta liquidarlos en un plazo corto. Por otra parte, cuando los préstamos familiares se destinan a

cubrir gastos de salud de mayor envergadura, muchas veces no se paga la deuda y se asume como transferencia o regalo, aunque nunca se solicite como tal<sup>16</sup>.

#### **RECUADRO 2.9**

##### **Créditos informales. Préstamos familiares.**

**Leova, Huejutla, Hidalgo, cuartil 1, urbano, testigo.** La señora Leova Cruz tiene 51 años, sólo alcanzó a cursar algunos meses del 1° de primaria, pero se retiró y no volvió a estudiar. Está separada de su primer y segundo maridos; tuvo tres hijas del primero y una del segundo. Actualmente se dedica a las labores de su casa y no percibe ingresos de ningún tipo. Es la jefa de hogar, y comparte su vivienda con sus dos hijas menores. Quien aporta los ingresos al hogar es una de sus hijas, Patricia, de 29 años, que trabaja como secretaria en la cervecería Corona local. También vive allí Jacqueline, de 17 años, que estudia el primer año del CBT.

Leova no ha usado nunca los servicios financieros formales. Sin embargo ha solicitado préstamos en varias ocasiones a su hermana. No recuerda cuántas veces pero dice que el préstamo más grande fue en el año 2002, cuando le pidió \$600 para comprar los útiles escolares de la hija menor. El dinero lo fue pagando en cuotas flexibles (más o menos \$50 mensuales) y sin intereses. En la actualidad le debe \$150 de un préstamo por \$300 que le hizo también para comprar útiles a su hija. Hasta ahora sólo ha pagado la mitad. Dice que su hermana no le pone fechas de pago e incluso algunas veces ni siquiera le cobra el total del préstamo. Leova junta el dinero para el pago reduciendo un poco el gasto de la comida. Por ejemplo se ahorra un par de pesos en la compra de frijoles, o tortillas, y así poco a poco logra juntar para pagar a su hermana.

**Antonia y Benito. Acatzingo, Puebla, cuartil 1, urbano, testigo.** *Si hay una emergencia y se necesita dinero pues lo consigue uno, si no lo tengo a la mano pues vas a un familiar y le pides \$200 para el doctor y ya cuando tienes dinero pues ya se los devuelve uno. Las personas a quienes siempre he pedido son mis primos. Como ellos trabajan así como albañiles, ganan un poquito más y como ellos siembran su cosecha, guardan su semilla o la venden y no tienen mucho dinero, pero sí les alcanza más.*

*Mi papá siempre había estado malo, ahora gracias a Dios se ha ido componiendo un poco. Tuvimos que llevarlo con varios doctores y a fin de cuentas se compuso, pero estuvo varios años sin trabajar. Cuando mi papá dejó de trabajar, los señores con los que trabajaba -es un compadre nuestro- nos echaban la mano para ir comiendo; después cuando volvió a trabajar mi papá les fue pagando, no todo el dinero pero sí la mayor parte. Sí nos ayudaron ellos porque mi papá ya tenía trabajando varios años con ellos; nos ayudaban con dinero para la comida y para ir al médico. Cada vez que necesitaba mi mamá iba allá y le daban el dinero y ya cuando mi papá se compuso les pagó con trabajo, les ayudaba haciendo block (Antonia).*

Aunque el caso anterior había sido mencionado cuando se tipificó el ahorro como estrategia, se trae de nuevo al texto para ilustrar cómo en una unidad doméstica, las estrategias se combinan y sus integrantes pueden utilizarlas simultánea o sucesivamente.

---

<sup>16</sup> Ver el capítulo 3, que desarrolla este punto con más detalle.

Cuando las emergencias exceden la capacidad del préstamo familiar, sin intereses, los pobres recurren al *prestamista local*. Esta estrategia, sin embargo, aunque está siempre presente en el horizonte de posibilidades de este grupo, es la menos buscada, porque implica un endeudamiento muy por encima de las posibilidades familiares. Si bien se reconoce la eficiencia de los prestamistas por su rapidez en la respuesta a la solicitud de préstamo, también queda claro que hay intereses altos y que se ponen en riesgo los escasos recursos que tiene la familia y el bienestar del grupo doméstico a mediano plazo.

#### **RECUADRO 2.10**

##### **Créditos informales. Prestamistas.**

**José y Rafaela, Tehuacán, Puebla, cuartil 1, urbano, tratamiento.** José y Rafaela tienen 31 años de casados. Tuvieron cuatro hijos, aunque ahora con ellos sólo viven tres. Actualmente la unidad doméstica se compone de 11 miembros. José, jefe del hogar, 54 años, es albañil, no estudió, es vocal del comité de vigilancia de la colonia; Rafaela su esposa, 51 años, estudió hasta 3° de primaria; Ruperta, su hija, 28 años, ya casada, en 2003 se cambió a vivir a la casa de sus padres con su esposo e hijas porque su esposo se embriagaba y no tenían para pagar la renta; trabaja en una procesadora de pollos. Dora Isabel, hija, tiene 24 años, es madre soltera de dos hijos. Carlos, hijo, 12 años, estudia 5° de primaria y es el único que recibe beca escolar. Los gastos y deudas se incrementaron mucho con el crecimiento de la familia.

Uno de los hijos fue acusado de robo y Rafaela y José para librarlo de la cárcel tuvieron que pagar \$20,000 que obtuvieron de la venta de un terreno y de un préstamo de \$4,000 que consiguieron con un prestamista al 15%. El hijo salió a Estados Unidos y desde allí envía remesas para pagar. Asegura Rafaela que ya sólo deben \$345 al prestamista.

En 2002, José su esposo, pidió a un prestamista \$2,000 para atender a su papá que se puso grave; estuvo pagando \$300 al mes por dos años [\$7,200 en total]; el prestamista les cobraba 20% de interés y José ya ha dejado de pagar. Tienen miedo de que el prestamista los demande, pero ya suspendieron el pago pues José piensa que ya pagó de más.

Hay otra forma más, también muy utilizada entre los integrantes de las familias más pobres, para obtener algunos de los bienes básicos para la reproducción de la unidad doméstica: alimentación, salud y educación de los hijos. Es lo que se podría llamar el *endeudamiento en especie*. Es decir, no se pide dinero prestado, sino que se pide mercancía fiada en las tiendas de abarrotes, servicios médicos a crédito para la familia, prórroga en la escuela para el pago de colegiaturas pendientes. Como se reitera en esta sección, estos créditos en especie son también informales, sin plazos, y están basados en las relaciones personales y en la confianza entre acreedores y deudores.

## **RECUADRO 2.11**

### **Crédito en especie**

#### **Alimentos:**

**Juan y Domitila, Lázaro Cárdenas, Michoacán, cuartil 1, urbano, testigo.** Doña Domitila y Don Juan son mayores de 70 años. Tienen un predio que comparten con sus hijos. Viven en una edificación de madera conformada por dos cuartos. La pareja depende de la ayuda que puedan darle sus hijos. Pese a que no les dan mucho dinero, Domitila suele guardar dinero en su casa para no tener que pedir a sus hijos. Los alimentos los compra fiados hasta que recibe dinero para pagar su deuda. Desconfía de los servicios financieros y argumenta que nunca pudo ahorrar.

#### **Servicios médicos:**

**Flora, Coyutla, Veracruz, Cuartil 1, rural, Ttstigo.** Cuando Flora se enferma, el médico le atiende fiado. *Yo pido fiado por ahí. No me lo niegan. No me dicen que no. El doctor me conoce: ¡Ay Florita! cuando esté enferma venga, aunque no tenga dinero* (Flora). Luego cuando tiene dinero, le va pagando. Normalmente una consulta cuesta \$100 o \$200. Con todo y medicinas gasta a veces hasta \$800. Flora siempre paga todo. Nunca ha quedado debiendo a nadie. Es muy cuidadosa en eso.

#### **Educación:**

**Zoila, Guaymas, Sonora, cuartil 2, rural, tratamiento.** A pesar de su clasificación en el cuartil 2 de ingresos, este hogar está atravesando actualmente por una situación muy difícil: el hijo mayor de Zoila se ha quedado sin trabajo, su marido se ha tenido que ir a otra ciudad costera donde residen sus padres, a trabajar en la pesca y sus ingresos son mínimos y muy irregulares. Tiene otros tres hijos, dos en primaria y el pequeño en el kinder. Las condiciones de vida son extremadamente precarias. El uso de servicios financieros formales es nulo, pero al mismo tiempo hay un uso intensivo de distintos servicios y actos financieros, mayoritariamente informales, que permiten a este hogar (que en la práctica está encabezado por Zoila) garantizar su sobrevivencia.

*Por la niña del kinder también me cobran \$40 cada mes, te dan cinco días para pagar y si te pasas de cinco días entonces te cobran \$50 al mes, aparte nos cobran \$10 del agua cada mes, más el pago del desayuno, Una vez pago \$20, otras \$12, pero hay que pagarlo...*

*Pues yo le digo que le pago después y ellos ponen un papelito y le recuerdan a uno lo que debe, yo debo \$200 y ahí viene el otros mes, o sea, debo, noviembre, diciembre, enero, febrero y ahí viene marzo y van a ser cinco meses. No sé cuándo les voy a pagar pero no se les olvida porque ahí ponen el papelito. En la escuela de los niños, debo ahorita otros \$100 de la inscripción, se paga una vez al año por un hijo nomás, aunque tengas dos, o tres, pagas por uno nomás (Zoila).*

Aquí es posible hablar de otro préstamo en especie: el préstamo de terrenos para vivir o para trabajarlos. Dada la importancia que reviste este préstamo, se tratará más acuciosamente como un recurso utilizado por las unidades domésticas.

En este apartado, se ha presentado información recabada en el trabajo de campo que permite responder la pregunta: *¿por qué y para qué se pide prestado en las unidades domésticas más pobres?* El recurso al crédito y al endeudamiento entre los más pobres se utiliza siguiendo este orden de prioridades:



- Para enfrentar emergencias de salud,
- Para obtener bienes de consumo necesario (generalmente alimentos),
- Para gastos escolares.

La larga serie de estrategias seguidas por las unidades domésticas más pobres da cuenta de una complicada gama de actividades que tienen una característica en común: tienen un alcance nulo, más que limitado, en cuanto a la creación de activos. Permiten apenas la sobrevivencia de estas familias en pobreza extrema y muchas de ellas implican el manejo de capital humano y social, y no sólo del capital físico y financiero.

### **2.2.2 Los recursos no financieros: capital físico**

Llevar a cabo las estrategias que se han analizado previamente, significa para los hogares pobres echar mano de los diversos recursos disponibles. En el apartado siguiente se hará hincapié en la disponibilidad del capital físico entre las familias más pobres, sin desconocer que en el mantenimiento o ampliación de éste influye también la movilización del capital humano y del social. Este énfasis obedece al señalamiento de Moser (1998) en el sentido de que se tiende a ignorar la gama de recursos que los hogares pobres poseen.

#### ***Bienes inmuebles***

La casa es considerada como la principal posesión de las familias más pobres, pues representa un lugar seguro donde vivir (Bazán 1999). Regularmente, en los hogares pobres, detrás de la adquisición de una vivienda hay una larga y complicada historia. En el proceso de la construcción del patrimonio familiar, un aspecto inicial muy importante es contar con un terreno donde poder edificar una vivienda. El patrón más común de adquisición que se encontró es la compra a crédito de un lote. Una parte del costo total del terreno se paga al vender animales en los que se había ahorrado (cerdos o ganado vacuno, por ejemplo) en las zonas rurales, en tanto que en las áreas urbanas con frecuencia se recurre a las tandas o préstamos de familiares u otros miembros de las redes sociales. Es importante enfatizar que entre las unidades domésticas más pobres que se estudiaron no se encontró alguna que obtuviese crédito de alguna institución financiera para comprar un bien inmueble.

En las áreas rurales, la posesión de un terreno no significa sólo la posibilidad de construir una casa —posibilidad importante en sí misma— sino que dicho terreno puede ser un recurso

productivo si se siembra o se crían animales en él o se renta la tierra a un tercero para tales fines. Las diferencias principales entre los hogares pobres extremos y los que no lo son –con relación al recurso tierra— en ámbitos rurales, tienen que ver con la propiedad sobre ésta, la extensión, fertilidad, acceso a sistemas de riego y la posibilidad de vender la tierra en un momento dado.

No son muchos los casos de propietarios de tierra entre las familias más pobres indagadas. En general se trata de pequeñas extensiones, localizadas en lugares poco propicios para la siembra (laderas), son de temporal y, en algunos casos, son tierras de propiedad comunal. No obstante, como recurso productivo la tierra se aprecia mucho.

Un ejemplo entre los informantes es el de Wilbardo y Marly de Kinchil, Yucatán. Cuando Wilbardo tenía 17 años recibió un terreno de su abuelo y tan pronto empezó a trabajar (a los 18 años) empezó a construir una casa. Al poco tiempo murió su padre y la construcción de su casa dejó de ser una prioridad pues, ante la ausencia de su padre, él se convirtió en la cabeza del hogar. Actualmente, de tres cuartos que tiene su casa, dedican uno a un taller de costura –de modo que la vivienda es un recurso productivo—y además, tienen acceso a tierras ejidales. En algún momento Wilbardo logró asociarse con una señora que era integrante de una cooperativa de producción (que ya no existe), adquirió derechos agrarios como miembro del ejido y, por ende, acceso a tierras ejidales. A pesar de que el ejido tiene 28,000 hectáreas, la mayor parte de las tierras no se cultivan porque no tienen sistema de riego y son pocos los ejidatarios. Wilbardo considera que no fue difícil obtener derecho al uso de estas tierras. Su importancia radica en que esta familia posee 22 cabezas de ganado que se mantienen con los pastizales del ejido.

La imposibilidad de convertir un bien inmueble en dinero no sólo deriva de la propiedad colectiva de la tierra –en el ejemplo anterior los ejidatarios no han contemplado vender su propiedad—, sino también de la inexistencia del título de propiedad en múltiples casos. A continuación se presenta el testimonio de un entrevistado con relación a la imposibilidad legal de vender la tierra y con la falta de disposición para hacerlo.

**RECUADRO 2.12**

**Por qué no vender la tierra que se posee**

**Jeannette y Salomón, Huejutla (en realidad Municipio de Jaltocán), Hidalgo, cuartil 2, urbano, tratamiento.** Jeannette tiene 27 años y Salomón 36, ambos concluyeron la escuela preparatoria. Salomón actualmente está en semi-reposo a causa de una enfermedad en sus

riñones. Antes de enfermarse, Salomón trabajaba como chofer de una camioneta de un señor de Jaltocán y también le ayudaba a su esposa en la confección de ropa. Jeannette inició hace tres años un negocio en que confecciona ropa tradicional de la región (algunas indígenas hacen los bordados y ella cose las prendas) que vende cada domingo en el tianguis de Huejutla). Actualmente esta actividad es la única fuente de ingresos del hogar. De acuerdo con los informantes, el promedio de sus ingresos por semana es de \$500.

Cuando ellos se casaron, el papá de Salomón les regaló un terreno. Gracias a la realización de diversos viajes a Estados Unidos -donde Salomón ha trabajado como empleado de la construcción- la familia pudo ahorrar y construir la vivienda que ahora ocupan.

El mayor activo con el que cuenta la unidad doméstica lo constituye el terreno donde viven, sin embargo Salomón se resiste a considerarlo como un activo que en caso de emergencia pueda ser convertido en efectivo. El entrevistado argumenta con tres razones: en primer lugar se trata de un regalo de su padre y según sus palabras *se vería feo venderlo*, pero además no posee las escrituras de propiedad con lo que cualquier transacción se vuelve imposible. En segundo lugar señala que si vendiera el terreno se quedarían sin lugar donde vivir, lo que da lugar a la tercera razón: una vez que vendieran el terreno (con vivienda incluida) la situación se haría más difícil pues tendrían que pensar en donde vivir, y tendrían que gastar dinero en otra compra o en una renta.

En México, la mayoría de las familias habitan una vivienda propia<sup>17</sup>. Dado que la posesión de una vivienda es un objetivo central para las familias (no sólo las más pobres), se realizan diversas acciones a fin de conseguirla. Previamente se señaló que la compra a crédito de un lote es una práctica recurrente, sin embargo, otra vía de adquisición de un predio es la herencia<sup>18</sup>. De un total de 47 unidades domésticas clasificadas en los primeros dos cuartiles, 13 reportaron haber heredado el terreno donde viven<sup>19</sup>. En el caso de Cleofas y Elena (Tlahuitoltepec, Oaxaca), él heredó de su padre un terreno que mide una hectárea, en el cual está construyendo la casa para su familia y que también utiliza para sembrar. De acuerdo con ambos informantes, ese terreno es el activo no financiero más importante que tiene su unidad doméstica.

Una de las principales características de las viviendas pobres –tanto en áreas rurales como urbanas—es que se erigen recurriendo a la autoconstrucción. Es decir, inicialmente se construye una vivienda provisional (con material de desecho o muy barato), la que con el paso del tiempo y, en la medida que se puede ahorrar, se va mejorando. Cuando la familia tiene planes de iniciar, ampliar o mejorar la construcción de su casa, se puede observar con frecuencia que una forma de

---

<sup>17</sup> En el año 2000, el 78.7% del total de familias mexicanas eran propietarias de su casa, de acuerdo con el INEGI.

<sup>18</sup> Otras vías menos comunes pero existentes son por ejemplo las que se encontraron en el caso de una informante (Flora de Coyutla, Veracruz) que señaló que se hizo “de un terrenito” gracias a las “acciones reivindicativas” de un partido político.

<sup>19</sup> Cabe destacar que no en todos estos casos existe la seguridad sobre la propiedad por falta de títulos de propiedad, pero sobre el particular hablamos más adelante.

ahorro es la acumulación de materiales de construcción. Regularmente las viviendas construidas de esta forma no siguen un diseño y planeación profesionales; se construyen parcialmente y se van agregando habitaciones según las posibilidades de los propietarios; y la mano de obra que proporcionan los mismos habitantes de la vivienda o miembros de sus redes sociales. Todo esto hace que el proceso de construcción de una vivienda sea lento y penoso, de modo que, con cierta frecuencia, las familias han llegado a una etapa avanzada del ciclo de vida sin que su vivienda tenga acabados y que algunas partes de la casa hayan quedado sólo en proyecto. Las modificaciones hechas a la vivienda responden con frecuencia también a las necesidades productivas, es decir, si se establece un negocio para el que se requiera utilizar espacio de la casa (como taller, bodega, tienda, u otro).

Cabe señalar que aún entre la población pobre la propiedad de la vivienda alcanza una proporción considerable (por ejemplo, de un total de 47 hogares ubicados en los primeros dos cuartiles, 33 declararon ser propietarios de su casa). Sin embargo, hay dos aspectos que deben examinarse con detenimiento a fin de entender las condiciones de vida de las familias pobres: por una parte, la seguridad sobre la propiedad del predio donde se asienta la casa y, por otro lado, la calidad de la vivienda que habitan. Ambos aspectos pueden estar estrechamente vinculados.

Con relación a la falta del título de propiedad, se puede señalar que éste fue un tema recurrente en las entrevistas con las familias más pobres. De los 33 hogares clasificados en los cuartiles más bajos que declararon ser propietarios de su casa, 20 son *posesionarios*, es decir, no cuentan con el respaldo legal sobre su casa o terreno. En algunos casos, heredaron la propiedad pero el predio es intestado; en otros casos, la casa fue construida en un terreno compartido con otros núcleos familiares (de parientes) y suponen que en algún momento podrán obtener las escrituras de su segmento de terreno; en otros, la razón por la que no han logrado escriturar es la falta de dinero, pues les resulta un trámite muy oneroso.

Algunas de las familias entrevistadas viven en la zozobra por la falta de documentos que avalen su propiedad. En el caso que se reseña a continuación, la inseguridad sobre la propiedad hace que Ana se niegue a seguir gastando en la mejora de la construcción, pues considera que su familia puede llegar a perder lo que ha invertido en ella.

### **RECUADRO 2.13**

#### **Inseguridad sobre la propiedad de la vivienda**

**Ana y Marcelo, Tehuacán, Puebla, cuartil 2, urbano tratamiento.** Ana y Marcelo tienen 11 años de casados. Ella tiene 32 años de edad y él 29. Dada la pobreza de su familia, Ana estudió sólo hasta el 4° grado de primaria y ya siendo adulta estudió corte y confección. Marcelo, en cambio, trabajó mientras estudiaba y pudo graduarse como contador. No obstante, trabaja actualmente como mecánico en un taller porque en la empresa en que se desempeñaba como contador, hubo un recorte de personal y quedó desempleado. Después de un año de crisis económica familiar –en 1997, en que Ana buscó trabajo en una maquiladora y cuando no pudo continuar con este empleo y con sus actividades domésticas, se dedicó a elaborar dulces de tamarindo que vendía de casa en casa—Marcelo y Ana lograron estabilizar la situación económica de la familia cuando él empezó a trabajar como mecánico.

Ana relata que han vivido en esa casa desde recién casados. Entonces ocuparon un cuarto de madera que había servido como gallinero y poco a poco fueron mejorando la casa. Sin embargo, ella teme que su suegra (la dueña del terreno) no quiera escriturar a nombre de Marcelo porque son muchos hijos y puede ser que algún otro hijo sea el beneficiado con lo que ellos han construido.

*Me vine con mi suegra desde hace 11 años. Nos dieron permiso de hacer unos cuartitos y esperemos al rato tomar posesión, pero ahorita no está escriturado de que esto es tuyo y esto es mío. El terreno sigue siendo propiedad de ella, mi suegro ya murió. Con trabajo y con esfuerzo lo fuimos construyendo. A veces pienso que fue un error porque no construí en lo propio y con tanto sacrificio hemos estado haciendo esto como no tiene usted idea, entonces le digo a mi esposo, el día que no seamos dueños lo voy a sentir, porque tenemos una gota de sudor en cada cuarto, juntamos un poquito y ya hicimos un cuartito, juntamos un poquito y ya lo rebocamos [aplanamos] (Ana).*

Con relación a la calidad de la vivienda, ésta resulta una diferencia fundamental entre la población que se encuentra en pobreza extrema y la que no. Muchas de las viviendas visitadas están constituidas por un solo cuarto y algunas se encuentran en un estado deplorable. En un caso (Yolanda y Francisco de Poza Rica, Veracruz), la vivienda, asentada en un terreno prestado, se encuentra en la orilla del lote, misma que colinda con una barranca. Como ya se mencionó, la pareja joven tiene dos hijos (de tres años uno y otro de año y medio) y un tercero próximo a nacer. Una de sus preocupaciones constantes es que su cuarto –hecho de láminas de cartón—se deslice hacia la barranca con las constantes lluvias del verano, pero no pueden desmontar el cuarto y trasladarlo hacia otra parte del predio porque no tienen dinero para sustituir las láminas que se encuentran en muy mal estado.

Otro caso es el de Dolores (de Lázaro Cárdenas, Michoacán), quien vive sola y tiene su casa de un cuarto también en un terreno prestado. Esta vivienda se construyó hace muchos años con pedazos de madera que, con el paso del tiempo, se han deteriorado en forma considerable. Cuando llueve, sus bandejas no alcanzan a recoger toda el agua que se filtra por las rendijas del

techo y muchas veces prefiere guarecerse afuera de su vivienda porque dice *abajo del techito cae menos agua que adentro de la casa*. Dolores no tiene manera de arreglar la vivienda pues sus ingresos difícilmente son suficientes para alimentarse y, de hecho, tiene que desalojar el lugar pronto porque los dueños del terreno lo van a vender.

Las familias pobres evitan pagar renta porque el alquiler representaría una alta proporción de sus ingresos. Los casos en que esto llegar a ocurrir regularmente se debe a que no se cuenta con parientes que puedan compartir un espacio en su vivienda o simplemente no se tienen parientes en el lugar de residencia. Otra de las razones por las que una familia se ve orillada a pagar renta puede ser la ruptura de una relación conyugal acompañada por la pérdida del patrimonio. Cuando las familias pobres rentan una vivienda, lo más común es que se trate de un lugar en malas condiciones.

#### **RECUADRO 2.14**

##### **Vivienda rentada**

**Carmen y Josefina, Lázaro Cárdenas, Michoacán, cuartil 1, urbano, testigo.** Carmen tiene 51 años y sólo estudió hasta el 2° año de primaria. Carmen es originaria de Nueva Italia, Michoacán, lugar donde conoció a quien fuera su compañero y se fue a vivir con él a Lázaro Cárdenas, ciudad de la que él es originario y donde radicaban los padres de éste. Su hija Josefina tiene 15 años y estudió hasta 1° de secundaria. Carmen tiene un hijo mayor –de otra pareja—que actualmente está preso por haber desertado del ejército. Antes de este suceso, su hijo le ayudaba enviándole dinero en forma ocasional.

Carmen vivió en unión libre con el padre de Josefina durante 15 años. Su compañero era violento y durante algunos años no trabajó, de modo que fue Carmen quien sostuvo económicamente el hogar trabajando como empleada doméstica. A pesar de ello, en marzo de 2004 el compañero de Carmen las desalojó de la vivienda que ocupaban. Desde entonces Carmen y Josefina rentan la vivienda que habitan actualmente. Josefina tuvo que abandonar la escuela secundaria para trabajar y poder ayudar a su madre en los gastos de la casa.

La vivienda que ocupan Carmen y Josefina forma parte de una vecindad en la que habitan cinco familias más. El predio es de 8x20 m<sup>2</sup>, aproximadamente. Y la vivienda de la entrevistada se localiza al final del terreno.

La vivienda de Carmen la conforman sólo dos cuartos. El material de construcción de estos cuartos es de madera y techo de lámina, además el piso es de tierra. Sólo una pared es de concreto y es la que forma parte de la barda del terreno donde Carmen renta. La puerta también es de madera sin pasador o cerradura alguna, sólo un candado. A esta puerta le antecede una cortina de tela.

El cuarto que es utilizado como dormitorio, y que es el primero al entrar a la vivienda de Carmen, mide 3x3 m<sup>2</sup>, aproximadamente. En él hay una base y un colchón matrimonial que comparten madre e hija. Frente a la cama hay cajas con ropa, un pequeño ventilador y una televisión. Junto a la cama está una cajonera de madera que sirve de soporte a un minicomponente. Hay también una silla mecedora. Existen también un colchón y una base de cama recargados en la única pared que es de concreto, propiedad de su hijo, al igual que la cajonera y ventilador. De la pared cuelgan varios cuadros alusivos a la virgen de

Guadalupe.

El cuarto que sirve de cocina mide 2.5x3 m<sup>2</sup>, aproximadamente. En él hay dos refrigeradores. Hay una estufa en muy malas condiciones, dos mesas pequeñas una de madera y otra de lámina, un par de bancos de plástico y un par de sillas también de plástico apiladas. Hay un par de cilindros de gas de 30 kg. cada uno y un pequeño mueble de madera donde pone vasos y platos.

De este mobiliario, una cama, un refrigerador, un ventilador, una cajonera, una mesa, las sillas y un tanque de gas son resguardados por Carmen pero son propiedad de su hijo (actualmente en la cárcel), cuya esposa se encuentra con su familia. Exceptuando la televisión, el refrigerador y el minicomponente, que fueron comprados en abonos, el resto del mobiliario se lo han obsequiado a Carmen.

La vivienda de Carmen la conforman sólo dos cuartos de madera y techo de lámina, el piso es de tierra. Carmen y Josefina comparten el sanitario con el resto de los inquilinos. En el predio hay agua potable, pero no dentro de las viviendas. La puerta de entrada a este predio también es de tablas.

Como se ha documentado en diversos estudios, una de las principales maniobras realizadas por familias recién formadas o que enfrentan problemas económicos para evitar el pago de renta es vivir con parientes (regularmente padres de alguno de los cónyuges, lo que se denomina *house-nesting* de acuerdo con Moser (1998)) o en terrenos prestados. Esta práctica es una forma de crédito en especie, como se mencionó antes, que beneficia a la familia “allegada”, aunque implica, por otro lado, una serie de compromisos, ventajas y dificultades para todos los involucrados en el acuerdo.

Por una parte, para la nueva familia en formación la residencia en la casa paterna significa la posibilidad de ahorrar el gasto de la renta de una casa; de empezar a ahorrar para construir la propia; o, al menos, de destinar la totalidad de sus magros ingresos a cubrir los gastos de reproducción de su propia unidad doméstica. Al mismo tiempo implica, sobre todo para la mujer, una carga de trabajo mayor, ya que, al cuidado de los hijos se suma el cuidado de los suegros –o padres- y la colaboración en las tareas domésticas de éstos.

Para los padres, la presencia de una familia de sus hijos implica, generalmente, una mayor seguridad en torno a sus cuidados al envejecer, pero también la reducción de sus espacios vitales, a veces la colaboración en tareas de crianza de los nietos y también, algunas veces, la necesidad de apoyar algunos gastos de la nueva familia. Al ofrecer un espacio en su propia casa o lote a los hijos, los jefes de hogar permiten que se reproduzca el patrón de acceso a la vivienda para familias recién formadas que muy probablemente les sirvió a ellos en su momento.

Se debe enfatizar que si bien esta estrategia es más frecuente en las ciudades pequeñas, con tradición rural reciente, también aparece en las grandes ciudades (Guadalajara, por ejemplo), y no necesariamente está atada sólo a situaciones de gran precariedad.

De acuerdo con Moser (1998), la vivienda se puede convertir en un recurso productivo importante al rentar una parte de la casa y obtener así recursos adicionales, o bien, al establecer un negocio en ella. En este sentido, la ubicación del terreno puede ser crucial. Entre los hogares más pobres destaca el caso de Zenaida (en Huejuquilla, Jalisco), cuya vivienda colinda con una escuela secundaria. Ella ha convertido su vivienda en un recurso productivo pues estableció una tienda en la que ofrece productos, principalmente dulces, a los estudiantes de esa escuela. Esta es la única fuente de ingresos de su unidad doméstica.

### ***Menaje***

En la mayoría de los casos, las familias pobres cuentan con un mobiliario escaso. Una de las características que tiene el menaje de casa, en contraste, por ejemplo, con los bienes inmuebles, es que con el paso del tiempo los muebles se deterioran y pierden valor. Son bienes que regularmente se consumen, de acuerdo con la clasificación de Kaztman *et al.* (1999), por lo que lo más común cuando una familia necesita convertir dichos bienes en dinero, los venden o empeñan, pero en cualquier caso, el dinero que pueden obtener es poco.

La etapa en el ciclo de vida en que se encuentran las familias es muy importante respecto de la adquisición del menaje pues, al igual que en el caso de la vivienda, cuando las familias pobres están recién formadas, a veces no cuentan con lo más elemental. Algunos de los recuentos del mobiliario de las unidades domésticas más pobres hechos en campo incluyen los siguientes: Yolanda y Francisco (Poza Rica, Veracruz), han comprado algunos muebles usados (por ejemplo, una televisión rota), se los han regalado los parientes, compadres o vecinos, porque cuando se juntaron tenían cama, *pero ni cobijas tenían*. La pareja ha comprado sólo dos artículos nuevos: una vajilla que compraron en abonos y tardaron en pagar aproximadamente seis meses y un ventilador, pero éste tal vez lo pierdan –aunque no quisieran porque en Poza Rica es un artículo de primera necesidad—porque tienen una mora de cinco semanas y temen que el abonero los obligue a devolver el ventilador.

En el trabajo de campo se encontraron también casos de familias que no son jóvenes pero que de cualquier manera cuentan con magras posesiones: *la familia cuenta con una estufa de gas*



y una bicicleta descompuesta... ni una televisión propia [tienen] (Lourdes y Antonio, Acatzingo, Puebla), o bien, *tienen una TV y una radio, algunos utensilios de cocina, un lazo para tender la ropa. No tienen refrigerador, ni plancha, ni licuadora, ni lavadora* (Alicia, Huejuquilla, Jalisco).

Si bien no siempre sucede así, es común que cuando las unidades domésticas han llegado a una etapa avanzada en el ciclo de vida, cuentan con hijos que al participar en actividades económicas pueden mejorar la vivienda o adquirir muebles con sus ingresos. En la unidad doméstica de Pablo y Ramona (Manuel Doblado, Guanajuato), cuentan con *dos televisiones, un equipo de sonido, una plancha y una licuadora*, pero, de acuerdo con la pareja, ninguno de estos artículos fue adquirido por ellos, sino que se convirtieron en donaciones de sus hijas pues al casarse y abandonar la casa paterna, les dejaron esos aparatos. Una situación similar es la de Nidia y José Fabián que se presenta a continuación.

#### **RECUADRO 2.15**

##### **Ampliación de menaje en etapa avanzada del ciclo de vida**

**Nidia y José Fabián, Maxcanú, Yucatán, cuartil 2, urbano, tratamiento.** Nidia y José Fabián han adquirido pocos equipos y electrodomésticos (la estufa, el triciclo y la máquina de coser). La mayoría de los que hay en la casa han sido adquiridos por los hijos que trabajan. Los hijos compran los equipos y cuando se casan y se van de la casa los dejan:

*Pero ahorita ellos están grandes y ya empezaron a trabajar. Pues sí, han alcanzado las cosas que se ven, digo pero gracias a ellos. Lo bueno es que lo que alcanzan, cuando se va uno no se lo lleva, me lo deja. Porque [mis hijos] no se quedan conmigo, también ellos [mis hijos] se van. Como le digo ya sólo me quedan dos. Pero me dejan las cosas que compran, cuando se casan me dejan las cosas. Hay otras mamás que me dicen: Mis hijos compran sus cosas, se casan, se van y se las llevan. Pero los míos veo que no, aquí dejan [las cosas que compran] (Nidia).*

En general, las familias más pobres cuentan con un menaje mínimo y modesto: un refrigerador, una sala, un comedor, una estufa y un televisor. La forma más común de adquirir el mobiliario es vía crédito que consiguen directamente con aboneros que van vendiendo de casa en casa o tiendas locales. Difícilmente tienen acceso a créditos en cadenas de mueblerías o tiendas departamentales, porque –al igual que no pueden tener financiamientos monetarios formales- no tienen nada que ofrecer como garantía. El hecho de que compren muebles a los aboneros no implica que no se den cuenta del costo tan elevado que pagan por los bienes adquiridos, pero reconocen las ventajas de este sistema de pagos reducidos, periódicos, con posibilidades de eventuales retrasos y con el servicio de entrega a domicilio sin aparente costo adicional.

La obtención inicial del crédito –en mueblerías pequeñas o con aboneros– es algo complicado porque requieren un aval y esta función la ejercen regularmente miembros de las redes sociales de las familias pobres. Por ejemplo, en el caso antes referido de Yolanda y Francisco, la madre de Yolanda había comprado algunos artículos al abonero que les vendió la vajilla. La recomendación de ella fue suficiente y como terminaron de pagar la vajilla, el vendedor no dudó en dejarles un segundo producto a crédito.

Sin embargo, cuando hay atraso en el pago de algún artículo, los vendedores sancionan a los clientes morosos de dos formas: una es recoger el artículo sin devolver el dinero abonado – con lo cual se pierde no sólo el objeto sino el dinero—y la otra es obligar al aval que cubra la deuda pendiente. En ambos casos se pierde la posibilidad de obtener otro artículo a crédito.

Una de las informantes (Esther, Guadalajara, Jalisco) tiene una larga historia crediticia en una mueblería, pero también tiene una familia grande y muy frecuentemente sus hijos y las familias de sus hijos le solicitan que sea el aval en cualquier compra. Ni sus hijos ni los otros parientes que viven en su casa disponen de ingresos estables. Esther ha tratado de no negarles el apoyo en la compra de algún mueble a crédito, pero como ella sabe que pone en riesgo su casa al depositar en prenda el título de propiedad, tiene su propia estrategia: Esther respalda a sus familiares, pero solicita el artículo a nombre propio y, en caso de que el responsable del pago no pueda cubrir la deuda, ella reconoce ante la tienda que no puede pagar el artículo y pide que lo retiren de su casa. Esther dice que de esa forma no arriesga su propiedad y presiona a sus hijos y demás familiares a pagar, pues saben que ella no lo hará.

### *Animales*

Aunque la posesión de animales se asocia regularmente a las áreas rurales, en muchas de las viviendas urbanas visitadas durante el trabajo de campo, se encontraron también animales que sirven como ahorro en especie o como mercancía. Lo que debe contrastarse con unidades domésticas que no viven en una situación de pobreza extrema es que en la mayoría de las familias más pobres, tienen muy pocos animales, les sirven para el consumo cotidiano o los venden cuando enfrentan alguna necesidad de dinero.

Al igual que en la posesión del menaje, aún entre las familias más pobres hay heterogeneidad respecto de la cantidad de animales disponibles. Recuentos hechos en campo sobre la existencia de animales como activos no financieros confirman que en las unidades

domésticas más pobres se contabilizaron escasas pertenencias: *un par de borregas y una puerca* (Rosalía y José, Manuel Doblado, Guanajuato), *tres pavos, cinco pavas, tres pavitos y un gallo* (María Lourdes y Wilbert, Kinchil, Yucatán), o bien, *tres gallinas* (Leova y Patricia, Huejutla, Hidalgo). Es decir, el dinero que pueden obtener en el mercado en caso de vender todos sus animales es bastante limitado.

No obstante, debe enfatizarse que la cría y venta de animales es una forma de ahorro muy eficaz entre las familias pobres pues llegan a tener logros muy considerables en la construcción de activos. Por ejemplo, Concepción y Anastasio (Huejutla, Hidalgo), a través de la cría y venta de puercos pudieron ir comprando materiales de construcción para su vivienda. Asimismo, Isidro y Natividad (Coyutla, Veracruz), pudieron poner piso de cemento a su vivienda con un mecanismo similar: cría y venta de puercos (criados en un terreno propiedad de un hermano de Isidro).

Resulta interesante, por otra parte, que algunas veces los jefes de estas unidades domésticas consideran que la cría de animales que están llevando a cabo es un negocio, pero al hacer los cálculos de inversión y el costo de la mano de obra, el margen de lo que consideran la ganancia es prácticamente nulo. Al menos eso sucede en la unidad doméstica de Isidro y Natividad de Coyutla, Ver.

#### **RECUADRO 2.16**

##### **Falsa imagen de la cría y venta de animales como negocio**

**Isidro y Natividad, Coyutla, Veracruz, cuartil 1, rural, testigo.** Isidro es el jefe del hogar. Tiene 40 años. Estudió la secundaria completa. Se ocupa en la compra de muebles producidos en Coyutla, que lleva a vender hasta el puerto de Veracruz y Boca del Río. Está casado con Natividad de 39 años. Quien, además de las tareas domésticas ayuda eventualmente a la mamá de Isidro en un puesto ambulante de venta de ropa. Tienen dos hijos: Ana Manuela de 17 años, que está terminando el 6° semestre de la prepa y Alan de 14 años quien va a la secundaria.

Ahorran/invierten a través de la cría de aves de corral para la venta. Dice Isidro que después de la venta les quedan \$500 de ganancia, aunque parece que no es así.

Compra de 50 polluelos, a seis pesos cada uno, serían \$300.

Aserrín: ocho bolsas a \$10 la bolsa, \$80.

Alimento: nueve sacos a 160 el saco, \$440.

Maíz: Mínimo 4 bultos a \$120 cada bulto, \$480 (las cifras del maíz no son seguras).

(Estos precios los averiguó la investigadora de campo en una tienda veterinaria. Isidro no especificó la mezcla exacta del maíz y alimento y tampoco recordaba el precio del maíz).

Estos cálculos indican que Isidro y Natividad invierten aproximadamente \$2300 para la cría de pollos. Por la venta obtienen aproximadamente \$2400 por 50 pollos de 3 kilos cada uno, a \$16 el kilo (si no consumen ninguno antes de la venta).

Aparentemente, y a pesar de lo que dijeron los informantes, no hay una gran ganancia por la cría y venta de pollos. Especialmente, si tomamos en cuenta la inversión de fuerza de trabajo que no aparece en esta cuenta. Por lo tanto pareciera que la cría y venta de pollos en esta unidad doméstica tiende más a ser un ahorro que una inversión.

### ***Vehículos***

Lo más común entre los hogares en situación de pobreza extrema es que no posean vehículos automotores. En muy pocos casos en las zonas rurales cuentan con algún animal para transportarse (por ejemplo, Don Gabriel de Manuel Doblado tiene un caballo). En algunas unidades domésticas se dispone de una camioneta, pero las que se reportan corresponden a modelos de hace muchos años, que se compraron de segunda mano y que actualmente no están en muy buenas condiciones. En otros casos la familia puede hacer uso de un vehículo de un familiar y aunque se utilice con cierta frecuencia, no hay propiedad sobre el vehículo (como en el caso de Esther, Guadalajara, Jalisco).

Se pudo identificar el hogar de Dolores (Lázaro Cárdenas, Michoacán) quien dispone de una motocicleta que es crucial para el tipo de trabajo que realiza. Ella vende publicidad en un diario local a empresas localizadas en toda la ciudad y, por lo tanto, requiere de su propio vehículo. Dolores consiguió esta motocicleta a partir de la venta de un terreno que compartía con una ex pareja suya. El vehículo no se encuentra en buen estado, de modo que se descompone con mucha frecuencia y la disyuntiva que se le presenta a ella es si sus muy escasos ingresos los destina a sus alimentos de ese día o a la compostura de la motocicleta. Generalmente se inclina por lo segundo porque de esa manera puede continuar trabajando y obtener más ingresos.

### ***Maquinaria***

Tanto la maquinaria como la existencia de productos tienen que ver con el trabajo que se realiza. En forma consistente con el listado de recursos previo, el acervo de maquinaria y mercancía de las familias más pobres indica que sus recursos son por demás limitados y que el alcance que pueden tener sus actividades económicas está lejos de sacarlos de la pobreza.

El tipo de maquinaria que se detectó en campo entre las familias más pobres fue, por ejemplo, herramienta para albañilería (cuchara, niveladora), telares de cintura, máquinas de coser. Debe tenerse presente que esta maquinaria tan elemental es altamente valorada por estas familias por el tiempo que les lleva poder tener estos haberes y porque son sus medios para trabajar. A

continuación se presenta un extracto de la conversación con Jorge (Guadalajara) sobre el equipo con que cuenta y la posibilidad y disposición de convertir su maquinaria en dinero.

**RECUADRO 2.17**

**Maquinaria de trabajo no convertible a activos financieros**

**Jorge, Guadalajara, Jalisco, cuartil 2, urbano, tratamiento.** *La herramienta que tengo es poca y no es cara, no tendría nada que vender, más bien espero que salga un buen trabajo para pagar las deudas, no tiene caso malbaratar las cosas, malbaratando las cosas no paga uno. ¿De valor? No tengo nada. ¿Vender? Nada. ¿De valor? Además de la camioneta no puedes echar mano a nada (Jorge).*

### **2.3. Recursos y estrategias de las unidades domésticas que no están en pobreza extrema**

En este apartado se hará una comparación –que es más bien un contraste—entre los recursos y las estrategias de los hogares menos pobres. Debe destacarse desde el inicio que las unidades domésticas clasificadas en el grupo de ingresos más altos (cuartiles tres y cuatro) tienen mejores condiciones de vida que las ubicadas en los primeros cuartiles; sin embargo, esto no quiere decir que sean propiamente “ricas” o que tengan condiciones de vida igualmente holgadas. Estas familias no están al borde del precipicio como muchas que sirvieron para ilustrar el apartado anterior, pero muy probablemente coincidirían con lo que dijo una informante renuente de la ciudad de Rioverde, San Luis Potosí (Gloria y Félix, cuartil 4): *Si es para saber si nos alcanza el dinero, de una vez le digo que no. No nos alcanza.*

La dificultad de analizar los recursos y las estrategias de las familias clasificadas en los cuartiles tres y cuatro como un mismo grupo estriba en que en ambos cuartiles se incluye a un conjunto heterogéneo de familias y de situaciones económicas. Si bien es cierto que no todas las familias en este grupo viven en “pobreza moderada”, tampoco se puede afirmar que tienen todas sus necesidades materiales resueltas, es decir, que son “no pobres”. Baste señalar entonces que, en general, las familias ubicadas en los cuartiles tres y cuatro tienen menores carencias que las familias más pobres, analizadas en el apartado previo.

#### **2.3.1 Estrategias para salir de la pobreza**

En el Capítulo 3, se analizan con detalle las cadenas ascendentes que permiten a las unidades domésticas modificar su nivel y sus condiciones de vida y trascender el nivel de subsistencia para

incorporarse a un sector social de mejores ingresos. Conociendo, pues, que ese trabajo ilustrará con abundancia estos procesos, sólo se señalarán algunas de las estrategias que aparecen con mayor relevancia entre las unidades domésticas conocidas como impulsoras de un mejor nivel de vida.

El somero reconocimiento de las estrategias y los recursos de las unidades domésticas más pobres lleva a preguntarse cuáles son las estrategias que permiten superar este nivel. En términos muy generales se debe reiterar, una vez más, la necesidad de mantener la visión de la interacción en el uso de los diversos recursos disponibles. En la medida en que los sujetos tienen capacidad de manipular recursos del capital físico y financiero, del capital humano y del capital social, las estrategias resultarán más productivas para el mejoramiento de sus niveles de vida.

Para mantener el esquema de análisis, se comenzará por el uso del capital humano más importante: el trabajo. Lo primero que hay que afirmar es que, cuando los ingresos llegan a las unidades domésticas provenientes de más de una fuente, es el momento en que verdaderamente pueden empezar a planificar no sólo el consumo inmediato y necesario, sino la posibilidad de cubrir necesidades mayores, de programar gastos a mediano plazo, de iniciar inversiones de la unidad doméstica de distinto alcance.

### ***Multiplicidad de trabajos como estrategia***

Tal y como se mencionó en el apartado de las unidades domésticas más pobres, hay algunos intentos –casi siempre fallidos– de que la mujer se incorpore al sector productivo, o de integrar unidades domésticas extensas en las que los ingresos se multiplican, o incluso de que el único proveedor del hogar pueda buscar fuentes alternativas de ingreso. Estos esporádicos y eventuales intentos no redundan con facilidad en una mejoría del hogar. Cuando la diversidad de fuentes de ingreso se consolida, la economía del hogar puede mejorarse.

Difícilmente se puede definir el trabajo, en sí mismo, como una estrategia. La obtención y la ejecución de un empleo pueden analizarse desde diversas perspectivas en el ámbito personal, familiar y social. Significa, en primer término, la posibilidad de abastecimiento de bienes necesarios –o superfluos– de consumo, es decir, la reproducción de los niveles de pobreza con un trabajo que sólo permite proveer de bienes indispensables para la subsistencia, o bien, la reproducción de un nivel más holgado en el que ciertos satisfactores domésticos y personales forman parte del consumo cotidiano.

Pero uno o varios trabajos en la unidad doméstica, también pueden significar el primer impulso al desarrollo en términos individuales, familiares y sociales. Esto sucede cuando el fruto del trabajo, es decir, los ingresos monetarios, las prestaciones sociales, las relaciones que se logran por y en el trabajo, se utilizan no sólo para la adquisición de bienes de consumo inmediato, sino de consumo duradero (vivienda, por ejemplo), de bienes productivos (instrumentos y herramientas para el trabajo; activos para negocios de comercio, por ejemplo) o para el incremento y la superación de las capacidades de los integrantes del grupo familiar (educación y capacitación técnica) y para abrirse un espacio de reconocimiento social que permita la ampliación de relaciones productivas. Es decir, el uso del recurso trabajo y el manejo de las oportunidades para transformar parte de los ingresos en inversión, es una de las principales estrategias para superar la pobreza.

A continuación se presentan algunos casos –de los múltiples que se pueden citar- que ilustran esta concepción del trabajo como estrategia. En los dos primeros, se tienen unidades domésticas cuyos jefes tuvieron siempre un trabajo estable; en los dos, también, el jefe de familia buscó trabajos adicionales simultáneos; en un caso se utilizó una de las prestaciones del trabajo para adquirir su casa con un préstamo de Infonavit y posteriormente para echar a andar un negocio; en la otra, los ahorros de sus años de trabajo estable le permitieron poner un negocio propio. Los hijos tuvieron educación universitaria y en ambas unidades domésticas, dos de los hijos trabajan en el negocio del padre. En ambos, las mujeres colaboraron con los ingresos del hogar, al menos durante determinado tiempo. Actualmente se mantiene la duplicidad de ingresos en ambas unidades domésticas: uno por la jubilación y el otro por el propio negocio.

**RECUADRO 2.18**

**Un trabajo estable e ingresos adicionales para adquirir casa e iniciar un negocio paralelo**

**Josefina y Luis, Oaxaca, Oaxaca, cuartil 4, urbano, tratamiento.** Luís trabajó en una empresa por 25 años. Actualmente es jubilado (desde hace siete años) y recibe su pensión del IMSS a través de una cuenta en Banamex. Cuando trabajaba en la empresa consiguió un préstamo de INFONAVIT y con él pudo comprar su casa propia.

Simultáneamente, Luis comenzó a trabajar con una “postura” en la central de camiones ADO. (Esto significa que hacen servicios de taxi de la central de autobuses a los domicilios particulares, pero no tienen licencia de taxistas para trabajar en toda la ciudad). Luego, después de 15 años de trabajar así, hace seis años le dieron sus placas como taxista. A eso se dedica desde entonces. Logró comprar su coche propio con un préstamo de una de las Cajas Populares a las que está afiliado. Actualmente dos de sus hijos (los dos varones de la

familia) trabajan para él y mueven el coche día y noche. Cada dos años, aproximadamente, cambian de unidad.

Su esposa, Josefina, durante muchos años hizo comida para vender, hasta hace siete u ocho años, pero lo ha dejado de hacer pues ya no le alcanza el tiempo desde que se separaron sus hijos y regresaron a vivir con ella, y se llevaron a vivir a los nietos. Ahora conviven 12 personas, pero según Josefina no tienen apuros económicos porque todos los hijos trabajan y ayudan.

A Luis y a su familia no les gustan los bancos; prefieren las cajas de ahorro. Luis retira la pensión del banco para depositar la cantidad que destina al ahorro en una de las cajas (participa en dos cajas: Caja Popular Mexicana y Caja de la Calle Hidalgo). Hasta ahora, tiene dos préstamos de las cajas con los cuales pudo comprar coches nuevos. Cada dos o tres años compra un coche porque junto con sus hijos se dedica a brindar servicio de taxi. Su pensión y el dinero que consiguen como taxistas constituyen los principales ingresos del hogar.

Se infieren diversos hechos que han actuado positivamente en esta unidad doméstica. Uno de ellos fue cuando pudieron adquirir su casa con el crédito del Infonavit lo que les permitió hacerse de un importante activo.

Otro hecho importante fue cuando a Luis le dieron las placas para poder tener su taxi (hace seis años), y un tercer hecho el haber podido comprar su automóvil, su taxi, por medio del préstamo de la Caja Popular Mexicana (hace cuatro años).

Josefina señala que a su esposo le va mejor de taxista que cuando trabajaba en la Pepsi Cola. El taxi lo trabajan sus hijos durante todo el día y los hijos le pagan al papá una cuota diaria por el "alquiler" del taxi.

**Adolfo y Anselma, Monterrey, Nuevo León, cuartil 4, urbano, tratamiento.** Adolfo ahorró en la empresa en que trabajaba formalmente, donde se les descontaba obligatoriamente todos los meses una parte de su salario. Esta forma de ahorro fue fundamental para este hogar pues a partir de allí iniciaron múltiples inversiones y actividades.

En esta unidad doméstica el principal proveedor de la familia es y ha sido Adolfo. A lo largo de su historia ocupacional ha trabajado en varios tipos de trabajos, formalmente primero durante más de 25 años en una empresa de celulosa, y por cuenta propia incluso antes de retirarse de la empresa. Es por esta razón, que desde que empezó a trabajar establemente en la empresa, antes de los 20 años, nunca le faltó trabajo. Allí ascendió de fogonero, a supervisor y luego jefe de fogonero. Cuando estaba en la celulosa, tenía tres trabajos: el de la empresa, entregando botellones, y vendiendo miel. Luego tuvieron un negocio de venta de gallinas.

Cuando salió de la empresa puso un taller mecánico que actualmente transformó en un negocio de compra venta de chatarra, maquinaria y herramientas de segunda mano, que le proporciona buenos ingresos. Con él trabajan dos de sus hijos.

Ambos casos son ejemplares de una planeación racional del recurso trabajo –y de las prestaciones adicionales al ingreso mismo-. También es cierto que no es automático que un segundo ingreso lleve a mejores niveles de bienestar familiar. Por ejemplo, el caso de Manuel y Modesta, en Tancanhuitz, San Luis Potosí. Él es chofer de camión pero sus ingresos no son continuos. Desde hace 10 años trabaja para un patrón transportando piloncillo pero en los últimos dos o tres años los viajes comenzaron a hacerse más esporádicos. Por otro lado, desde hace 20 años Modesta elabora panes. Actualmente sus hijas y nietos colaboran con ella en la preparación



y venta de panes. Además, la hija (Rosalba) vende raspados en la puerta de la casa. En general los ingresos de esta unidad doméstica son inestables y frecuentemente solicitan ayuda a familiares, amigos y a la presidencia municipal.

### *Estrategias a largo plazo*

#### **La inversión en la generación siguiente: educación, capacitación y apoyo para salir a los Estados Unidos**

Un fenómeno recurrente, es el muy bajo nivel escolar de los jefes de familia y de los padres de los jefes de familia. En situaciones muy precarias se opta por el trabajo infantil en detrimento de la educación de los niños. Sin embargo, todos los que han pasado por esa experiencia, buscan no repetirla en su propia familia y los hijos, actualmente, alcanzan, como nivel mínimo, la secundaria<sup>20</sup>. A ello contribuye la política estatal de enseñanza obligatoria y, muy concretamente, el programa de *Oportunidades* que ofrece becas escolares entre su portafolio. Estas becas, que generalmente se consideran como apoyos para los hijos beneficiados con ellas, también significan la certeza de un ingreso seguro y la posibilidad de manipular los ingresos para enfrentar emergencias.

Al igual que Nabor y Luciana de Huejutla, de quienes se ha hablado, hay muchas unidades domésticas que marcan la educación de los hijos –incluso universitaria– como la prioridad número uno. Para ello ahorran, restringen sus consumos, organizan las etapas de estudio de los hijos de manera que los mayores empiecen a apoyar a los menores, duplican trabajos, cambian de lugar donde vivir, etc. Realmente las estrategias emprendidas son muy diversas y –nuevamente se reitera– con frecuencia se utilizan diversas simultáneamente. A continuación se ofrece un caso paradigmático por las diversas estrategias utilizadas y por los resultados obtenidos.

---

<sup>20</sup> En el capítulo 3 se hace una valoración precisa del significado de la escolaridad en términos de oportunidades de mejor trabajo o ingreso.

**RECUADRO 2.19**  
**Inversión en educación**

**Jacinta, Tancanhuitz, San Luis Potosí, cuartil 1, rural, tratamiento<sup>21</sup>.** Del matrimonio de Jacinta con Mónico -ambos vivían en Tancanhuitz- nacieron cinco hijos: tres mujeres y dos hombres. Todos terminaron la secundaria y siguieron estudiando. Ella y sus hijos se fueron a Ciudad Valles cuando los dos mayores entraron a la secundaria, porque en Tancanhuitz no había. Le preguntó a su esposo y éste estuvo de acuerdo.

En Ciudad Valles, llegaron a vivir a una casa que su hermano le había prestado, y que había construido porque se iba a casar. A cambio de renta, Jacinta le hizo varios arreglos a la casa. Allí vivieron un año, hasta que su hermano le empezó a cobrar la renta.

Cuando se fue de la casa, rentó otra donde prestaba asistencia, en alojamiento y en comida, a jóvenes estudiantes de Tancanhuitz. En cinco años llegó a tener hasta 10 abonados. Jacinta les acomodaba los cuartos, les preparaba el almuerzo, la comida, y en la noche la cena. Con lo que ganaba de la asistencia, daba de comer y mantenía a sus hijos. Así también, con lo que le daba su esposo, fue juntando para lo que necesitaran.

Su esposo iba cada tres días a Valles. Aprovechaba el viaje para llevarle productos de temporada y de la zona que conseguía a más bajo precio como nopales, chayotes, pan, chile y frijol. Cuando iba le dejaba \$100 cada vez.

Ya cuando los estudiantes a los que asistía terminaron sus estudios, Jacinta se quedó sola con sus cinco hijos. Cuando Jacinta dejó de tener abonados empezó a trabajar vendiendo ropa de segunda. Con eso vestía a sus hijos, y a su vez, lo que ellos dejaban, también lo vendía. Dice que salía a vender dos veces por semana.

Jacinta iba guardando para lo que se necesitara, una enfermedad, o algo que les pasara a sus hijos. Cuando los hijos mayores terminaron de estudiar empezaron a trabajar y a colaborar en los gastos de la educación de los menores. En ese momento, dejó de vender ropa de segunda para dedicarse a la venta de sábanas, colchas y cortinas, con lo que ganaba mejor. Trabajaba sólo los sábados. Cobraba lo que le debían y le abonaban lo que vendía. A veces traía hasta \$800 o \$1,000.

Cuando su tercera hija se fue a trabajar de maestra, se quedaron los dos hijos menores, Mónico y Martha, hasta que el primero se fuera a la Universidad de Ciudad Mantes a estudiar agronomía. Allí se hizo de amigos, uno de los cuales lo llevó a su casa a vivir. A cambio de la ayuda recibida, comida y alojamiento, Mónico colaboraba limpiando la carnicería que la familia tenía. Así cada vez, después de clase, lavaba el mostrador, el piso, y las vidrieras. Jacinta le decía: *así hijo, pues de otro modo no vamos a poder hacer nada*. Allí vivió como cinco años, mientras estudiaba, compartiendo la habitación con el amigo.

La hija menor, Martha, inició sus estudios de trabajo social en la escuela particular de Trabajo Social de Tampico, en el año 1985. En Tampico llegó a la casa de su hermana mayor que estaba casada y tenía hijos. Martha compartía el cuarto con la hija de su hermana. Al igual que su hermano, Martha no pagaba alojamiento ni comida, no obstante a cambio colaboraba con los quehaceres del hogar y con el cuidado de los hijos de su hermana. Al igual que a su hermano, Jacinta le decía: *ayúdales hija que para sostenerse está difícil*.

Pese a las dificultades, todos sus hijos estudiaron, y entre todos se apoyaron de alguna o u otra manera, logrando, por medio de los lazos familiares y apoyos económicos, enfrentar las situaciones de falta de ingresos y de cesantía del jefe de hogar.

Junto con la educación escolarizada, otra forma de atención a la nueva generación es el apoyo en su capacitación en algún oficio –con mucha frecuencia el oficio del padre- de manera

---

<sup>21</sup> Aunque Jacinta se mantiene en el cuartil 1, logró que todos sus hijos modificaran su nivel de ingresos apoyados en las carreras profesionales que estudiaron.

que, en la edad madura los hijos puedan contar con habilidades específicas que les permitan encontrar trabajos mejor remunerados y más estables o iniciar su propio negocio. Así, los hijos han aprendido de sus padres a ser albañiles, herreros, sastres, a cultivar el campo, a manejar los taxis, entre otras capacitaciones dadas en el seno de la familia. Muchas veces, como ya se ha visto en casos mencionados, esta capacitación en el oficio del padre permite a la unidad doméstica consolidar un negocio, el taller, incentivar la producción agrícola, y, con ello, consolidar la economía del hogar.

Otra de las maneras muy frecuentes de inversión de los jefes de las unidades domésticas en la segunda generación, es el apoyo –económico sobre todo, pero también de redes sociales– para que los hijos vayan a Estados Unidos a conseguir trabajo. Una vez allá, y durante el tiempo en que los hijos no organizan su propia familia, resultan una buena alternativa de ingresos y las remesas se utilizan tanto para cubrir los gastos diarios de manutención, como los gastos de salud, los gastos “sociales” (fiestas, celebraciones) de la unidad doméstica; de igual manera, muchas de las viviendas se han construido, mantenido y arreglado con dinero de remesas; los hermanos chicos estudian apoyados también por estos ingresos que, cada vez más, se hacen presentes en toda la geografía del país.

### **Ahorro y crédito**

Hay que mencionar que el ahorro en casa, en tandas o en las cajas y cooperativas locales, o las solicitudes de préstamos formales de regular cuantía, cuando se realizan sistemáticamente tiene por lo regular un objetivo concreto: compra de útiles y uniformes escolares, ampliación o mejora del menaje, compra de un terreno, construcción o mejora de la casa, compra de ganado, de equipo y herramientas para el taller, de mercancía para el negocio de comercio, etc. Estas estrategias podrán comprenderse mejor con el apartado de los recursos en que se materializan los esfuerzos de los hogares menos pobres.

Al retomar la premisa inicial de este capítulo, esto es, que las estrategias son decisiones que se instrumentan para que algunos de los recursos que están al alcance de los individuos se transformen en activos, se puede concluir el análisis sobre las estrategias señalando que la consolidación de un negocio eficiente es, sin duda, fruto de la interacción de múltiples estrategias –en las que generalmente está involucrada más de una persona– que movilizan recursos humanos (trabajo, capacitación, habilidades), sociales (relaciones en la comunidad y

fuera de ella, vínculos con establecimientos de ahorro y crédito formales o informales de efectivo o de otros recursos necesarios) y físicos: edificaciones, herramientas, equipos, terrenos, ganado y bienes agrícolas.

En términos de los responsables del negocio, es indispensable que exista una planeación del mismo, que incluya el reconocimiento de capacidades y habilidades adquiridas por los emprendedores; el conocimiento del entorno y la búsqueda de nichos de consumo a los que el negocio debe llegar; el análisis de los mercados locales para diseñar ofertas novedosas y competitivas que puedan consolidar la cartera de clientes; requiere, además, la capacidad de hacer que el negocio sea autofinanciado, de fortalecerlo en los tiempos del arranque, cuando la inversión es mayor que la ganancia, es decir, el respaldo de ahorros o de créditos que permitan que las necesidades de consumo doméstico no sean una merma del capital del negocio.

El crecimiento del negocio implica, además, reinversiones periódicas para su capitalización. Es decir, un adecuado manejo de las ganancias y el uso de los instrumentos financieros apropiados, que permitan su desarrollo e, incluso, la diversificación del mismo o la generación de otros en diversas ramas productivas.

Hay algunos casos paradigmáticos de este diseño de múltiples estrategias que llevan a la consolidación de negocios que iniciaron como familiares y ahora incluyen diversas unidades o a la diversificación productiva de un solo emprendedor. Se ponen como ejemplo cuatro de ellos, que tienen, cada uno, un énfasis particular en alguno de los recursos que se movilizan, pero que integran estrategias múltiples, que responden a diversos momentos del negocio.

#### **RECUADRO 2.20**

##### **Las habilidades al servicio del negocio**

**María y Martín, Coyutla, Veracruz, cuartil 3, rural, testigo.** En la unidad doméstica viven cinco personas: Martín, María, Guadalupe, Martín y Gisel.

Martín tiene 35 años de edad. Es el jefe de la familia. El es originario de Xicotepec. Estudió una carrera técnica de auxiliar en contaduría. Se ha ocupado en la venta, como encargado de banquetes en Guadalajara y ahora tiene un negocio de pastelería en Coyutla con su esposa María que tiene 33 años de edad. En la casa viven también sus tres hijos: Guadalupe de 15 años que está estudiando el bachillerato, Martín de 13 años que está cursando la secundaria y Gisel de 11 años, la más pequeña, que todavía está en la primaria. Los tres ayudan en el negocio cuando no están en la escuela.

Originarios del estado de Veracruz, vivieron en Guadalajara en donde Martín, con una carrera de técnico contable, había conseguido un trabajo administrando un negocio que ofrecía banquetes y buffets. Allí aprendió alta repostería. Volvieron a Coyutla para poner

una pastelería, pero les resultó muy difícil, porque no tenían dinero para la primera inversión en materiales. Después de varios intentos de conseguir préstamos familiares y entre amistades, de quienes sólo obtuvieron \$1,000, lograron que en una tienda de abarrotes les vendieran los primeros insumos con ocho días de crédito. Así abrieron el negocio. Tuvieron buenas ventas desde el primer día. Pagaron de inmediato los \$600 pesos de mercancía que les habían dado a crédito, así como el préstamo de la comadre.

De ahí en adelante han estado trabajando duro en el negocio. A finales del 2003 abrieron otro local en el centro de la ciudad, por el parque, que actualmente están rentando. Fueron adquiriendo su equipo pieza por pieza. Han logrado surtir los dos locales y su producción con aparatos comprados en abonos todos. Todas las adquisiciones se han hecho en abonos, con vendedores que llegan hasta la localidad y ofrecen los productos a crédito, pero sin exigir los requisitos que el sistema financiero formal les pide. Los insumos se surten a crédito algunos y al contado otros. Uno de los mayores obstáculos ha sido el muy limitado acceso a los préstamos y al crédito en general. Ello por falta de propiedades y de avales para obtener los préstamos.

Piensan que han tenido éxito en la pastelería porque siempre buscan ser muy higiénicos, muy cuidadosos en la elaboración y guardar una muy alta calidad. Hacen pasteles de repostería fina. Han visto que aunque son más caros que otras pastelerías, la gente los busca por su calidad. En su experiencia, aunque la gente a veces no tiene dinero, si hay algo que les gusta, regresan y lo pagan por tener calidad. Por eso ellos han mantenido los ingredientes caros de la alta repostería, y han mantenido su nivel de calidad siempre. Por eso sus productos son caros, pero la gente los busca.

Actualmente tiene cuatro empleados. Uno trabaja en el local del centro y otros tres están ayudando en la producción porque están aprendiendo. Martín y María lo ven como una inversión porque necesitan que aprendan antes del día de la madre, aunque normalmente en el mes de marzo la venta es muy baja. Su proyecto a corto plazo es abrir otro local en Entabladero, el pueblo más cercano a veinte minutos en coche desde Coyutla. Este año quieren ver la posibilidad de comprar un terreno. Martín tiene un sueño de poner un restaurante bueno en el pueblo. Ahí también quieren tener la pastelería en un local y en un lugar que ya es propiedad de ellos. Ese es el sueño de ellos. Van a ver como lo pueden lograr. Para eso necesitarían un préstamo bancario.

## **RECUADRO 2.21**

### **Trabajo y relaciones familiares para iniciar un negocio**

**María y Onésimo, Huejuquilla el Alto, Jalisco, cuartil 4, Rural, tratamiento.** María y Onésimo se conocían desde jóvenes y en 1992 se casaron y fueron a probar suerte a San José, California, donde nació su primera hija, Érika.

En San José, California, vivieron durante cinco años en condiciones de irregularidad e inseguridad en los trabajos que conseguía Onésimo, que se dedicaba a las labores de peón en el campo y nunca tuvo otra ocupación fija, por lo que decidieron regresar a Huejuquilla en 1997.

María comenta que todo el dinero que ganaban en los Estados Unidos se lo gastaron allá y nunca tuvieron posibilidad de ahorrar algo, mucho menos de enviar dinero a Huejuquilla. A su regreso, el padre de Onésimo, aparentemente un ganadero próspero de la región, les cedió la casa y el predio que habitan así como el predio contiguo donde hoy está la herrería de Onésimo que después de aprender el oficio durante un año como empleado en una herrería, puso la suya propia en 1998 con \$5,000 que le prestó su padre.

La herrería es un negocio que a todas luces tiene muy buenas ventas. Actualmente tienen varios trabajadores, aunque Onésimo asegura que sólo tiene un ayudante de tiempo completo y los demás son temporales. También se observan muchos trabajos en proceso.

Las ventas mensuales del negocio ascienden a \$18,000 y el costo de los materiales necesarios para cumplir con los trabajos es del orden de los \$10,000. Anteriormente se compraban los materiales en Valparaíso y había que pagar al contado. Ahora se abastece con proveedores locales y con ellos maneja crédito revolvente.

Las ventas dependen del temporal ya que la mayoría de sus clientes son de las rancherías vecinas, dice Onésimo que cuando bajan las cosechas o se enferma el ganado, las ventas bajan. Por el contrario, en temporadas de bonanza agropecuaria las ventas de la herrería se multiplican.

## **RECUADRO 2.22**

### **Diversificación de actividades productivas e inversiones**

**Antonia y Miguel<sup>22</sup>, Coyutla, Veracruz, Cuartil 1, rural, testigo.** Miguel es el jefe del hogar. Tiene 46 años de edad. Estudió la secundaria. Es el esposo de Antonia, con quien ha vivido desde hace 14 años en su casa actual. Antonia de 53 años de edad es ama de casa, pero atiende un negocio de venta de refrescos y de cervezas desde la casa. Antes de juntarse con Miguel trabajó en una tienda de abarrotes desde los 6 años. Es madre de dos hijas, Luz Itzel de 11 años de edad y Diana Maura de ocho. Ambas hijas están estudiando.

Miguel tiene una gran capacidad para emprender negocios. Él cultiva y comercializa café y da créditos a otros productores a cambio de la cosecha. También comercializa pimienta y ganado. No le gusta ahorrar en el banco porque obtiene mayores ganancias comprando y vendiendo activos *-moviendo el dinero-*. Considera que los intereses en los bancos son muy bajos. Tampoco se arriesga a pedir créditos bancarios. Antonia vende en su casa refrescos y cervezas. Con los negocios han mejorado notablemente su situación económica.

Cuando empezaron con el negocio del café, él obtuvo un crédito (de \$500) que pudo pagar gracias a la venta de los refrescos de Antonia. Luego, cuando él obtuvo ganancias en el negocio del café, invirtieron en la compra de refrescos. Le llegaba el ingreso, compraba refresco. Eso fue aproximadamente en 1994. Le prestó un comprador de IMECAFE. Posteriormente otra persona que conocía le vendió fiada una despulpadora manual de café cereza y después también le vendió un motor para la despulpadora.

Cuenta Antonia que junto con el negocio del café su esposo comenzó a comprar y vender block. Entonces casi no había quienes vendieran block en la zona. Se lo trajeron y él lo acomodaba frente de su casa, y ahí la gente lo iba a comprar. También comerciaba en lámina y madera. El negocio de la madera se acabó cuando llegó un inspector. Del comercio de la madera levantó todo el capital con el que trabajó el café (que es intensivo en inversiones de capital). Por eso después del primer préstamo, no volvió a tener necesidad de pedir prestado dinero para invertir en el comercio del café. Siempre ha preferido financiarse él solo.

Miguel no guarda el dinero. En lugar de ahorrarlo y guardarlo, por ejemplo en el banco, él lo invierte: en café, en refrescos, en cerveza o en otro negocio.

Tiene 9 has. de tierra en donde cultiva maíz y café (a este último cultivo dedica 2 has.). Sin embargo, Miguel no es un productor como tal. Él es comerciante. La mayor parte del café que negocia lo compra directamente como café cereza a los productores, lo beneficia y lo vende a los procesadores. Por eso, los cambiantes precios del café no le afectan tanto a él como a los productores directos. Porque él tiene la facilidad de desplazar sus inversiones a otros negocios si el café se ve afectado, o de todas maneras postergar la venta hasta adquirir una mayor ganancia.

<sup>22</sup> Este caso está clasificado en la EACPM en el cuartil 1. Sin embargo, la investigadora de campo del estudio cualitativo detectó una gran divergencia entre la información del cuestionario y la que se presenta en este recuadro.

Miguel tiene que competir con otros compradores para adquirir su café. Una manera de enfrentar ese problema es ser prestamista para los productores directos. Un campesino le pide prestado dinero, Miguel le presta el dinero, sin intereses, pero a cuenta de café. O sea, el campesino le da preferencia a la venta de su producto a Miguel a cambio del financiamiento. Al mismo tiempo, el dinero prestado se paga en producto. De esta manera Miguel asegura acceso a la producción en comparación con los otros comerciantes del café.

Miguel siempre busca mover su capital. Terminada la temporada del café, comienza la temporada de la pimienta. En agosto, septiembre y octubre son las cosechas de pimienta. Compra la pimienta a los productores, la seca y la guarda en bolsas especiales para este fin. La pimienta es delicada. El precio de la pimienta verde es de ocho pesos el kilo con los productores. Luego la guarda y espera el desarrollo de los precios del mercado. El precio de la pimienta seca en la temporada de cosecha es de entre \$12, \$15, o \$20 el kilo. Pero como él espera, el precio posteriormente sube. La vende normalmente a \$35 el kilo.

Actualmente les va bien económicamente hablando. Él comercia en varias cosas, por ejemplo en ganado. Como la gente lo conoce, lo buscan. Acaba de vender ganado, haciendo de intermediario. Así saca su ganancia sin tener que criar el ganado él mismo. Sin embargo, ya va a criar él mismo su ganado. Ya está buscando comprar terreno y ganado. Va a ver si le resulta.

Explica Miguel por qué casi no presta dinero. Dice que no le conviene prestar porque va a ganar 10% en un mes. Si en lugar de prestarlo lo invierte en cerveza por ejemplo, esa cerveza la vende en tres días. Saca su ganancia en un lapso mucho menor. Hace circular más rápidamente su capital con invertirlo en algo de sus negocios, que prestándolo o teniéndolo guardado o en el banco. A él no le conviene tener su dinero estancado.

Tampoco le interesa pedir prestado dinero en el banco. Explica que en el banco le cobran intereses de un préstamo. A él le conviene mucho más vender algo que tiene (un activo), como por ejemplo un terreno. Ese dinero lo invierte en el negocio que quiere hacer. De ahí saca el mismo dinero más supuestamente una ganancia. Luego vuelve a comprar un terreno o lo que sea. Y aparte tiene su ganancia, sin riesgos y sin intereses. No vale la pena pedir un préstamo con seguridad en las escrituras de alguna propiedad porque no le van a prestar el equivalente a todo el valor de la propiedad. Se arriesga la propiedad si el negocio no sale y aparte cobran altísimos intereses. Mejor él se financia a sí mismo.

## **RECUADRO 2.23**

### **La consolidación del negocio y el uso de créditos**

**Ana María, Guadalajara. Jalisco, cuartil 4, urbano, tratamiento.** Ana María Pérez Arroyo de 58 años de edad, estudió hasta 3° de secundaria, y tiene un negocio de elaboración de tortillas de harina en uno de los mercados populares de la ciudad de Guadalajara. Es divorciada y vive con una pareja reciente. Tuvo tres hijos, actualmente todos son mayores de edad y todos están involucrados en el negocio de la tortillería. Incluso su ex esposo ha colaborado con ella, diseñando y fabricando maquinaria específica. Ana María es socia de la Caja de Ahorros San Rafael.

Ana María refiere que no existía una tradición anterior en la familia en el negocio de las tortillas. Su hermano fue el primero que puso este negocio, luego, ella comenzó a trabajar con él, hasta que él se lo traspasó. Hoy, la familia creada por Ana María y su primer esposo, se dedica enteramente a la producción de tortillas de harina con fines comerciales. En la actualidad la familia tiene tres empresas: la de Ana María, la de su hija mayor y la de su segunda hija. Puso una cuarta para un hijo pero no prosperó y ahora esa inversión es improductiva. Todos los negocios de sus hijos han sido iniciados con la ayuda de Ana María.

Ana María se afilió a la Caja de Ahorros San Rafael para poder pedir un crédito y pagar el traspaso de la tortillería a su hermano. A partir del desarrollo del ahorro en la Caja

popular, pudo comenzar a realizar proyectos de mejoramiento de su negocio, posteriormente, mediante otros apoyos financieros como es el caso de FOJAL, su negocio ha experimentado un paulatino proceso de consolidación y estabilidad en sus niveles de producción.

El negocio de Ana María cuenta actualmente con seis trabajadores. Ella considera que necesita esta cantidad de trabajadores ya que *hacer las tortillas es muy laborioso*.

Para la producción, Ana María cuenta con dos máquinas grandes, dos cabezales, un cocedor, un enfriador, una batidora y una boleadora. *Tengo muchas máquinas porque la producción ya está mecanizada completamente, a diario se procesan unos tres o cuatro costales de harina*. De cada costal sacan 70 paquetes de 30 tortillas cada uno, lo que implica que cada día producen entre 5,000 y 6,000 tortillas.

Mariana –la primera hija- tiene su negocio de producción de tortillas en uno de los mercados de la ciudad que *no es tan grande como el de San Juan de Dios*. En el negocio de Mariana trabajan cuatro personas además de su esposo, quien se dedica a la venta de las tortillas. El negocio produce diariamente unos dos costales, lo que equivale a reconocer que producen poco más de 2,000 tortillas diarias. Las tortillas que produce el negocio de Mariana se venden en un puestecito de tianguis. Tiene una máquina que construyó su padre, después de ver la máquina original en Estados Unidos y de considerar las necesidades de la producción en Guadalajara, que les salió mucho más económica que la original de patente.

Ana María reconoce el papel fundamental de la Caja de Ahorro en el despegue de su negocio, pero actualmente prefiere el uso de créditos bancarios. Tanto ella como sus hijas manejan cuentas de diversos bancos de la ciudad. Ana María no sólo ya no usa la Caja de Ahorro sino que, al tener mayor liquidez y cultura financiera, tiende a ver de manera muy crítica la falta de efectividad en el servicio que brindan las cajas.

Los casos anteriores demuestran que el éxito en las unidades de negocio depende de un manejo complejo de los recursos que ponga en juego simultáneamente capitales físicos, humanos y sociales. Sin duda, el uso de servicios financieros resulta fundamental, aunque no necesariamente se trata de servicios formales. De la misma manera, es crucial la capacidad de los actores de aprovechar eventuales oportunidades que logran consolidar como negocios y aprovechan los conocimientos de una actividad para establecer otra.

### **2.3.2 Los recursos no financieros: Capital físico**

#### ***Bienes inmuebles***

Para las familias menos pobres estudiadas –al igual que para las más pobres— contar con una vivienda es también un objetivo importante, pero dada la diversidad de sus recursos, la casa no necesariamente es el principal bien disponible. Otra diferencia que se observa frente a los más pobres es que, en la medida de sus posibilidades, estos hogares tienden a invertir sus ingresos en terrenos o viviendas adicionales.

Los medios para tener acceso a un terreno o vivienda son también diversos. Los informantes reportaron con mayor frecuencia: ahorro (regularmente en forma de tandas), crédito



derivado del empleo, subsidio gubernamental (no ligado al empleo) y, en casos menos frecuentes, créditos de instituciones financieras formales. La herencia es otra vía para obtener un bien inmueble, pero no es muy recurrente<sup>23</sup> en las unidades domésticas exploradas.

La edificación de la vivienda, al igual que en los hogares más pobres, se debe en buena medida a la autoconstrucción, es decir, se construye parcialmente en varias etapas de la historia familiar. Pero la diferencia frente a los hogares más pobres puede ser que los que viven con menores carencias *se hallan en una etapa avanzada del ciclo familiar*, de modo que —gracias al ahorro a lo largo del tiempo, a eventos como la jubilación o la participación en el mercado de trabajo de varios miembros de la familia—han logrado terminar la vivienda.

Pero no todos los hogares menos pobres levantan su casa recurriendo a la autoconstrucción. En este sector se tiene más acceso a viviendas de interés social (entre los más pobres no se encontró un solo caso) y, en general, se trata de viviendas menos austeras. En la medida de lo posible, se busca la planeación y construcción profesionales. Aunque no es el caso de todas las unidades domésticas menos pobres analizadas, estas viviendas tienden a ser más espaciales y menos hacinadas que aquellas que habitan las familias en pobreza extrema. También en este sector se encontró que hay casos en que las familias destinan parte del espacio de la vivienda para el negocio familiar.

Con relación a la tenencia, debe destacarse que entre el grupo de las familias con mayor nivel socio-económico estudiadas, la mayoría respalda la propiedad de su vivienda con un título legal; unas pocas se declaran propietarios, pero no cuentan con dichos documentos<sup>24</sup>; una familia renta la vivienda y una más, vive en casa prestada por familiares. Es decir, la mayoría son propietarias del inmueble en que habitan.

Sin embargo, existen muchos casos —de los cuartiles tres y cuatro—con condiciones diversas que les plantean cierta incertidumbre sobre el lote o la vivienda en que habitan. Unas no cuentan con el título de propiedad; por ejemplo, algunas unidades domésticas se hallan en proceso de pagar el costo total de la vivienda adquirida a crédito y consideran que convertirse en los propietarios es sólo una cuestión de tiempo pues no prevén dificultades.

---

<sup>23</sup> Del total de casos en los dos cuartiles más altos (65), sólo nueve familias reportaron haber heredado la casa o terreno que ocupan.

<sup>24</sup> Algunos de los cuales están en proceso de pagar la vivienda obtenida a crédito, como se verá más adelante.

Hay, no obstante, otro tipo de situaciones: algunos jefes de hogar han construido su vivienda en el lote propiedad de los padres de alguno de los cónyuges y manifiestan no tener la certeza legal sobre su casa porque no saben si podrán escriturar a su nombre (Angélica y Salvador de Lázaro Cárdenas, Michoacán). En otras unidades domésticas, tampoco hay certeza debido a la ruptura de la relación conyugal. Un ejemplo es el de Laura (de Guadalajara, Jalisco), en cuyo caso, quien se encargará de hacer el finiquito de la deuda vigente es el ex marido y dado que la actual jefa del hogar no figurará como propietaria, teme perder derecho a habitar la vivienda cuando las hijas formen su propia familia.

Otro aspecto llamativo con relación a la tenencia de la vivienda en este sector social es que una parte considerable de hogares en el *tercer* cuartil pagan alquiler de la vivienda. De hecho, en ese estrato es donde más se concentra la renta de vivienda en el total de los casos explorados. Sobre el particular, este estudio cualitativo confirma lo reportado en otros análisis (Rojas 2002): se requiere cierta estabilidad económica que permita mantener un nivel de vida no muy precario y que evite la necesidad de recurrir a los parientes para dar cobijo a la familia.

Como se indicó al principio de este apartado sobre recursos no financieros, un rasgo particular de las unidades domésticas que no se encuentran en situación de pobreza extrema es la posibilidad de adquirir terrenos o viviendas adicionales. Aunque tanto las estrategias seguidas como los resultados difieren, existen muchos casos exitosos detectados durante el trabajo de campo en áreas rurales y urbanas en que los jefes de hogar han podido conseguir múltiples bienes inmuebles.

#### **RECUADRO 2.24**

##### **Obtención de múltiples bienes inmuebles**

**María, Huejutla, Hidalgo, cuartil 4, urbano, tratamiento.** María ha vendido aguas frescas en Huejutla durante toda su vida. El hogar posee un sin número de activos no financieros, algunos de los cuales han llegado a cambiar por dinero.

Para empezar, María ha comprado cuatro locales comerciales, dos en el mercado de Huejutla y dos en la central de abastos de la ciudad. En la actualidad todos estos locales están sin uso comercial. Por otro lado, también ha adquirido en el tiempo ocho terrenos en diversos lugares de la periferia de la ciudad. Tanto los locales, como los terrenos fueron adquiridos por María para regalárselos a sus hijos, y los terrenos, al igual que los locales están sin uso.

*Quiero dejarles a cada uno de mis hijos un local y un terreno, para que ya empiecen con algo. Ahora me falta un local para la más chica, porque todos ya tienen su local y su terreno, claro que quiero vender los terrenos de Cruz Verde, porque a nadie le gustan, y*

*comprar otros en un lugar más cercano. Lo hago porque todos ellos me han ayudado, cada quien ha tenido un puesto los domingos, entonces también tienen derecho a un terreno y a un local. Además así sirven más, porque si me los quedo yo, los vendo, y gasto el dinero, por eso es mejor que sean para ellos (María).*

Veamos más detalladamente la adquisición y características de estos activos: Los locales comerciales los compró alrededor de 12 años atrás (las fechas pueden ser inexactas, pues la entrevistada no recordaba bien estos detalles y en ocasiones cambiaba las fechas). Primero compró los locales del Mercado de Huejutla, los cuales costaron \$420 cada uno. Se trata de un espacio diferenciado al interior del mercado. Es necesario cerrar con cortina de metal el local, cuestión que no ha hecho, pero que piensa hacer. En estos locales trabajó muy poco tiempo porque el negocio no caminaba. Al estar en el sector más interno del mercado, la gente no entraba hasta allá para comprar aguas. Por eso decidió volver a la calle y dejar así los locales. El pago de los locales lo hizo en un plazo de dos meses. El municipio daba esa posibilidad y no cobraba intereses. En la actualidad tiene intenciones de arrendar los locales, pero se topa con el problema de que no tiene cortinas, y eso desanima a los posibles arrendatarios. María pretende ponerle cortinas, con el dinero adelantado que le dé algún arrendatario.

Estos locales están a nombre María, pero ella pretende traspasarlos en el corto plazo a nombre de su hija mayor y de su hijo. De palabra ya han sido regalados, pero falta el aspecto legal. María dice que una vez que su hijo vuelva de Estados Unidos y que su hija termine de estudiar en la universidad, ellos se tendrán que hacer cargo de los locales, pues hasta ahora es María quien tiene que pagar la luz y la cuota del sindicato por los locales. Los locales de la central de Abastos ubicados en el límite de la colonia Aviación y Valle del Encinal, no han sido usados nunca. De hecho hay que construirlos, sólo tiene un espacio dentro de la gran estructura. Ese mercado está apenas entrando en funcionamiento y asiste muy poca gente a comprar allí, de manera que no se han perdido de muchas ganancias.

Estos locales están a nombre de la segunda hija de María, y de un sobrino. Esta situación ocurrió porque dichos locales fueron conseguidos, al igual que los del mercado, a través de la unión de comerciantes de Huejutla, y como María ya había adquirido dos locales en el mercado, tenía que poner otros nombres en la inscripción de otros locales. Para el caso de la hija, un local seguirá a su nombre, y para el caso del sobrino, habrá un traspaso de escrituras hacia la tercera hija de María.

Los locales de la central de abasto fueron comprados poco tiempo después que los del mercado, quizá hace 11 años. Uno de estos locales costó \$1,000 y el otro costó el doble, \$2,000. Ambos fueron pagados al contado, y el dinero salió íntegramente de los ingresos de María. Ésta es la época en que a María le iba bien, cuando era una de las cuatro personas que tenían permiso para vender aguas frescas en la ciudad. María señaló en la entrevista que sólo falta comprar un local más para su hija menor.

Otros activos tienen que ver con terrenos que María ha ido adquiriendo a través del tiempo, algunos de los cuales ha vendido. En primer lugar están los terrenos ubicados en el sector de Cruz Verde, cerca de la colonia Dos Caminos, quizá la colonia más periférica de la ciudad. Estos terrenos fueron adquiridos en conjunto hace alrededor de 12 años. Cada uno mide 10 metros de ancho por 20 de largo, y pagó \$3,000 por cada lote. El pago lo hizo semanalmente en cuotas flexibles, abonaba cantidades distintas según la cantidad de dinero que tuviera. Este negocio se hizo de esa forma, pues María conocía a la encargada del negocio de ventas de terrenos. Esos terrenos serían para el hijo y la segunda hija de María, aunque en la actualidad ambos lotes están en venta, pues la lejanía del sector y los malos servicios urbanos con los que se cuenta, hacen que sus hijos no muestren mayor entusiasmo por ellos. Es por esta razón que María los ha puesto en venta, pidiendo en primera instancia \$45,000 por los dos, aunque el precio puede bajar hasta los \$35,000. A los tres años de que María terminó de pagar los terrenos de Cruz Verde, compró dos terrenos más en un sector semiperiférico de la ciudad (detrás del ISSSTE). Cada terreno tuvo un costo de \$7,000, que fueron pagados en cuotas de \$500 quincenales. El negocio se

hizo con la misma señora de la compra anterior. La época en que se hizo la compra, hace suponer que esta regularidad en los pagos se debe al creciente bienestar que fue experimentando la familia con los años. Estos terrenos finalmente fueron vendidos hace tres años, en un momento en que María estaba separándose de su marido, y su hijo iba a tener un hijo con su novia menor de edad (17 años). María vendió ambos terrenos en \$20,000 y ocupó todo el dinero para los gastos de la boda de su hijo.

Poco tiempo después, María compró otros dos terrenos en la colonia Valle del Encinal. Estos terrenos también tuvieron un costo de \$7,000 cada uno. Como el hijo y su segunda hija no han querido los terrenos de Cruz Verde, María decidió regalarles estos terrenos a ellos. Los terrenos fueron pagados en cuotas, pero la entrevistada no recuerda los detalles de la transacción. Estos terrenos provienen de tierras ejidales, y si bien no se tienen las escrituras de tenencia, ya se obtuvieron las constancias ejidales, cuestión que se considera más que suficiente. En una ocasión también estuvo a punto de venderlos. Fue en la misma época de separación de su marido. La explicación que da María para no venderlos es que el nacimiento de su nieta le permitió olvidar la angustia de su separación y pensar más tranquilamente los pasos a seguir. Finalmente, María compró hace dos años aproximadamente dos terrenos en la semiperiférica colonia Parque Industrial. Un terreno de 10 x 20 metros le costó \$22,000 que pagó en cuotas quincenales de \$500 y otro terreno más pequeño (7 x 15) que le costó \$6,500 y lo pagó de la misma forma. La constancia ejidal de estos terrenos no las ha sacado aún. Dichas constancias tienen asentado un valor de \$700 por terreno.

En suma, la entrevistada cuenta con cuatro locales comerciales y seis terrenos. Por otra parte posee el terreno donde está su vivienda, que en todo caso, no es considerado por ella como eventual activo.

Al igual que entre los hogares más pobres, estos que no se hallan en situación de pobreza extrema dan uso productivo a su vivienda a fin de incrementar sus haberes. La gran diferencia es que las acciones de estas unidades domésticas tienen un mayor alcance. Existen casos muy interesantes, por ejemplo, la señora Emelia (Rioverde, San Luis Potosí) quien es jefa de su hogar, está remodelando su casa a fin de hacer dos departamentos en la planta baja para rentarlos; en la planta alta vive ella y también ocupa un espacio como bodega donde guarda su mercancía de prendas de vestir (que vende en la entrada de su casa). Emelia también renta otra de sus casas y está remodelando una tercera para poderla rentar. En total Emelia tiene 11 bienes inmuebles (terrenos y casas). Otra familia que ha dado un uso productivo a la vivienda —aún siendo rentada— es la que se incluye en el siguiente recuadro.

#### **RECUADRO 2.25**

##### **Uso productivo de la vivienda**

**Lucía del Carmen y Roberto, Poza Rica, Veracruz, cuartil 3, urbano, testigo.** La casa donde vive Lucía del Carmen y su familia se ubica dentro de un pequeño terreno que tiene varias construcciones. En la entrada hay dos cuartos separados de madera con techo de lámina. Luego del pequeño patio de tierra hay una construcción de materiales industriales

con dos cuartos grande separados, donde habita una familia en cada uno. El piso del patio es de tierra. Cuando llueve se bate el lodo del patio. La casa consta de un solo cuarto grande donde se encuentran dos camas matrimoniales, una mesa comedor, una alacena, un refrigerador y dos estufas. El piso de su casa es de cemento. Detrás de los dos cuartos de materiales están los baños. Son dos pequeñas construcciones de material industrial color cemento, con tela en las puertas. La vivienda no cuenta con agua potable. El agua la sacan de un pozo.

No obstante que viven en una precaria vivienda rentada, en ese pequeño espacio elaboran pizzas que Roberto vende. Empezaron a hacerlas cuando ambos decidieron que el trabajo de Roberto pintando autos le estaba dañando su salud. La hermana de Lucía les enseñó el oficio. Este espacio físico es fundamental para llevar a cabo sus actividades económicas.

Otra de las características relevantes de las viviendas cuando se les quiere dar uso productivo es su ubicación. Se detectaron varios ejemplos de unidades domésticas que han aprovechado este aspecto para establecer y hacer crecer su unidad de negocio. Por ejemplo, se puede destacar el caso de Raciél y Soledad (Poza Rica, Veracruz) que durante años han tenido un negocio de máquinas de juego, que actualmente administra Raciél, del que han obtenido ingresos para hacerse de su propia vivienda, dar educación a sus cuatro hijos y, en general, mantener a la familia. Después de la crisis de 1995, su negocio decayó, pero con ayuda del padre de Soledad, ella estableció su propia lavandería de ropa en casa de su padre, que vive en el centro de la ciudad. De acuerdo con Soledad, el hecho de que su local esté en el centro ha sido importante para que el negocio se mantenga.

Como se mencionó previamente, algunas de las diferencias en las condiciones de vida de las unidades domésticas más y menos pobres en los ámbitos rurales tienen que ver con la extensión y fertilidad de la tierra, la tenencia de ésta y el acceso a recursos como el riego o las transferencias. En el caso de las familias que no viven en situación de pobreza extrema, llama la atención que para que sus actividades agrícolas tengan relativo éxito, las transferencias y créditos resultan fundamentales. Asimismo, sus unidades domésticas dependen cada vez menos en forma exclusiva de la agricultura, de modo que sus integrantes buscan la manera de diversificar sus fuentes de ingresos. A continuación se presenta un ejemplo.

#### **RECUADRO 2.26**

##### **La tierra como recurso productivo**

**Emilio y Esperanza, Coyutla (en realidad, municipio El Espinal), Veracruz, cuartil 3, rural, testigo.** Emilio, de Coyutla, ha manejado diferentes negocios durante su vida.

Actualmente su unidad doméstica recibe remesas que envían sus dos hijos que viven en los Estados Unidos, aunque Emilio se jacta de que son sólo regalos que en forma esporádica sus hijos les hacen a él y a su esposa Esperanza. Un ingreso adicional de este hogar es el de su hija que trabaja como maestra de inglés y que vive con ellos. Emilio es campesino, dueño de una parcela de 12.5 has. de tierra ejidal. Su tierra la usa para pastizales y para sembrar. Emilio, sin embargo, no cultiva maíz, dice que no es negocio cultivar maíz. El precio es muy bajo, no vale la pena.

Actualmente tiene un contrato con una compañía estadounidense de tabaco que le adelantó capital de trabajo y le permitió invertir una parte de ese dinero en instalaciones para secar el tabaco.

La empresa extranjera le dio \$16,000 para la construcción de galerías (30 x 10 m. las grandes. Es más chica la que tiene en el terreno de la casa). El resto del costo lo cubrió él. El total del costo de la construcción fue de \$25,000. Aparte, le adelantaron \$11,000 del pago y le dieron \$12,000 para insumos. En total, estos \$23,000 se los van a descontar del pago por la producción. El contrato implica obviamente que él está comprometido a venderles sus productos en un precio predeterminado. El precio establecido en el contrato es de \$23 por kilo de tabaco de determinada calidad media. Las hojas de abajo, llamadas *de rastro* son de menor calidad y se pagan a un menor precio. Las hojas de una mejor calidad se pagan a un precio por encima de los \$23. Cuando él cultivaba el tabaco oscuro cosechaba normalmente alrededor de 1.8 tonelada por ha. Este tabaco es más ligero. No sabe con exactitud cuanto le va a salir. Piensa que posiblemente le saldrá en 1.5 toneladas. De esta manera, el pago de la empresa sería sobre 1,500 kgs. a \$23 el kilo, esto es, \$34,000, menos lo que lo van a descontar, que son \$23,000. Su ganancia sería de \$11,500 (Entrevistadora: las cuentas las hicimos juntos).

Sin embargo, él lleva invertido mucho dinero por su cuenta. Por ejemplo, los jornales. Pagó 30 jornales a \$100, es decir, \$3,000 en jornales. Rentó la parcela al costo de \$2,500 por siembra de tabaco. Va a pagar el remolque en alrededor de \$600. Limpió, fumigó y mantuvo limpio el terreno con los jornaleros. Además, puso \$9,000 de su dinero para complementar la construcción de las galerías. La estructura es de madera, el techo de cartón grueso con nylon. Además, lo tienen tapado con la misma tela de los sacos porque este tipo de tabaco es muy delicado, y el sereno le hace daño. Dice Emilio que metió al menos \$15,000 entre diferentes gastos. Dice que según sus cuentas, si no obtiene una ganancia entre \$25,000 a \$30,000 el próximo año no vuelve a hacer contrato. Ello aunque esté consciente que este año posiblemente no gane mucho porque invirtió en la galería. Él no cuenta con experiencia anterior para el cultivo del tabaco de exportación que es mucho más delicado que el tabaco oscuro que se vende en el mercado nacional. Tuvieron apuros para terminar de construir las galerías para el secado a tiempo. Por eso los jornales finales para levantar la cosecha se hicieron en apuros y por lo tanto fueron más duros. Finalmente todo se logró a tiempo.

Cuando termine la cosecha del tabaco en esta misma parcela va a sembrar pipián. Se siembra en marzo, y la cosecha del pipián se da en junio, luego de lo cual esperará hasta la próxima siembra de tabaco en septiembre. El pipián se vende en los mercados locales. El precio varía de acuerdo a la oferta y a la cosechas. La siembra del pipián requiere dos jornaleros que paga a \$100 cada uno. Se fumiga y eso es todo. Requiere menos mantenimiento que el tabaco. El producto se vende en las plazas (mercados) locales a un precio de entre \$12 o \$15 el kilo cuando está muy barato, hasta \$20 o \$25 el kilo cuando el precio es alto. No sabe todavía cuanto van a cosechar en este terreno. Se cuenta en kilos, no en toneladas, porque el pipián es muy ligero.

### *Menaje*

En las viviendas de familias que viven con menores carencias visitadas durante el trabajo de campo, no se detectaron artículos que podrían considerarse de lujo propiamente, pero sí se constató que con relación al menaje, son casas medianamente equipadas. A diferencia de las viviendas más pobres, dependiendo de las actividades que sus habitantes realizan, en éstas se encontró con mayor frecuencia la existencia de computadoras que usan los hijos que estudian o en el negocio de la familia. En general, en el menaje de la casa se encontraron uno o más de los siguientes aparatos: televisor, equipo de sonido, refrigerador, estufa de gas, DVD, computadora, teléfono, camas, sala, cocina integral. Esto por supuesto no significa que en todas las viviendas que se encuentran en los cuartiles de gasto más altos sus ocupantes dispongan de estos artículos, pero no es infrecuente. Si bien algunos de estos artículos podrían empeñarse, no es común que lo hayan hecho.

Al igual que entre las unidades domésticas más pobres, también muchos de esos objetos se obtuvieron mediante la compra a crédito, sin embargo, con más frecuencia estas familias refieren haber hecho compras al contado. Respecto de la compra a crédito la principal diferencia es que los miembros de estos hogares compran en tiendas, no (o no sólo) con los aboneros que ofrecen artículos de casa en casa y la razón es que pueden cumplir con los requisitos que imponen las tiendas. En algunos casos, como el de Lucía del Carmen y Roberto (Poza Rica, Veracruz) que se dedican a hacer pizzas, abrir la línea de crédito fue difícil porque no cumplían el requisito de tener casa o terreno, pero gracias a los contactos de Roberto, pudieron obtener el crédito. De acuerdo con los entrevistados, regularmente las tiendas de artículos electrodomésticos que venden a crédito les imponen un costo de transacción pues requieren que sus clientes mantengan la línea de crédito abierta, por lo que ellos compran un artículo tras otro, pues saben que pueden necesitar hacer alguna compra considerable que sólo podrían adquirir por esa vía.

También entre las unidades domésticas que no se hallan en situación de pobreza extrema la etapa del ciclo de vida es importante para poder acumular este tipo de bienes, sin embargo, las actividades económicas de los miembros del hogar permiten un acceso más fácil a la obtención y sustitución de estos bienes.

## *Animales*

La cría y venta de animales son actividades llevadas a cabo con cierta frecuencia por los jefes y otros miembros de los hogares que no se encuentran en situación de pobreza extrema, como trabajo cotidiano o como forma de financiamiento inicial para otros negocios. Algunos de los animales que tienen los consumen, pero la característica principal es que sirven como medio de vida. De los casos encontrados, se destaca el siguiente.

### **RECUADRO 2.27**

#### **Cría y venta de animales como negocio**

**Andrés y Ma. Isabel, Guadalajara, Jalisco, cuartil 3, urbano, testigo.** Andrés tiene 33 años, sólo terminó la primaria pero es un hombre polifacético. Se dedica a diferentes actividades relacionadas con la construcción y tiene gusto y habilidades particulares para criar animales.

Desde niño Andrés inició en casa de su papá la crianza de puercos que ahora vende pequeños o engorda para vender vivos, muertos o cocinados. Al comprar el primer terreno, a unos pasos de la casa de su papá, lo destinó para la cría de puercos. Después construyó una casa para vivir ahí y al poco tiempo se casó, pero siguió criando puercos en un espacio menor junto a la vivienda. Cuando compró el segundo terreno tuvo más superficie para los puercos, separada ya de la vivienda. La mayoría de puercos los engorda y vende muertos, ya sea crudos o cocinados para eventos sociales. Andrés los mata y prepara, ya sea en su casa o donde le indiquen los clientes. La temporada para la venta de puercos es en diciembre y mayo, fechas de Navidad, año nuevo y día de las madres y graduaciones de escolares. En esas temporadas el precio es mejor.

Andrés también se dedica a la crianza de gallos de pelea que vende en su mayoría. Juega por su cuenta algunos. La mayor cantidad que considera haber jugado en un año fueron 30, generalmente en equipo con otros amigos o vecinos. La cría de gallos también la inició en casa de su papá cuando era niño. Luego, al igual que los puercos, los llevó al primer terreno y más tarde al segundo. Todavía hoy destina espacios dentro de la vivienda y en la azotea para la cría de pollos. Los pollos grandes los debe separar individualmente en jaulas, por lo que requiere de mayor espacio. Los distribuye en su casa, en el segundo terreno y en casa de un sobrino que vive cerca. Alimentarlos no le lleva mucho tiempo, porque lo hace su sobrino, las mismas sobrinas que alimentan los puercos, Andrés o su familia. Es de acuerdo al lugar donde los tiene.

Además de alguna retribución económica que da a los sobrinos por esas actividades, existe una buena relación entre ellos y le brinda seguridad de que los animales que parcialmente le cuidan, están bien tratados, bien alimentados y vigilados para que no se los roben.

Andrés destina algún tiempo al mejoramiento del equipo para sus animales de cría y engorda. Hace poco que aprendió a soldar metales ferrosos y pronto compró una máquina para esos fines. Luego necesitó una jaula de crecimiento para sus pollos, la que le costaba \$2,500 en la tienda. Andrés decidió que él mismo la construiría una vez que ya sabía soldar, tenía el equipo para hacerla y vio la jaula de cerca, los materiales y dimensiones; lo que le dio seguridad de que podía fabricarla. Le resultó un costo en materiales menor a \$600.

En cuanto al tiempo que le destina a cada actividad, Andrés sabe qué tiempo necesita para criar los gallos y puercos hasta su venta. Es normal que labore hasta la noche cuando



sus actividades se lo demandan. Asimismo, ha conseguido acondicionar el equipo de cría y engorda de ambas especies para que le faciliten los cuidados. La mayoría de gallos no los adiestra para el combate. Los vende adultos y sus compradores hacen el entrenamiento antes de llevarlos a pelear. Los puercos los vende pequeños para engorda o grandes para matar, en función del cliente y de otras condiciones como espacio, tiempo y ahorros o ingresos para terminar la engorda.

### **Vehículos**

No todas las unidades domésticas del sector con menos carencias tienen un vehículo automotor, sin embargo, sí se detectaron con frecuencia entre sus haberes. Si bien no todos los vehículos que se detectaron son de modelos recientes o se encuentran en perfectas condiciones, en algunas unidades domésticas se dispone de más de un vehículo, lo más común son autos y camionetas. No sólo se utilizan para transporte propio de la familia, sino que son auxiliares importantes en los negocios o son propiamente el medio del negocio (como en el caso de José Ángel, un taxista de Mérida, Yucatán).

En algunos casos, los informantes manifiestan que un vehículo es justamente el activo que les hace falta para mejorar su negocio. Algunos están en vías de obtener un vehículo, como María, la vendedora de aguas frescas de Huejutla, Hidalgo. Ella participa en una tanda y cuando toque su turno no recibirá una cantidad de dinero, como es lo usual, sino que es una tanda de coches cuyo valor será de \$25,000. María negoció con la organizadora de la tanda que si agrega \$10,000 más (prestados por un hijo que vive en los Estados Unidos) recibirá no un coche sino una camioneta, que es lo que ella ha deseado.

#### **RECUADRO 2.28**

##### **Importancia del vehículo en el negocio**

**José Enrique y Ema, Acatzingo, Puebla, cuartil 4, urbano, tratamiento.** José Enrique tiene 51 años, terminó sólo la primaria. El y Ema han echado a andar diferentes negocios. Actualmente se dedica a ordeñar 10 vacas con una ordeñadora, a vender la leche y el yogurt que fabrica su esposa y a sembrar sus ocho hectáreas de tierra ejidal con maíz y frijol, básicamente para alimento de su ganado y autoconsumo.

Ellos obtuvieron un préstamo de \$10,000 por decisión de Ema en DEPAC hace como año y medio para ayudarse a pagar la camioneta que compraron en autofinanciamiento. A pesar de que económicamente ahora están apretados por las colegiaturas de la universidad y gastos de sus hijos y los pagos a DEPAC, para José la compra de la camioneta Nissan Pick Up ha sido de gran valor por el servicio que le presta en la carga de alimentos y para vender leche y yogurt. *La camioneta la necesitaba porque al ser 20 vacas tenía más producción y en mi bicicleta tenía que dar 4 vueltas porque llevaba a vender de 30 a 50 litros, y eso fue para no dar tantas vueltas y para cargar pastura, se ocupó para ir a*

*vender yogurt y ahorita ya se ocupa más (José).*

**José Angel y Norma Genny, Mérida, Yucatán, cuartil 4, urbano, tratamiento.** José Angel era empleado de un banco en el cual les avisaron que habría un recorte de personal y que él seguramente estaba en la lista de próximos despedidos. José Ángel le pidió a su jefe que lo mantuviera en el puesto hasta que obtuviera un crédito de INFONAVIT que había solicitado para adquirir una casa. El jefe aceptó la propuesta de José Ángel y lo mantuvo en el puesto hasta que el crédito de INFONAVIT le fue otorgado. Una vez obtenido el crédito José Ángel pidió su liquidación y quedó desempleado. Se fue a Estados Unidos pero se regresó a los 15 días porque no consiguió trabajo y extrañaba a su familia. Pero en Mérida tampoco conseguía trabajo.

El papá de José Ángel es taxista y como veía que su hijo no conseguía chamba lo motivó a que solicitara un “autofinanciamiento” para sacar un coche de la agencia y pagarlo con el trabajo de taxista. Para obtener el crédito del coche pusieron la casa de la mamá de Norma como garantía. Dice José Ángel que *jamás volveré a hacer una cosa así*. José Ángel señala que trabajando en el taxi, al principio se hacían unos \$400 y \$300 al día y que eso alcanzaba para pagar la factura del coche (\$3,000 al mes), pagar el derecho al sindicato (unos \$1,200 al mes), pagar el seguro de muerte al sindicato (\$250 al mes) y mantener la familia. Dice, sin embargo, que después se puso la situación apretada y que ya no se hacía ni \$200 diarios. Él dice que no sabe si es que empeoró la situación económica del estado o que aumentó la competencia, el caso es que ya no pudo con los pagarés del coche.

José Ángel relata que no podía dormir porque lo amenazaban con que iban a embargar la casa de su suegra. Para salir de la situación tomaron un préstamo de \$18,000 en la caja de ahorros y préstamos “Coopera”. Con ese dinero y con el que les prestó/regaló la mamá de Norma (\$30,000) cuando obtuvo el dinero de su jubilación cancelaron la deuda del coche. Ahora el coche es totalmente de José Ángel, aunque la placa de taxista con la que circula y trabaja es de su papá.

### ***Maquinaria y existencias (en unidades de negocios)***

Tanto la maquinaria como las existencias entre las familias menos pobres dan cuenta de la mayor robustez de sus recursos. La maquinaria es más diversa y más costosa que la que tienen los más pobres, le dan uso productivo y, en la medida de lo posible, también la alquilan.

Los recuentos hechos en campo incluyen una gama amplia de máquinas y herramientas: ordeñadoras, el equipo necesario para la elaboración de pan, material de herrería, jaulas y equipo para el cuidado de animales (pollos, cerdos, abejas), despulpadoras de café, trilladoras, máquinas de coser especializadas, lavadoras industriales, máquinas de juego y otros artefactos diversos.

El listado de las diversas formas que toma el capital físico no financiero entre las familias de los cuartiles más altos da cuenta no sólo de sus haberes captados en campo, sino de la capacidad que han tenido estas familias de echar mano también de su capital físico y social, de modo tal que los tres tipos de capital se potencian entre sí. En ese sentido, si bien parte del capital se consume porque así lo demanda la reproducción del núcleo familiar, es cierto también que la

movilización de sus recursos a través de diversas estrategias, les permite utilizar algunos recursos en forma productiva y acumular más activos. En una perspectiva de largo plazo, ello significa que estas familias logran por lo menos mantener un nivel de vida relativamente holgado y, en la medida de lo posible, garantizar la estabilidad económica de la siguiente generación.

## 2.4 Conclusiones

De lo expuesto hasta aquí se establecen algunas conclusiones que favorecen la discusión sobre la interacción entre niveles de pobreza, diseño de estrategias y uso y generación de recursos.

- Las situaciones de pobreza extrema reducen considerablemente el horizonte de la toma de decisiones: quienes luchan por sobrevivir, constantemente están decidiendo sobre acciones y posibilidades mínimas de manera que si bien realizan un gran número de actos financieros (ver Rutherford, *op. cit.*), éstos son de alcance muy reducido, inmediatos y poco planeados: son respuestas urgentes a necesidades apremiantes.
- Dentro de los dos primeros cuartiles se encuentran unidades domésticas cuyas condiciones son de pobreza extrema. Para ellos los actos financieros son reducidos, informales, destinados, al igual que el trabajo, el uso de relaciones, las actividades cotidianas, a enfrentar las carencias y a superar las múltiples y frecuentes emergencias a las que tienen que resistir. Los pobres en situación extrema no aparecen como receptores de ofertas de servicios financieros formales, porque no tienen capacidad de ahorro, de endeudamiento, ni garantías personales o bienes materiales que los respalden. En este sentido, las políticas financieras orientadas a los sectores populares, tal como actualmente están diseñadas no pueden alcanzarles. Se reconoce la complejidad de la tarea: la problemática central parecería ser identificar qué tipo de productos pueden ofrecer las instituciones financieras a este sector que, por una parte, sean accesibles a su precariedad y les permitan disponer de recursos financieros tanto para enfrentar emergencias como para buscar y utilizar oportunidades de crecimiento y consolidación y por la otra, puedan garantizar la estabilidad de las entidades financieras sin descapitalizarse.
- El ahorro y el crédito como servicios financieros siguen una lógica acorde con los niveles de bienestar de las unidades domésticas. A mayor pobreza menor ahorro (muy

escasamente hay ahorro formal) y créditos múltiples, pequeños, que se sobreponen unos a otros y que, muchas veces son deudas para pagar otras deudas anteriores. En la medida en que se incrementan los niveles de ingreso, el ahorro cobra consistencia (aunque no necesariamente formalidad: las tandas son muy utilizadas entre los integrantes del cuartil 4, por ejemplo); se realiza con fines específicos ya sea de adquisición de bienes duraderos o de bienes productivos; y el uso del crédito deja de ser reducido, informal y de utilizarse para solucionar emergencias y se destina, como el ahorro, a la adquisición de bienes o a la mejora de los negocios. Parecería, en una mirada superficial, que la práctica del ahorro y del crédito en las unidades doméstica mexicanas confirma la tesis de Robinson (2004) que afirma que los servicios financieros no están diseñados para, ni están al alcance de, la población más pobre.

- La exclusión de los pobres extremos de los servicios financieros deriva de diversas causas: Los usuarios, como ya se dijo, no cubren los requisitos estipulados por las Entidades de Ahorro y Crédito Popular; mucho menos los requisitos bancarios y, generalmente, tampoco las condiciones de los prestamistas. Por ello la única posibilidad se restringe a sus redes inmediatas, con quienes intercambian actos financieros de poca monta. Falta diseñar mecanismos que permitan, manteniendo reglas claras de operación, el acceso a productos que resuelvan necesidades inmediatas de los usuarios, aún de los más pobres.
- Sin embargo, si el énfasis se mueve de las garantías prendarias, por ejemplo, a la práctica de los usuarios, se tiene que reconocer las innumerables prácticas informales de ahorro y crédito que esta población realiza para subsistir y que, al mismo tiempo, por no tener acceso a las condiciones más benignas de los préstamos institucionales, su ahorro y su endeudamiento resultan onerosos y poco productivos. Si se ahorra en casa, en el “guardadito”, ese ahorro no llega a ser productivo nunca; si la deuda se adquiere con el abonero, el consumo de los bienes adquiridos se encarece notablemente. Algunos casos analizados demuestran que, como se ha venido insistiendo, los recursos humanos (trabajo, planificación, capacitación, por ejemplo) son tan importantes como los financieros y deberían también ser tomados en cuenta en el diseño de productos financieros para los pobres.

- Como se señaló al principio, cuando se habla de pobreza de las unidades domésticas, o de estrategias y recursos para salir de ella, se habla de procesos. Y estos procesos pueden ser diversos y ocurrir paralelamente en una misma unidad doméstica, de manera que estrategias de diverso alcance y distintos objetivos tienen lugar simultáneamente y pueden organizar o desestabilizar la economía del hogar. La escasez de los recursos de los hogares más pobres los limita, con mucha frecuencia, al consumo de los activos sin llegar a acumular más que unas magras pertenencias. Los hogares que viven con menos carencias, en cambio, consumen también, porque es elemental para sobrevivir, pero pueden movilizar sus recursos, los vuelven productivos y acumulan así más activos. En esos procesos múltiples, la mayor capacidad de planificar y movilizar recursos y una estructura de oportunidades menos restrictiva posibilitan un consistente desarrollo de la unidad doméstica.
- La interacción de los diversos recursos –físicos, sociales y humanos- y la complejidad de las estrategias utilizadas para movilizarlos podría ser una pauta para reconocer su importancia en los distintos niveles socioeconómicos: En los sectores más pobres, el uso de los recursos humanos –especialmente el trabajo- y de las redes sociales densas –la familia- son fundamentales. En tanto, el manejo de los recursos físicos en sentido amplio –financieros y no financieros-, la inversión en recursos humanos –educación y capacitación- y la disposición de redes sociales más amplias y diversas, configuran el perfil de los sectores con mejores ingresos.
- Se mostraron evidencias de que en la búsqueda de medios para mantener o mejorar el nivel de vida familiar, los hogares hacen productivos recursos que en sí mismos no lo son. Esto es, por una parte las habilidades aprendidas durante la vida –por ejemplo bordar, hacer trabajo de albañilería o la cría de animales—se combinan con el uso productivo del espacio vital –la casa, que así se transforma también en recurso productivo—para generar ingresos. Esta búsqueda de mayores recursos no va necesariamente acompañada del uso de servicios financieros. Sería útil para estos hogares tener el respaldo de soluciones financieras que contemplen la flexibilidad para hacer productivos diversos recursos disponibles.

- A lo largo del trabajo también se señaló que regularmente la etapa de formación de las familias está marcada por una alta dependencia económica, es decir, que en estas familias hay más consumidores que productores. Lo que no necesariamente implica que todas las familias en formación son pobres, ni todos los hogares en etapa avanzada del ciclo vital tienen mejor nivel de vida. Es decir, que el mayor bienestar no tiene que ver sólo con el transcurso del tiempo. Se encontraron evidencias de que durante las etapas de la vida familiar, los miembros del núcleo doméstico tienen diferentes oportunidades que enfrentan de diversas maneras. En el aprovechamiento o no de esas oportunidades influye la movilización de los recursos que se tenga a la mano. En este sentido, el ciclo vital va acompañado de oportunidades, decisiones y resultados que configuran el futuro del bienestar familiar.
- Para terminar, se enfatiza que en ningún caso se puede hablar de una situación estática. En la superación de los niveles de pobreza concurren múltiples factores, como se ha señalado insistentemente. Pero hasta ahora, esto ocurre de manera individual, no como fenómeno social. La conjunción de factores que permiten la movilidad, entre ellos la posibilidad de los individuos para diseñar estrategias efectivas y consistentes, dependen de situaciones particulares y no de políticas públicas destinadas al mejoramiento de los niveles de pobreza. Esta es, sin duda, una meta de muy largo plazo.

### **CAPITULO 3**

## **CADENAS DE BIENESTAR Y SERVICIOS FINANCIEROS**

### **ENTRE LOS POBRES**

#### **3.1 Introducción**

En este capítulo se hacen confluir los aportes de dos perspectivas que a pesar de compartir objetivos similares y dirigir su mirada hacia un mismo sector de la población, han permanecido hasta hoy relativamente distantes e incomunicadas entre sí. Por un lado, se hace referencia a la extensa literatura, y fundamentalmente los crecientes esfuerzos gestados y promovidos por Organismos Multilaterales, Secretarías de Estado, y Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) por hacer llegar servicios financieros formales a los sectores más pobres de la población. Por otro lado, se consideran los estudios más recientes sobre pobreza, de los cuales, tal vez aún prematuramente, puede derivarse una perspectiva que pone énfasis en la multidimensionalidad de la pobreza y en su carácter dinámico. Se hace referencia a cada una de ellas como la perspectiva desde las microfinanzas y la perspectiva desde la pobreza, respectivamente.

Más allá de posibles diferencias y de que sea más o menos explícitamente enunciada, la idea común que está presente detrás de la perspectiva de las finanzas populares es que los servicios financieros formales al alcance de los pobres podrían constituirse en un activo clave de estos últimos, que les permitirían, o al menos podrían ayudarles, a superar sus situaciones de carencia y desventaja. Las políticas de microfinanciamiento entran así de lleno en el ámbito de la política pública, y más específicamente de la política social<sup>25</sup>. Sin embargo, y aunque pueda parecer paradójico, lo cierto es que más allá de esta idea no está nada claro cómo las microfinanzas pueden insertarse en el ámbito más amplio de una política social y, más aún, de una política pública orientada a superar situaciones de pobreza.

---

<sup>25</sup> Sin embargo, pareciera es que aún hoy esta relación entre las políticas de microfinanciamiento y la política social no ha sido cabalmente comprendida en todas sus implicancias, y sería mejor decir que es una relación cuya tematización está aún en proceso. Una de las razones que explican estas deficiencias es debida en parte a que las políticas de microfinanciamiento aún no logran visualizar ni tomar en cuenta la multidimensionalidad implícita en las situaciones de pobreza.

Una de las raíces de esta dificultad reside en que desde esta perspectiva, la pobreza continúa siendo percibida como una *situación de carencia de recursos*, y más específicamente de *falta de dinero*. En uno de sus trabajos más conocidos, Stuart Rutherford, quien ha escrito extensamente sobre el tema y ha estado directamente involucrado en la promoción y diseño de servicios microfinancieros para los pobres, señala: “cuando hablo de los pobres, me refiero a la gente que, comparada con otros ciudadanos, no tiene mucho dinero” (2002a:17). Es cierto que el autor reconoce que se trata de una definición ya superada y que sólo retoma en su libro con fines operativos; sin embargo, aún con estas salvedades, expresa muy bien cuál es la idea de pobreza que se encuentra presente, de manera más o menos conciente, en la perspectiva de las microfinanzas. Es así como esta literatura se caracteriza, con una llamativa coincidencia, por extensas y numerosas descripciones de experiencias ocurridas en los rincones más remotos y pobres del globo, en que los pobres, gracias a recursos (dinero en forma de ahorro o crédito) obtenidos a partir de diversos servicios financieros han logrado superar situaciones de crisis e incluso desarrollar un proceso de mejora en sus niveles de bienestar. El argumento sería más o menos así: los pobres son pobres por falta de dinero, y estas experiencias muestran que con servicios financieros el problema podría resolverse. Sin embargo, este tipo de análisis encierra (u oculta) una falacia epistemológica, que se origina en la tendencia general a concentrar la mirada en las experiencias exitosas, y omitir aquellas de fracaso o que han llevado a un empeoramiento de la situación. Es decir, no es falso que los pobres carecen de dinero, ni que servicios financieros formales a su alcance pueden ser de gran utilidad; pero al mismo tiempo es cierto que los servicios financieros formales no actúan solos ni de la misma forma, por lo cual es necesario explorar cómo, cuándo y por qué estos pueden ayudar a las poblaciones pobres.

A efectos de poder encaminar esta exploración resulta útil incorporar algunos aportes de los estudios más recientes sobre pobreza. En particular es interesante destacar dos aspectos: el primero de ellos es que la pobreza constituye un fenómeno multidimensional, el segundo es que las situaciones de pobreza no son absolutamente estáticas, sino que pueden observarse en ellas procesos de movilidad. El primero de estos aportes, no es sino una derivación de los estudios de Amartya Sen, los cuales dejaron claro que la pobreza no es fundamentalmente un problema de *recursos*, sino de *capacidades*:



...En último término, la pobreza debe ser vista en términos de pobreza en las condiciones de vida, más que en términos de bajos ingresos (y nada más). Es probable que el ingreso sea el medio más importante para una vida sin carencias, pero no es el único factor de influencia sobre la vida que podemos llevar. Si nuestro interés prioritario reside en la vida que la gente puede llevar –la libertad para vivir vidas mínimamente decorosas-, no puede ser sino un error concentrarse exclusivamente en uno o en otro de los medios para lograr dicha libertad. Debemos fijarnos en las vidas empobrecidas, no sólo en las carteras mermadas... La perspectiva para acercarnos a la pobreza tiene que ser multidimensional, ya que existen diferentes capacidades y realizaciones que debemos valorar. (Sen 2000: 3 y 4)<sup>26</sup>.

El aspecto central que se debe retener de este planteamiento es precisamente que, si bien los servicios de finanzas populares, sea en la forma de crédito o ahorro, pueden constituirse en un recurso que amplía las capacidades de los pobres, no se trata de una relación unicausal (ni unívoca ni causal). Los servicios microfinancieros interactúan con otros activos y oportunidades de los pobres, y es como resultado de esta interacción que se puede comenzar a entender su éxito o fracaso<sup>27</sup>. Esto significa que se debe mirar no sólo las experiencias exitosas sino también las que no tuvieron el mismo resultado, a efectos de poder reconocer en qué circunstancias y bajo qué condiciones las microfinanzas pueden tener un efecto positivo.

Ahora bien, cabe preguntarse qué significa éxito o fracaso. Para ello resulta útil considerar los procesos de movilidad en la pobreza -señalados anteriormente- como el segundo aporte a retomar. En efecto, la pobreza no es una situación estática, sino que pueden desarrollarse cadenas de eventos que incrementan o disminuyen las capacidades de los pobres o, dicho en otros términos, que conducen a un mejoramiento o empeoramiento de sus condiciones de bienestar. En los últimos años diversos autores han llamado la atención respecto a los riesgos de un posible entrapamiento de sectores vulnerables de la población en círculos acumulativos de desventajas (Paugam 1995, Esping Andersen 2002, González de la Rocha 2006); procesos acumulativos sincrónicos y/o diacrónicos que se caracterizan por un encadenamiento y reforzamiento recíproco de eventos y procesos desfavorables que acentúan y profundizan las condiciones de privación (Saraví 2006). Pero así como pueden darse estos procesos negativos, pueden darse otros de sentido y efecto inverso; es decir, el encadenamiento de eventos y procesos favorables que se

---

<sup>26</sup> Traducción propia del original en inglés.

<sup>27</sup> Es oportuno señalar que los servicios financieros formales (aunque lo mismo es válido para los informales), pueden considerarse simultáneamente como activos y como parte de la estructura de oportunidades, aunque con ciertos matices. El crédito o el ahorro en manos de un usuario se constituye en un activo, mientras que la disponibilidad o no de servicios financieros al alcance (o no) de los pobres en este caso, forma parte de su estructura de oportunidades.

refuerzan recíprocamente y que pueden conducir a un mejoramiento continuo de las condiciones de bienestar. En otros términos, es posible reconocer, aún en situaciones de pobreza, círculos perversos y círculos virtuosos de eventos y procesos que pueden conducir a un empeoramiento o mejoramiento de las condiciones de bienestar, a una reducción o a una ampliación de las capacidades de los pobres. De aquí en adelante se hará referencia a estas dos posibilidades como cadenas descendentes y cadenas ascendentes, respectivamente.

Ahora es posible retomar con mayor solidez y mejores herramientas la pretensión inicial de explorar cómo, cuándo y por qué los servicios microfinancieros formales pueden ayudar a las poblaciones pobres. Las microfinanzas pueden intervenir tanto en cadenas ascendentes como descendentes; es decir pueden constituirse en eslabones clave de procesos de mejoramiento o empeoramiento del bienestar. Pero además en cada una de estas dos situaciones su contribución puede ser tanto positiva como negativa; es decir, no necesariamente la intervención de las microfinanzas en una cadena ascendente tendrá un efecto positivo, ni tampoco un efecto negativo en una cadena descendente. Las situaciones inversas son también posibles, con lo cual se tienen cuatro posibilidades de intervención de los servicios financieros formales. En el Cuadro 3.1 se exponen las situaciones posibles no obstante, algunas resultan más relevantes que otras para los propósitos de este trabajo.

**Cuadro 3.1**  
**Posibles efectos de la intervención de servicios financieros**

	<b>Efecto positivo</b>	<b>Efecto negativo</b>
<b>Cadena ascendente</b>	Desencadena o acentúa	Detiene o evita
<b>Cadena descendente</b>	Detiene o evita	Desencadena o acentúa

En particular, conviene destacar aquellas situaciones en que las microfinanzas tienen un efecto positivo, aunque esto no debería llevar a subestimar y, menos aún olvidar, su posible efecto negativo. En efecto, en algunas circunstancias las microfinanzas pueden dar inicio a cadenas descendentes, o bien constituirse en el obstáculo que detiene una cadena ascendente. Si bien no se pasarán por alto estas posibilidades, y de hecho se presentarán algunas situaciones de este tipo, el análisis estará particularmente focalizado en los efectos positivos de las microfinanzas en ambos tipos de cadenas. Es decir, en los apartados sucesivos se exploran cómo, cuándo y por qué las microfinanzas pueden constituirse en disparadores de círculos virtuosos, de cadenas ascendentes, o bien en el factor que detiene o evita círculos perversos, cadenas descendentes.

### **3.2 Cadenas ascendentes y descendentes entre los pobres**

#### **3.2.1 Tipos de gastos y puntos de inflexión en el bienestar de los hogares**

Stuart Rutherford (2002a) establece una clasificación de tres grandes categorías de gastos que explican por qué los pobres se ven en la necesidad de contar con montos globales de dinero relativamente grandes con respecto a sus ingresos. El autor destaca así tres tipos de gastos asociados: a) con acontecimientos del ciclo de vida, como pueden ser nacimientos, construcción de la vivienda, viudez, educación de los hijos, etc.; b) con urgencias, las cuales pueden ser de lo más diversas, desde la pérdida del empleo del proveedor principal del hogar, hasta enfermedades o accidentes de alguno de sus miembros; y c) con oportunidades de inversión, las cuales pueden referirse al inicio de un nuevo negocio, a la compra de insumos, tierras, animales, u otros activos, y/o también a la adquisición de diversos bienes de consumo deseados por los miembros del hogar. Estas tres categorías de gastos que demandan sumas globales y grandes de dinero, representan, al mismo tiempo, posibles desencadenantes de cadenas ascendentes y/o descendentes. Dicho en otros términos, la presencia o ausencia de estas sumas de dinero pueden constituirse en puntos de inflexión en las trayectorias de vida de los pobres, dando inicio a procesos de mejoramiento o empeoramiento de sus condiciones de bienestar.

Efectivamente el trabajo cualitativo pone en evidencia que la disposición o no de recursos para hacer frente a estos tres rubros de necesidades constituye el detonante clave de procesos ascendentes y/o descendentes en el bienestar de los hogares. Ahora bien, el desencadenamiento

de estos procesos no es uniforme ni la causalidad directa. Algunas unidades domésticas, y sus miembros, están mejor equipados que otros para hacer frente a este tipo de necesidades, aún cuando no dispongan de las sumas de dinero necesarias; o de manera inversa, algunos hogares están mejor equipados que otros para aprovechar la disponibilidad de estas sumas de dinero. Por otro lado, no todo depende del portafolio de activos con los que cuentan los hogares; también la estructura de oportunidades en que se sitúan estos hogares es responsable de esta variabilidad. Como se verá en los apartados siguientes, las diferencias en los niveles de pobreza de los hogares, la condición rural o urbana de las localidades en que residen, y, aunque en menor medida, la región del país, dejan sentir su huella sobre las posibilidades y patrones de las cadenas ascendentes o descendentes seguidas por los hogares. No se tratará de darle validez estadística a las diferencias que se acaban de plantear, sino de exponer una interpretación válida sobre por qué ciertos procesos adquieren especial relevancia según los niveles de pobreza de los hogares, la condición rural-urbana de la localidad, y la región del país.

### **3.2.2 Las cadenas ascendentes entre los pobres**

Resulta casi evidente que uno de los principales factores disparadores de cadenas ascendentes se vincula con la disponibilidad de sumas globales de dinero que permitan aprovechar oportunidades de inversión. Sin embargo, más allá de la validez de esta primera impresión, es importante destacar al mismo tiempo otros factores que, en determinadas situaciones, tienen un efecto importante en el desarrollo de cadenas ascendentes: uno de ellos es la obtención de un trabajo estable y protegido; el otro, la migración a los Estados Unidos.

Los casos estudiados muestran que las oportunidades de inversión que tienen la potencialidad de generar cadenas ascendentes en el bienestar de las unidades domésticas, se canalizan principalmente en dos direcciones: la construcción o mejoramiento de la vivienda, y el inicio o expansión de un negocio<sup>28</sup>. Esta observación señala implícitamente otros dos aspectos: el

---

<sup>28</sup> La educación también podría considerarse otro disparador de cadenas ascendentes, sin embargo su importancia parece estar cambiando. Por un lado, se observa que en muchos casos se ha experimentado una movilidad ascendente motorizada por la educación, particularmente en generaciones de adultos de hoy; pero por otro lado, vemos que en la actualidad la educación no parecer tener el mismo dinamismo, en parte debido a que los niveles educativos a partir de los cuales puede experimentarse una mejoría, aun no están al alcance de los más pobres. Alcanzar el nivel secundario no tiene el mismo impacto hoy que hace 20 años. Por esta razón, y por tratarse de un proceso de movilidad de mucho más largo plazo, no ha sido incorporada en el análisis de este capítulo.

primero de ellos es que, si bien existen otros rubros hacia los que se canalizan inversiones, estos no parecen tener el efecto disparador de un proceso ascendente; en particular nos referimos a las inversiones en bienes de consumo, los cuales pueden tener valor simbólico para los compradores pero no repercusiones significativas en sus condiciones de vida. La razón no es simplemente que se trata de bienes de consumo, y no de activos que permitan la generación de ingresos. Inversiones en ciertos activos pueden resultar un rotundo fracaso, e inversiones en bienes de consumo pueden tener un efecto notable en el bienestar de los hogares. La clave es poder establecer con cuántos y cuáles otros ámbitos de la vida se vincula la adquisición de dichos bienes de consumo.

La vivienda, con frecuencia es presentada como un activo, y en verdad lo es. Sin embargo, en la mayoría de los casos es un recurso potencial, que normalmente es utilizado como un bien de consumo durable, con fines residenciales. Aceptando esta dualidad, lo cierto es que las inversiones en vivienda con fines residenciales (es decir como bien de consumo) tienen un efecto sumamente positivo en el desarrollo de cadenas ascendentes. Las inversiones orientadas a mejorar las condiciones habitacionales tienen múltiples repercusiones en distintas esferas de la vida: contribuyen a evitar enfermedades y mejorar la salud de los miembros del hogar; favorecen que los niños puedan realizar sus tareas escolares; disminuyen o evitan los conflictos intrafamiliares derivados de la convivencia de familias extensas; dan seguridad al hogar al reducir una fuente clave de vulnerabilidad; aumentan la autoestima y confianza de los jefes de hogar al constituirse en un símbolo clave de logro y progreso, entre algunas otras de las implicaciones que fueron reveladas en el trabajo de campo.

#### **RECUADRO 3.1**

##### **Experiencias de inversiones en viviendas**

**Jorge y Argelia, Maxcanú, Yucatán, cuartil 4, urbano, tratamiento.** Jorge tiene 60 años, y cuatro hijos ya adultos. Desde hace 35 años trabaja en la Secretaría de Salud ocupándose en tareas de fumigación. Los préstamos obtenidos del sindicato de la SSA, así como los préstamos obtenidos por medio del ISSSTE, han sido fundamentales para el crecimiento del patrimonio de la familia. Todos estos préstamos han sido utilizados para la construcción, reparación y ampliación de la vivienda. La casa perteneció a los bisabuelos maternos de Jorge Alberto. La compró a su mamá en 1964 o 1965 en \$600. Para financiar dicha compra su suegro le prestó \$300. Le pagó en un plazo de un año y medio, en abonos de \$10 o \$15 cada que podía. Luego, juntó dinero y el suegro le ayudó nuevamente para la reparación de la casa. Hace 15 años aproximadamente, cuando pasó el ciclón Gilberto, obtuvo una ayuda en forma de préstamo por medio del sindicato de la Secretaría de Salud.

El préstamo fue de \$8,000 para pagar en un plazo de cuatro años. Pagaba abonos quincenales que fueron deducidos de la nómina. Con el préstamo, junto con 300 bloques que ya tenían reunidos en el terreno, construyeron otro cuarto para la casa, así como un baño. Hace 5 o 6 años, le dieron un préstamo de la SSA-ISSSTE de \$6,000. El interés de ese préstamo fue del 3% al 4% (no recuerdan con precisión) con un plazo de dos años. Lo pagaron en abonos quincenales de \$280. Ese préstamo fue utilizado para poner la cocina.

**Luciana y Nabor, Huejutla, Hidalgo, cuartil 1, urbano, testigo.** Luciana de 34 años está casada con Nabor, con quien tiene cuatro hijos. Su esposo es maestro rural, y ella se ocupa de las labores del hogar, aunque también ocasionalmente prepara comida y lava ropa para otras casas. Su vivienda actual es de cemento y block, tiene un amplio patio de tierra, donde hay un gallinero, algo de escombros y ropa lavada tendida en tendedores. La casa es de un nivel que se divide en dos habitaciones, una sala, un baño y una cocina. El matrimonio entrevistado es dueño de la vivienda, aunque respecto al terreno la cosa es un poco más complicada pues es resultado de una herencia, pero no les han sido entregadas las escrituras. El terreno les fue heredado hace aproximadamente 11 años, y poco a poco fueron construyendo la vivienda. Primero construyeron un cuarto, un baño y la cocina. Para la construcción contaron con diversa ayuda familiar. Un hermano de Luciana les hacía los blocks y no les cobraba nada. Ellos sólo debían comprar el material, cuestión que hacían por el sistema de apartado, es decir, iban pagando pequeñas cuotas hasta completar el pago de los productos y poder retirarlos. Por otro lado, un cuñado de Luciana es albañil y les ayudó con la construcción. La mayoría del trabajo lo hizo gratuitamente, como un acto de reciprocidad que ahora recupera alojándose de vez en cuando en casa del matrimonio. El padre de Luciana también ayudaba en las tareas de construcción y tampoco cobraba un peso. Alrededor de seis meses después decidieron construir una sala y otro cuarto, para lo cual utilizaron los aguinaldos de Nabor.

Cabe notar, sin embargo, algunas especificidades en torno a las inversiones en vivienda. La primera de ellas, y tal vez la de mayor importancia, es que las necesidades de sumas globales de dinero para invertir en vivienda son particularmente relevantes para la gestación de cadenas ascendentes de bienestar entre los sectores más pobres de la población (e incluso los más pobres entre los pobres, es decir los pobres extremos o indigentes) y entre los hogares recién conformados, es decir aquellos que viven las primeras etapas del ciclo familiar. Dicho en otros términos, en estos dos sectores de la población (uno socio-económico y otro generacional) las inversiones en vivienda tienen mayores repercusiones sobre sus condiciones futuras de bienestar. En los pobres extremos o indigentes, esto se debe a la carencia de condiciones básicas mínimas de habitabilidad, cuyo logro podría implicar un salto sustancial en sus condiciones de bienestar y sin las cuales muchos otros esfuerzos resultarían en vano. En las generaciones más jóvenes, esta particular potencialidad para generar cadenas ascendentes se debe a que condiciones habitacionales dignas resultan particularmente necesarias en las primeras etapas del ciclo de vida familiar, cuando los hogares son más numerosos, cuando los niños se encuentran en edad escolar,

cuando los cónyuges se encuentran en edad productiva, etc. Es decir, retomando el esquema de Rutherford (2002a) la construcción de vivienda (y en particular el ahorro y/o crédito orientado hacia este fin) representa un gasto asociado con oportunidades de inversión, que resulta particularmente significativo en determinadas etapas del curso de vida.

La segunda observación en relación con las inversiones en vivienda, es que estas parecen tener significado y relevancia diferentes en ámbitos urbanos y rurales. En particular, la inversión en vivienda como disparador de cadenas ascendentes tiende a adquirir mayor importancia en áreas urbanas. No se trata de una afirmación con pretensiones de validez estadística (de hecho, las condiciones habitacionales tienden a ser mejores en la ciudad), sino de una que hace referencia a la estructura de oportunidades prevaleciente en uno y otro contexto. En las áreas rurales la prioridad hacia la cual deben dirigirse los esfuerzos es el logro de una reactivación económica, por mínima que ésta sea, y en segundo lugar el incremento de los flujos de dinero, es decir del circulante en el ámbito local. La inversión en vivienda en estos contextos no sólo no tiene ningún efecto multiplicador, sino que en ocasiones pierde su valor de uso como lo demuestran las viviendas construidas con dinero proveniente de remesas, con una fuerte carga simbólica y de status, pero que a veces ni siquiera son habitadas por sus dueños pues en la comunidad no hay de que vivir. Es necesario aclarar este punto; lo que se dice no significa que para los pobres de áreas rurales la vivienda sea un problema resuelto. Sin embargo, el señalamiento apunta a destacar que, sin privilegiar los esfuerzos por generar actividades productivas que permitan un ingreso, por mínimo que sea, a los pobres rurales les será imposible invertir en sus viviendas. Los servicios financieros formales en el espacio rural deberían focalizar sus esfuerzos en el ámbito de los emprendimientos productivos. En el ámbito urbano las oportunidades de empleo, educación, salud, transporte, etc., otorgan a la vivienda un valor extra, como una condición básica y necesaria que puede contribuir a un proceso de movilidad ascendente.

### **RECUADRO 3.2**

#### **Experiencias de inversiones en viviendas en hogares pobres**

**María Elena y José, Guaymas (La Cuadrita), Sonora, cuartil 3, rural, testigo.** La casa es de propiedad de la familia, pues María Elena la compró en \$1,000 cuando aun vivía con sus padres en una pequeña habitación en el cercano pueblo de San José. La dueña de la casa donde trabaja le prestó el dinero y lo pagó de contado. El matrimonio ha logrado ir mejorando la casa y eso es un orgullo para María Elena pues llegar a tener una casa

decorosa para ella y su familia siempre ha sido su sueño y se ha constituido en su principal meta, además de dar estudio a sus hijas.

*Cuando nos vinimos a vivir para esta casa, nada más teníamos dos cuartitos de adobe, con el piso de tierra, sin luz, ni agua. Cuando me casé tampoco me vine para acá de volada sino que me fui a vivir a la casa de mis suegros; como no teníamos ni agua ni luz no nos veníamos. Luego pusimos el agua y la luz y ya nos mudamos. Ahora lo que más quisiera es poder terminar la casa, para que las niñas tengan su espacio para dormir, hacer sus tareas. A veces Raquel, [la hija que estudia en la Secundaria], necesita desvelarse estudiando hasta tarde y no tiene ni dónde, pobrecita pero ella le echa ganas y yo le digo hija pues hay que hacerlo no hay de otra, le limpio bien la mesa de la cocina y le digo que no se preocupe, que tenga la luz encendida el tiempo que quiera. Tampoco es que esté muy segura la construcción de adobe y las niñas también se asustan cuando llueve porque les dijeron en la escuela que las casas de adobe se caen cuando llueve, por eso mi esposo y yo queremos ampliar la casa hacia el frente de modo que las paredes de adobe no queden hacia afuera. El año pasado una parte de la pared de adobe que da al frente de la casa perdió un pedazo hacia abajo, un día de mucha lluvia y la niña dijo: ¡Ay no mamá!, yo no quiero vivir en una casa así que me da miedo que se caiga y nos quedamos sin techo, y nos mojamos. Si nos quedamos sin casa, a dónde vamos a ir (María Elena).*

Hace dos años que no han logrado hacer ningún arreglo a la casa, para terminar la parte que levantaron de cemento y ladrillos. El cemento del piso de la habitación recién construida lo pudieron poner gracias a la cooperación del gobierno del pueblo de San José que decidió ayudar a las familias que estaban construyendo dándoles algunos sacos de cemento para que pusieran sus pisos. Ellos sólo tuvieron que pagar la mano de obra que les costó \$500. La habitación la habían construido gracias a su participación en una “cundina” [tanda] de \$2,000 en la que ambos habían participado.

*No se ha podido hacer ningún arreglo porque no hemos podido reunir nada, ni un peso. Mi esposo ha estado mucho tiempo sin trabajar, hemos tenido que pedir mucho dinero prestado y las niñas también se han enfermado. No se ha podido dejar nada para levantar el resto de la casa. Cuando podamos volver a invertir en la casa, primero vamos a hacer el baño porque yo digo que muchas de las enfermedades se evitarían con el baño dentro de la casa. Cuando hay frío es mejor bañar a las niñas dentro de la casa; pongo una tina y las baño aquí [señalando a la parte inicial, la salita de la casa] porque con ese frío después de salir del baño les da gripa (María Elena).*

Desde que se casó, María Elena comenzó a luchar por mejorar la vivienda (en realidad es mucho lo que ha logrado) y en estos momentos puede decir que su casa es mucho mejor que la casa en que creció, aunque aún aspire a hacerla más confortable para sus hijas. Con mucho esfuerzo, María Elena ha ido haciéndose de las cosas indispensables para poder vivir con su familia. Considera que la ayuda de Oportunidades es un apreciable apoyo que les saca de apuros en no pocas situaciones.

*Si te digo la verdad, por el momento ese es el único dinero [el de Oportunidades] seguro que está llegando a la casa. Yo sé que cada dos meses entra ese dinero y desde antes casi siempre decido qué uso le voy a dar. Ahora lo más importante es mejorar la casa y yo creo que se pudiera ir guardando de a poquito a ver cuánto podemos reunir para volver a comenzar los arreglos. También creo que el gobierno debía ayudar más a las familias sin recursos para mejorar sus casas. Yo digo que estoy más cerca del sueño de tener una casa con una habitación para las niñas y eso me da fuerzas porque sé que lo vamos a lograr, pero mi marido tiene que trabajar (María Elena).*

El segundo tipo de inversión, y que sin duda constituye el principal disparador de cadenas ascendentes, es aquel que se canaliza hacia el inicio o expansión de unidades de negocio. Esta idea, sin embargo, ha dado pie para derivar una segunda premisa referida a la necesidad de



estimular la generación de negocios como mecanismo para mejorar las condiciones de bienestar y, en última instancia, para salir de la pobreza. Esta última idea, constituida en fundamento de innumerables iniciativas de política social, ha sido con frecuencia sobre-estimada, y poco evaluada en sus verdaderas potencialidades. En primer lugar, no todos los negocios que se inician resultan exitosos, sino que, por el contrario, las tasas de cierre durante los primeros meses de vida son significativamente altas en el ámbito de la economía informal<sup>29</sup>. Estas situaciones pueden ocasionar no solo la frustración de un proyecto fallido, sino endeudamiento, descapitalización y una fuerte crisis para la economía familiar. En segundo lugar, entre los muchos micro negocios que sobreviven, una gran parte de ellos no logran generar ganancias ni, mucho menos, cadenas ascendentes, sino que, como se verá más adelante, se constituyen en simples estrategias de sobrevivencia en situaciones de pobreza. Es decir, si bien la premisa inicial no es errónea, se debe evaluar con cuidado en qué condiciones la inversión en un negocio puede constituir un disparador de una cadena ascendente.

La investigación de campo, muestra nuevamente algunos contrastes significativos entre distintos niveles de pobreza, y entre contextos urbanos y rurales; las diferencias regionales son, otra vez, menos notorias. Se comienza por evaluar la importancia y particularidad de los negocios en hogares con diferentes niveles de ingreso.

Si en el caso de las inversiones en vivienda, se ve que tienen un impacto más significativo entre los pobres extremos o indigentes, en este caso ocurre lo contrario. Dicho en otros términos, los negocios tienden a actuar como llave que abre la posibilidad de cadenas ascendentes particularmente entre los pobres no extremos (como se señaló anteriormente, pueden identificarse con los hogares situados en el tercer y cuarto cuartil de la distribución de ingresos de la muestra). Esto no significa que estas unidades domésticas estén exentas de experimentar el cierre y/o fracaso de sus negocios, sino que entre los indigentes las posibilidades de gestar negocios que entren en un proceso de reproducción ampliada de su capital y les permita escapar de la pobreza son remotas, tan remotas (aunque no imposible) como salir de la pobreza con un número de lotería.

---

<sup>29</sup> Algunas estimaciones calculan una tasa de cierre superior al 60% durante el primer año de vida.

Los argumentos que sostienen esta hipótesis se derivan de las experiencias analizadas a partir de los 116 casos estudiados. Entre ellos, la absoluta mayoría de los hogares que lograron gestar un negocio con implicaciones favorables para el bienestar de sus miembros, pertenecen a los cuartiles más altos de la distribución del ingreso. Uno de los elementos que se encuentra de manera recurrente en estos casos, es que el desarrollo de los negocios no fue simplemente el resultado de la confluencia de una idea y una suma de dinero, sino que a estos dos elementos se les agregaron otros activos. Así, por ejemplo, contar con contactos previos en el mismo rubro en el que se va a iniciar una actividad permite aprovechar redes pre-existentes (de comercialización, de provisión, de ayuda, de información, del *know-how* propio de la actividad y difícilmente adquirible por otros medios, etc.); tener experiencia y capacitación en la actividad es fundamental para poder brindar servicios o productos de calidad y competitivos a nivel local que permitan construir un nicho de mercado por mínimo que éste sea; disponer de otros bienes que puedan ser invertidos en el negocio o actividad a iniciar, también puede ser crucial (nos referimos a poder contar con un local o terreno, con un automóvil, con máquinas o herramientas, pero también con lo que podríamos englobar como fuentes de transferencias ya sea en la forma de herencias, donaciones, regalos, indemnizaciones, etc.). Estos son simplemente algunos ejemplos de otros activos, frecuentemente subestimados por los protagonistas de estas mismas iniciativas, pero que en sus experiencias (tal como se observa en los casos presentados más abajo) muestran ser aspectos clave a la hora de interpretar el éxito o fracaso alcanzado.

Como puede verse (y se documenta en el capítulo anterior) más allá de sus especificidades, estos activos corresponden a distintas formas de lo que se ha definido como capital social, capital humano y capital físico. Como revela la literatura más reciente sobre el tema, los indigentes o pobres extremos no sólo carecen de dinero, sino también de estos otros capitales fundamentales para el éxito de un micro negocio. Con frecuencia, hogares extremadamente pobres logran juntar pequeñas sumas de dinero con las cuales inician un negocio o actividad que no tiene ninguna posibilidad de prosperar más allá de hacer posible una subsistencia en situaciones ya muy precarias, es decir la reproducción de la pobreza. Los factores que explican esta diferencia no son sólo el dinero, sino también la disponibilidad o no de estos otros capitales.

### **RECUADRO 3.3**

#### **Experiencias de inversiones en negocios.**

#### **Disparador de cadenas ascendentes en pobres no extremos.**

**Martín y María, Coyutla, Veracruz, cuartil 3, rural, testigo.** Martín, de 35 años, es el jefe de este hogar, integrado por su esposa María y tres hijos. Martín, estudió una carrera técnica de auxiliar de contabilidad, y actualmente es propietario junto a su esposa de un negocio de pastelería que ya cuenta con dos locales. La familia en los últimos 10 años ha experimentado altas y bajas en sus condiciones de bienestar, debidas fundamentalmente a la inestabilidad laboral de Martín. Esto los llevó a migrar varias veces, primero a Guadalajara (Jalisco), luego a Xicotepec (Hidalgo), y luego a Coyutla (Veracruz). Llegaron a Coyutla en el año 2001. Inicialmente fueron a vivir en la casa de los padres de María. Sin embargo, tuvieron problemas porque no tenían dinero para aportar a la economía de la casa. La situación se fue empeorando, por lo cual decidieron rentar una casa en una colonia que se llama 5 de Mayo. Era una casa mala con techo de lámina y piso de tierra. Ahí pagaban \$300 al mes. Solo se quedaron ahí 4 meses y se mudaron a la casa donde viven actualmente. Entonces solo rentaban la mitad, por la que pagaban \$500 al mes.

Siempre habían querido abrir una pastelería, porque Martín había aprendido alta repostería extranjera en Guadalajara. Pretendían iniciar con una panadería, pero un horno de acero inoxidable que habían comprado en Guadalajara y resultaba imprescindible, aun estaba en Xicotepec. No lo habían podido trasladar a Coyutla porque no tenían el dinero para pagar el flete. Aprovecharon un viaje de un cuñado de Martín para que se los llevara por \$1,000. Sin embargo no tenían dinero para abrir la panadería. Solicitaron un préstamo de \$5,000 a la Caja de Ahorro San Andrés, en Coyutla, pero no lo obtuvieron; les pedían un aval y una constancia de ingresos, cosas que ellos no tenían. Llegaron al punto que María intento vender el horno en \$5,000, porque no tenían nada de dinero y querían abrir la pastelería, pero no tuvo éxito. Entonces lo empeñó con una prima por \$3,000. A la prima le regresó el dinero lo más pronto posible para que no les cobrara intereses. Querían entonces abrir una panadería, que era más sencillo que la pastelería. Pero, de nuevo, nadie les quiso prestar para que pudieran comprar los insumos. Luego lograron que una tienda de abarrotes les prestara los insumos -huevo, harina y azúcar- a crédito por ocho días para poder trabajar. Sin embargo, tuvieron una muy mala venta un día de muertos y tuvieron que desistir del intento de abrir la panadería [en Coyutla hay una gran tradición de panaderías, y por lo tanto, mucha competencia]. Luego siguieron vendiendo juguetes en un tianguis. También intentaron con discos compactos. Martín se iba a México a comprar plata para vender en el pueblo y en las ferias tradicionales y fiestas patronales de los pueblos de la región. La plata se vendía bien.

En diciembre del 2002 decidieron abrir la pastelería. De nuevo intentaron pedir prestado a la familia, pero no los quisieron apoyar. Pidieron prestado \$2,000 a las comadres de María, pero no accedieron. Finalmente lograron de nuevo que una tienda de abarrotes les prestara los insumos a crédito por ocho días. María insistió con su comadre para que le prestara al menos \$1,000 y esta vez aceptó. Con ese dinero y con los insumos que les había vendido a crédito la tienda de abarrotes abrieron el negocio. Tuvieron buenas ventas desde el primer día. Pagaron de inmediato los \$600 de mercancía que les habían dado a crédito, así como el préstamo de la comadre. De ahí en adelante han estado trabajando duro en el negocio. Fueron adquiriendo los refrigeradores uno por uno (el último les costó \$19,000). A finales del 2003 abrieron otro local en la casa de los padres de María. Los papás no quería que ellos pagaran renta, pero por ese motivo se enojaron sus hermanos. Para evitar mayores problemas decidieron rentar un local en el centro de la ciudad. Piensan que han tenido éxito en la pastelería porque siempre buscan ser muy higiénicos, muy cuidadosos en la elaboración y guardar una muy alta calidad. Hacen pasteles de repostería fina. Han visto que aunque son más caros que en otras pastelerías, la gente los busca por su calidad. En su

experiencia, aunque la gente a veces no tiene dinero, si hay algo que les gusta, regresan y lo pagan por tener calidad. Por eso ellos han mantenido los ingredientes caros de la alta repostería, y han mantenido su nivel de calidad siempre. Actualmente tienen cuatro empleados. Uno trabaja en el local del centro y otros tres están ayudando en la producción porque están aprendiendo. Martín y María lo ven como una inversión porque necesitan que aprendan antes del día de la madre, aunque normalmente en el mes de marzo la venta está muy baja. Su proyecto a corto plazo es abrir otro local en Entabladero, el pueblo más cercano, a 20 minutos en coche desde Coyutla. Este año quieren ver la posibilidad de comprar un terreno. Martín tiene el sueño de poner un restaurante bueno en el pueblo, *quiere un Sanborn's*. Ahí también quieren tener la pastelería en un local y en un lugar que ya sea propiedad de ellos. Ese es su sueño. Van a ver cómo lo pueden lograr. Para eso necesitarían préstamos bancarios. Esa sería la mejor forma, pero va a ser difícil porque ponen muchísimas trabas.

#### **RECUADRO 3.4**

##### **Experiencias de inversiones en negocios.**

##### **Disparador de cadenas ascendente en pobres extremos.**

**Consuelo, Bochil, Chiapas, cuartil 2, rural, testigo.** Consuelo tiene 39 años de edad y es madre soltera de tres hijos, dos de los cuales aún viven con ella: Carlos de 14 años y Luis de cinco (ambos asisten a la escuela). Desde los 20 años se desempeñó como empleada doméstica hasta que en el verano de 2001 una comadre la invitó a formar parte del grupo “Mujer Independiente”, del Programa “Una Semilla para Crecer” de Sedesol, que otorga micro créditos para iniciar una unidad de negocio. Los requisitos para ingresar al programa son que se conformen grupos de diez a treinta mujeres mayores de edad, que habiten en una misma localidad y que no cuenten con créditos vigentes. No se piden garantías, pero sí que se abra una cuenta de ahorro en un banco (que en este caso fue BANORTE) para asegurar el pago del crédito. El programa se divide en cuatro fases de nueve meses cada una. El crédito del primer ciclo fue de \$500. El del segundo fue de \$1,000. El del tercer y cuarto ciclo fue de \$1,500. La tasa de interés es de 1.4% mensual global sobre el plazo de nueve meses. En abril de 2005 termina el cuarto ciclo y concluye el programa. El dinero del micro-crédito Consuelo lo ha utilizado para montar un negocio de venta de pollo por la mañana, y venta de antojitos (tacos, tostadas y empanadas) por la noche. Decidió incursionar en la venta de pollo, porque en el barrio Juan Sabines, donde vivía antes, no había un solo expendio que se dedicara a la venta de ese producto. También decidió vender tacos, tostadas y empanadas de pollo por la noche porque en el barrio no había una sola cenaduría. Con el primer cheque del crédito recibido compró la báscula que le costó \$600 y el hacha para destazar las piezas del pollo. Ésta costó \$30. El cheque fue de \$500 por lo que los \$130 que le hacían falta se los prestó su comadre. Este dinero se lo pagó a los tres meses con la ganancia que empezó a tener en su negocio. Consuelo dice que la venta de antojitos es un negocio más redituable que la venta de pollo. Únicamente tuvo que comprar las palas y los cazos para arrancar con el negocio; el anafre, el sartén, las mesas y las sillas fueron un regalo de su medio hermano. Consuelo menciona que le gustaría agrandar su negocio de venta de antojitos y poner un restaurante.

Consuelo reconoce una mejora en su nivel de vida desde que inició el negocio. Ahora gana aproximadamente \$900 quincenales, lo cual es casi un 50% más de lo que ganaba trabajando como empleada doméstica. Tener su propio negocio le ofrece la ventaja de estar en su casa para hacerse cargo de las labores domésticas y proporcionar más tiempo a la atención de sus dos hijos. En 2003 también logró comprar un terreno, que le costó \$1,500 pesos que obtuvo gracias a su participación en una tanda. Pero además, el negocio ha tenido impacto en su autoestima, al ser considerado como un logro: *Estamos en ese*

*préstamo de SEDESOL, “Una Semilla para Crecer”, porque ése nos está apoyando ahorita. Ahorita es diferente. Con él empecé a tener mi negocio propio. No es gran cosa... pero ya no fui a trabajar en una casa doméstica, porque con ese préstamo ya hice mi pequeño negocio (Consuelo).*

Consuelo menciona que el microfinanciamiento que le otorga SEDESOL es la manera en la que ahorra, porque cuando recibe el dinero cada nueve meses lo puede utilizar para cubrir los distintos gastos que surgen en la unidad doméstica. Cuando su hijo Luís Armando tuvo una complicación en sus bronquios, tomó del dinero del microfinanciamiento para poder pagar al médico y comprar los medicamentos. También aparta de lo que recibe con el crédito para comprar ropa al inicio del ciclo escolar. A efectos de poder cumplir con el pago del crédito al finalizar los 9 meses, Consuelo tiene una cuenta de ahorro en Banmujer en la que deposita \$48 semanales. Reconoce que las tandas son un buen mecanismo para ahorrar. Tienen la ventaja que no cobran intereses ni garantías. Actualmente no las utiliza porque dice que por pagar el crédito del microfinanciamiento de SEDESOL no puede ahorrar en otras cosas. Ahora que el programa de “Una semilla para crecer” está por concluir, Consuelo está investigando sobre otros grupos que le puedan dar un crédito porque esto lo considera una forma de ahorro. Sabe de un grupo llamado “El Sol”, que viene de San Cristóbal todos los viernes de quincena. Este grupo da un préstamo de \$1,000 y piden facturas de algún bien en garantía. Consuelo no sabe qué tasa de interés es la que cobran, ni el período ni los plazos del préstamo. También tiene conocimiento de un grupo llamado “Compartamos” que da un crédito a través del banco HSBC. De igual manera no conoce las condiciones del préstamo. Fuera de estos mecanismos que ella considera ahorro, no le es posible hacerlo de otra manera porque dice vivir al día. A Consuelo le gustaría ahorrar para poder construir su casa en el lote que tiene.

Esta última observación abre la posibilidad de poner de realce un elemento que es particularmente relevante para entender el éxito o fracaso de los negocios, ya no con relación a los indigentes, sino entre los menos pobres. Se trata de la centralidad de la calificación profesional para el desarrollo de un negocio o actividad con potencial de gestar una cadena ascendente en el bienestar del hogar. Este es un elemento con frecuencia olvidado y subestimado (cuando no mal interpretado) en la política pública, y base del sobre-dimensionamiento y la carga exagerada de expectativas depositadas en el auto empleo y los micro negocios, la cual puede resumirse en la idea generalizada de que todos -o cualquiera- son empresarios potenciales. En el ámbito de los micro negocios y en contextos caracterizados por la escasez de capital, la calificación, especialización, y *know-how* de los gestores de estas iniciativas son fundamentales, porque de ellos dependerá, casi de manera exclusiva, el valor agregado de lo que se comercializará o colocará en el mercado. En este sector de la economía, al menos inicialmente, no hay grandes inversiones en publicidad, instalaciones, o maquinaria; además, suele desarrollarse en mercados altamente competitivos. La calidad del producto o servicio se constituye así en una de las claves para lograr cierto posicionamiento en el mercado, con

posibilidades de generación de ganancias y progreso. Las experiencias narradas en los recuadros, sólo a modo de ejemplo entre muchos otros similares que podrían haberse mencionado, muestran las potencialidades desarrolladas en negocios cuyos propietarios e iniciadores tenían experiencia y calificación en los respectivos oficios. La improvisación en la generación de negocios, como última respuesta a la búsqueda de empleo e ingresos, se constituye en un espejismo transitorio que se diluye antes las altas probabilidades de fracaso. La política social no debería hacerse eco y, menos aún, fomentar estas falsas ilusiones. En contraste, como se verá en el próximo apartado, la capacitación y el reconocimiento de calificaciones previas abren la posibilidad de pensar en políticas y resultados más efectivos.

La condición rural o urbana de las localidades en que residen los hogares estudiados también genera contrastes interesantes en lo que respecta a las inversiones en negocios y sus potencialidades de disparar cadenas ascendentes. Las diferencias nuevamente tienen su punto de partida en las especificidades de la estructura de oportunidades en uno y otro contexto. Uno de los primeros elementos que surge con mayor claridad de los casos estudiados es la diferenciación de dos tipos de negocios o actividades generadoras de ingresos, que aquí se denominan comerciales y productivos. En el contexto de la investigación, las “tienditas” constituyen el ejemplo paradigmático de los negocios comerciales, en tanto los “talleres” son el ejemplo más representativo de lo que aquí se denomina negocios productivos. Sin embargo, ello no significa que sean los únicos que han emergido en el trabajo de campo en cada una de estas dos categorías: dentro de la primera pueden mencionarse también compra venta de muebles, venta callejera de cigarrillos y golosinas, comercialización de nopales y algunas otras verduras, venta de pollos (no criados), etc.; dentro de la segunda cabrían también panaderías y pastelerías, tortillerías, comedores, rosticerías y pizzerías, lavanderías y servicios más calificados como los brindados por trabajadores con estudios técnicos (en electricidad, en cómputo, etc.).

¿Por qué resulta importante marcar esta distinción entre ambos tipos de negocios? La razón es que se observan diferencias significativas en sus respectivas potencialidades de constituirse en disparadores de cadenas ascendentes, y en segundo lugar que estas diferencias se ven a su vez exacerbadas según se desarrollen en el ámbito rural o urbano. En efecto, los negocios o actividades comerciales, al menos en el espacio de lo que se podría llamar economía popular, muestran mínima capacidad de constituirse en generadores de ganancias e iniciar un

ciclo de reproducción ampliada. En la mayoría de los casos estas unidades de negocio funcionan no con una lógica de maximización de ganancias sino con una racionalidad que apunta a garantizar la sobrevivencia. Es cierto que esta misma racionalidad muchas veces se aplica también a pequeños talleres y/o microempresas que son definidos como negocios productivos, y se traduce fundamentalmente en una mínima separación entre la unidad de consumo y la unidad de producción (subsumiéndose la segunda a las necesidades de la primera). Sin embargo, se nota una diferencia clave entre negocios comerciales y productivos, aún cuando ambos funcionen bajo una misma lógica: en los negocios comerciales los productos pueden consumirse sin más por los mismos propietarios; en el caso de los negocios productivos no ocurre lo mismo: necesariamente requieren de un proceso de transformación, por mínimo que sea, y por ende de inversión e incorporación de valor.

La diferencia puede parecer sutil, pero sus implicaciones no lo son. En el caso de las “tienditas” estas implicaciones emergen con toda claridad. Sin extenderse demasiado, sólo se mencionan dos de estas implicaciones que, por otra parte, son las de mayor relevancia. Primero, la confluencia de la unidad de consumo y la unidad de negocio hace que los negocios comerciales entren con frecuencia en un ciclo de descapitalización que a la postre resulta difícilmente reversible. El caso de Diana (Recuadro 3.5) es por demás elocuente al respecto: la mercancía de la tienda comenzó a consumirse, con lo cual tuvo que endeudarse para poder surtir nuevamente a su negocio, pero continuó consumiendo su propia mercancía, con lo cual entró en un círculo vicioso en el cual cada vez se tenía menos mercancía, menores ventas, menores posibilidades de reponer, menos mercancía, etc. Estas situaciones no son desconocidas entre los negocios productivos, pero debido a lo señalado en el párrafo anterior, en ese tipo de negocios hay mayores posibilidades de quebrar este círculo vicioso y recomponer la situación de la unidad de negocio. Segundo, los negocios comerciales, particularmente las “tienditas” (y en especial en los hogares más pobres), tienden a funcionar como un mecanismo de ahorro y/o equilibrador de los flujos de ingreso y las necesidades de consumo. Así, en varios de los casos reportados se encuentra que la finalidad principal de tener un tiendita no reside en las ganancias (o incluso en los ingresos) que pueda generar, sino que esto se convierte en un aspecto secundario y subsumido al objetivo principal y más valorado de poder contar con un stock de productos básicos de la canasta de alimentos a los cuales puede recurrirse en caso de necesidad o en tiempos difíciles; la

venta de productos tiene como principal valor permitir la reproducción de esta reserva. Es evidente que no ocurre lo mismo con los negocios productivos.

### **RECUADRO 3.5**

#### **Experiencias de inversiones en tienditas como mecanismos de ahorro y/o de equilibrar flujos de ingreso**

**Diana y Jorge, Mérida, Yucatán, cuartil 3, urbano, testigo.** Diana tiene 29 años y concluyó la primaria; está casada con Jorge, de 32 años, con quien tiene tres hijos de siete, cinco y dos años. Jorge trabaja como pintor de automóviles, pero su trabajo es inestable. Por su parte Diana atiende una pequeña tiendita de abarrotes que abrió en su casa, con \$1,000 que obtuvo con una “mutualista” [así se llama en Mérida a las tandas]. Dice que la tienda le ha ayudado mucho porque su marido a veces no le deja suficiente para el gasto y que cuando eso sucede, ella se defiende con lo que tiene en la tienda. Si bien su esposo nunca ha estado desempleado, hay veces que tiene poco trabajo. Regularmente le deja diariamente \$100 para el gasto, pero cuando le falta trabajo sólo le deja la mitad. Diana, entonces, toma de la tiendita lo que no le alcanza para comprar con los \$50 que Jorge le ha dejado.

*La tienda me ayuda porque hay veces cuando se va mi esposo así... Por ejemplo esta semana él no cobró bien. No le pagaron bien. Así debieron ir a buscar un trabajo y no lo sacaron. Ayer igual, ayer fue y no fueron los señores y no le pagaron. Y me dice: “sabes qué, no tengo mucho, sólo tengo este dinero”. Le digo: siquiera déme la mitad, pon tú, \$50. Eso ahorita no es suficiente porque hay que buscar a los niños a la primaria y la comida.. Pues ya la tiendita ahí te sirve para los frijolitos, la tortilla y el refresco. Entonces eso es algo que te puede ayudar cuando no tiene él, pues ahí lo puedes agarrar cuando ya se te gastó el dinero que él te da (Diana).*

La tiendita de Diana ya tiene 4 años. Constituye, sin duda, un intento de estabilizar los ingresos variables de Jorge. Diana dice que su tienda produce \$200 al mes. El total de esa ganancia se invierte de nuevo en la tienda. Sin embargo, a los \$200 mensuales que produce la tienda debe sumarse otra cantidad: los \$50 que Diana retira para completar el gasto diario, cada vez que su esposo no ha conseguido suficiente trabajo y no le da el gasto diario completo. Diana no sabe decir con exactitud cuántas veces al mes tiene que completar el gasto y cuánto es exactamente el valor de los productos que retira diariamente de la tienda. Sin embargo, Diana reconoce que en el mes que más retira es en enero, porque es el mes que su esposo consigue menos chamba. En enero es casi diario y por eso en ese mes la mercancía de su tiendita baja mucho. Diana dice que en enero le retira como \$250 o \$300 al mes y por eso el inventario de la tiendita disminuye. El resto del año la situación cambia. Su esposo casi siempre le da el diario completo y ella retira de la tiendita menos de \$100 al mes. De esta manera Diana consigue estabilizar los ingresos variables de Jorge. Pero reconoce que ese es el motivo por el cual su tienda no logra crecer.

**María del Carmen y Miguel, Tancanhuitz, San Luis Potosí, cuartil 4, rural, tratamiento.** María del Carmen tiene 26 años y está casada con Miguel de 29 años; ambos tienen tres hijos. Miguel proviene de una familia de comerciantes, con puestos en mercados y tianguis locales, pero desde hace unos años la situación económica se complicó y comenzó a buscar otras alternativas de trabajo, para lo cual migró a Monterrey, e incluso estuvo a punto de migrar a los Estados Unidos, cosa que, si bien no deshechó definitivamente, ha postergado, pues ahora tiene un contrato como empleado del Municipio. María del Carmen también buscó alternativas, y así en 2003 se asoció a la



Cooperativa Serfir y tuvo la posibilidad de adquirir su propio negocio de fantasía (aretes, pinzas para el pelo, etc.). El puesto de fantasía lo obtuvo por medio de una cuñada que en primera instancia se lo ofrecía a su suegra. Como ésta no quiso, María le solicitó que se lo dejara para hacerse cargo. Por el negocio le pagó \$1,000 que fueron pagados poco a poco, en la medida en que ésta fuera vendiendo y surtiendo. <la principal motivación que tuvo María para adquirir su negocio fue para obtener dinero para ella y sus niñas, ya que su esposo no siempre les daba. Indica que su esposo a veces *le echaba a la bebida lo poco que sacaba*. De este modo, ella buscó por medio del puesto, sacar para ella y las niñas. De las ventas del negocio, ella sacaba para surtir y para comprar algunas cosas necesarias, ropa, zapatos, pañales, y algo de comida. En opinión de Miguel, María de tanto ir sacando para comprar cosas, *de tanto ir sacando y no surtir, bajó bastante y ahora ya no tiene*. Dice que surtía de \$1,000, \$2,000 y ya después fue bajando de \$500, hasta hoy que tiene muy poco y que no saca porque, al no tener surtido, no vende. Miguel dice que lleva más de medio año sin poder surtirlo y que sólo cinco meses tuvo para eso. Si el negocio ha sobrevivido hasta hoy, en gran parte ha sido gracias a los préstamos de Serfir. Desde que se hizo socia, María del Carmen consecutivamente ha solicitado diversos préstamos cuyo principal uso ha sido entre otros, surtir el negocio, llegando a pedir hasta cuatro préstamos en un año. Al entrar a la Cooperativa abrió una cuenta de ahorro con \$180 y otra para hacer los pagos de los créditos solicitados. Por lo que cuenta María, sus créditos se enmarcan dentro del tipo “Credi- Mujer”, que beneficia actividades productivas. Dentro de este marco, María dice que el primer crédito solicitado fue para pagar una deuda adquirida con una señora que le vendía en abonos ropa de segunda mano. El crédito solicitado fue de \$700 que debían ser pagados en un plazo de dos meses con cuotas semanales de aproximadamente \$85. Dice que no tuvo obstáculos y que no necesitó de un aval. Al momento de pedir el crédito (marzo de 2003), María debía \$900 en ropa. Con lo que obtuvo del crédito, pagó \$300 de deuda y quedan pendientes, hasta el día de hoy, \$600. El segundo crédito que María identifica fue a los dos meses de pedir el primero, una vez que terminó de pagarlo. Por lo que recuerda, en esa ocasión solicitó un crédito por \$900 que debía ser pagado semanalmente en cuotas de aproximadamente \$85, por un plazo de tres meses. Este crédito fue solicitado y empleado para surtir el puesto. Un tercer crédito fue también de \$900 y en las mismas condiciones que el anterior. También lo solicitó y empleó para surtir el puesto. Un cuarto préstamo fue de \$1,900 a ocho meses de plazo, pagado en cuotas semanales de aproximadamente \$80 pesos. Con el dinero surtió nuevamente el puesto. El crédito fue solicitado en noviembre de 2003, antes de las ventas de diciembre. Dice que empezó a pagarlo en diciembre y lo terminó en agosto de 2004; las últimas cuotas las pagó con retraso, por la crisis del negocio en el que después de diciembre, las ventas fueron decayendo paulatinamente hasta que ya no tuvo dinero para surtir; vendía despacio y lo que ganaba se lo gastaba en cosas para las niñas. Desde entonces, no ha podido levantarlo de nuevo. En la Cooperativa ya no le autorizan nuevos préstamos pues, tanto ella como su marido, no sólo se han retrasado recurrentemente en los pagos sino que aún tienen deudas que saldar. Con el empleo que obtuvo recientemente Miguel, planean ir pagando estas deudas.

Volviendo a la preocupación planteada antes por los contrastes entre las localidades urbanas y rurales, y la distinción entre ambos tipos de negocios, las especificidades de la estructura de oportunidades que caracteriza a los espacios urbanos y rurales exacerban las diferencias en las potencialidades de uno y otro tipo de negocio. Por un lado, los negocios comerciales tienen menores potencialidades (para la generación de ganancias y el bienestar de los hogares) en las localidades rurales que en las urbanas. Una de las razones (entre otras) es

nuevamente la escasez de recursos; simplemente en las áreas rurales no hay quien compre. Paradójicamente, se observa en estas áreas una proliferación exagerada de este tipo de negocios, particularmente “tienditas”, condenadas a la reproducción simple en situaciones de pobreza, a fungir como mecanismo de ahorro o bien, directamente al fracaso. Por otro lado, algunos negocios productivos, sugerentemente parecen tener buenas posibilidades de generar ingresos en el ámbito rural; no se tiene mucha información sobre ellos pero, como hipótesis para futuros estudios, se sugiere que estas potencialidades pueden estar basadas en que los productos tienen sus principales mercados en localidades urbanas cercanas, fuera del ámbito local más inmediato.

Finalmente, una última observación referida a las especificidades del ámbito rural en lo atinente a las potencialidades de las inversiones en negocios. Así como se ha observado un creciente debilitamiento de las actividades agrícolas (generalmente seguido del abandono y la migración), paralelamente comienzan a cobrar mayor importancia la cría de animales (particularmente cerdos y vacas). Lo interesante es que estos casos han experimentado un claro y consistente proceso de progreso, expresado fundamentalmente en la expansión del número de cabezas, la adquisición de nuevas extensiones de tierra, la compra de alguna maquinaria, etc. Debido a que las prioridades de esta investigación apuntan en otra dirección, la información recogida en campo no es suficiente para establecer los canales de comercialización de esta producción ganadera a pequeña escala, pero, nuevamente, se podría sugerir que tal vez el auge de estas actividades se debe a su comercialización fuera de la comunidad local, en áreas urbanas vecinas.

Hasta aquí se ha explorado uno de los factores que puede generar cadenas ascendentes en el bienestar de los hogares. En efecto, las oportunidades de inversión, si bien son, potencialmente al menos, uno de los principales disparadores de estos procesos, no son el único. La obtención de un empleo estable y protegido, por un lado, y la migración ilegal a los Estados Unidos, por otro, constituyen otras dos situaciones que con frecuencia representan los eslabones iniciales de cadenas ascendentes. Se analizan con mucho menos detenimiento estos dos aspectos, pues su relación con la esfera de las microfinanzas es menos directa. Sin embargo, cabe hacer mención de algunas dimensiones particularmente relevantes a los fines de este estudio.

El empleo estable y protegido no ha perdido centralidad como una vía de progreso y movilidad social. Las cadenas ascendentes generadas de este modo son mucho menos

perceptibles en el corto plazo, pero si se les mira desde una perspectiva de más largo término, los logros alcanzados resultan sorprendentes. Si se pidiese evaluar comparativamente las oportunidades de inversión en negocios y el empleo estable y protegido, no habría duda en señalar que cualitativamente se observa que este último tiene mayores y más predecibles efectos en el bienestar de los hogares que los negocios. El aspecto clave de esta comparación es que, aún hoy, el empleo formal continúa siendo el principal mecanismo de protección frente a los riesgos a que están sujetos los hogares y sus miembros. En los sectores populares carecer de un empleo formal es un factor de vulnerabilidad.

Si se observan las trayectorias de vida de las unidades domésticas con y sin un empleo formal, el rasgo distintivo es que las primeras son más lineales, con menos crisis y altibajos en sus condiciones de bienestar y, en general, muestran un lento pero continuo proceso de progreso económico. La clave de esta diferencia no reside exclusiva ni principalmente en el monto de los ingresos recibidos, sino en otros dos aspectos: los beneficios sociales (particularmente en términos de salud, aguinaldos, vacaciones, indemnizaciones) y la regularidad del ingreso. El ahorro y la planificación, si no imposibles, resultan mucho más difíciles en contextos caracterizados por la incertidumbre e imprevisibilidad del monto de dinero con el que se contará, e incluso de cuándo podrá contarse con él. El ahorro se constituye sin lugar a dudas en el principal determinante de las cadenas ascendentes que tienen como eslabón inicial el trabajo estable y protegido: a través del ahorro se compra un terrenito, se construye la vivienda, se le da educación a los hijos, se adquieren mejores muebles, etc. En la base de esta capacidad de ahorro se encuentra el hecho de contar con un ingreso previsible en monto y tiempo. El caso de Germán presentado más abajo, es paradigmático en este sentido. La obtención de un empleo no sólo generó algunas mejoras inmediatas en el bienestar del hogar, sino que la estabilidad y formalidad de este empleo le permitió realizar una elaborada planificación y coordinación de distintas fuentes de ahorro y transferencias a efectos de lograr reunir una suma importante de dinero para la compra de un terreno.

**RECUADRO 3.6**  
**Empleo formal y ahorro**

**Araceli y Germán, Huejutla, Hidalgo, cuartil 3, urbano, tratamiento.** El embarazo de Araceli significó nuevos gastos para el matrimonio, pero no implicó cambios sustantivos en la vida económica de la pareja. Por aquel tiempo Araceli no recibía ningún ingreso, pues

contaba con el apoyo de sus padres, pero al negar éstos dicho apoyo la situación se volvió complicada, pues Germán, quien sí trabajaba, recibía un sueldo de \$1,000, lo que se hacía muy poco para los gastos que se venían encima. Afortunadamente para la pareja, Araceli siguió viviendo en casa de sus padres y no requirió más gastos de los que venía realizando regularmente. Mientras tanto Germán se quedaba a dormir en la oficina donde trabajaba y en casa de amigos.

Al nacer la hija de ambos, la situación cambió, pues si bien el parto salió gratis, por ser Araceli hija de profesores, la recién nacida era un nuevo consumidor que se agregaba a la familia.

*Después de terminar mi servicio social, en el mismo lugar se me hizo un contrato por \$1,000 al mes, con la posibilidad si en algún momento más adelante se daba la posibilidad de entrar a un puesto mejor. En ese tiempo estaba recién nacida la niña, y los gastos en pañales, leche y todo eso, se nos iba todo el dinero. Claro que teníamos la ventaja de vivir aquí y no pagar renta (Germán).*

Al nacimiento de la hija (marzo de 2000) Germán se volvió a mudar a casa de sus suegros, y comenzó a vivir como pareja con Araceli. No pagaban renta, y comían de lo que todos los integrantes del hogar aportaban. Además, durante ese tiempo contaron con la ayuda de la madre de Germán que enviaba algo de dinero desde EEUU, de los amigos de Germán, y del abuelo de Germán que es prestamista, pero que a él no le cobraba intereses. Germán siguió trabajando en el mismo lugar, y hacía algunos trabajos particulares de computación. Con el tiempo le subieron el sueldo a \$1,500 al mes y así, con eso y los trabajos particulares ya iban teniendo algo más de dinero para los gastos de la hija. Durante ese tiempo la pareja trató de reducir al mínimo sus gastos, por ejemplo Germán se iba caminando hacia su trabajo.

En julio del 2000 la cuestión comenzó a mejorar para la pareja, pues Germán consiguió una plaza que se había desocupado en su trabajo y comenzó a percibir \$2,000 quincenales. Estos nuevos ingresos permitieron que Araceli pudiera continuar sus estudios en la Universidad y pagar algunas deudas que habían adquirido cuando recién nació la niña.

Después de terminar sus estudios, Araceli entró a trabajar y con ello aumentaron los ingresos al hogar. En ese tiempo comenzaron a comprar muebles, pagándolos a crédito, comenzaron a ahorrar un poco de dinero en sus cuentas de la Cooperativa (no mucho), y principalmente ahorran en tandas. El dinero ahorrado en tandas, junto a los aumentos de ingresos que se producen vía aguinaldos, bonos, estímulos, etc. en el trabajo de Germán, más un préstamo, les permitió juntar un monto global para aprovechar una oportunidad de inversión, esto es dar el enganche de un terreno que se vendía en las inmediaciones de la vivienda. El terreno tiene un valor de \$105,000. Pagaron un enganche de \$45,000 que lograron reunir de la siguiente manera: \$10,000 que les regalaron los padres de Araceli, \$15,000 de una tanda en la que participaban ambos, \$5,000 de adelanto de sueldo, \$10,000 de la venta de una computadora, y \$5,000 de un crédito en la Cooperativa Serfinsó. El resto lo pagan en cuotas semestrales de \$10,000. La combinación de las tandas con los beneficios que recibe de su trabajo en el mes de diciembre (aguinaldo, vacaciones, etc.) ha sido clave para reunir esas sumas globales de dinero.

El punto que se debe retener de esta discusión, para volver sobre él más adelante, es que el empleo formal abre la posibilidad del ahorro de más largo plazo y sistemático. Sin embargo, los asalariados de bajos ingresos tienen escaso acceso a servicios financieros formales que les permitan explotar en todas sus potencialidades y en concordancia con sus necesidades esta capacidad de ahorro. Es decir, se trata de un espacio que requiere mayor atención y creatividad por parte del sector de las microfinanzas. Una expresión de ello es que sean precisamente los

trabajadores asalariados formales, particularmente de zonas urbanas, y de ingresos medios, quienes hacen mayor uso de las “tandas” como mecanismo de ahorro (Campos 2005).

Las remesas son otro factor que, en ocasiones, también se constituye en disparador de cadenas ascendentes. Sin embargo, es importante señalar desde el inicio que la importancia de las remesas en este sentido es mínima (comparadas con los factores explorados anteriormente) y que, en cambio, resultan fundamentales como fuente de protección y seguridad social. En efecto, las remesas tienen un rol protagónico en evitar procesos o cadenas descendentes, constituyéndose en un recurso clave para enfrentar las más diversas situaciones de crisis.

En la investigación de campo se pudo observar que las remesas tienden a ser poco regulares, y frecuentemente consisten en sumas variables y esporádicas que funcionan más como regalos, donaciones o préstamos, que como un ingreso permanente. En aquellos casos en que sí constituyen transferencias regulares y previsibles de dinero, se observan cambios en el bienestar cotidiano de los hogares (mejor alimentación, menos privaciones, menos deudas, etc.), pero sin ninguna capacidad de auto-reproducción en el futuro. Es decir, las mejoras en el bienestar de los hogares receptores de remesas sólo se mantienen mientras perduran los envíos de dinero y siguen los mismos vaivenes que las transferencias recibidas; si los envíos disminuyen las mejoras también, si las remesas se terminan, la situación vuelve a ser como al inicio. En este sentido, se puede decir que estos hogares experimentan un *bienestar-remesas-dependiente*.

En términos generales, aunque con mayor evidencia en áreas rurales, existen escasas oportunidades para hacer un uso más eficiente y productivo de estos recursos. El dinero recibido tiende a destinarse al consumo, o en el mejor de los casos a la construcción y/o ampliación de la vivienda. Se han detectado casos en campo en los cuales, luego de terminada una casa, se inicia la construcción de otra porque la primera no respondió a los gustos del migrante, lo cual, si bien puede ser un motivo razonable, también denota la imposibilidad de hacer un uso más productivo de estos mismos recursos. Una situación diferente, sin embargo, puede observarse cuando el análisis se focaliza no en los flujos de remesas sino en los migrantes que retornan a sus comunidades de origen con sumas relativamente significativas de dinero luego de una estadía en los Estados Unidos. En estos casos, la permanencia en el “otro lado” sirve como un período durante el cual se inicia un proceso de *ahorro ascendente* a efectos de reunir una suma global de dinero con la cual poder retornar a la comunidad de origen, e iniciar así un negocio por cuenta

propia, obtener una vivienda, o algún otro tipo de inversión. Aunque resulte llamativo, se ha encontrado que estas experiencias tienden a ser más comunes entre migrantes originarios de áreas urbanas que rurales. Las razones (aunque se trata de un tema que requeriría de mayor validación empírica), pueden residir nuevamente en la estructura de oportunidades que brinda uno y otro contexto. No hay que detenerse más sobre este punto, pues para este caso es aplicable lo ya dicho para las oportunidades de inversión. Sin embargo, es importante retener el amplio espectro de oportunidades y desafíos que las remesas dejan abierto para el sector de las microfinanzas.

Es necesario explorar y acercar mecanismos de ahorro a los receptores de remesas. Esto puede parecer evidente, más aún cuando las remesas suelen realizarse a través de bancos. ¿Cómo ahorran los migrantes mientras permanecen fuera para juntar las sumas de dinero con las que regresarán? Es indudable que este ahorro podría hacerse en las comunidades de origen, lo cual podría incentivarse con muchos otros beneficios extra, como la posibilidad de designar beneficiarios, acceder a créditos, asesorías en inversiones productivas locales, disminución del riesgo de robo y extorsiones que suelen padecer los emigrantes, etc.

### **3.2.3 Las cadenas descendentes entre los pobres**

Así como en el apartado anterior se señalaba que las oportunidades de inversión constituyen los principales disparadores de cadenas ascendentes, la disponibilidad o no de sumas globales de dinero para hacer frente a urgencias es el principal generador de cadenas descendentes. Los problemas de salud que requieren intervenciones quirúrgicas y/o tratamientos prolongados se encuentran entre los generadores más importantes de cadenas descendentes aunque, como se verá más adelante, no son los únicos.

En lo que se refiere a las urgencias médicas, no existen diferencias significativas entre áreas urbanas y rurales, entre distintas regiones del país, ni entre niveles de pobreza. En términos generales, se trata de un factor crítico desencadenante de endeudamientos, descapitalización y crisis económica que afecta a la mayor parte de los hogares de sectores populares, pero particularmente a aquellos que se mueven en la economía informal y, por ende, carecen de servicios de salud provistos por el ISSSTE, el IMSS u otra institución de seguridad social. De igual manera, las estrategias puestas en juego para hacer frente a estas urgencias tienden a ser similares: a) préstamos de familiares (que muchas veces asumen la forma de colectas entre

distintos parientes que aportan de acuerdo con sus posibilidades), b) venta de activos, y c) remesas específicamente solicitadas para responder a estas emergencias. Mucho menos frecuente, aunque presente en algunas situaciones, es el recurso a préstamos en cuatro modalidades: a) solicitud de préstamos a agiotistas, b) solicitud de préstamos a patrones o empleadores, c) solicitud de préstamos basados en empeños y d) solicitud de préstamos en instituciones formales (cooperativas o cajas de ahorro).

Un aspecto clave que complica mucho más la situación es el monto de dinero necesario para cubrir estas emergencias. En efecto, hablar de gastos por emergencias médicas es sumamente ambiguo, pues el margen de amplitud de estos gastos puede ser significativo, más aún en una sociedad como la mexicana, caracterizada por altos niveles de desigualdad. En el contexto de la investigación, sin embargo, los montos de dinero necesarios para cubrir emergencias médicas y que pueden ocasionar profundas crisis en la economía del hogar, se sitúan en un rango relativamente acotado. Simplemente como un indicador que permita al lector situarse en el contexto de pobreza en el que se desarrolla esta investigación, en todos los casos en que se reportaron crisis generadoras de cadenas descendentes por causas de emergencias médicas, los montos de dinero de los que no se disponía fluctuaban entre \$200 y \$30,000 pesos. Teniendo como referencia este parámetro, es posible marcar ciertas tendencias.

Entre los pobres extremos la compra de medicamentos o una visita médica puede constituir un factor desestabilizador de la economía familiar. En este caso, el recurso más utilizado para hacer frente a estas necesidades son los préstamos, principalmente en tres de sus variantes: a familiares, a patrones, o a agiotistas. En estos casos, además, los préstamos son efectivamente pagados y en tiempos relativamente breves. La lección que se obtiene de estas observaciones es que las crisis desencadenadas por las emergencias médicas no se deben fundamentalmente a la magnitud de los montos necesitados, sino a la imposibilidad de disponer de esos montos en un momento determinado. El punto puede parecer menor, pero tiene profundas implicaciones. Dicho en otros términos, y tal vez haciendo un abuso de conceptos económicos para explicar dinámicas familiares, se trata de un problema de *liquidez en el hogar*.

### **RECUADRO 3.7**

#### **Pequeños montos para salud (Falta de liquidez)**

**Rosa María y Saúl, Guaymas, Sonora, cuartil 3, urbano, tratamiento.** Rosa y Saúl tienen ambos 30 años, y viven con sus tres hijos de 12, siete y cuatro años. Los muchachos y Rosa son bastante sanos, apenas les da un poco de catarro, y en el último año no se han enfermado en general. Saúl sí ha tenido problemas de salud recientemente. Estuvo con un dolor en el bajo vientre, estaba enfermo de los riñones y orinando sangre. Fueron al hospital de salubridad, pero para hacer los análisis que requería Saúl, el Seguro demoraba entre uno y dos meses. Entonces decidieron recurrir a un médico particular. La consulta, los análisis y las medicinas que tuvieron que comprar costaron más de \$1,000. Saúl le pidió dinero a su patrón y luego se lo pagó con trabajo. Saúl ha acudido a esta alternativa más de una vez, si bien trata de evitarlo, a no ser que no le quede otra posibilidad, como en esta última enfermedad. Cuando esto ocurre, Rosa tiene que recurrir a pedir fiado los mandados, a veces hasta dos semanas seguidas, porque Saúl debe pagar lo adeudado, pero no deja de tener comida para los miembros de la unidad doméstica. En estas ocasiones, Rosa reconoce que han tenido días en que no ha podido darle dinero al niño mayor para la merienda en la escuela.

*El seguro tarda hasta un mes, dos meses para mandarte a hacer un análisis; entonces nosotros lo tuvimos que mandar a hacer antes porque como él ya andaba sangrando, tenía que hacerse antes el estudio y los estudios salían en \$300 con un médico privado, entonces tuvo que pagar, médico y aparte medicamentos, se gastó unos \$1,000. Entonces esos \$1,000, hazte cuenta que los consigues prestados, ya sea que haga un trabajo de albañilería para liquidar la cuenta o pagarlo en abonos, o muchas veces tienes que conseguir el dinero a rédito, pagar intereses. Date cuenta que si te prestan \$1,000, tienes que pagar \$1,200. Aquí hay una señora que te presta, a veces te cobra el 30%, otras veces el 20%. Ahora cuando mi esposo se enfermó estaba trabajando con un señor, entonces este señor le prestó y él le pagó a través de trabajo de albañilería, o sea, que no pagó rédito. Saúl tardó como unas dos semanas en pagar el dinero al señor (Rosa).*

En una ocasión Rosa le pidió dinero a una señora que vive en la colonia y que presta con interés, le pidió \$500 pesos y le devolvió \$750. Se lo pidió para la compra de unas medicinas, también necesitaba unas mantas para taparse y para comida porque ya debían mandados. *Lo pedimos porque estábamos en cero, se había retrasado un pago de Saúl y él sabía que le iban a pagar bien, las medicinas fueron para mi mamá que estuvo mal del estómago. Ya después Saúl cobró y mi hermano me ayudó con lo de mi mamá, así fue como salimos de esa (Rosa).*

Aún para los hogares más pobres estudiados, \$200 o \$300 no son sumas inaccesibles, pero sí montos con los que no se cuenta todos los días en el hogar. Es por eso que cuando se trata de estos montos, los hogares recurren a préstamos que efectivamente son pagados y en tiempos relativamente cortos. Así por ejemplo, Saúl puede solicitarle a su patrón \$1,000 confiado en que en dos semanas de trabajo se lo devuelve, pero es claro que no podría obtener de la misma manera \$30,000, para lo cual necesitaría trabajar para su patrón poco más de un año. Esto no significa que este endeudamiento breve, no ocasione otras complicaciones en la economía del hogar, como lo demuestra el mismo caso de Saúl, y que pueden ser mucho más profundas,



cuando se recurre a un agiotista, o cuando no se tiene a quien recurrir, es decir cuando no se cuenta con este capital social. La segunda lección que se puede rescatar entonces, es que aquí queda abierto otro desafío para la inventiva y creatividad del sector de microfinanzas, en la medida que están dadas las condiciones para que pudieran idearse mecanismos para ayudar a resolver estos problemas de liquidez de los hogares pobres (se vuelve sobre este punto en el próximo apartado).

Cuando los montos son mayores, la situación cambia sustancialmente. En estos casos no se trata simplemente de falta de liquidez, sino de imposibilidad de acceder en un plazo relativamente corto a las sumas de dineros necesitadas. Por esta razón, en estos casos se recurre fundamentalmente a mecanismos que no impliquen devolución, y menos aún en plazos predeterminados, simplemente porque no sería posible cumplir. La venta de activos, las remesas especiales, y los préstamos de familiares cercanos (que generalmente terminan siendo donaciones), representan las principales estrategias para hacer frente a estos eventos. Lo que ponen en evidencia estas estrategias, con excepción de la venta de activos, es que resulta extremadamente difícil y costoso establecer mecanismos individuales de protección frente a gastos médicos mayores. La única alternativa en estos casos son los seguros de salud. El sector de las microfinanzas sin embargo, podría en este caso establecer mecanismos de crédito complementarios, que permitieran cubrir gastos asociados con emergencias médicas como son los ocasionados por necesidades de traslado, de imposibilidad de trabajar, de compra de insumos, etc. Un buen ejemplo de esto último es el llamado “credi-apuro”, modalidad de préstamo implementada en Huejutla por Serfinso, y cuya disponibilidad fue clave para que Germán y Araceli pudieran resolver un problema de salud de su hija. En este caso, la pareja socia de la cooperativa no pudo acceder a un crédito específicamente diseñado para emergencias médicas, pues el dinero que ellos necesitaban no eran exactamente para gastos médicos (pues contaban con seguro), sino para trasladar a su hija a otra ciudad, y poder cubrir los gastos durante la estadía fuera de casa; “credi-apuro” otorga sumas inferiores de dinero, pero permite un uso menos predeterminado.

### **RECUADRO 3.8**

#### **Montos mayores para salud**

**Diana y Jorge, Mérida, Yucatán, cuartil 3, urbano, testigo.** Diana tiene 29 años y concluyó la primaria; está casada con Jorge, de 32 años, con quien tiene 3 hijos de siete,

cinco y dos años. Jorge trabaja como pintor de automóviles, pero su trabajo es inestable. Por su parte Diana atiende una pequeña tiendita de abarrotes que abrió en su casa, con \$1,000 que obtuvo con una “mutualista” (así se llama en Mérida a las tandas).

Diana las explica así: *Son 37 números, semanalmente hay que pagar \$150 y cuando te toque te dan la cantidad de \$5,000. Los turnos para recibir el dinero se otorgan por sorteo. Quien organiza la mutualista gana un 10% del monto total de la mutualista. Gana \$100 si la mutualista es de \$1,000 y gana \$500 si la mutualista es de \$5,000. Dice Diana que las mutualistas que juega son de su tía, que su tía a eso se dedica. Las usa como una manera de ahorrar, y cuando termina una comienza la otra. Dice que si no fuera por la mutualista no ahorraría, porque si guarda el dinero en su casa termina gastándolo porque lo necesita, pero que con la mutualista ella se lo da a otro y ya ese dinero no puede gastarlo. Dice que es la única manera. Dice que juega de \$1,000 en 5 meses con 22 personas y de \$5,000 en 8 meses con 37 personas y que siempre los turnos para recibir el dinero son sorteados. Dice que en algunas les ha ido mal, que de diez que ha jugado una o dos le han fallado. La única garantía es la confianza y la firma, pero si fallan 3 o 4 personas se pierde el dinero que diste. La única condición para participar es tener una recomendación, no ponen obstáculos, al contrario animan a participar, pero si uno falla ya no lo vuelven a invitar.*

Siempre han utilizado los ahorros en la mutualista para construir la casa. Hace 10 años jugó una mutualista de \$5,000 para cubrir parte del gasto para realizar su boda. También ha jugado otras de \$5,000 en cada uno de sus últimos dos embarazos, porque sus partos han sido delicados y con cesárea. Por eso no ha podido aliviarse en el hospital y ha tenido que ir a la clínica particular pues por no ir a la clínica con su primer bebé, éste tuvo sufrimiento fetal. Por eso tiene que jugar mutualista para guardar un dinerito. También jugó una mutualista de \$1,000 para abrir su pequeña tienda de abarrotes. Así lo resume la madre de Diana: *Para nosotros está bien, todas mis hijas juegan mutualista, porque nos obliga a ahorrar.*

Tal y como se señala al inicio de este apartado, los problemas de salud no son las únicas urgencias que suelen ocasionar cadenas descendentes en el bienestar de los hogares. Otros factores que suelen tener el mismo efecto son: en el ámbito urbano, la pérdida de trabajo del jefe del hogar, y los problemas familiares, particularmente problemas de violencia intra doméstica y de alcoholismo por parte del jefe de la unidad; mientras en áreas rurales se destacan la falta de trabajo -particularmente (aunque no exclusivamente) entre aquellos sin tierras y que se traduce en pequeños ingresos muy irregulares- la pérdida de cosechas y, llamativamente, engaños o estafas cometidos por intermediarios.

Como se ha visto en el capítulo anterior, los recursos movilizados y las estrategias practicadas para enfrentar estos eventos son múltiples y diversas, incluyendo de manera destacada la utilización de diversos servicios financieros, particularmente de tipo informal. Si bien es un tema que ya fue abordado, resulta pertinente destacar aquí algunas breves observaciones.

La primera de ellas es que los procesos descendentes generados por este tipo de eventos (tanto en ámbitos urbanos como rurales) parecen tener un efecto más duradero y de largo plazo que las cadenas descendentes generadas por gastos en urgencias médicas. A excepción de las enfermedades crónicas, los gastos ocasionados por problemas de salud tienden a ser transitorios e incluso puntuales, mientras que las situaciones que se señalan se extienden por períodos más extensos, bloqueando aún más las posibilidades de recuperación. La pérdida de un empleo estable suele dejar su huella en la trayectoria laboral futura, dando lugar a una carrera laboral caracterizada por la inestabilidad y la irregularidad de ingresos; la pérdida de una cosecha o las estafas de que son objeto los pequeños productores por parte de algunos intermediarios tienen no sólo consecuencias inmediatas sino que afectan las posibilidades y alcances de las cosechas futuras; los problemas familiares (como la violencia intra doméstica o el alcoholismo) no suelen ser ocasionales sino recurrentes en la historia familiar, constituyéndose así en un drenaje permanente de recursos y/o en trabas repetitivas a cualquier posibilidad de recomposición de la economía del hogar. Es decir, cabe llamar la atención sobre la larga duración de estos factores, lo cual disminuye o hace más difícil la posibilidad de recuperación de estos hogares.

La segunda observación se vincula directamente con la anterior. La imposibilidad de una rápida recuperación lleva a círculos de endeudamiento que se auto-reproducen: préstamos para cubrir viejos préstamos. Esta auto-expansión del endeudamiento se ve alimentada por el hecho de que a medida que perdura la crisis los hogares van pasando, dicho en términos de Sahlins, de relaciones de préstamos basados en una reciprocidad generalizada, a una equilibrada, a una negativa (es decir, de sistemas con una devolución más flexible y menos pautada a una más rígida y expoliadora). Así, se comienza pidiendo a familiares cercanos, sin intereses y sin compromisos claros de devolución, pero si no se devuelve, entonces este recurso queda bloqueado y debe recurrirse a vecinos, amigos, empleadores u otros que pueden prestar tal vez sin intereses pero exigiendo una devolución relativamente inmediata, pero si no se puede devolver nuevamente, la última alternativa son los agiotistas quienes prestarán con altos intereses y generarán un endeudamiento casi permanente. En última instancia, lo que estos círculos de creciente endeudamiento dejan ver es un proceso de agotamiento de recursos y de creciente aislamiento social de los pobres (González de la Rocha 2006).

La tercera y última observación, se refiere al margen de acción para el sector formal de servicios microfinancieros. Como ha emergido en más de una de las experiencias relatadas, los ahorros acumulados por estos hogares (ya sean financieros o en activos físicos), pueden resultar cruciales para amortiguar y, en el mejor de los casos, evitar la autopropagación de estos círculos de endeudamiento. Estimular e incentivar el ahorro con independencia del crédito puede constituir un aporte valioso en esta dirección.

### **3.3 El rol de las finanzas populares en las cadenas de bienestar**

Al inicio de este capítulo se señaló que los servicios microfinancieros formales pueden jugar un papel fundamental en el desarrollo de cadenas ascendentes y descendentes. Este apartado se centra específicamente en las potencialidades de estos servicios formales de crédito y ahorro para, por un lado, estimular la gestación de procesos ascendentes en el bienestar de los hogares y, por otro, evitar el desencadenamiento de procesos descendentes.

Ahora bien, también se ha señalado que los servicios financieros formales no actúan aisladamente, es decir, que ni el ahorro ni el crédito constituyen factores unicausales. Dicho con mayor claridad, el efecto de los servicios financieros de crédito y ahorro nunca es unívoco, homogéneo y generalizable, porque sus resultados son siempre al mismo tiempo el resultado de su interacción con otros factores. No se puede decir que el ahorro evitará las crisis desencadenadas por urgencias médicas o la pérdida del empleo, aunque en ocasiones esto sí suceda; tampoco se puede decir, que los créditos para micro negocios sean la vía para salir de situaciones de pobreza, porque si bien en ocasiones esto sucede, también ocurre, como ya se ha visto, que ciertos micro negocios terminen constituyéndose en mecanismos de reproducción de la pobreza. Es necesario entonces, comenzar a explorar bajo qué circunstancias y qué condiciones, los servicios microfinancieros pueden alcanzar los objetivos deseados.

En el análisis del apartado anterior se mostró que en el desarrollo tanto de cadenas ascendentes como descendentes, y en la forma en que las unidades domésticas se ven envueltas en ellas, confluyen diversos factores. Las posibilidades de crédito y ahorro a través de mecanismos informales, pero también por medio de servicios financieros formales, están presentes en estos procesos, pero en interacción con otros factores que tienen que ver con los activos y la estructura de oportunidades en que se mueven los hogares. El objetivo de este

apartado consiste, entonces, en iluminar las sinergias en las cuales la participación de servicios microfinancieros formales puede constituirse en un aporte positivo para estimular cadenas ascendentes y evitar cadenas descendentes en el bienestar de los hogares.

Como se señaló antes, el trabajo de campo mostró que existen tres posibles disparadores de cadenas ascendentes: las oportunidades de inversión en vivienda y/o micro negocios, la obtención de un empleo estable y protegido y, en menor medida, las remesas. En cada una de estas tres situaciones existe un amplio espacio de acción para los servicios microfinancieros formales. En el caso de las oportunidades de inversión para los micro créditos; en el caso del empleo formal y en las remesas para el ahorro.

Los créditos pueden resultar fundamentales para el inicio de un negocio, sin embargo, no para cualquier tipo de negocio ni en cualquier circunstancia. Evaluar el tipo de negocio para el cual se solicita un crédito debería ser parte de las funciones de las cooperativas y cajas de ahorro, más aún cuando su cercanía al ámbito local les permitiría una mejor evaluación de las potencialidades de la propuesta. En este sentido, el análisis realizado sugiere que son los pobres moderados, que tienen algún tipo de calificación formal o larga experiencia en un oficio o actividad, que cuentan con algún otro activo complementario (un local, algunas herramientas, etc.), y que pretenden desarrollar negocios productivos, los que parecen acercarse más al modelo en que el inicio de un negocio puede generar una cadena ascendente en el bienestar de los hogares. Varias son las lecciones y sugerencias que pueden derivarse de este análisis:

- a) Diseñar criterios de evaluación de la viabilidad de los negocios a los cuales se le otorgará crédito, que tomen en cuenta las especificidades locales.
- b) Un aspecto clave de esta evaluación debe ser priorizar los negocios productivos, por sobre los comerciales, y tomar en consideración la calificación en la actividad propuesta por parte del potencial cliente.
- c) La calificación podría considerarse como un aval reconocido y de peso para el otorgamiento de un préstamo. Es por demás aceptado que la calificación constituye parte del capital humano, sin embargo este es un capital que cuenta para algunas cosas y no para otras (como por ejemplo avalar la solicitud de un crédito). El capital físico y el capital social vinculados con la actividad a desarrollar, también deberían contabilizarse como activos que pueden augurar mayor o menor éxito al emprendimiento

- d) Las cooperativas y cajas de ahorro, particularmente en áreas rurales, deberían explorar la posibilidad de convenios con centros de capacitación técnica, de manera que se pudiera gestar y fomentar un proceso de ahorro durante el período de la capacitación (tal vez con apoyos gubernamentales) y/o el otorgamiento de créditos al finalizar la capacitación, lo cual por uno u otro medio permitiría contar con un capital inicial para generar un emprendimiento productivo individual o colectivo en el sector en el cual se recibió la capacitación; de generar un proceso de ahorro durante la capacitación y de crédito al finalizar el entrenamiento para iniciar un emprendimiento individual o colectivo.
- e) Del mismo modo, en ámbitos rurales, las cooperativas y cajas de ahorro deberían estimular actividades que tengan posibilidades de comercialización fuera del ámbito local, e incluso contribuir al desarrollo de mecanismos que permitieran esta posibilidad.

Los créditos también pueden tener un impacto positivo en el bienestar de los hogares cuando se orientan hacia la construcción de vivienda. Aquí hay diferentes observaciones que deberían destacarse, pero las más importantes a tomar en cuenta son las siguientes: podrían orientarse a pobres moderados y extremos, deberían priorizarse en áreas urbanas, y deberían tomar en cuenta el ciclo de vida familiar. A continuación se analizan con más detalle algunas implicaciones de estos aspectos.

Cuando se hace referencia a créditos para vivienda es imprescindible (y conveniente además) tomar como punto de partida dos aspectos fundamentales que constituyen rasgos distintivos de la construcción de vivienda en los sectores populares: la auto-construcción y el avance por etapas. En este sentido, los montos de crédito, aunque destinados para construcción de vivienda, pueden ser pequeños e incluso podrían diseñarse esquemas ascendentes que permitieran ir accediendo a mayores créditos en razón del cumplimiento anterior. Estas sumas podrían orientarse a la compra de materiales y/o realización de determinada obra. En términos similares, podrían estimularse formas de ahorro ascendente atadas a un objetivo vinculado a la construcción o ampliación de la vivienda. Este esquema resultaría particularmente idóneo para parejas jóvenes.

En términos generales, puede decirse que del trabajo de campo se desprende que los préstamos para construcción (en este sentido amplio) son un sector mínimamente cubierto por cooperativas y cajas de ahorro, que tendrían una alta demanda y potencial para impactar positivamente en el bienestar de los hogares. Además, los sacrificios, estrategias, y recursos

financieros puestos en juego por los sectores populares para lograr este fin son múltiples y complejos, lo que abre un margen muy amplio para pensar posibilidades innovadoras de crédito y ahorro formal destinados a este fin.

Como se desprende de diversos estudios, al contrario de lo que suele asumirse, los trabajadores independientes y campesinos de ingresos medios, más que los trabajadores asalariados, tienden a utilizar servicios financieros de ahorro formal. La razón fundamental que intenta explicar esta paradoja es la inestabilidad y volatilidad de los ingresos de unos frente a la regularidad y consistencia de los ingresos de otros. Esto hace que para los primeros, el uso de servicios de ahorro formal sea prácticamente una necesidad, entre otras cosas (aunque de manera principal) para poder equilibrar los flujos de ingresos. Ahora bien, esto también indica que hay dos sectores a los que no están llegando los servicios de ahorro formal. Uno de ellos son los trabajadores informales de bajos ingresos, los cuales quedan fuera también de las tradicionales tandas, a las cuales no pueden acceder precisamente por la irregularidad de sus ingresos. El otro es el de los trabajadores asalariados formales, que si bien están fuera de los servicios de ahorro formal hacen un uso activo y en ocasiones costoso de servicios informales como son las tandas, pero también la compra en abonos en grandes tiendas, o compras por descuento de nómina. Hay dos lecciones que aprender.

La primera de ellas es la necesidad de acercar los servicios de ahorro formal a los trabajadores informales de bajos ingresos. La tarea es diseñar esquemas flexibles de ahorro con fines predeterminados. Pero si esto puede tener cierto grado de complejidad, y fundamentalmente ser un proyecto de más largo plazo que requiere de un proceso de concientización y familiarización con las prácticas de ahorro formales y sus virtudes, las posibilidades de llegar a los trabajadores asalariados formales es una tarea mucho más sencilla, pues espontáneamente ya se han dado avances. Estos sectores tienen capacidad e interés en ahorrar, y de hecho lo hacen de manera frecuente y consistente a través de diversos mecanismos, muchos de ellos no sólo sin que reporten intereses, sino aún siendo inseguros y costosos. Algunos aspectos básicos de las tandas y compras en abonos” deberían ser tomados como modelo por cooperativas y cajas de ahorro. Tres aspectos parecen particularmente relevantes: el carácter colectivo, el compromiso de pagos regulares y fijos, y la existencia de un fin predeterminado alcanzable en un plazo relativamente corto. La combinación imaginativa de estos tres aspectos puede dar lugar a mecanismos de

ahorro y crédito sumamente atractivos y viables. Cabe destacar que en la región Norte, particularmente en Nuevo León, se registraron casos de trabajadores cuyas empresas tenían mecanismos de ahorro anuales<sup>30</sup> que tuvieron un efecto sumamente benéfico para estos hogares; algunos sindicatos, como el de los maestros, en la región Sur del país también tienen mecanismos de ahorro similares.

Finalmente cabe señalar que para evitar el desenlace de cadenas descendentes, lo más que puede hacerse desde el sector de las microfinanzas es estimular el ahorro. Sin duda, este es el principal aporte que puede hacerse desde este sector, pues no existen grandes posibilidades de protección individual contra riesgos que necesariamente deben ser colectivizados. Sin embargo, también cabe destacar otras tres sugerencias: la primera consiste en explorar la posibilidad de que junto con los servicios de ahorro puedan ofrecerse ciertos servicios de seguro; la segunda consiste en pensar mecanismos de ahorro colectivo que fungieran como servicio de seguro para emergencias, y la tercera consiste en explotar y aplicar al caso de las emergencias médicas los atractivos que presentan los sistemas de ahorro de corto plazo y con fines predeterminados; en este caso, podrían promoverse sistemas de ahorro para partos que se iniciarían al momento que la mujer comienza su embarazo, o ahorros para la realización de operaciones o tratamientos planificados, entre otros ejemplos (si estos sistemas de ahorro son complementados con otros incentivos extras a través de convenios con centros de salud por ejemplo, podrían acrecentar notablemente sus virtudes).

### **3.4 Conclusiones**

Algunos de los ejes que fueron pautando el análisis a lo largo de este capítulo constituyen ideas clave que resulta pertinente retomar y resaltar en este apartado final. La pobreza es un fenómeno multidimensional, en el cual confluyen múltiples factores causales que actúan recíprocamente entre sí. Esta complejidad de las situaciones de pobreza, enseña que la pobreza no puede ser definida simplemente por la escasez de dinero, sino que debe ser definida fundamentalmente por las limitaciones de las capacidades de los individuos y sus hogares. La capacidad de acceder a ciertos bienes de consumo básico es un ejemplo, pero también lo son la capacidad de movilizarse,

---

<sup>30</sup> Se trata en términos generales de descuentos que se realizan automáticamente del salario mensual, y que se reintegran al término de un año en una suma global incrementada por determinada tasa de interés.



de tener una dieta balanceada, de recibir atención médica, de tomar decisiones al interior del hogar, de ser respetado, etc. La pobreza, es fundamentalmente pobreza de capacidades, y la finalidad central de los estudios de la pobreza consiste en reconocer cuáles son los obstáculos que bloquean e impiden la adquisición y desarrollo de estas capacidades.

Se vio también, que la pobreza no es una situación estática, sino que existen procesos de movilidad dentro de la pobreza. Procesos que consisten básicamente en la adquisición o desarrollo de nuevas capacidades, o en crecientes limitaciones y pérdida de capacidades. Ellos se traducen en lo que se ha denominado cadenas ascendentes y descendentes en el bienestar de los hogares. Finalmente se exploró y mostró que las finanzas populares ocupan un papel muy importante en el desarrollo de estas cadenas, y específicamente se indagó sobre las potencialidades de los servicios formales de ahorro y crédito para acrecentar su efecto positivo, ya sea en la generación de cadenas ascendentes, o en romper o impedir cadenas descendentes.

Las lecciones que pueden ser recuperadas de este análisis son varias y apuntan en distintas direcciones. Si se tuviese que comenzar por aquellas de mayor generalidad, se diría que los planteamientos antes esbozados complejizan notablemente el ámbito de las finanzas populares y, particularmente, de los tomadores de decisiones y ejecutores de políticas en este ámbito. La razón es que la multidimensionalidad de la pobreza obliga necesariamente a lo que académicamente se denominaría trabajo interdisciplinario, y en la política pública sería definido como intersectorial. En efecto, los servicios formales de finanzas populares deben coordinar sus actividades y tomar sus decisiones pensando e interactuando con otras esferas, como son las encargadas de la capacitación técnica, del desarrollo de micro emprendimientos, de viviendas populares, de salud para los más humildes, etc. Además, como si esto fuese poco, las complicaciones se exacerban si se toma en cuenta la necesidad de un profundo acercamiento de los servicios formales a la realidad local. La negociación e interlocución con los actores locales resulta fundamental para reconocer las prioridades y necesidades más urgentes del ámbito local. En este sentido, una lección importante es que la efectividad y eficacia de los instrumentos diseñados deben pensarse siempre en interacción con lo local; difícilmente puedan elaborarse mejores prácticas con un alto nivel de generalidad y aplicabilidad; éstas siempre deberán ser localmente adaptadas.

Siguiendo en este nivel, una segunda recomendación que se desprende del análisis es que si bien las finanzas populares tienen un rol importante que cumplir en el desarrollo de cadenas

ascendentes o en la protección frente a cadenas descendentes, este no se limita a la expansión de los instrumentos tradicionales de crédito y ahorro. Antes bien, parece necesario destacar la necesidad de desarrollar nuevos instrumentos financieros que ayuden a los hogares más pobres a desarrollar nuevas capacidades o bien a evitar la pérdida o deterioro de las que ya poseen. Como se decía en el punto anterior, no es una tarea sencilla ni exclusiva del sector de las finanzas populares, sino una empresa colectiva donde los servicios formales de finanzas populares pueden desempeñar una función significativa.

En este sentido, y descendiendo al nivel de las prácticas, el estudio realizado permite plantear algunas recomendaciones. Cabe señalar, de nuevo, que se trata de sugerencias específicamente orientadas a diseñar instrumentos que contribuyan a desencadenar procesos ascendentes en el bienestar de los hogares, o aumentar los recursos de estos últimos para prevenir o evitar círculos de desventajas. No se descarta así, la relevancia de otras áreas de inversión e intervención, como las que se mencionan en otros capítulos de este informe.

- Una recomendación básica consiste en redoblar los esfuerzos para estimular el ahorro. El ahorro continúa siendo un recurso clave para enfrentar situaciones de crisis, más aún en contextos con un estado de bienestar debilitado. Pero también el ahorro puede resultar clave para acumular sumas globales que permitan dar inicio a un ciclo de mejora en el bienestar de los hogares. Sin embargo, deben diseñarse nuevos mecanismos de ahorro y, en este sentido, tres elementos habituales en los mecanismos informales de ahorro resultan clave para tener en cuenta: plazos relativamente cortos de ahorro; el diseño de instrumentos de ahorro con fines predeterminados; y el reforzamiento del compromiso haciendo uso de relaciones de confianza pre-existentes a través de instrumentos de ahorro (y crédito) grupales o colectivos.
- Es importante desarrollar instrumentos de ahorro y crédito orientados a la vivienda. Hoy la política pública en materia de vivienda de interés social prioriza la construcción de grandes urbanizaciones, subestimando la capacidad de los propios hogares, y los procesos de autoconstrucción por medio de los cuales los sectores populares han resuelto sus problemas habitacionales. Diversos estudios han mostrado los efectos negativos de las grandes urbanizaciones, caracterizadas por estar en zonas lejanas, presentar altos índices de hacinamiento, generar distintos problemas de convivencia y sociabilidad intra e

interfamiliares, problemas de saturación de servicios urbanos, etc. El estudio realizado muestra la centralidad de la vivienda en el desarrollo de cadenas ascendentes de bienestar, pero también las potencialidades de servicios de ahorro y crédito que facilitan y apoyan la autoconstrucción.

- Es prioritario orientar servicios de ahorro y crédito hacia el desarrollo de proyectos productivos, particularmente en áreas rurales. Los negocios tienen grandes posibilidades de desencadenar procesos de mejora continua en el bienestar de los hogares, sin embargo esto no aplica para cualquier tipo de negocio. Las Cooperativas y Cajas de ahorro deberían tener cierto compromiso en la evaluación de la viabilidad de los proyectos que se apoyarán. En este sentido, además de las especificidades locales, deberían considerarse la disponibilidad de otros activos por parte de los clientes, tales como capital físico, capital social, y capital humano que puedan facilitar el negocio que se pretende iniciar o expandir. En esta misma dirección, es importante, en el ámbito rural, considerar las posibilidades de apoyo y búsqueda de canales de comercialización fuera del ámbito local, inicialmente al menos, en espacios urbanos vecinos. Este es un factor con múltiples repercusiones potenciales, al contribuir al incremento del poder adquisitivo de los hogares de ámbitos rurales.
- Es necesario destinar mayores esfuerzos para brindar posibilidades de ahorro formales a trabajadores asalariados (informales, pero incluso formales) de bajos ingresos. En general estos tienden a hacer un uso intensivo de las tandas, lo que demuestra no sólo su capacidad de ahorro, sino su interés en acumular sumas globales de dinero para protegerse frente a diversos riesgos, pero también para aprovechar e incluso planificar oportunidades de inversión. En este sentido, es importante idear instrumentos de ahorro que tomen como elementos clave la aportación de cuotas fijas y regulares, durante períodos de ahorro predeterminados de corto y mediano plazo.
- En el ámbito rural es importante reconocer la viabilidad y efectividad de mecanismos de crédito y ahorro colectivos. Conocer y aprovechar el capital social comunitario puede ser un factor determinante del éxito o fracaso de estos servicios. Así, podrían diseñarse instrumentos de crédito y/o ahorro grupales que se apoyen en relaciones comunitarias

tradicionales de confianza, prestigio, y reciprocidad, antes que instrumentos individualizados que minen estas relaciones y por tanto sean localmente rechazados.

- Finalmente cabe sugerir la necesidad de pensar en ciertos instrumentos de seguro, que ayuden a los hogares a protegerse frente a determinados riesgos. Por ejemplo, aunque parezcan aspectos intrascendentes, diseñar instrumentos de ahorro colectivo, o seguros para compra de medicinas básicas o pago de consultas con el médico, pueden ser sumamente útiles para los pobres.

En síntesis, los hogares pobres hacen un uso intenso de diversas estrategias financieras, formales e informales, para prevenirse frente a eventos que pueden generar cadenas descendentes, pero también para generar y desarrollar círculos virtuosos de mejoras en sus niveles de bienestar. Sin embargo, el estudio muestra que los servicios formales de finanzas populares pueden hacer mucho más en este ámbito. El fin último es acrecentar las capacidades de los pobres, para lo cual ampliar y fortalecer las oportunidades formales de servicios financieros al alcance de estos sectores resulta clave.

## **CAPÍTULO 4**

### **PERCEPCIONES Y EXPERIENCIAS DEL USO DE SERVICIOS FINANCIEROS.**

#### **4.1 Introducción**

Las percepciones sociales son concepciones o referencias que se tienen sobre sí mismo o sobre otros y que se basan en vivencias o hechos de la vida cotidiana. Están influenciadas por factores de naturaleza cognitiva y emotiva, bien sea en el ámbito individual o en el colectivo. Por tanto, las percepciones sociales se definen como constructos individuales, producto de interacciones sociales, los cuales se generan a través de procesos de elaboración simbólica.

Es sabido que las percepciones, así como “lo vivido”, influyen notablemente en las decisiones sobre los cursos de acción a seguir. Por ejemplo, cuando los integrantes de las unidades domésticas deciden –o no- usar un servicio financiero no pueden obviar las percepciones y las experiencias que tienen sobre cada uno de ellos. En esta sección, precisamente, se exponen las percepciones y experiencias recopiladas en las unidades domésticas estudiadas. Para establecerlas, primero se leyó y releyó cada uno de los reportes de casos. Posteriormente, de manera inductiva se generaron categorías madres y subcategorías con las cuales se ordenó y organizó la evidencia –vaciándola en una matriz- a fin de relacionar, contrastar y vincular diversas categorías.

De esa forma, se encontró el sentido y significado de los datos recopilados durante el trabajo de campo. Las categorizaciones permitieron el análisis de la multiplicidad de percepciones ordenadas a partir de dos polos opuestos (aspectos positivos vs. aspectos negativos en torno a cada asunto específico). Así se contrapusieron argumentaciones favorables o desfavorables para el uso de cada servicio financiero.

#### **4.2 Percepciones y experiencias relacionadas con el uso de los servicios financieros formales.**

En la exploración de las percepciones y experiencias que predominan en las unidades domésticas no se tomó en cuenta el origen, la forma organizacional, el nombre ni la trayectoria de la institución que brinda servicios de ahorro y crédito a integrantes de las unidades domésticas, ya

que no se trató de evaluar cuál de ellas brinda un mejor servicio o causa mejor impacto. La intención de este análisis es generar elementos tanto de las unidades mismas como de su entorno que, por una parte, expliquen las decisiones sobre el ahorro y el crédito y, por la otra, evidencien efectos del uso de los servicios. En los dos puntos siguientes se muestran los resultados de las indagaciones efectuadas sobre dos tipos instituciones financieras: las cajas de ahorro y préstamo y los bancos. Dentro del grupo de las cajas se estudiaron tanto cajas tradicionales como aquellas que están llevando a cabo programas con metodologías microfinancieras.

Premeditadamente se excluyen en este capítulo análisis relacionados con el uso de remesas y créditos de proveedores. Ambos tipos de experiencias son definidas y entendidas por los entrevistados en términos de relaciones sociales entre individuos y no como intercambios con instituciones. Por ejemplo, en el caso de las remesas importa más la comunicación con el familiar que vive en el extranjero. La recepción de dinero es vista como la expresión y concreción del mantenimiento del vínculo con ese familiar, obviándose las referencias a la institución utilizada para movilizar el dinero.

#### **4.2.1 Cajas de ahorro y crédito**

Las personas entrevistadas en las diversas unidades domésticas examinadas, dieron a conocer experiencias, aprendizajes, sentimientos y apreciaciones ricas y variadas –unas agradables y otras desagradables- relacionadas con el uso de las cajas de ahorro y préstamo en la unidad doméstica de la cual forman parte. Sus percepciones y experiencias se agrupan en torno a cinco temas principales:

**a) *Conceptualización.*** Sobre las cajas de ahorro se distinguen dos percepciones generalizadas. Unos conciben las cajas como organismos asistenciales y por tanto, consideran que no pueden tener otra misión que no sea la de “ayudar” a quienes lo necesiten. Desde esta perspectiva asistencialista, no tiene sentido y produce disgusto que las cajas al otorgar créditos cobren intereses o exijan avales y es aún más incomprensible, que embarguen bienes o propiedades en casos de incumplimiento de los pagos. Asimismo, desde este punto de vista se cuestiona que ellas ofrezcan pocas ganancias por los ahorros depositados. Se supone que es deber de las cajas asistir a los pobres -no lucrar- y, como en otras iniciativas privadas o públicas de corte asistencial, los usuarios esperan pasivamente poder disfrutar de beneficios. Como relata Rafaela (ama de casa de

56 años de edad, beneficiaria de Oportunidades y becas escolares, bordadora de servilletas y revendedora de vasos para veladoras en Tehuacán):

*...conozco una... ahí donde va mi hermana, es como una tanda<sup>31</sup> cada ocho días, hay que dar, y no estoy segura de que pueda dar ciento veinte pesos cada ocho días. Si falta uno de esos ciento veinte pesos, le cobran a uno como si fuera una multa. Mi hermana estuvo en un programa de esos y sacamos la cuenta y sale pagando más. ¿Qué clase de ayuda es?*

Para otros, las cajas de ahorro y préstamo son un “negocio” donde todos se benefician. Sea poco o sea mucho, ambos (clientes y cajas) siempre ganan. Los usuarios se sienten favorecidos por el acceso y las condiciones del crédito y/o del ahorro. Incluso algunos aprovechan los créditos conseguidos en las cajas para reinvertirlos –por ejemplo, prestando ese dinero a una tasa de interés de 3% mensual-. A su vez, los usuarios consideran que las cajas también logran buenos niveles de ganancias. Por ejemplo, José Luis (de 37 años, taxista y quien guarda dinero en la cuenta de su padre en una caja de Oaxaca y colabora para pagar un crédito) cuando se le preguntó si sentía que el hecho de estar en una caja le ayudaba, comentó:

*Sí, bastante. Sí es negocio para el dueño de la Caja, para todo hay que hacer negocio, claro está, pero creo que nadie te da dinero de un día para otro sin pedirte tantos requisitos, así tan fácilmente...*

En general, se desconoce que las cajas de ahorro y préstamo tengan fines sociales o que sus acciones se orienten más allá de la mera prestación de servicios financieros. Solamente un miembro fundador de una caja establecida en Kinchil, (José Luis de 56 años de edad, guardacostas jubilado) reconoció que las cajas también son importantes para financiar el desarrollo local –él dice que por eso las apoya-. Los demás entrevistados no hicieron alusión a la función social de las cajas. Pero, contradictoriamente, en opinión de José Luis, la verdadera bondad de la caja en la cual participa es la cooperación monetaria que dan los socios a los familiares del socio (a) que fallezca<sup>32</sup>.

**b) Identificación.** Quienes nunca han participado en una caja de ahorro y préstamo, obviamente, no se identifican con las cajas. Pero es interesante que más allá de la pertenencia o no al grupo de

---

<sup>31</sup> La entrevistada se refiere a una caja de ahorro y préstamo. Sin embargo ella la describe como una “tanda”.

<sup>32</sup> Explicó que la única ventaja de ser socio es que cuando un socio muere, hay una aportación de un peso por socio. La cantidad recabada por la caja se entrega a la familia del difunto.

clientes, se observe un distanciamiento de las cajas por auto-exclusión: los no usuarios consideran que las cajas no son para ellos, explícitamente por dos motivos: a) porque las cajas y los servicios formales en general son para personas con mayores niveles socioeconómicos y, b) porque las cajas de ahorro y préstamo son para personas con capacidades para ahorrar de manera ininterrumpida y/o con posibilidades de pagar regularmente deudas contraídas.

A juicio de los entrevistados, las capacidades de ahorro y de pago se obtienen si se cuenta con ingresos continuos. En las unidades más pobres y con ingresos inestables, el ahorro en dinero y el compromiso que supone un crédito formal no son metas alcanzables. Los mayores esfuerzos y la única inversión en dinero de la familia –tal y como lo ilustra la experiencia descrita en el recuadro- se dedican a la consecución del sustento diario.

**RECUADRO 4.1**  
**Vivencias en pobreza extrema**

**Yolanda y Francisco, Poza Rica, Veracruz, cuartil 1, urbano, testigo.** Cuando Yolanda se embarazó se juntó con su esposo. Ella tenía entonces 17 años. Su esposo no quiere que ella trabaje para que se dedique a cuidar los niños. La niña tiene tres años y el niño un año con tres meses. Ella está embarazada de su tercer hijo que nacerá en el mes de mayo (de 2005).

Económicamente, dependen de lo que gana él. Lo malo es que él no tiene trabajo fijo. Es ayudante de albañil, pero no tiene trabajo siempre... a veces tienen dinero pero a veces, no le dan nada. Cuando llega sin dinero, entonces se quedan sin comer:  
*Nada más nos quedamos, estamos viéndonos* (Yolanda).

Otras veces, él se va con su papá, o con su mamá. Ellos le dan diez pesos o \$20, o lo que puedan, o le dan comida. Cuando están así, ella se va a la casa de su mamá, se lleva a los niños y comen allá.

No hay planeación de los gastos. No es posible porque no tienen de donde juntar el dinero. No saben cómo van a pagar el parto. Otro gasto necesario a mediano plazo, es mover la casa en que viven porque se puede derrumbar por el lado de la barranca. Sin embargo, tampoco les ha sido posible juntar dinero para eso o para ningún otro gasto.

A veces, a los impedimentos por falta de recursos monetarios se suma la disonancia entre lo que se piensa que debe ser el perfil de un usuario de una caja y las características de los individuos. Por ejemplo, una vecina de Acatzingo (Antonia, ama de casa de 26 años de edad) oyó que en la caja: ... *prestan el dinero y se va pagando semanalmente...* no obstante, ella explica que no es usuaria de una caja porque no tienen una entrada fija y sabe que

*...una señora de acá entró y creo que sí le ha ayudado, porque las señoras que han sacado crédito creo que tienen su negocio o sea, invierten en su negocio...*



Es decir, la entrevistada cree que los créditos de las cajas de ahorros son exclusivamente para invertirlos en negocios. Como ella no tiene ni quiere desarrollar ningún tipo de negocio, de antemano descarta la posibilidad de convertirse en clienta de una caja –al menos para hacer uso del servicio de crédito.

Con respecto al ahorro y al uso de créditos en cajas, los miembros de unidades no tan pobres toman en cuenta otro tipo de elementos, tales como la confianza en la institución, los márgenes de ganancia y los costos. Asimismo, influyen preferencias. Por ejemplo, algunas familias optan por usar recursos monetarios para consolidar su patrimonio –y el de sus hijos- a través del mantenimiento o ampliación de la vivienda; otras ahorran en tandas por costumbre (porque tradicionalmente, algún miembro de la unidad doméstica o algún familiar participan en ellas) y otras se inclinan por comprar y vender activos. La diferencia con las familias más pobres es que la participación –o no- en una caja de ahorro no se debe tan sólo a la insuficiencia de los ingresos sino también a las expectativas, y prioridades del grupo familiar.

La “no identificación” se origina también porque hay elementos excluyentes que no son propios de las unidades domésticas sino que provienen de las características de los servicios ofrecidos por algunas cajas. En efecto, existen unidades domésticas afectadas por los requerimientos administrativos de las cajas. Entre los casos estudiados sobresalen tres que deslindan razones distintas para que la familia no se identifique con una caja. Así, la caja no es para ellos porque: exige documentos y trámites que no se pueden cumplir; no acepta a personas que no saben leer ni escribir, o pide una cuota de ingreso muy elevada (Véanse las opiniones recogidas en el recuadro).

#### **RECUADRO 4.2**

##### **Opiniones sobre obstáculos para asociarse a cajas.**

**Erick y Gissella, Monterrey, Nuevo León, cuartil 2, urbano, testigo.** Erick es albañil y tiene veinticuatro años de edad. El afirma que *en la caja piden muchas cosas: la carta de nacimiento, familiares de confianza que estén en la caja, la credencial de elector, comprobante de domicilio, que no te pases de 15 días en el pago, de lo contrario te multan, poner una cantidad mínima que al parecer son cincuenta pesos, asistir a juntas cada cierto tiempo, si se falta hay multa, etc.* (Erick).

**Rosalía y José, Manuel Doblado, Guanajuato, cuartil 2, rural, testigo.** Rosalía es ama de casa y tiene cuarenta y ocho años de edad. Ella es socia desde hace 20 años. Ingresó a la caja por recomendación de su madre, quien también era socia. Hace un tiempo le cedió el

lugar a su marido, pues en la caja pusieron como requisito que todos los socios debían firmar las solicitudes de préstamo. Lamentablemente ella no sabe escribir, sólo ponía su huella digital cuando solicitaba dinero. Ella tuvo que quedar como beneficiaria de la cuenta que tienen y el titular es ahora su marido, quien sí sabe escribir.

**Fernando y Luisa, Maxcanú, Yucatán, cuartil 1, urbano, tratamiento.** Fernando, agricultor de sesenta y siete años de edad afirma: *con \$2,000 ya eres socio. Ahora sí que ya ni en el banco, porque el banco ya hasta con \$500 puedes abrir una cuenta. ... necesita el campesino depositar \$2,000... no todo el campesino puede. Para que tenga ese derecho, para que goce de los privilegios de la caja, necesita poner él ahí \$2,000 pesos... pero no te aceptan \$100, \$200 hasta que llegues a \$2,000.* (Fernando).

Hay usuarios que se sienten a gusto por participar en una caja y reconocen sus bondades (especialmente, si son de unidades domésticas con altos niveles de ingresos) Varios integrantes de las unidades domésticas las catalogan de manera positiva. Por ejemplo:

La caja es de provecho:

*Yo pienso que sí, porque a veces si tiene uno el peso y lo mete allí y el día que lo necesita para alguna enfermedad va y lo saca. Si uno no tiene nada, va uno y le hacen el favor y le prestan. Si no te prestan, de todos modos, hay que seguir; pedir prestado donde le hagan a uno el favor. ¿Para pagarle? Pues se vende el becerrito, que salga de la misma vaca... (Estela socia de una caja en Huejuquilla, Jalisco, apicultora y de 43 años de edad).*

En la caja atienden bien:

*Una señora vino a platicar sobre un crédito y ya se me ocurrió entrar...dije "voy a probar". Me atienden bien y todavía seguimos con eso... (Mirna socia de una cooperativa en Villaflores, Chiapas, de 29 años de edad y dueña de una tiendita de abarrotes).*

En general, los usuarios de las cajas entrevistados –conformes o inconformes con los propósitos y operaciones de las cajas de ahorro y crédito- no evidencian sentimientos de pertenencia<sup>33</sup> a esas instituciones financieras. Al describir sus interacciones con las cajas nunca se asumen o describen como socios de las mismas. El testimonio de un usuario de una caja en Oaxaca, ex-tesorero de una caja y quien reconoce las virtudes de las cajas, es ilustrativo:

*Sí es negocio para el dueño de la caja, para todo hay que hacer negocio, claro está, pero creo que nadie te da dinero de un día para otro sin pedirte tantos requisitos, tan fácilmente. En un banco son muchos requisitos, muchos intereses y te traen al paso, y que si andas mal vestido casi no entras, y en un lugar como*

---

<sup>33</sup> El sentido de pertenencia, como todo comportamiento humano, es una emoción que las personas aprenden y ejercen en el momento en que se compromete con una acción o ideal.

*en una caja de ahorro puedes ir así como estás y no hay problema, porque las cajas de ahorro saben valorar al cliente y en un banco no saben valorar al cliente* (José Luis, taxista de 37 años de edad).

Como se puede apreciar en el ejemplo, el entrevistado menciona a “el dueño de la caja” y no a un grupo copartícipe de la marcha general de la caja. Igualmente, no reconoce su participación –o la de los demás socios- en la toma de decisiones. Esa misma disposición se nota en las declaraciones de los demás entrevistados con opiniones favorables al uso de las cajas – como era de esperarse, lo mismo se observa en quienes no están inscritos en las cajas. Es decir, espontáneamente no describen a las cajas como asociaciones de personas o entes de participación.

**c) *Fiabilidad.*** En las organizaciones especializadas en la prestación de servicios financieros, cumplir rigurosamente con los compromisos adquiridos con el cliente forja confianza y da prestigio. Estudios previos -centrados en la calidad de servicio- demuestran que la confianza es vital para la percepción del servicio, así como para la creación de expectativas en las familias. En los casos estudiados, es notable la falta de confianza en las cajas de ahorro y préstamo, incluyendo a personas que son –o fueron- socias.

La poca fiabilidad en las cajas tiende a relacionarse con tres elementos:

- Comentarios difundidos sobre manejos dolosos en algunas cajas de ahorro y crédito. Principalmente en las áreas urbanas -y particularmente en la región central del país- varios entrevistados denotaron recelo y oposición al uso de las cajas debido a rumores o noticias relacionadas con cierres o robos cometidos en ciertas cajas. En especial, se pusieron de manifiesto sospechas y temores por fraudes cometidos en cajas de Jalisco. Además, en Huejutla, Hidalgo, se recogieron narraciones acerca de cierres de cajas manejadas por sacerdotes –sin especificaciones del lugar donde éstas funcionaban. Por ejemplo: se cuenta *que un cura quebró la caja y está preso* o se comenta sobre *el fraude del Padre Goyo*. Otros, o tuvieron malas experiencias o saben de casos de familiares o amigos<sup>34</sup>:  
*... la gente decía que no eran tan seguras. Y ya cuando pasó eso con mi suegra... Hace unos tres años, ella tenía una cuenta en la Caja del Sol y la caja desapareció...*

---

<sup>34</sup> En Río Verde, Laura Virginia atiende en el zaguán de su casa una venta de ropa que es propiedad de su suegra. Ella contó que en 1997 se inscribió en la Caja San Sebastián pero, solamente pudo ser socia por un mes, porque la caja quebró.

*Dije, pues sí es cierto, no son seguras...* (Esther, 62 años de edad, trabajadora doméstica y vecina de Guadalajara).

- Poca comprensión del funcionamiento. Sobre todo –mayoritariamente en la región sur del país- cuestionan a las cajas porque creen que “les quitan su dinero”. Sin embargo, al revisar detenidamente las experiencias de esos usuarios se encuentra que tales aseveraciones se producen porque, aparentemente, no conocen bien la manera como operan las cajas. Varios socios que recibieron créditos y no pudieron cumplir con los pagos acordados, opinan que las cajas se quedan con su dinero, porque les descuentan el monto prestado (y no pagado) de sus ahorros –lo cual sugiere que no entendieron el compromiso asumido y las consecuencias del incumplimiento.

La falta de entendimiento del funcionamiento –y quizás la ausencia de información- de la caja se evidencia también en el caso de socios enojados porque se les descuenta de sus ahorros cantidades que son destinadas a cubrir otros beneficios. Junto con el crédito y el ahorro, unas cajas cuentan con servicios complementarios para sus socios (como es la contribución monetaria que se entrega a los familiares de socios que fallecen) los cuales conllevan descuentos en los ahorros (por ejemplo: cada vez que fallece un socio se descuenta un peso a los demás). No todos los usuarios parecen estar al tanto de la existencia de tales deducciones, no las calculan y se sienten descontentos porque merman considerablemente sus ahorros.

Por su parte, beneficiarios de programas sociales –entre ellos, Oportunidades- se niegan a dejar dinero en las cuentas de cajas de ahorro y préstamo donde los reciben porque temen o que la caja tome el dinero o que informen los saldos a las gerencias de los programas -y en consecuencia, se les deje fuera del programa<sup>35</sup>. Al respecto, una beneficiaria de Oportunidades narró:

*...mucha gente decía que cuando llegaba la beca no nos pagaban lo de la beca, ¿ves?, porque veían que tenía ese dinero y quedaba el mismo, entonces yo no volví a guardar ese dinero en el banco<sup>36</sup>.... Yo pienso que no era verdad lo que la gente decía, yo pienso que mucha gente habla como le va conviniendo, o sea, que cada cual habla como le toca, porque a mí nunca me pasó eso. Yo no puedo hablar mal de los del banco, pero entonces yo, como ya había*

<sup>35</sup> Los beneficiarios suponen que si los encargados de los programas sociales se enteran que ellos guardaron parte de la transferencia recibida, concluirán que no necesitan ese dinero y por tanto, los dejarán fuera del programa.

<sup>36</sup> Se refiere a una sucursal de Bansefi.

*escuchado lo que decían, preguntaba, ¿Cuando llega la beca?, tal día, entonces dos días antes yo sacaba mi dinero para ver cuánto me llegaba y ya saber... Entonces, cuando me queda algún dinero lo guardo en la casa* (Rosa, ama de casa de 30 años, madre de tres niños y residente de Guaymas).

- Malas experiencias en otro tipo de institución financiera formal. Pese a que no suele darse con mucha regularidad, algunas personas ponen en tela de juicio a las cajas de ahorro y crédito no por sus especificidades sino, porque no se fían o tuvieron problemas con los bancos y generalizan el desafecto a cualquier servicio financiero formal. En palabras de Enrique<sup>37</sup> (Taxista de Guadalajara y de 53 años de edad): *ya ni de bancos ni de nada que se le parezca, me interesa saber.*

Comúnmente, los miembros de las unidades domésticas son influidos por personas que les son significativas o referentes. Cuando alguien está en la situación de escoger si se incorporará o no a una caja, seguramente imaginará distintas alternativas sobre lo que piensa su referente y escogerá aquella a la cual atribuye mayor probabilidad de acierto. En el proceso de decisión, operará una especie de equilibrio entre lo que la persona cree que debe hacer y la percepción que tiene sobre lo que los otros (referentes) creen que tiene que hacer.

Los casos estudiados señalan que las recomendaciones o sugerencias de familiares o conocidos tienen un papel muy relevante en la decisión de participar en las cajas, en especial si quienes opinan ya son socios. En la argumentación relacionada con el proceder para incorporarse a una caja, abundan expresiones que así lo demuestran, entre otras:

*...una vecina me platicó sobre...*

*...mi suegra me dijo...*

*...la gente me dijo que me convenía.*

De esa manera, si los comentarios relativos a las cajas son favorables, habrá mayores posibilidades de que los integrantes de las unidades domésticas se afilien y usen las cajas. Podría esperarse que en las comunidades pequeñas los grupos de presión tuviesen mayor influencia. No obstante, en las unidades domésticas analizadas no se advierten diferencias significativas

---

<sup>37</sup> Hace 15 años, Enrique utilizó tarjetas de crédito emitidas por un banco y la línea de crédito de una conocida tienda por departamentos. Su esposa reconoce que Enrique no entendía bien el funcionamiento de las tarjetas ni el comportamiento de los intereses. Él contrajo una gran deuda con el banco y tuvo que vender el permiso que compró para trabajar como taxista. Enrique y su esposa comentan que eso les menoscabó su calidad de vida, por muchos años. Enrique siente que el banco le robó.

originadas por las características del área (rural o urbana). En otras palabras, en la elección de ingresar a una caja la norma subjetiva prepondera, independientemente del tipo de comunidad - rural o urbana.

Sin embargo, si las familias son muy pobres, su decisión de incorporarse o no a la caja está influida por factores que tienen que ver con costos de transacción. Específicamente, se constata que los costos de movilización, así como, el tiempo dedicado al desplazamiento del lugar de residencia -o de trabajo- a la caja inciden en la decisión de las unidades domésticas para ingresar o continuar en una de ellas. Sobre todo si la participación implica asistir con regularidad a reuniones. Como describe Rafaela, quien recibe Oportunidades en una cuenta de Bansefi y va al Centro para retirar el dinero y asistir a las pláticas y suele gastar seis pesos en cada viaje: le conviene más tener el dinero que le envía su hijo en la casa porque

*... cuando lo necesito lo agarro y salgo del apuro, y teniéndolo allá no, porque tengo que ir hasta el Centro. Si no tengo ni para el pasaje. Ha habido ocasiones en que me he tenido que ir y venir al Centro caminando... (Rafaela, ama de casa de 56 años de edad, bordadora de servilletas y revendedora de vasos para veladoras en Tehuacan)<sup>38</sup>.*

En los presupuestos de unidades domésticas en situación de pobreza, repercute la frecuencia de los desplazamientos para asistir a reuniones de los socios de las cajas, cuando éstas no están establecidas cerca de las viviendas. Si las reuniones son semanales –como suponen o afirman algunos entrevistados- no pueden cumplir con el compromiso adquirido al asociarse, pues no disponen de suficiente dinero para pagar todos los pasajes: *a veces se tiene y a veces no.*

**d) Funcionamiento.** Normalmente, los usuarios en las interacciones sociales con servicios financieros, aprecian mucho el respeto, consideración, interés e importancia otorgados por las instituciones a sus socios o clientes –componentes de la llamada “consideración social”. Los casos analizados corroboran que el buen trato y los vínculos estrechos con el personal son cualidades de las cajas de ahorro y crédito muy estimadas.

En las opiniones y narraciones de experiencias se descubre una fuerte crítica a los prestatarios de servicios financieros formales que menosprecian a clientes con pocos recursos

---

<sup>38</sup> O como el caso de Fernando -agricultor de Maxcanú de 67 años de edad- receptor de un crédito de una caja, por \$2,000: aunque no le pidieron avales para otorgarle un crédito, tuvo que comprometerse a acudir a una serie de reuniones. Cada vez que concurría gastaba diez pesos en transporte y no podía trabajar la tierra. Decidió retirarse.

económicos o con formación limitada<sup>39</sup>. Socios más antiguos recalcan la cordialidad, informalidad y flexibilidad de las cajas y cuestionan a aquellas que se orientaron hacia la formalidad y la rigidez, lo cual insisten en atribuir al crecimiento de las cajas y a las regulaciones gubernamentales. El esposo de Ana María -dueña de una tortillería en un mercado popular y socia por 15 años de una caja de Guadalajara- explicó por qué ella cuestiona los cambios de la caja donde participó:

*Lo que sucede es que antes no estaban reguladas por la Comisión Nacional Bancaria<sup>40</sup> ... a partir de ese momento, son más leoninos los intereses; es más problemático porque tienes que conseguir un aval que tenga casa propia... te piden dos avales para un préstamo de \$30,000, por decir, o de \$20,000. Piden demasiados requisitos pero antes, tenían mal acostumbrado al cliente. Ahora todo está más controlado, todo tiene que ser más transparente. El cliente que está acostumbrado al estilo viejo, se sorprende. ¡Oye pues! si madre e hija van a hacer el mismo trámite, agarran dos fichas pero van platicando las dos en la fila [en la sucursal le llamaron la atención a Ana María y a su hija porque no estaban alineadas en fila] porque ahora hay hasta fichas, pero antes no. Es tanta la clientela que la tienen que organizar como debe de ser pero el cliente viejo, como ella [señalando a la esposa] no estaba acostumbrado a tantos requisitos.*

Los sentimientos negativos hacia el personal en contacto directo con los usuarios a menudo se trasladan a las cajas. Los usuarios también toman en cuenta la preparación del personal de las cajas pero, más que nada, sus competencias para tratar con la gente; como refiere Bernardino:

*...en el banco a lo mejor está bien a lo mejor no. Tanto interés se paga en el banco como en la caja. En el banco, los funcionarios ya son estudiados, son prácticos y todo. Aquí en la caja de ahorro hay algunas personas que sí saben de las computadoras y de todo pero no saben sobrellevar a la gente como se debe... (Bernardino, jornalero de Acatzingo, Puebla de 62 años de edad).*

De igual modo, los asociados quieren eficiencia y denuncian retrasos y “trabas” en unas cajas para procesar y otorgar créditos, así como para la entrega de ahorros. Personas que realizan actividades comerciales o productivas hacen revelaciones importantes sobre los procedimientos y lapsos para que las cajas concedan los créditos. Pequeños comerciantes –como, por ejemplo, Flora en Coyutla o María en Huejutla - y artesanos –como, por ejemplo, Jorge en Guadalajara-

---

<sup>39</sup> Esa crítica está dirigida a las instituciones bancarias –no a las cajas de ahorro y préstamo.

<sup>40</sup> Es necesario destacar que la mayoría de los socios entrevistados no explicaron con tanta exactitud los cambios operados en las cajas

explican que ellos necesitan efectivo para adquirir bienes o insumos, precisamente, en el momento en que se les agotan o cuando los precios descienden. Como las cajas de ahorro y crédito no responden a sus demandas con la prontitud que ellos esperan, terminan desencantándose.

#### **RECUADRO 4.3**

##### **Percepción de ineficiencia en las cajas.**

**Flora, Coyutla, Veracruz, cuartil 1, rural, testigo.** Flora tiene 68 años de edad. Hace 15 años dejó la caja de ahorros, justo cuando cerró su tienda de abarrotes. Ella quiso utilizar los créditos de la caja para *asegurar* la mercancía o para proveer sus abarrotes. No obstante, finalmente, usó los servicios de un prestamista porque todo era *más rápido y directo*.

**María, Huejutla, Hidalgo, cuartil 4, urbano, tratamiento.** María tiene 43 años de edad. Desde chica prepara y vende aguas frescas. Ella prefiere *enganchar* la mercancía mediante la participación en tandas o pidiendo créditos – a través de su comadre- a un sindicato de trabajadores de la educación. Ella necesita rapidez y le advirtieron que las cajas *piden muchos trámites y se demoran*. Fue visitada por un promotor de una caja pero no la convenció.

**Jorge, Guadalajara, Jalisco, cuartil 2, urbano, tratamiento.** Jorge tiene 51 años de edad. El corta y pone cristales en viviendas y necesita comprar el vidrio en la temporada de verano, cuando bajan los precios. Es miembro de una caja desde hace nueve años y en dos ocasiones pidió préstamos para comprar vidrio, pero demoraron tres o cuatro meses en entregarle el dinero. Por ello, prefiere acudir a prestamistas. Según Jorge *son más rápidos*. Afirma que la caja, por falta de dinero, no le prestó tres veces más que la cantidad de sus ahorros.

*e) Productos y Servicios.* Buena parte de los usuarios de las cajas de ahorro y crédito entrevistados no exponen con claridad las especificidades de los productos de las cajas que utilizan e incluso, la mayoría no logra identificarlos. Se habla de “la cuenta” pero no se expresan sus características, beneficios o riesgos.

Asimismo se manifiesta gran confusión en los comentarios relacionados con las tasas de interés –tanto del ahorro como del crédito- y las posibles consecuencias de los demás servicios que prestan las cajas (por ejemplo, la ayuda monetaria a familiares de socios fallecidos). Los socios que disfrutaban de créditos y no recuerdan –o no entienden- la aplicación de las tasas de interés, sí saben cuál es el monto de los pagos que mensualmente deben hacer a las cajas. Pareciera que para las familias con menos recursos, ese conocimiento es el más importante, es



decir: su preocupación es saber cuánto deben “juntar” cada mes, más allá de lo que eso significa en términos de tasa de interés.

Uno de los conceptos que provoca más desconcierto es lo que varias personas tildan como “pago de réditos por tu dinero”. Así, desde el punto de vista de Wilbardo<sup>41</sup> pertenecer a un caja de ahorro y crédito no implica la consecución de beneficios por dos motivos: a) el dinero que ahorró no produjo ganancias y; b) pensó que podría obtener un crédito pero la gente le advirtió -y el verificó- que *cobran intereses por su propio dinero*. Wilbardo como otros, cree que cuando una caja ofrece créditos hasta por un monto equivalente al doble del dinero ahorrado (reservando los ahorros en calidad de garantía) lo que verdaderamente hace, es prestar el dinero del ahorrador más una cantidad equivalente.

Otro aspecto que no es bien comprendido es el concepto y funciones del capital social de las cajas. Dos vivencias ilustran la falta de comprensión. Para Ana María las partes sociales son:

*...esto es lo que te piden ahí para que seas socio, supuestamente, de la caja: si tú querías pagabas a la semana o al mes o cada 15 días, como pudieras. Tú tenías que tener parte social ahí y eso era lo que te cobraban entonces. Ahorita, las partes sociales son \$1,000, han aumentado* (Ana María de 58 años de edad, dueña de una tortillería en un mercado popular y socia por 15 años de una caja de Guadalajara).

A pesar de la insistencia del investigador de campo, Ana María no dio más detalles sobre el tema. Como ella, otros socios perciben el capital social como un mero requerimiento para tener acceso a las cajas. No hay ninguna claridad sobre su importancia y función. No se le diferencia del monto global de los ahorros y se considera que se le puede dar el mismo tratamiento. En consecuencia, no es extraño que algunos socios se molesten porque no pueden retirar su capital social para utilizarlo por unos días y luego regresarlo –ese fue el caso de Isidro vecino de Coyutla de 58 años de edad y revendedor de muebles-<sup>42</sup> o que unos socios lo incluyan en sus estimaciones del crédito que solicitan o que quieran retirarlo apenas abandonan las cajas –

---

<sup>41</sup> Padre de familia de 37 años de edad, residente de Kinchil y dedicado a la sastrería y a la ganadería.

<sup>42</sup> Isidro tenía que comprar muebles en Coyutla para llevarlos a revender a Veracruz y Boca del Río. El supuso que gracias al crédito de la caja tendría suficiente dinero para realizar la compra. El calculó que le prestarían dinero por un monto equivalente al doble de la suma de sus ahorros más su capital social. Como la caja le prestó menos de lo que él había estimado, pidió que le prestaran su capital social y prometió que lo regresaría a la caja rápidamente. Ante la negativa de la caja, decidió salirse y utilizar los servicios de un prestamista.

así le pasó a Laura<sup>43</sup> quien malhumorada comentó que debe esperar hasta el año 2006 para poder tener el dinero que entregó como capital social.

Las opiniones sobre las ventajas y desventajas de los servicios de ahorro y crédito son muy heterogéneas. Las ventajas percibidas por algunas personas, pueden ser desventajas para otras. Aparte de las prácticas de uso y sus resultados, por lo menos cuatro elementos influyen en que los juicios sean favorables o desfavorables. Ellos son:

- La intencionalidad de la membresía en la caja. No son iguales las expectativas y experiencias de socios que se acercan a las cajas por las ganancias que obtendrán (usar el dinero del crédito para prestarlo con intereses elevados a otros, adquirir una maquinaria, comprar insumos, obtener más dividendos por los ahorros, etc.) que las de aquellos que acuden a las cajas para poder satisfacer sus necesidades básicas (comprar despensa, pagar servicios, adquirir útiles escolares, etc.).
- La red de relaciones en torno a la caja. Como suele suceder, los vínculos consanguíneos, laborales o de amistad con fundadores o directivos de las cajas también interfieren en la percepción que se tenga de sus servicios, al igual que el estado de dichas relaciones.
- El peso dado al ahorro. Para la gran mayoría de los entrevistados, el ahorro en la caja es primordial porque permite tener acceso al crédito. Por lo tanto, sus expectativas no se vuelcan hacia la ganancia que las cantidades ahorradas puedan producir sino hacia la factibilidad del crédito, sus condiciones y las consecuencias no esperadas del compromiso de pago adquirido. De allí que los usuarios sean más vigilantes y críticos de los servicios crediticios que con los de ahorro.
- La pluralidad de las modalidades organizativas y operativas de las cajas. Las cajas operan de manera distinta y además cuentan con productos diversos. En otras palabras, no hay una estandarización de las cajas –lo cual se infiere de las narraciones de los entrevistados.

Tomando en cuenta la diversidad de opiniones, en el Cuadro siguiente se presentan las opiniones y posiciones encontradas, las cuales pueden ser de interés por las cuestiones que espontáneamente causan antagonismos:

---

<sup>43</sup> Laura reside en Guadalajara, tiene 42 años y cuida a niños en su vivienda.

**Cuadro 4.1**

**Resumen de las opiniones sobre los servicios de las cajas de ahorro y crédito**

<b>Favorable</b>	<b>Asunto</b>	<b>Desfavorable</b>
	<b>Con respecto al ahorro:</b>	
-Piden pocos requisitos para abrir una cuenta.	<i>Requisitos para apertura</i>	-Mi cuñado no pudo entrar porque le piden \$2000 y en el banco solo le pidieron \$500.
-Te pagan intereses aunque ahorres poquito. -Sí sirve, los intereses se acumulan. Ganamos hasta un 200%. -Los intereses son altos 10% y no 6% o 7% como pagan los bancos. -Ganas 11%.	<i>Tasa de interés</i>	-Con la cría de ganado ganas más del 2%. -No ganas nada. -Ganas más si en lugar de ahorrar en la caja, prestas ese dinero.
-Como no funciona como un banco, donde puedes retirar el dinero cuando quieras si tienes tarjeta de débito, se gasta menos y se ahorra más.	<i>Facilidades para retiros</i>	-Si tienes un crédito no puedes retirar una proporción de los ahorros. No puedes retirar el capital social aunque el dinero sea tuyo.
-No te descuentan nada, aunque retires y dejes poco. -El ahorro no tiene costos pero el crédito sí.	<i>Costos</i>	-Sí cobran por el servicio de ahorro.

Continúa

**Cuadro 4.1**

**Resumen de las opiniones sobre los servicios de las cajas de ahorro y crédito (Continuación)**

Favorable	Asunto	Desfavorable
	<i>Otros Descuentos</i>	-Perdimos más de la mitad de nuestros ahorros porque descontaron todas las ayudas para familias de los socios difuntos. - Te quedas sin ahorros, te descuentan lo que debas del crédito.
	<b>Con respecto al crédito:</b>	
	<i>Requerimientos</i>	-No deben preguntar para qué es el crédito. Por qué uno se debe confesar. Digo que es para una cosa y lo uso para otra.
-No piden garantías.	<i>Avales</i>	-Me negaron el crédito porque no tenía avales ni constancia de ingresos.  -Tienes que tener dos avales con suficiente dinero.

Continúa

**Cuadro 4.1**

**Resumen de las opiniones sobre los servicios de las cajas de ahorro y crédito (Continuación)**

Favorable	Asunto	Desfavorable
<p>-Buenos montos. Te dan lo que cualquier prestamista dudaría en prestar.</p> <p>-Te prestan tres partes de lo que tengas.</p>	<p><i>Cantidad prestada</i></p>	<p>-No me dieron todo lo que yo necesitaba.</p>
<p>-Me dieron el crédito rápido.</p>	<p><i>Tiempo de aprobación y desembolso</i></p>	<p>-Son muy lentos para darte el crédito, con el prestamista es más cercano y rápido.</p> <p>-Tardaron tres o cuatro meses en entregarme el dinero.</p>
<p>-La tasa de interés es razonable (es 4%).</p> <p>-Intereses menores al 3% mensual. Otros cobran hasta 10%.</p> <p>-Lo pagué sin problemas.</p>	<p><i>Tasa de pagos</i></p>	<p>-Pagas intereses sobre tu dinero.</p> <p>-Pagas intereses más altos.</p> <p>-Nos atrasamos y tuvimos que dar un pago grande.</p> <p>-Se pagan puros intereses y nada de capital.</p> <p>-Terminas pagando más.</p> <p>-No pude pagar.</p>

Continúa

**Cuadro 4.1**

**Resumen de las opiniones sobre los servicios de las cajas de ahorro y crédito (Continuación)**

<b>Favorable</b>	<b>Asunto</b>	<b>Desfavorable</b>
<p>-Puedes adelantar los pagos y no te cobran intereses.</p> <p>-Me dijeron que pagara como pudiera, de a pocas.</p> <p>-Los plazos son como uno quiere.</p>	<p><i>Plazos de pagos</i></p>	
	<p><i>Costos</i></p>	<p>-No tuve que pagar pero me pidieron que asistiera a muchas reuniones. Es costoso asistir a tantas reuniones.</p> <p>-La caja estaba lejos, gastaba mucho.</p>
<p>-No es como en el banco, donde no puedes pedir otro crédito si no acabaste de pagar el que tenías.</p>	<p><i>Reiteración</i></p>	<p>-Pedí un crédito para pagar lo que debía a la caja pero no te dan otro, hasta que no termines de pagar el anterior.</p>
	<p><i>Liquidez de la caja</i></p>	<p>-Me dijeron que me esperara porque no tenían dinero.</p>

Continúa

#### Cuadro 4.1

##### Resumen de las opiniones sobre los servicios de las cajas de ahorro y crédito (Continuación)

Favorable	Asunto	Desfavorable
-La caja no me puede hacer nada porque no pagué el crédito. No tengo los papeles de la casa.	<i>Riesgo</i>	-Como nos atrasamos, fuimos y re-financiamos. Estamos pagando.  -Se arriesga la casa o lo poco que uno tiene.
	<i>Refinanciamiento</i>	-Te hacen chanchullo: si te atrasas en el pago se lo cobran de tus ahorros. La caja es la que gana. -Difícil conseguir un segundo crédito.  -Tienes que reponer los ahorros para que te den otro crédito.

#### 4.2.2 Instituciones bancarias

Como era de esperarse, los integrantes de unidades domésticas que cuentan con pocos recursos económicos no suelen usar los servicios de la banca comercial, con excepción de personas empleadas en establecimientos que pagan los salarios por medio de cuentas de nómina. Por lo común se percibe a los bancos como entidades financieras que son para “los ricos” o para quienes pueden guardar grandes sumas de dinero y/o soportar altas tasas de intereses.

Las personas de escasos recursos económicos, prácticamente descartan la posibilidad de convertirse en clientes de los bancos. En el caso de los productos bancarios orientados al ahorro, critican las cantidades mínimas que deben reunir –una meta inalcanzable- para poder abrir una cuenta, así como el cobro de comisiones. En palabras de Jacinta, en el banco...*aunque no tengas nada, igual tienes que pagar* (ama de casa de Tacanhuitz de 75 años de edad).

De igual forma, objetan los requisitos o el papeleo que les exigen. En el caso de los créditos ofrecidos por los bancos, además de las garantías y constancias exigidas, cuestionan las tasas de intereses aplicadas.

#### **RECUADRO 4.4** **Percepciones sobre los Créditos Bancarios**

##### **Antonia y Miguel, Coyutla, Veracruz, Cuartil 1, Rural, testigo.**

Miguel tiene 46 años de edad y se dedica al comercio de café y pimienta. A Miguel no le interesa pedir prestado dinero en el banco. Explica que en el banco le cobran intereses de un préstamo. A él le conviene mucho más vender algo que tiene (un activo), como por ejemplo, un terreno. Ese dinero lo invierte en el negocio que quiere hacer. De ahí saca el mismo dinero, más, supuestamente, una ganancia. Luego vuelve a comprar un terreno o lo que sea. Y aparte tiene su ganancia, sin riesgos y sin intereses. También él cree que no vale la pena pedir un préstamo basado en las escrituras de alguna propiedad porque no le van a prestar el equivalente a todo el valor de la propiedad: se arriesga la propiedad si el negocio no sale y además, cobran altísimos intereses. Mejor él se financia a sí mismo.

La primacía de esta visión es mitigada por iniciativas desarrolladas por algunas instituciones bancarias, las cuales hacen viables la incorporación de clientes que no cuenten con tantos recursos. Dos de esas experiencias fueron referidas por entrevistados, que no pertenecen a las unidades económicas con menores ingresos:



- Cuenta de ahorro en una sucursal de un grupo financiero internacional, cuya titularidad descansa en niños (as) o personas menores de edad manejadas por los padres –o representantes- sin cantidades mínimas de dinero prefijadas para la apertura ni cobro de comisiones por servicios.
- Crédito personal en efectivo -o para la adquisición de bienes- concedido por una entidad financiera que forma parte de un conjunto de empresas que procuran consolidar a la clase media mexicana.

Las barreras señaladas por los más pobres son compartidas por quienes no usan los servicios bancarios y disfrutan de una mejor condición socioeconómica. Sin embargo, adicionalmente, éstos expresan vehementes reproches relacionados con el ambiente organizacional y el estilo de atención que frecuentemente observan en los bancos. La apariencia de los empleados y su trato formal y serio llega a ser interpretado como una manifestación de rechazo o segregación. Ese sentimiento es expuesto por Laura Virginia:

*... es que en el banco ven a la gente así como muy... ¿qué será? ... muy... como muy formal y como que eso te hace sentir algo menos. Sí. Ya ves que en el banco tienen sus saquitos y todos están muy trajeados, muy guapos, muy monos. Digo yo... (Laura, residente de Rioverde. Ella atiende una venta de ropa en el zaguán de su casa y tiene 27 años de edad).*

José Luis, taxista de Oaxaca 37 años de edad, también expresó su inconformidad:

*En un banco son muchos requisitos, muchos intereses y te traen al paso. Si andas mal vestido casi no entras... en un banco no saben valorar al cliente. Usted va y paga, cobra o hace el trámite que tenga que hacer pero nunca le van a dar el valor que usted tiene.*

Si bien es cierto que para miembros de unas unidades domésticas, los bancos son instituciones financieras sólidas y confiables -porque están reguladas por el gobierno- la generalidad de las opiniones recogidas hacen énfasis en la falta de confianza. La poca fiabilidad puesta de manifiesto tiene su origen en tres razones:

**a) Las huellas dejadas por la crisis económica de mediados de los años noventa.** Clientes y no clientes de bancos temen que las tasas de interés de sus créditos puedan ascender vertiginosamente -tal y como sucedió a mitad de la década de los noventa- y que los créditos se

transformen en grandes deudas impagables. Por ejemplo, Eloína se espanta ante la posibilidad de usar los servicios bancarios de crédito. Ella exclamó:

*No. ¡Ni Dios lo mande...! No queremos saber nada de bancos. Porque ya ves que hubo las tarjetas esas que... Mucha gente se quedó endeudadísima, por las tarjetas de crédito, o yo no sé qué cosa era... (Eloína, ama de casa de 61 años de edad. Ella reside en Poza Rica).*

Otros piensan que no vale la pena guardar los ahorros en el banco porque el dinero se depreciará rápidamente por causa de la “inestabilidad económica del país” y por tanto, optan por invertir en la adquisición de bienes.

**b) Las noticias acerca de pérdidas de dinero.** Porque la gente lo oyó o porque lo vivió, los errores en el suministro de efectivo por medio de cajeros automáticos generan poca fiabilidad en los bancos –pese a que el dinero retenido se reintegra en 15 días. Se utilizan los cajeros automáticos con suspicacia, especialmente, cuando ser cliente del banco no fue una decisión voluntaria, sino impuesta por el empleador para pagar el salario mediante una cuenta de nómina-. El relato de Nacho alecciona sobre la aprehensión hacia estos servicios bancarios:

*El cajero automático siempre te da menos... He visto compañeros que les ha dado de menos el cajero. No, cuando está dando de menos, no saco. Otros sí siguen sacando. Yo me abstengo. O sea, si iba aquí al cajero de Tránsito, mejor me voy al de Atemajac. Aunque cuando está eso así y lo reporta uno, sí regresan el dinero pero se tardan más de quince días. Bueno, de eso me he dado cuenta por los compañeros. Porque ellos meten su tarjeta para sacar \$1,000 y nomás les da \$500, pero el recibo dice que les dio \$1,000. Luego reportan y comienza la secuencia.... (Nacho, obrero de una embotelladora en Guadalajara y de cincuenta y cuatro años de edad).*

El cuestionamiento de la certidumbre de los servicios bancarios no solo se centra en el mal uso de la tecnología. De igual modo, se pone en duda la honestidad de los empleados y la transparencia del funcionamiento. Abundan las anécdotas acerca de clientes que perdieron el dinero depositado en una cuenta bancaria. Al respecto, Don Gabriel opina:

*...aquí está una señora que en Matamoros le fregaron \$70,000 en un banco. ¡No hombre! en el banco son bien sinvergüenzas. ¿Está grabando que son bien sinvergüenzas? [le pregunta a la entrevistadora]... ¡Para que se oiga, para eso estoy hablando!... Allí sólo jinetean el dinero y no lo hacen producir (Gabriel, jornalero de Rioverde de 77 años de edad).*

**c) Desconocimiento de los servicios y productos bancarios y sus peculiaridades.**

Aún para los clientes mismos –e incluso para quienes disfrutan de mejores condiciones socioeconómicas- es difícil comprender las condiciones y prácticas asociadas a cada producto. Así, se desconocen los saldos mínimos exigidos en las cuentas, los descuentos por comisiones de servicios o los lapsos de inmovilidad del dinero; se atribuye la contracción de los ahorros a la ineficiencia y/o rapacidad de las instituciones bancarias. Habitualmente, la falta de información y entendimiento coarta las interacciones de los clientes con los bancos.

Para los pobladores de asentamientos rurales, a los obstáculos originados por los atributos de los servicios y productos bancarios se suma la lejanía de los establecimientos. Los esfuerzos y costos de trasladarse a centros urbanos –donde ordinariamente se establecen las sucursales bancarias- no pueden ser asumidos por los miembros de unidades domésticas rurales en situación de pobreza. A ellos, prácticamente les resulta imposible usar asiduamente los servicios de los bancos como se constató en dos poblaciones (Coyutla, Veracruz y la cabecera municipal de Santa María Tlahuitoltepec, en Oaxaca.)

En unidades domésticas urbanas con una mejor situación económica, las tarjetas de crédito son bien valoradas porque se les considera un respaldo para casos de emergencia o crisis<sup>44</sup>. No obstante, se advierte la necesidad de adquirir un auto-control para no caer en *la tentación de gastar de más* y para que no *te coman los intereses*.

**RECUADRO 4.5**

**Opiniones sobre el uso de tarjetas de crédito**

**Luz María y Carlos, Mérida, Yucatán, Cuartil 4, urbano, tratamiento.** Cuando su situación económica empeoró a raíz de los robos, dejaron de pagar el préstamo bancario que adquirieron para la compra de la casa. Por lo tanto, entraron en mora y en pleito con el banco. Contrataron a un abogado quien ganó un caso en contra del banco por el cobro de intereses sobre intereses. Luego, en el año 2000, el banco les ofreció la liquidación total de la deuda si pagaban la cantidad de \$40,000 . Esta fue una oferta única que quisieron aprovechar, para pagar su vivienda de una sola vez

En la medida de lo posible no utilizan la tarjeta de crédito porque es un servicio caro si se retrasan en los pagos, pero es necesario tenerla por si se presenta alguna emergencia, porque las clínicas no te atienden si no tienes dinero en el momento, aunque sea algo grave. Por eso contar con una tarjeta de crédito es algo necesario, (especialmente con la enfermedad de Carlos) y justifica que la conserven. La van a seguir usando o al menos, procurarán siempre tenerla a la mano.

<sup>44</sup> En algunas unidades domésticas se registraron otros usos de las tarjetas de crédito. Entre otros: compra de ropa o algún antojito y adquisición de insumos para unidades de negocio

### 4.2.3 Crédito y ahorro en el ámbito laboral

Las organizaciones proporcionan a sus empleados prebendas o beneficios laborales destinados a mejorar su desarrollo, como por ejemplo: actividades de recreación, actualización, etc. Por lo general esos beneficios son indispensables para el mejoramiento del clima laboral porque inducen la cohesión.

En las unidades domésticas indagadas, algunos integrantes que gozan de empleos estables perciben, fuera de los salarios regulares e incentivos monetarios directos relacionados con la producción, servicios de ahorro y crédito. La evidencia recogida sugiere que la prestación de dichos servicios se concreta mediante distintas vías. Se encontraron tres modalidades de acceso a **servicios de ahorro** en las organizaciones:

*a) Cajas de ahorro y crédito de la organización.* Mensualmente, la organización deduce un porcentaje del salario del trabajador y una vez que aporta una cantidad equivalente a la deducida, le transfiere el dinero a la caja. Las ventajas de esta modalidad de ahorro para la adquisición de tierras y viviendas, por ejemplo, son ampliamente destacadas por sus usuarios.

*b) Cajas de ahorro y préstamo de los gremios.* La pertenencia a una organización, permite la asociación del trabajador con cajas exclusivas para trabajadores afiliados al ente gremial que los representa, que generalmente congrega a personas ocupadas en ciertas ramas de actividad. En varias de las unidades domésticas se encontró que quienes pueden disfrutar de este beneficio, acostumbran ahorrar regularmente –como es el caso por ejemplo, de aquellos afiliados al Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación.<sup>45</sup>

*c) Acopio de dinero.* Ciertas organizaciones se limitan a guardar parte del salario de los trabajadores y se los regresan cuando lo necesiten pero sin efectuar aportes complementarios. Una experiencia que ejemplifica esta modalidad es la de Teresa. Ella tiene 25 años y trabaja como operaria en una fábrica textil de Maxcanú. Teresa, a veces deja en la empresa \$100 o \$200 de su quincena y en el mes de diciembre pide la cantidad acumulada –costumbre que comparte con la mayoría de sus compañeros. Teresa está contenta porque la textilera no le cobra por

---

<sup>45</sup> Curiosamente, se encontró que otras personas que no trabajan en el área educativa también son favorecidas por el SNTE porque llegan a acuerdos con conocidos o familiares que sí están inscritos en el sindicato y a través de ellos, tienen acceso a los servicios de ahorro y crédito.

guardarle el dinero y durante la época navideña, gracias al dinero ahorrado, ella puede comprar artefactos eléctricos al contado.

Independientemente de la modalidad, los usuarios contemplan que la oportunidad de ahorrar en las organizaciones donde laboran es muy ventajosa, y destacan entre sus atributos los bajos costos –o su inexistencia- y la seguridad.

Con respecto a los **servicios de crédito**, también se distinguen varias modalidades:

**a) Convenios con tiendas.** Unas organizaciones llegan a acuerdos con establecimientos comerciales que venden a crédito y se comprometen a descontar a cada trabajador la mensualidad correspondiente. Si bien los usuarios agradecen la mediación que ejerce la organización, ponen en duda los beneficios de esta forma de acceder al crédito debido a las tasas de interés del crédito –las cuales son fijadas por los establecimientos comerciales.

**b) Servicios de entidades de previsión social.** Las organizaciones no siempre asumen directamente los costos de los beneficios laborales. Pero, al trabajar en ellas es más fácil gozar de servicios de crédito. Por una parte, se puede ingresar a instituciones de previsión social<sup>46</sup> que normalmente ofrecen créditos con bajas tasas de interés y amplias facilidades de pago. Por otra parte, se tiene acceso a servicios de crédito organizados por los sindicatos o gremios. Por ejemplo, Nabor, maestro rural de Huejutla, pidió un crédito a una caja de la Secretaría de Educación Pública para completar y pagar los gastos originados por la enfermedad de su hija. Por ese crédito de \$5,000, Nabor no pagó intereses y durante un período de cinco meses le descontaron de su quincena salarial \$500.

**c) Planes de vivienda.** Uno de los beneficios que aprovechan los empleados asalariados son los llamados “planes de vivienda”. Integrantes de las unidades domésticas empleados en algunas empresas, compraron, construyeron o ampliaron sus viviendas con el efectivo o los materiales de construcción que consiguieron en calidad de préstamo. Como los plazos frecuentemente son extensos, algunos continuaron cumpliendo con el compromiso de pago – pagando el “fideicomiso” o el préstamo adquirido- aún después de retirarse o jubilarse.

---

<sup>46</sup> Entre los entrevistados se obtuvo referencia de créditos obtenidos por medio del ISSSTEG, el SSA-ISSSTE, FOVISSSTE, etc.

*d) Anticipo de salarios.* En algunas unidades domésticas se tiene la práctica de solicitar a las organizaciones anticipos de salarios. Los préstamos pueden ser con o sin el cobro de intereses – como se muestra en el recuadro.

#### **RECUADRO 4.6**

##### **Experiencias de Crédito en Organizaciones**

**Jacinta y Martha, Tancanhuitz, San Luis Potosí, cuartil 1, rural, tratamiento.** En el año 2001 a Martha le ofrecieron un crédito corto en su trabajo. Fue una oportunidad, recibió 3600 pesos, los guardó y luego los gastó en distintas cosas. Lo pagó en año y medio y de manera quincenal. En total, pagó 4200 pesos. Puede volver a solicitar otro préstamo cuando lo necesite.

**María del Carmen y Miguel, Tancanhuitz, San Luis Potosí, cuartil 4, rural, tratamiento.** María señala que para terminar de pagar su último préstamo y para que su esposo pague su deuda pendiente, su esposo pidió un préstamo de \$2,000 en la presidencia municipal donde trabaja. Al otro día de la entrevista, y cuando se entrevistó a Miguel, éste indicó que efectivamente le habían aprobado el crédito. Fue en marzo de 2005. Le descontarán por nómina \$300 cada quincena, hasta que termine de pagar los \$2,000.

### **4.3 Conclusiones**

En este apartado final se retoman algunos de los principales hallazgos derivados del análisis realizado, y al mismo tiempo se plantean algunas recomendaciones. En resumen, los hallazgos más significativos son:

- La inscripción en una caja de ahorro generalmente se da en términos de la llamada “norma subjetiva”. En otras palabras, una persona se incorpora a la caja en virtud de señalamientos favorables de personas que conforman su grupo de presión. Si las opiniones de los referentes son desfavorables, lo más probable es que decida no inscribirse.
- Hay mucha desconfianza sobre la probidad de las cajas de ahorro y crédito, sospechas sustentadas en rumores e informaciones sobre fraudes cometidos en algunas de ellas.
- La poca comprensión sobre el funcionamiento de las cajas -sea porque no se cuenta con suficiente información, por negación o por falta de asimilación del compromiso de pago contraído al adquirir un crédito- también genera desconfianza en las cajas.

- Entre las familias más pobres, los costos de transacción inciden significativamente en sus decisiones de participar o continuar en una caja de ahorros. Particularmente, cuando en el diseño del funcionamiento de la caja se solicita la participación frecuente de los socios en reuniones.
- Predomina el desconocimiento de los fines sociales de las cajas de ahorro y crédito aunque éstas adopten la figura de cooperativas.
- Los usuarios –estén o no de acuerdo con los servicios brindados de las cajas de ahorro y préstamo- no se sienten como actores activos de las cajas, es decir, no se auto-perciben como “socios” ni con derecho a influir en el desempeño global de las cajas.
- El ambiente informal, la relación estrecha entre empleados y socios y la flexibilidad de las cajas de ahorro y crédito son muy apreciados. Socios que participan desde hace más de diez años, denuncian cierta tendencia a la rigidez y formalización, a medida que las cajas crecen o instituyen procesos de control.
- En general, no son conocidas ni la diversidad ni las particularidades de los productos ofrecidos por las cajas de ahorro y préstamo.
- Con respecto a los servicios de crédito, abundan cuestionamientos por el excesivo papeleo y demoras en el proceso de otorgamiento. Las críticas por la lentitud de las cajas es expresada, principalmente, por personas que necesitan usar los créditos para financiar la adquisición de insumos para sus unidades de negocio.
- La modalidad de crédito más criticada es aquella en la cual únicamente se presta a los socios el doble de la cantidad del dinero ahorrada. Se considera que las cajas que operan bajo dicha modalidad, solamente prestan el dinero de los socios más una cantidad similar, cobrando intereses por el dinero mismo de los socios.
- Los socios que utilizan créditos no conocen –o no entienden- las tasas de interés ni su aplicación –como tampoco entienden bien las funciones del capital social y sus características.
- Con relación al ahorro, no se encontró una tendencia generalizable en las opiniones y experiencias. Mientras unas personas se inscriben en la caja de ahorro y crédito para obtener ganancias y se desencantan porque no obtienen las ganancias esperadas, otras se sienten complacidas porque ganan algo -aunque las cantidades ahorradas sean muy bajas.

- Las opiniones sobre los requisitos para incorporarse a las cajas también están polarizadas, al igual que acerca de los riesgos de disfrutar de un crédito.

Tomando en cuenta estos hallazgos, sería conveniente tomar acciones para **recuperar la confianza** del público en las cajas, no solamente por medio del establecimiento de mecanismos y procedimientos de regulación y supervisión, sino también mediante el emprendimiento de campañas de difusión e información sobre la seriedad y seguridad de las cajas de ahorros y crédito.

Además es fundamental que se **evalúen los distintos productos** ofrecidos por las cajas, compararlos con aquellos ofrecidos por bancos privados –como, por ejemplo, el Banco Azteca- y revisar las necesidades expresadas por quienes no han sido usuarios o quienes se han retirado buscando productos financieros más adecuados a sus requerimientos.

Igualmente, se deben dedicar esfuerzos y recursos a la **educación financiera** –de usuarios y no usuarios para que puedan escoger productos que realmente les convengan, entiendan el funcionamiento de las instituciones y los alcances y consecuencias de los servicios de crédito.



## CAPÍTULO 5

### LAS UNIDADES DE NEGOCIO Y EL PAPEL DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

#### 5.1. Introducción

Rutherford (2002:40) plantea que los seres humanos acumulan sumas de diversas fuentes destinadas a cubrir tres categorías de uso: ciclo de vida, emergencias y oportunidades. Mientras que las sumas de dinero aplicadas a las categorías del ciclo de vida y de las emergencias se concentran en cubrir las necesidades básicas para mantener la vida, la categoría de oportunidades, como su nombre lo dice, posee un significado distinto. Su elección indica la intervención activa del individuo intentando transformar su contexto de vida.

Dado que las unidades de negocio se inscriben en la categoría de uso de oportunidades, poseen un valor y relevancia central como estrategias de las unidades domésticas para superar la pobreza. *Las unidades de negocio son una forma de crear riqueza para remontar la pobreza, conjugando las distintas formas de capital -físico, humano, social, financiero- de las unidades domésticas.* Queremos que prevalezca la premisa anterior para evaluar ahora sus aportaciones a las unidades domésticas.

En este capítulo se presentan las experiencias de gestación y desarrollo de las unidades de negocios<sup>47</sup> de las unidades domésticas y su relación con los servicios financieros formales e informales; se muestra la historia, las características principales y el funcionamiento de las unidades de negocio con relación a su contexto doméstico y su contexto externo con relación a los beneficios que aportan a la unidad doméstica o bien, sus perjuicios cuando fallan en proporcionar a ésta el bienestar esperado.; se propone una evaluación que involucra de manera central la participación de los servicios financieros formales e informales, resaltando las lecciones financieras que se desprenden del análisis.

---

<sup>47</sup> El estudio de los 116 casos da cuenta de 75 unidades domésticas que han tenido experiencia usando sus recursos en oportunidades de inversión en unidades de negocio, una proporción francamente sorprendente del 65%. Es decir, más de dos terceras partes de las unidades domésticas han tenido experiencia realizando negocios.

Para efectos del estudio cualitativo, una unidad de negocio es una actividad -distinta al trabajo asalariado- que produce regularmente ingresos llevada a cabo por un miembro o más de la unidad doméstica. Los ingresos producidos pueden amparar una parte o la totalidad de los gastos de la unidad doméstica y en algunos casos generar recursos excedentes que modifican las condiciones socio-económicas de la misma. La prestación de servicios, el comercio (compra-venta de bienes), y la producción y transformación de bienes son negocios por igual. Los casos de estudio plasman ejemplos de unidades de negocios de distintos tamaños y situaciones de formalidad (legalidad).

Una característica sobresaliente de las unidades de negocio es el auto empleo, respuesta estructural a la falta de oportunidades para conseguir empleo en el mercado laboral. Cabe notar que el auto empleo ha sido la fuente de ingresos del mayor número de casos bajo estudio independientemente de la calificación de mano de obra presente en las unidades domésticas. Como es sabido el auto empleo tiende a ser inestable. Se espera que una persona auto empleada emprenda diversas actividades productivas durante su vida laboral y que la conducción de actividades productivas dote al auto empleado con las capacidades para emprender actividades sucesivas que respondan mejor tanto a sus competencias como a las condiciones cambiantes del mercado.

La descripción de las unidades de negocio llevadas a cabo por los clientes actuales y potenciales de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular ofrece a los prestadores de servicios financieros la posibilidad de analizar las necesidades y oportunidades financieras del empresario auto empleado. El análisis de las competencias del microempresario y del manejo de sus recursos financieros y no financieros que están expuestos en los casos aporta información sobre las oportunidades para apoyar la vida productiva y consolidar la estabilidad de las unidades de negocio.

Las necesidades de las unidades domésticas de este estudio son diferentes, dado el universo heterogéneo de pobreza y la etapa de vida de la misma. Es decir, las unidades de negocio son *exitosas* en tanto que cubren las necesidades específicas de las unidades domésticas, algunas serán *más exitosas* porque permiten cubrir un espectro de necesidades más amplio y con mayor holgura. Podremos identificar unidades de negocio que resolvieron situaciones de pobreza

extrema y otras que no lo consiguieron, aunque cubrieron algunas necesidades del ciclo de vida y emergencias de las mismas.

Una unidad de negocio puede aportar recursos muy básicos a las unidades domésticas, por ejemplo, si se trata de una unidad de negocio que vende los productos de la canasta básica, abastece a la unidad doméstica de los productos que la integran y así cubre sus necesidades de alimentación. Ese sistema de abastecer a la unidad doméstica aunque no genere significativas utilidades monetarias, debe, por el contexto doméstico en que se inscribe, considerarse como una estrategia exitosa para responder a las necesidades del ciclo de vida. Si se trata de una unidad de negocio que vende comida y con ello cubre las necesidades de alimentación de la unidad doméstica, nuevamente resuelve parte de las necesidades del ciclo de vida. La crianza de gallinas o cerdos para la venta que destina parte de sus activos para el consumo doméstico por imprevistos, o que se utiliza para urgencias de salud, comprende dos opciones de uso: necesidades del ciclo de vida y emergencias. Si además la unidad de negocio perdura, estará cubriendo las tres categorías de uso de los recursos y puede evaluarse también como exitosa.

Es por ello, que las unidades de negocio deben evaluarse de acuerdo con su capacidad de responder a *las necesidades específicas de la unidad doméstica*. Las unidades domésticas que tienen vivienda, muebles, aparatos electrodomésticos, e ingresos, asegurando la alimentación diaria, el cuidado de la salud de sus integrantes y la educación de los mismos, destinan los recursos obtenidos en su unidad de negocio para otros fines, tales como la mejora del patrimonio, incremento del capital financiero o nuevas oportunidades de inversión. Las unidades domésticas que viven al límite de supervivencia, carecen de activos y obtienen ciertos recursos o ingresos mínimos de sus unidades de negocio, usan los recursos justamente para cubrir sus necesidades más apremiantes del ciclo de vida y de emergencias.

La permanencia de una unidad de negocio indica que no tiene pérdidas significativas o recurrentes y que aporta recursos a las unidades domésticas. Su aprovisionamiento continuo es, sin duda, también, un signo de supervivencia y relevancia frente a su mercado. Su duración revela resistencia a factores amenazantes del contexto externo que incluyen: competencia, crisis, transformaciones del mercado, etc. Conjuntamente con los factores de mercado que influyen en la unidad de negocio, la combinación de talentos y esfuerzos de los integrantes de la unidad doméstica es precisa para su continuidad y su evolución. La existencia o no de los recursos

financieros y no financieros necesarios para su evolución exitosa resulta determinante, y es justamente el tema que nos interesa focalizar.

Algunas situaciones propias de las unidades domésticas como la repentina enfermedad o muerte de un integrante involucrado en la unidad de negocio, un robo, o la terminación del contrato de arrendamiento del local utilizado por la unidad de negocio pueden traducirse en el debilitamiento y quebranto de las unidades de negocio. También choques imprevistos del entorno local como un desastre natural ponen en riesgo la unidad de negocio. La capacidad para superar los problemas mencionados es modificada por la presencia o la falta de recursos y servicios financieros. El análisis de los casos da pauta para revisar cómo la presencia o no de servicios financieros mitiga los problemas o los incrementa.

En términos de los beneficios individuales que las unidades de negocios pueden brindar a sus iniciadores y propietarios, hay que reconocer, desde el inicio, que aún en el nivel básico de planeación, la unidad de negocio exige la movilización de las capacidades personales del empresario para incidir en su propio horizonte. Ello requiere cierta confianza en sí mismo y en su potencial para controlar e innovar y para modificar algunas situaciones de su entorno. La persona que inicia o tiene un negocio propio puede adquirir cierto grado de independencia y autogestión: administra su tiempo y toma las decisiones sobre el uso que le da a los flujos de dinero o a otros recursos. Una unidad de negocio condensa una espléndida oportunidad de movilizar y activar las capacidades y competencias de una persona, y desarrollar y cultivar su capacidad financiera para mover, aprovechar y combinar recursos financieros y no financieros. Se trata de la adquisición o puesta en acción de un capital humano.

El ciclo de vida y las características y condiciones de vida de las unidades domésticas influyen en las unidades de negocio y su capacidad de confrontar a los choques y otros imprevistos. Una unidad doméstica cruza por lo regular por cuatro etapas durante su ciclo de vida: inicio, reproducción, consolidación, y disolución o de “nido vacío”, cuando los hijos se van y la pareja queda sola nuevamente. Los casos cubiertos presentan, además, dos tipos de estructuras familiares: familias nucleares y familias extensas. Mientras que los ciclos de vida de las familias nucleares son claros, las familias extensas, integran bajo un mismo techo dos o más familias nucleares, que frecuentemente se encuentran en diversas etapas del ciclo de vida que se

traslapan uno con otro. En esos casos, aludiremos al ciclo de vida como recomposición. Cada ciclo demanda de las unidades domésticas recursos particulares para cubrir sus necesidades.

Cuando la unidad de negocio es la fuente principal de ingresos de la unidad doméstica, cubre o espera cubrir todas las necesidades de la misma, y se diferencia de manera importante de una unidad de negocios complementaria a la fuente principal de ingresos. Las unidades domésticas que combinan los ingresos de unidades de negocios con los generados en empleos formales son particularmente interesantes<sup>48</sup>. Generalmente, la combinación da lugar al mejoramiento en el bienestar de la unidad doméstica y su capacidad de acumular, de atender necesidades de ciclo de vida, emergencias y oportunidades de inversión. El empleo formal tiende a asegurar ingresos estables, periódicos y fijos así como el acceso a sistemas de seguridad social y crédito.

En los casos estudiados se observan:

- unidades domésticas que tienen sólo una unidad de negocio como fuente principal de ingresos donde generalmente el responsable es el jefe de la unidad doméstica;
- casos con dos o más unidades de negocio de giros disímiles entre sí, donde la principal unidad de negocio cubre las necesidades más importantes de la unidad doméstica, mientras otro integrante o el mismo jefe de la unidad, aprovecha otras oportunidades de inversión en otra unidad de negocio;
- y casos con varias unidades de negocio que dependen de los recursos derivados de la combinación de varias actividades empresariales encadenadas productivamente, realizadas por dos o más integrantes, generalmente la pareja, de la unidad doméstica.

Las combinaciones de unidades de negocio arrojan resultados variados. La movilización de capacidades y competencias que las unidades domésticas realizan para cubrir las necesidades y el laberinto de actos, flujos y recursos financieros que existe entre ellas llega a ser muy complejo. Se trata, además, de una forma específica de *interrelación de activos* que consigue producir recursos frescos y atender todas las categorías de uso necesarias a las unidades domésticas (ciclo de vida, emergencias y oportunidades).

---

<sup>48</sup> Rutherford (2002:14) señala que entre los pobres urbanos cercanos a la pobreza en Bangladesh, la estrategia de supervivencia más exitosa se presenta mediante la combinación de empleo regular y empresa privada, que por sus características, es el equivalente de nuestra unidad de negocios como fuente complementaria de recursos de las unidades domésticas.

Articulados a las unidades de negocio están los recursos financieros y no financieros, los sistemas de ahorro, los créditos solicitados y otras estrategias financieras comprometidas en las diferentes etapas de evolución de la unidad de negocio y que son el centro del interés de este estudio. Cierra el ciclo, finalmente, el análisis del uso de los recursos generados por la unidad de negocio para resolver el amplio rango de las diversas necesidades de la unidad doméstica: desde las necesidades básicas de alimentación hasta las oportunidades de inversión.

Las oportunidades de inversión iniciadas y desarrolladas serán revisadas conforme sus requerimiento y aplicación de los recursos financieros. Para empezar una unidad de negocio se requiere un capital inicial, sea monetario o en activos no financieros. Existe una amplia variedad de opciones financieras y no financieras que pueden usar las unidades domésticas como recurso o capital inicial para empezar sus unidades de negocio: ahorro en casa, ahorro ascendente y descendente, ahorro ascendente en cajas, tandas, donaciones, transferencias, vivienda, activos del hogar, ahorro en animales, préstamos informales de todo tipo, recursos de socios, venta de activos, créditos y recursos derivados de programas gubernamentales y otros. Una unidad de negocio puede también iniciar con capital humano (trabajo) como su principal insumo, o con recursos físicos en especie, o con una combinación de ambos. Estas unidades de negocio son generalmente las más precarias (por ejemplo, quien hace tortillas para intercambiarlas por otros productos de la canasta básica en el mercado).

La consolidación paulatina de un negocio depende de que las utilidades de la actividad productiva arrojen recursos para recuperar la inversión inicial y que quede un excedente para cubrir algunas o todas las necesidades de las unidades domésticas. Las características de la reinversión dependen de las prioridades del negocio frente al ciclo de vida de la familia y las oportunidades para el crecimiento del negocio, entre otros factores. Las mujeres microempresarias regularmente invierten los excedentes para mejorar el bienestar de las condiciones de vida de los integrantes de la familia, mientras que con más frecuencia los hombres reinvierten en su negocio. Las utilidades pueden entonces sumarse a las mismas opciones financieras usadas para iniciar la unidad de negocios, pero para mantenerla y proseguirla. Pueden aparecer nuevas modalidades financieras para las necesidades de reinvertir en la infraestructura, en el abastecimiento, en la expansión, multiplicación, o diversificación (para crear una cadena productiva o diversificar giros). Los recursos financieros pueden ser créditos de los proveedores

de tecnología o de insumos; capital proveniente de ahorros o de las utilidades de otro negocio; crédito de una institución financiera formal o informal; crédito de los futuros compradores y ahorros.

Teniendo claro este escenario, el análisis de las unidades de negocio y el papel de los servicios financieros obliga a vincular los componentes que intervienen en este círculo:

- las unidades domésticas,
- las unidades de negocio que emprenden,
- los actos, productos y servicios financieros que usan y
- el destino de uso que les dan a los recursos que las unidades de negocio generan.

La descripción de los servicios financieros formales e informales que usaron las unidades domésticas para sus unidades de negocio facilita la comprensión de cuáles fueron éstos y cómo fueron aprovechados por los integrantes de las unidades domésticas. El análisis del funcionamiento y organización de la unidad de negocio ligada a las necesidades de inversión y abasto y al uso de servicios (actos y los montos) de financiamiento para su mantenimiento hace patente la tenue línea que divide las necesidades de consumo y producción en las unidades de situaciones más precarias. El énfasis está puesto en la evaluación de las unidades de negocio *conforme a las aportaciones al bienestar de las unidades domésticas, y a la relación que este resultado guarda con el acceso y uso de servicios financieros*. Se manifiestan los logros de la unidad de negocio, pero también, se registran los impactos positivos y sus limitaciones frente a las necesidades de la unidad doméstica.

### **5.1.1 Estructura del capítulo.**

El análisis de las unidades de negocio se hará mediante la exposición de la correspondencia entre la *unidad de negocios y la unidad doméstica*, incluyendo su ciclo de vida, sus activos, su historia generacional y la importancia de la unidad de negocio como fuente de ingresos.

Se integran algunos casos que resultan ejemplos valiosos para retratar las estrategias y prácticas financieras de las unidades domésticas abriéndose espacio en el difícil camino de los negocios. El análisis atenderá centralmente a la unidad de negocios. Los casos serán presentados en recuadros, acompañado de una pequeña entrada conteniendo aquellos elementos indispensables de la vida de la unidad doméstica que se requieren para entender las aportaciones

de la unidad de negocio al bienestar familiar. Puesto que los actos, productos y servicios financieros correrán paralelos, señalando su relación con la unidad de negocio, se complementa la presentación con un recuadro final que contiene la evaluación crítica de los mismos, subrayando las lecciones financieras extraídas del caso.

## **5.2 Casos y reflexiones sobre la relación de las unidades de negocio y los servicios financieros**

### **5.2.1 La unidad de negocio: comercio de insumos mayores**

Isidro y Natividad tienen 40 y 39 años respectivamente. Tienen una hija de 17 años y un hijo de 14 años. El ciclo de vida de la unidad doméstica es de consolidación.

Isidro y Natividad proceden de familias campesinas que padecían problemas económicos. Antes de casarse, Isidro tuvo que cambiar de lugar de residencia en búsqueda de mejores oportunidades y en el caso de Natividad los problemas económicos se agudizaron al necesitar de servicios médicos.

En 1985 se casaron e Isidro inició con un amigo un negocio de compra-venta de muebles de madera. Compra los muebles a crédito para venderlos en su negocio.

#### **RECUADRO 5.1**

##### **Dependencia financiera con proveedores y servicio de las Cajas: obstáculos para la supervivencia de una unidad de negocios**

**Isidro, Coyutla, Veracruz, cuartil 1, rural, testigo.** Desde 1990 Isidro compra muebles a crédito en una tienda local de Coyutla, Veracruz, poblado rural del sur de México y los vende en zonas suburbanas cada vez más lejanas. En cada ocasión gasta \$1,300 en transportación, alojamiento y comidas (según cálculo de la investigadora de campo). Paga un enganche del 50% de muebles, que valen entre \$7,000 y \$8,000, y liquida el remanente a los tres o cuatro días. Aunque la tienda no le cobra intereses en estas transacciones, no siempre puede otorgarle el crédito, por lo cual, Isidro debe comprar al contado de acuerdo al dinero líquido que tiene, usualmente de \$3,000 a \$4,000.

Isidro fue socio de Caja Popular San Andrés y tuvo una experiencia negativa por falta de conocimiento del funcionamiento de la caja. Él esperaba recibir un préstamo y disponer a la vez de su parte social para aumentar el monto a recibir. Al no poder acceder a su parte social decidió salirse de la caja y acudir a sistemas financieros informales para resolver sus necesidades de dinero líquido. Para mantener el flujo de capital estable y continuar su negocio, ha recurrido a un prestamista en años anteriores y tres veces en 2004, solicitando préstamos entre \$2,500 y \$3,000, pagando 10% de interés mensual. Isidro procura pagar su deuda a la brevedad.

Natividad e Isidro crían pollos para vender y abastecer el consumo familiar para suplir los reducidos ingresos y limitan el consumo alimenticio en carne de res para destinar



recursos ahorrados para la supervivencia de la unidad de negocio.

El análisis del caso revela que Isidro ha logrado cubrir con su negocio las necesidades del ciclo de vida de su familia, ahorrar pequeños montos de dinero para adquirir los activos para el hogar, participar en tandas y enfrentar los choques (emergencias) de salud de su hijo en 2004. Aunque la unidad doméstica vive en la casa que le presta la mamá de Isidro, destina dinero para repararla y mantenerla en buen estado. Sus hijos estudian preparatoria y secundaria. La unidad doméstica tiene un mejor nivel de vida que el de sus familias de origen.

El autoempleo de Isidro mostraba signos de solidez, porque ha sobrevivido las crisis del país desde 1985, entre ellas la dramática crisis financiera de 1995 y ha remontado las oscilaciones locales del mercado de venta de muebles que se caracteriza por ser un mercado muy competido. Aunque ha dependido por más de 15 años del crédito que le dan las tiendas y ha sido un cliente cumplido y solvente, en ocasiones padece falta de liquidez por oscilaciones del mercado y requiere dinero para continuar la venta. Ha optado, en varias ocasiones, por recurrir a un prestamista para poder disponer del dinero líquido.

Isidro no logró desarrollar una buena relación con su caja por dos razones: limitada información, tanto del funcionamiento de la caja como del papel de la parte social en la misma, y la falta de promoción de productos que le apoyarían en su unidad de negocio. Al ver la limitada respuesta de la caja, Isidro organizó su negocio con el apoyo de servicios informales cuya capacidad de respuesta no está en función de su negocio, sino de las condiciones del prestatario informal.

El usuario percibe la poca flexibilidad del sistema de crédito de la caja, y considera que cobra intereses sobre intereses. La inestabilidad de los servicios financieros informales conlleva a la reducción del consumo familiar como estrategia financiera para enfrentar la reducción del flujo de ingresos. Como puede reconocerse, el costo de pagar el servicio informal lo absorbe la unidad doméstica sacrificando su bienestar alimenticio como una forma de ahorro monetario. Existe una importante dependencia del proveedor<sup>49</sup>. Al obligar a Isidro a comprar los muebles en

---

<sup>49</sup> En esta última línea de análisis y argumentación que señala la dependencia financiera de las unidades de negocio respecto de un único proveedor, se puede incluir el caso de Alicia en Huejuquilla, Jalisco, (cuartill, rural, Bansefi), quien, con siete hijos, vive en pobreza extrema y sobrevive con los ingresos que eventualmente obtienen sus hijos mayores trabajando como albañiles y los ingresos diarios de un negocio sumamente precario de venta de nopales,

efectivo cuando *no puede darle crédito* se limita el volumen de ventas y se encarece la transacción.

**Aprendizajes:**

1. A falta de una sólida educación y ante limitadas oportunidades de empleo, surgen negocios comerciales. Estos sólo tienden a ser duraderos cuando el microempresario identifica un nicho de mercado y opciones de financiamiento acordes con los flujos financieros del giro.
2. En ausencia de servicios financieros formales, con frecuencia las actividades de comercio se desarrollan en un contexto de dependencia al proveedor, que puede limitar los volúmenes manejados, las opciones de diversificación y la autonomía en la toma de decisiones. Así también la dependencia del proveedor reduce la capacidad de afrontar las condiciones de mercado.
3. La falta de educación financiera del cliente sobre el papel del capital social, da lugar a que la prestación de servicios financieros formales derive en desenlaces mutuamente perjudiciales; el cliente percibe una falta de transparencia o compromiso de la institución al no ser autorizado el monto del crédito solicitado.
4. El rechazo de un crédito del prestador de servicios financieros formales con frecuencia desalienta el hábito del ahorro.
5. Existe la necesidad de crear productos de crédito para clientes con actividades comerciales con ciclos revolventes de corto plazo que requieren de sumas importantes para abastecerse.

En contraste con el caso anterior, presentamos en el siguiente apartado, a Emilio, quien lejos de mantenerse en los niveles de bienestar mínimos que le genera su unidad de negocio y de adoptar una actitud pasiva frente a los condicionamientos de los proveedores, busca e incursiona en diversas alternativas para que sus ingresos se transformen en ganancias y para ampliar las posibilidades de inversión y trabajo. El resultado es que, con oscilaciones entre pérdidas y ganancias, Emilio ha logrado hasta el momento no sólo mantener una unidad de negocio vinculada con la ganadería, sino tiene un acuerdo con una compañía internacional productora de cigarrillos, con quienes tiene comprometida –con un préstamo a cuenta de producto- la

---

que le abastece su proveedor, con el cual ha establecido una dependencia crediticia que añade vulnerabilidad a su situación.

comercialización de aproximadamente una tonelada y media de tabaco. Como en todos sus negocios, Emilio está pendiente de los resultados de esta primera venta a la compañía tabacalera, para evaluar su pertinencia o no.

### **5.2.2 Cultivo de pipián y de tabaco de exportación y ganadería como unidades de negocio**

Emilio de 61 años de edad es hijo de un campesino analfabeto y emprendedor quien empezó como arriero y se convirtió en dueño de una parcela grande en donde se hizo rico; su papá abandonó a su familia. Sin embargo, antes que eso ocurriera, Emilio inició sus labores agrícolas con su papá y aprendió de él sobre vacas y caballos, del cultivo de la tierra y la elaboración de panela, entre otras cosas.

A los 19 años, Emilio se casó con Esperanza quien tenía 14 años y con ella tuvo seis hijos. Su historia es de progreso continuo y muestra avances generacionales en educación (él estudio hasta tercero de primaria) y capital patrimonial y humano ya que casi todos sus hijos terminaron la preparatoria y dos estudiaron carreras universitarias. Cuatro hijos viven en Tijuana y uno en Baja California. Les envían dinero ocasionalmente como regalos de cumpleaños o del día de la madre, \$500 y \$800 respectivamente. Tiene una cuenta de ahorros en la banca comercial (Banamex) de Poza Rica desde 1999, para recibir remesas que le envían desde Tijuana. La unidad doméstica se encuentra en la etapa de nido vacío del ciclo de vida familiar.

#### **RECUADRO 5.2**

#### **Crédito a cuenta de cosechas para la exportación y asociación para la crianza de ganado como dos unidades de negocio.**

**Emilio, Municipio El Espinal, Coyutla, cuartil 3, rural, testigo.** Emilio sabe reconocer las oportunidades para hacer negocio desde que se casó. Se inició como jornalero de su papá. A los 21 años pagó los derechos de cinco hectáreas de tierra que trabajó para convertirse en propietario de ellas en dos años. Con la adquisición de la tierra se inició como agricultor independiente. Este activo ha sido muy importante para generar recursos para cubrir las necesidades de su familia. Con el mismo empeño que le convirtió de pronto en agricultor independiente Emilio ha aprovechado las oportunidades de negocio conforme se le han aparecido. Para suplir los ingresos como agricultor trabajó algún tiempo como chofer repartidor de cerveza y como revendedor de gallinas pero con el tiempo llegó a establecer negocios más rentables.

Emilio acostumbra ahorrar y siempre lo hace en su casa. En 1978, ahorró \$5,000 y con ellos abrió una tienda de abarrotes con la cual hizo mucho dinero. Con las utilidades de la tienda compró el terreno donde construyó en 1980 su actual vivienda. Años después compró los terrenos restantes hasta el final de la cuadra, con lo cual aumentó casi al doble su terreno. Con las utilidades de la tienda compró 16 becerros de engorda en 1985 y se hizo

ejidatario. Obtuvo 12.5 hectáreas más de tierra, donde ha cultivado maíz, frijol, pipián y tabaco oscuro.

La ganadería lo distrajo de la tienda, y no pudo competir con los precios de una tienda rural CONASUPO que llegó al municipio, por lo cual la cerró en 1988. El cierre del negocio combinado con el robo de un caballo fino y un becerro, y la matanza de otro becerro culminaron en un choque económico. Sin embargo, la ganadería fue un negocio próspero para Emilio hasta 1994 y 1995, cuando ocurrió la crisis nacional y entró en vigor el Tratado de Libre Comercio. Esto provocó el descenso de los precios del ganado e hizo muy difícil la competencia. Como los ingresos que obtiene como agricultor son generalmente estacionales, Emilio se ha acostumbrado a ahorrar lo que obtiene como agricultor. Usa los ahorros para sus gastos domésticos fijos y para estabilizar su consumo, y cuando sus ahorros no le son suficientes frente a los gastos previos a la cosecha pide prestado *a cuenta del producto*. Emilio acostumbra endeudarse en especie con productos ganaderos y productos agrícolas. Tiene en sociedad con otra persona 15 vacas: él pone el pastizal de sus 12.5 hectáreas y su socio (o *patrón*) invierte en las vacas, es decir, su patrón invierte capital comprando vacas. Si requiere dinero, le pide prestado a su patrón *a cuenta del producto*. Si nacen becerritos y pidió prestado \$1,500, uno de los becerritos es automáticamente propiedad de su patrón y así liquida su adeudo. Al venderse el ganado, se descuentan los anticipos que Emilio solicitó a su patrón y dividen la ganancia entre los dos. El uso de su cuenta de banco se restringe a la recepción de remesas. Actualmente cultiva rotativamente tabaco y pipián, según el ciclo agrícola respectivo. Emilio tiene una galería chica que construyó por \$9,000 para secar el tabaco en el terreno de su casa. En 2005 empezó a cultivar tabaco fino para exportación. Su cuidado es costoso y delicado. Firmó la venta anticipada de su cosecha con una empresa estadounidense. La empresa le dio \$16,000 para que construyera 300 m<sup>2</sup> de galería y le pagaron \$11,000 como anticipo de la compra de la cosecha, además de \$12,000 para la compra de los insumos. Emilio calcula que obtendrá 1.5 toneladas de tabaco, por lo cual recibirá \$34,500. Ha invertido de su *guardadito* en casa alrededor de \$15,000 en gastos diversos: jornales, remolque, fumigación y terminación de las galerías. Emilio sabe que debe obtener \$25,000 a \$30,000 para que sea en verdad negocio.

El caso de Emilio aporta una gama de lecciones financieras sobre la demanda real que existe de servicios financieros. El agricultor del caso no usa servicios financieros formales como fuente de recursos productivos porque no quiere arriesgar las escrituras de su casa que le piden en garantía. En sustitución de los servicios financieros formales, él moviliza su tierra y ganado (capital físico), la aprovecha para adquirir los activos financieros (capital de inversión para construir la infraestructura necesaria para su producción) y capital físico en ganado para sus dos unidades de negocio, la producción de tabaco y el ganado.

Emilio sabe que existen riesgos en su sistema de financiación, sin embargo, con él ha logrado estabilizar el flujo de dinero y el consumo doméstico, mantener su producción y reeditar su patrimonio. La capacidad de financiarse en especie<sup>50</sup> es una competencia que Emilio adquirió

---

<sup>50</sup> Es interesante vincular el manejo financiero de Emilio endeudándose en especie, con el caso de Miguel y Antonia, también de Coyutla –expuesto en el capítulo 2-. Miguel, entre otros muchos actos financieros que realiza para

en su negocio de las vacas, pero él carece de experiencia con el tabaco y corre mayores riesgos con su capital. Se ha endeudado por \$23,000 y está comprometida la venta total de la cosecha y el secado del tabaco fino. La empresa, no obstante, impone un precio de \$23 el kilo de tabaco, calificado de calidad media. El servicio financiero lo otorga la empresa, aunque Emilio no paga intereses, compromete y fija de manera anticipada el precio del producto. Establece una relación de dependencia financiera con el proveedor – esta vez internacional - que finaliza, en el mejor de los casos, hasta que se entregue el producto.

**Aprendizajes:**

1. Existen importantes oportunidades para los servicios financieros formales durante todo el ciclo productivo de negocios agrícolas y ganaderos de este tamaño.
2. La vida productiva agrícola está provista de aprendizajes para calcular montos, plazos y flujos de recursos. Son aprendizajes adquiridos por poblaciones letradas y no letradas y conforman una buena base para programas de educación financiera.
3. Negocios de comercio de abarrotes parecen ser una oportunidad para el autoempleo cuyos riesgos generalmente se desarrollan a la par con el tamaño de negocio, el cual se puede construir paulatinamente.
4. Los servicios financieros son provistos por los proveedores nacionales e internacionales a través de diversas transacciones interrelacionadas entre sí: la asociación con otro productor quien contribuye un insumo complementario, créditos en especie, créditos para infraestructura, créditos a cambio de la cosecha. Estos productos y servicios generan dependencia financiera entre proveedor y agricultor o ganadero que inhibe la evolución e independencia económica y administrativa de las unidades de negocio.
5. La función de estabilizar consumos se logró con el uso repetido de crédito a cuenta de producto. Muestra la competencia del productor rural de manejar créditos para el consumo con plazos similares a la cría de animales o producción de cosecha.

Los encadenamientos financieros para hacer productivas las unidades de negocio observados hasta ahora en unidades agrícolas, ganaderas y comerciales, también se realizan, con

---

prosperar en sus negocios (sobre todo en la compra venta de café y pimienta) acostumbra financiar a los cultivadores independientes de ambos productos, para el desarrollo de su cosecha, a cuenta del producto. Es decir, conocemos, en la misma comunidad, a agentes que prestan a cuenta de producto y a agentes que se endeudan a cuenta de producto. Sería interesante revisar esta práctica y sus resultados para tenerla en cuenta en la planeación de productos financieros novedosos entre las EACP.

frecuencia, en zonas urbanas y actividades de negocio ligadas a la industria de la transformación. Este es el caso de Ana María, exitosa productora de tortillas de harina.

### **5.2.3 Fabricación y venta de tortillas como unidades de negocio.**

Ana María, de 58 años, procede de una familia de 13 hermanos. Tuvo una vida sencilla, con lo indispensable para vivir sin lujos. Estudió hasta tercero de secundaria. Tuvo tres hijos, se divorció, y en 2005 se mudó a vivir con su segundo esposo. Cuando sus 3 hijos eran pequeños, tuvo que aprender a administrar el gasto para que le alcanzara. Considera que trabaja duro para tener una vida cómoda.

En mayo de 2004, la estructura de la unidad doméstica cruzaba una etapa de recomposición, Ana María y su hijo menor compartían techo y olla con una de sus hijas casadas. No obstante que ahora Ana María se mudó a vivir con su segundo esposo la dinámica de la unidad doméstica de Ana María es la de una familia con lazos familiares cercanos y afectivos y comparten las actividades que se requieren para sostener las tres unidades de negocio que tienen y los beneficios que las mismas les aportan, como por ejemplo un “tiempo compartido” para tomar vacaciones en Chapala.

#### **RECUADRO 5.3**

##### **De las Cajas de Ahorro a la Banca Comercial. Del uso e influencia positiva de los servicios financieros al desencanto.**

**Ana María, Guadalajara, Jalisco, cuartil 4, urbano, testigo.** Ana María (58 años) desde hace 13 años se ha dedicado a la producción de tortillas de harina con fines comerciales. Ella y sus hijas casadas venden tortillas en algunos mercados y tianguis y distribuyen a clientes locales.

Hace 13 años su hermano le traspasó a crédito una fabriquita de tortillas de harina en la que ambos trabajaban. Entonces (1992) Ana María decidió entrar a la Caja Popular San Rafael en Guadalajara para ahorrar montos de \$50 y \$100 para pagarle a su hermano el traspaso de la fábrica de tortillas. Parte de sus ahorros los dejó en depósito en la caja, lo que para ella era una forma de inversión.

Al contar con \$500 depositados Ana María cubrió el costo de la parte social de la caja. Decidió seguir ahorrando para reunir un monto global de \$2,000 y con ello obtener en el mismo año un crédito por \$4,000 para mejorar su equipo de fabricación de tortillas y no cocerlas en un comal. Al obtener el crédito de \$4,000 Ana María reconoció las ventajas de ahorrar y obtener crédito por mayores cantidades, así que continuó ahorrando regularmente y solicitaba créditos por montos hasta de \$20,000. Usó las sumas de dinero para comprar activos para su negocio: nuevas máquinas y un carro usado para la distribución de la tortilla.

Todos los negocios de sus hijos han sido iniciados con el financiamiento de Ana María.

Ella integró a su empresa a sus hijas casadas y a sus yernos y compró por \$9,000 dos locales en distintos mercados para instalar tortillerías para sus dos hijas. Ahora sus hijas son propietarias de sus negocios. A su hijo menor también lo incorporó a su negocio pagando \$30,000 en dos abonos por el traspaso de un local en uno de los mercados mejor ubicados de Guadalajara. En 2004, llegaron a tener cuatro empresas de producción de tortillas. Sin embargo, la empresa de su hijo menor no prosperó por lo cual decidió trabajar en el negocio de su mamá. Hasta la fecha de entrevista, Ana María no ha logrado recuperar la inversión que hizo en el local por no haberlo traspasado a otra persona.

En 2003, su hija Mariana, recibió un crédito por \$80,000 de un programa de financiamiento del gobierno de Jalisco llamado FOJAL. El crédito, que se paga en abonos mensuales de \$3,000, con una tasa de interés de 2% mensual y un plazo de cuatro años, se ha destinado a financiar tres boleadoras fabricadas artesanalmente por su papá. Él se basó en una maquinaria para la elaboración de tortillas que encontraron en Internet y examinó en Laredo. Utilizó el crédito también para mejorar las condiciones de su local.

Ana María, hijas y yernos manejan tarjetas de crédito de distintos bancos comerciales que utilizan para gastos recurrentes y esparcimiento de sus unidades domésticas. Las facilidades de pago –sobre todo de Bancomer– han agradado a esta unidad doméstica mencionando su flexibilidad en contraposición a los requisitos de la caja que han aumentado sustancialmente en los años recientes: los cambios recientes en las cajas se atribuyen al mal manejo de varias de ellas y a la posterior *intervención del gobierno* con nuevas reglas de operación que implican mayores requisitos de avales, aumentos en las tasas de interés y sobre todo cambios importantes en la calidad de atención a sus clientes.

Cabe notar que la cuenta de Ana María –la que le ha amparado sus créditos– está a nombre de su madre que ya es adulta mayor. Por dicha situación la caja le negó a Ana María su último crédito.

Ana María tiene una experiencia acumulada de ahorro y crédito, inició su negocio con un préstamo de su hermano y aparte de ello ha solicitado pocos créditos informales. La consolidación y posterior expansión de negocios a lo largo de 13 años se fondeó con el apoyo de servicios financieros formales. Ana María realizó un ahorro ascendente, solicitó créditos por montos cada vez mayores y ahora usa tarjetas de crédito de la banca comercial. La unidad de negocio administrada por una mujer se multiplica en tres unidades de negocio del mismo giro. Esta empresa formal –que ahora además de fabricar tortillas las distribuyen– emplea la mano de obra de Ana María, de sus hijos y de sus yernos y ofrece empleo a 14 personas que se benefician del seguro social.

Los recursos financieros obtenidos por su hija Mariana, nos muestran, además, su aplicación para crear artesanalmente tecnología, en lugar de importarla, lo que constituye un ejemplo representativo y sugerente de creatividad. La investigadora de campo refiere la siguiente reflexión, mostrándonos los beneficios reconocidos por Ana María sobre los servicios formales ofrecidos por la caja, pero también la insatisfacción y decepción posteriores por la falta de eficiencia y rentabilidad de la caja.

A partir del desarrollo del ahorro en la caja, Ana María pudo comenzar a realizar proyectos de mejoramiento de su negocio, posteriormente, la incidencia de otros apoyos financieros como es el caso de FOJAL, su negocio ha experimentado [a lo largo de trece años] un paulatino proceso de consolidación y estabilidad en sus niveles de producción. La transformación en el tiempo de la estrategia de pagos de Ana María apunta a un mayor uso de los créditos bancarios para la satisfacción de las necesidades de consumo cotidiano de la unidad doméstica y de artículos de tipo suntuoso, como es la planeada compra de una camioneta nueva en una Agencia de auto. Ana María no sólo ya no usa la Caja de Ahorro (Caja Popular San Rafael) sino que al tener mayor liquidez y cultura financiera tiende a ver de manera muy crítica la falta de efectividad en el servicio que brindan las cajas. (Investigadora de campo María del Carmen Caño Secade).

Una de las barreras que la usuaria (Ana María) identifica actualmente para obtener crédito de la caja es que la cuenta de ahorros está a nombre de su madre quién por tener 84 años no es sujeto de crédito. Señala que en la caja solicitan muchos requisitos y el trato que reciben como usuarios dejó de ser amable y atento. Otra barrera que señala es la alta tasa de interés que aplican sobre los créditos, a pesar de su antigüedad como usuaria cumplida y el respaldo acumulado de su ahorro.

La serie de servicios usados para el desarrollo de la unidad de negocio muestran una interesante curva de aprendizaje de la usuaria y de su hija mayor con relación a productos financieros, reflejando a su vez, el manejo eficiente del dinero y el incremento gradual de los montos acumulados.

Los recursos obtenidos por la unidad de negocios además de usarse en el sostenimiento de la familia, pudieron reinvertirse hasta crear tres unidades de negocio, adquirir maquinaria productiva y transporte y la oportunidad de invertir en un tiempo compartido para poder tomar vacaciones (entretenimiento), uno de los usos que Rutherford (2002: 40) integra como usos del ciclo de vida. Sobrevivió además, la crisis mexicana de 1995 y las presiones cambiantes del entorno económico nacional.

**Aprendizajes:**

1. La importancia de créditos de montos crecientes para la consolidación de una unidad de negocio.
2. La posibilidad de otorgar créditos que acepten en garantía bienes de fabricación artesanal, como alternativa a las garantías en factura.
3. Las cajas deberán buscar mecanismos y espacios para incorporar a sus clientes en los procesos de formalización de la caja misma a fin de: 1) dotarles con información sobre posibles modificaciones en requisitos y



- tasas, y 2) reconocer y rectificar situaciones de informalidad que existan entre la clientela (como fue el caso de Ana María al tener la cuenta a nombre de su mamá y por ende estar excluida de su propia historia crediticia).
4. Puntualiza la necesidad de crear productos que se asemejen a la función de “estabilización de consumos” de las tarjetas de crédito.
  5. Nos informa sobre la percepción reiterada de estar pagando intereses por su propio dinero cuando las cajas condicionan la extensión al crédito a un ahorro base.
  6. Sugiere la posibilidad de diseñar productos para los adultos mayores productivos.
  7. Informa que las tarjetas de crédito ofrecidas por los bancos son apreciadas por los usuarios, y que al no exigir (los bancos) el requisito de tener una cuenta de ahorros con depósitos mínimos para otorgar un crédito, se acepta mejor el pago de intereses

La siguiente presentación versa sobre otra mujer, también productora de alimentos (pan), en un contexto regional muy diverso. Es de Huejutla, Hidalgo, una localidad reconocida como productora de pan. El negocio, pues, es competido. Concepción, sin embargo, ha mantenido su pequeña empresa, da trabajo a familiares y a dos mujeres empleadas y sus ingresos constituyen los ingresos más sólidos de la unidad doméstica. Ella, por las condiciones locales, depende de un proveedor (abarrotero que le vende la harina a crédito) y no ha logrado obtener financiamiento de alguna caja para desvincularse de esta dependencia.

#### **5.2.4 Fabricación de pan dulce y trabajo agrícola como unidades de negocio**

Concepción<sup>51</sup> y Atanasio, de 42 y 47 años respectivamente, son de origen indígena, e hijos de campesinos sin tierra. Ahora, ellos son dueños de pequeñas porciones de terreno que permiten subsistencia. Ninguno de los dos acudió a la escuela y ambos empezaron a trabajar desde la niñez. Al casarse, vivieron con la mamá de Atanasio por 10 años, hasta que, poco a poco, lograron comprar material de construcción para edificar su propia vivienda en el mismo terreno donde vive la mamá de Atanasio y su hermano. La vivienda es pequeña porque no había más

---

<sup>51</sup> El caso siguiente está clasificado como Tratamiento de Sagarpa, sin existir relación alguna con la Caja SERFIR (Sagarpa) en Huejutla, Hidalgo. La entrevistada solicitó un préstamo para invertir en su negocio, del cual no ha recibido respuesta seis meses después.

lugar en el solar familiar, así que fue construida en dos plantas cada una de 5 x 5 m<sup>2</sup> y con baño externo. Su hijo Macario tiene 24 años y vive con ellos. Estudió hasta segundo de primaria y empezó a trabajar en el campo con su papá.

Atanasio y Macario cultivan carrizo en un terreno propio que adquirió Atanasio en 1982. Los ingresos que obtienen él y su hijo por la venta de su producción son menores a los que obtiene Concepción con su unidad de negocio. El ciclo de la unidad doméstica es de consolidación.

#### **RECUADRO 5. 4**

##### **Servicios financieros informales y la creación de una unidad de negocio no agrícola, estrategia económica de familia campesina.**

**Concepción, Huejutla, Hidalgo, cuartil 1, urbano, testigo.** La unidad doméstica integrada por Concepción, su esposo y su hijo, nos muestra el sistema de servicios financieros informales que usa Concepción para financiar y mantener su unidad de negocio.

Concepción vive en Jaltocán, municipio pequeño al poniente de Huejutla, Hidalgo, una zona urbana del centro de México y se dedica a la producción y venta de pan dulce. Concepción inició su negocio de pan dulce hace aproximadamente 15 años (1990). Emplea a dos señoras. La inversión inicial del negocio consistió en la construcción de un horno de barro instalado en medio del patio de la vivienda (no se registra la fuente de la inversión), que ocupa un amplio espacio, y que fue lo que tal vez determinó la decisión de Concepción de suspender la crianza y venta de cuatro puercos. Los ahorros de la venta de los cerdos (\$5,000) les sirvieron para comprar un terreno para el trabajo agrícola de Atanasio.

El uso más significativo de los servicios financieros informales que utiliza Concepción ha sido para abastecer su negocio y hacer frente a la reducción de liquidez monetaria.

Se pueden distinguir claramente tres servicios financieros informales usados por Concepción para la unidad de negocio: a) la compra a crédito a su proveedor de harina, b) préstamos informales de vecinos para la compra de algunos insumos como leña para el horno, y c) un préstamo ocasional de un prestamista de la zona para la adquisición de ciertas mercancías no accesibles en la localidad de Concepción y que suponemos, son activos necesarios del negocio.

Los créditos de la tienda local donde se abastece son periódicos (quincenales) y recurrentes, en montos de \$375. Los préstamos solicitados al prestamista han sido ocasionales: los dos fueron de \$1,000 con 20% de interés mensual para financiar “otros insumos” necesarias para la unidad de negocio.

Concepción se acercó hace aproximadamente seis meses (diciembre 2004) a una caja, que ella identifica como de Sagarpa, a pedir un préstamo para su negocio, específicamente para poder comprar al contado la harina que habitualmente compra a crédito a un precio mucho mayor que si pagara al contado. Hasta ahora, no ha recibido respuesta.

La unidad de negocio creada por Concepción transformó por completo la situación de la unidad doméstica, creando una cadena ascendente de bienestar generacional. Con los ingresos obtenidos de la crianza de los cerdos, adquirió un terreno para el trabajo agrícola de su esposo e

hijo. Con los ingresos generados por el trabajo de la tierra y la producción de pan compraron materiales para construir una vivienda y adquirió electrodomésticos para su casa a través de servicios financieros formales en Hidalgo y Jaltocán (al parecer fueron comprados en abonos).

La unidad de negocio ha generado ingresos suficientes para adquirir sus propios activos e insumos y ofrecer empleo a dos personas. Como en otros casos, la unidad de negocio se ha mantenido por 15 años sobreviviendo un entorno económico de crisis y falta de crecimiento. Además, la experiencia financiera de Concepción (que depende financieramente de su proveedor), ha activado su interés en recurrir a servicios financieros formales (Sagarpa) para mejorar el rendimiento de su modesto, casero, pero rentable negocio de pan dulce.

**Aprendizajes:**

1. Los ciclos de fabricación y venta de productos menores pueden ser cortos y requieren de crédito revolvente a plazos reducidos para apoyar a sus necesidades de liquidez. El crédito revolvente puede acompañar continuamente un negocio de este tamaño y tiene un papel importante en la permanencia del negocio.
2. El papel de acompañamiento financiero se ha quedado con el proveedor, quien es el que crea las condiciones de acceso a los insumos básicos para la elaboración del producto. Este hecho, genera una situación de dependencia hacia el proveedor y reduce la posibilidad de autosustentabilidad.
3. El manejo de un negocio consolidado requerirá eventualmente de la compra de insumos mayores cuyos precios excederán las habituales ganancias; en esta situación, la falta de acceso a servicios financieros formales inducirá al empresario a pagar tasas mayores al prestamista con tal de conseguir el bien.
4. El alto costo del crédito con el prestamista no ha sido obstáculo para volverlo usar (en este caso la cliente volvió a solicitar un nuevo crédito bajo las mismas condiciones financieras), lo cual indica que para el microempresario la falta de acceso al crédito le resulta más oneroso que el propio costo financiero del producto.

Los siguientes dos casos permiten acercarse al desarrollo de unidades de negocio sustentadas en las capacidades y habilidades de los emprendedores. En ambos, estas habilidades son prioritarias para el desarrollo de los negocios. En ambos, aunque por causas diversas, no se

hace uso de productos financieros formales para iniciar los negocios. En ambos hay un inteligente manejo de recursos para mantener e incrementar sus propias actividades productivas.

### **5.2.5 Sastrería y crianza de becerros como unidades de negocio**

Wilbardo (37 años) procede de una familia campesina y comerciante. Estudió hasta secundaria. Tuvo que hacerse cargo de sus hermanos y de su mamá a partir de los 17 años cuando falleció su papá. Su abuelito le heredó un terreno donde construyó poco a poco su vivienda con el dinero que ganó como sastre. Hace 14 años se casó con Marly, quien tiene 30 años y cursó hasta tercero de primaria. La unidad doméstica está consolidada con dos hijos de 12 y 8 años respectivamente.

Wilbardo aprendió el oficio de sastre con un tío, quien le dio trabajo y le ayudó a iniciar su unidad de negocio.

#### **RECUADRO 5. 5**

#### **Programas gubernamentales como fuentes de ingreso para iniciar unidades de negocio.**

**Wilbardo, Kinchil, Yucatán, cuartil 1, rural, tratamiento.** Hace 15 años Wilbardo estableció una sastrería en su vivienda usando una máquina de coser que le dejó su padre. Complementaria al trabajo de sastre Wilbardo mantenía una huertita de limón y practicaba la apicultura.

En el año 1999 ahorró \$2,100 obtenidos por participar durante tres meses en un curso de carpintería financiado por el gobierno. Con el ahorro compró dos becerros e inició la cría de ganado comprando otros dos becerros. Se asoció con una vecina para la cría y engorda de ganado, obtuvo derechos agrarios sobre 18 hectáreas de tierras ejidales y ha logrado reunir 22 cabezas de ganado en 2005.

Apoyándose en sus ingresos de la sastrería, Wilbardo ha gestado la cría de ganado como una unidad de negocios. Ha vendido algunos de sus becerros para atender necesidades del ciclo de vida.

Aunque no podemos diferenciar claramente la procedencia de los recursos, la combinación de las unidades de negocios, una madura y la otra embrionaria, ha permitido a la unidad doméstica la adquisición de activos no financieros para su vivienda y el mejoramiento de su consumo para fiestas de fin de año.

En este caso se distinguen, un contexto interno benéfico reflejado en el capital humano de Wilbardo (adquirido por su historia de vida) y un contexto externo, igualmente benéfico, en la oportunidad de adquirir tierras ejidales para la cría del ganado. El interés en realizar actividades ganaderas es el capital humano que moviliza Wilbardo para emprender una unidad de negocio, que por los datos que tenemos, puede evaluarse como exitosa y prometedora con relación a las actuales y futuras necesidades de la unidad doméstica.

Resalta que, en el caso de Wilbardo no existe relación con instituciones financieras formales ni informales: la fuente de ingresos de Wilbardo para la inversión inicial de su unidad de negocio procede de los recursos obtenidos a través de un curso remunerado de capacitación ofrecido por el gobierno como programa social. Observamos también que Wilbardo privilegia la reinversión permanente de las utilidades, apoyada por el cálculo de la rentabilidad del capital y el ahorro líquido en casa. Como vemos, la unidad doméstica no usa servicios financieros de ningún tipo para financiar sus dos unidades de negocio, aunque realiza varias combinaciones de actos financieros basándose en sus propios recursos (ahorro e inversión) para financiarlas.

Esta unidad doméstica depositó \$5,000, de sus ingresos por la venta de ganado, en la Caja Cooperera, en el año 2000. Declararon que querían aplicar los ahorros para enfrentar emergencias y obtener préstamos. A pesar de reconocer que la caja es un lugar seguro donde guardar su dinero, Wilbardo retiró la cantidad ahorrada porque consideró que para obtener un préstamo, tendrían que pagar intereses sobre sus propios ahorros. Al parecer, alguien externo a la unidad doméstica les alertó: *Van a cobrar intereses de tu propio dinero, y eso me desanimó (Wilbardo)*. Información sobre la Caja Cooperera verifica que ésta no otorga intereses sobre los ahorros de sus clientes y les otorga generalmente préstamos por el doble de sus ahorros, situación que da lugar a la impresión de cobrar intereses sobre el dinero de Wilbardo.

La evolución satisfactoria de la cría de ganado favoreció que Wilbardo invirtiera en ganado y dejara de ahorrar en la Caja Cooperera. Su personal evaluación financiera nos alecciona sobre la decisión de invertir en activos patrimoniales de su unidad de negocio, haciendo un cálculo tal vez empírico del rendimiento de los mismos así como de los riesgos asumidos con esa decisión.

**Aprendizajes:**

1. Se puede especular sobre el valor de las capacitaciones que orientan a adultos en cuanto a opciones de empleo. Si bien Wilbardo no ejerció el oficio para el cual fue capacitado (carpintería), sí aplicó el recurso provisto para iniciar un auto empleo quizá más acorde a sus aptitudes. De este modo, la orientación para la organización del empleo y la pequeña suma para capital inicial funcionaron como disparadores de su negocio de ganado.
2. Vivir en condiciones de estabilidad de ingresos, por tener el negocio de sastrería, permite diversificar inversiones y experimentar con el inicio de otra unidad de negocio.

3. La caja Coopera maneja una elevada parte social (\$2,000) para la afiliación de clientes, mientras que no les ofrece intereses sobre sus ahorros. Estas prácticas operativas combinadas con un sistema de prestar el doble del monto de los ahorros del cliente pueden desalentar al cliente para aprovechar la caja, a pesar de ser un lugar seguro para ahorrar.

### 5.2.6 Fabricación y venta de pasteles como unidad de negocio

María y Martín, de 33 y 35 años respectivamente, son una joven pareja que tiene tres hijos iniciando la adolescencia. Martín es originario de Xicotepec, Ver. Estudió una carrera técnica de auxiliar en contaduría. María procede de una familia de escasos recursos. Estudió hasta el primer año de preparatoria técnica contable. Los ingresos de María y Martín tuvieron altibajos pero en general, han mejorado su situación económica.

En épocas de desempleo se dedicaron a las ventas (falluca, juguetes, plata, discos compactos, etc.) mientras concretaban su unidad de negocio: una pastelería en Coyutla, Ver. Las compras a crédito a proveedores de maquinarias, utensilios e insumos fueron claves para el establecimiento y crecimiento de la pastelería; en cambio, no lograron obtener créditos de la Caja ni de familiares o amigos. Como necesitaban guardar el dinero de las ventas y no tienen buenas relaciones con la directiva de la Caja, optaron por abrir una cuenta de cheques en un banco (Bancomer) de Poza Rica. No obstante, el costo de ahorrar de esa manera es significativo porque tienen que desplazarse a esa ciudad (en Coyutla no hay bancos).

#### RECUADRO 5.6

**Martín y María, Coyutla, Veracruz, cuartil 3, rural, testigo.** Martín quedó desempleado en 1990 inmediatamente después de casarse, cuando María cursaba su primer embarazo. Por ello empezó a vender falluca en Xicotepec –donde vivían- que compraba en Tampico. Buscando trabajo se trasladó a Guadalajara en donde pudo emplearse primero como chofer y después en una empresa que servía banquetes. Con ellos aprendió cocina y alta repostería. María lo siguió después de que su primera hija nació. Alcanzaron buen nivel de vida.

En 2000, la familia se mudó a Xicotepec, lugar de origen de Martín. Iniciaron una pastelería pero fracasaron. Entonces se fueron a Coyutla –de donde María es originaria- con la idea de abrir allí la pastelería. En 2001 solicitaron un préstamo de \$5,000 a la Caja de Ahorros San Andrés, que les fue negado –dicen ellos que por malas relaciones con parientes de María, que en ese momento presidían la Caja y controlaban la Presidencia Municipal- pero además, porque no tenían aval ni pudieron presentar constancia de

ingresos. Como su red de relaciones era muy reducida porque tenían poco tiempo de vivir en Coyutla, tampoco lograron préstamos informales de parientes o amigos. Intentaron –sin éxito– vender un horno de acero inoxidable que habían llevado desde Guadalajara (en Coyutla hay mucha tradición de hacer pan y todos los panaderos tienen hornos de ladrillo), así que lo empeñaron con una prima de María por \$3,000 para poder abrir una panadería, pero no consiguieron abrirla y pagaron el préstamo antes de que les generara intereses. Mientras tanto, se mantenían vendiendo en las ferias plata y juguetes que habían llevado de Guadalajara.

Después de muchos intentos por conseguir financiamiento, lograron que una tienda de abarrotes local les vendiera los insumos necesarios para producir pasteles (con valor de \$600) con un crédito de una semana y adicionalmente obtuvieron \$1,000 en préstamo de un familiar. Así inició el negocio que desde el primer día resultó productivo. Inmediatamente pagaron a la tienda, y a su familiar los \$1,000 pesos que les había prestado.

Desde entonces han prosperado: elaboran los pasteles en su casa (trabajan los dos y tienen cuatro empleados: tres en la producción y uno en la pastelería que abrieron en el centro de Coyutla), y han adquirido el equipo (un refrigerador casero y tres comerciales, una batidora industrial, un horno, una caja registradora, una computadora). de forma paulatina utilizando créditos ofrecidos por proveedores locales. Cuando acaban de pagar una compra, se endeudan con otra, con lo que mantienen su línea de crédito siempre abierta. Los insumos para la producción los compran en parte a crédito y en parte al contado. Semanalmente invierten alrededor de \$10,000 en insumos. En el primer semestre de 2005 abrieron una sucursal de la pastelería en un pueblo vecino (Entabladero).

Su mercado está sujeto a altibajos relacionados con el poder de compra de sus clientes, y con las temporadas festivas, obligándolos a planear la producción por día y a prever los flujos estacionales.

La necesidad de contar con un lugar seguro donde ahorrar y realizar las transacciones comerciales necesarias para el funcionamiento de la unidad de negocio, ha llevado a Martín a abrir una cuenta bancaria en BBV Bancomer en Poza Rica a donde debe trasladarse constantemente para realizar sus operaciones.

La lectura de este caso deja ver la importancia de la capacitación y de los recursos personales para llevar a buen éxito un negocio: Martín aprendió el oficio de pastelero y ambos cónyuges tienen conocimientos administrativos de manera que con la puesta en juego de estas capacidades han logrado, en pocos años, iniciar, consolidar y acrecentar su negocio y su patrimonio familiar. En este renglón hay que destacar el esfuerzo de la pareja por buscar un nicho de mercado no cubierto en Coyutla y posteriormente en Entabladero. No pudieron competir como panaderos, pero lograron acreditarse como pasteleros de alta repostería. Poseen una cultura empresarial que se manifiesta en: la planificación continua de acuerdo con la estacionalidad del mercado, la diversificación de sus canales de venta, la adquisición de tecnología y la oferta de productos de calidad.

En términos financieros quedan al descubierto varios puntos importantes de señalar: por una parte, el inicio del negocio no requería de un gran monto de capital: (un préstamo de \$1,000 y una compra a crédito de insumos de \$600). Sin embargo, para obtenerlos pasaron más de un

año en su búsqueda. La existencia de sólo una institución financiera en la localidad (Caja Popular San Andrés), la posible discrecionalidad de sus funcionarios y la incapacidad de los solicitantes para cubrir los requisitos que dicha institución les pedía, impidieron el préstamo.

Por otra parte, aparece claro el papel que juegan en la consolidación del negocio, los servicios financieros informales de los que constantemente hacen uso al comprar a crédito (a dos proveedores) el equipo requerido para mejorar la pastelería. Aquí conviene marcar tres características: 1) los pasteleros sólo se endeudan de acuerdo con su propia capacidad de pago. Es posible identificar el uso de crédito para la adquisición constante de activos productivos y un comportamiento financiero de reembolso rápido para no pagar intereses; 2) mantienen el crédito abierto casi permanentemente ya que después de saldar una compra, adquieren un nuevo producto en las mismas condiciones (enganche y crédito a plazos); 3) aparece una cadena entre los proveedores que recomiendan al cliente con otros después de haber experimentado una buena relación crediticia con ellos.

**Aprendizajes:**

1. La necesidad de tomar en cuenta los recursos humanos (capacidades, calificaciones formales de estudio o empleo, historia crediticia informal) de los pequeños emprendedores para ofrecerles productos que les permitan iniciar o consolidar su negocio, aún sin contar con avales o garantías prendarias.
2. La necesidad de diversificar la presencia de instituciones de financiamiento popular en las poblaciones del país, de manera que no exista un control exclusivo de los servicios y con ello se disminuya la posibilidad del manejo discrecional de los mismos.
3. La ausencia de servicios financieros en la localidad encarece el manejo del negocio, ya que las transacciones bancarias deben realizarse en otra ciudad, lo que implica tiempo de trabajo y mayores gastos.
4. De nuevo aparecen los proveedores con ofertas de crédito atractivas que enganchan a los productores en una cadena crediticia y en dependencia de ellos. De nuevo esta realidad sugiere la posibilidad de diseñar productos financieros alternativos para romper esta dependencia comercial con los proveedores (o, en situaciones más precarias, con los abonos, que básicamente funcionan con el mismo sistema).
5. El reducido monto con que el negocio se echa a andar, y el excesivo tiempo que les llevó conseguir este monto, sugiere la posibilidad de productos de crédito pequeño, a muy corto plazo, que consideren las trayectorias personales de los solicitantes y les permitan arrancar el negocio.



Como en el caso de los pasteleros, los servicios financieros establecidos en algunas localidades no cubren las expectativas de los pequeños empresarios. El caso siguiente presenta la experiencia de una mujer, en una región deprimida del país, que gracias a un préstamo de una ONG (ni siquiera bien identificada por la usuaria), establece un pequeño negocio de venta de productos de la canasta básica, surte de productos medicinales el negocio de su marido (quesero y prácticamente de medicina tradicional) y asegura el consumo doméstico de estos productos básicos. De igual manera, hace patentes los límites de crecimiento de un negocio que se autoconsume y los límites de ingreso que puede tener una unidad de negocios sustentada en actividades de servicio (los servicios médicos tradicionales del esposo). A pesar de todo ello, la usuaria tiene una pequeña cuenta de ahorros en una sociedad cooperativa, pero que nunca ha empleado como posible fuente de crédito.

### **5.2.7 Medicina tradicional y canasta básica como dos unidades de negocios**

Jaime Zenteno, de 53 años, procede de una familia numerosa de campesinos analfabetas. Terminó hasta el segundo año de primaria. Empezó a trabajar como campesino y como jornalero. Actualmente trabaja como huesero y hierbero en su propia casa. Hermila, su esposa, tiene 44 años y procede también de una familia campesina. El ciclo de la unidad doméstica es de recomposición. Con ellos vive su hija Orfa de 15 años, quien estudia preparatoria y su nieta de 5 años, hija de Adi, su cuarta hija, quien es madre soltera y vive en Pichucalco, Chis..

#### **RECUADRO 5.7**

#### **El endeudamiento como detonador de la unidad de negocio de canasta básica.**

**Jaime y Hermila, Bochil, Chiapas, cuartil 4, Rural, tratamiento.** Jaime y Hermila practicaban el ahorro en especie (la cría de animales) desde los años 70, y a partir del año 2000 han usado tres servicios financieros formales. En 2000 accedieron a un crédito de un programa de gobierno para el mejoramiento de la vivienda, y en 2004 a dos servicios de ahorro y crédito a través de una ONG microfinanciera (que canaliza el ahorro y los pagos a través de una cuenta en el banco Bital) y con la Cooperativa de Ahorro y Crédito SERFIR.

Hermila se afilió a una ONG microfinanciera de metodología grupal y obtuvo un crédito (inicial) de \$2000 que destinó a la compra de medicamentos para surtir el negocio de huesero de su marido y liquidar los pagos de una estufa y un refrigerador comprados a plazos. El plazo del crédito ofrecido por la microfinanciera procedente de Tuxtla Gutiérrez fue de 15 semanas con pagos semanales y a una tasa de interés de 2.5% mensual. Hermila tenía \$200 pesos en ahorro –requisito mínimo para obtener el crédito– y pagaba \$135 semanalmente para la cancelación del adeudo. Los pagos y ahorros se recibían en el grupo

y el depósito lo hacía la tesorera del grupo a una cuenta en el banco Bital. La tesorera reportó un asalto (que se sospecha que fue un auto-robo) cuando se disponía a llevar el recurso del grupo al banco. La ONG microfinanciera, cuya identidad no se conoce con precisión (originalmente le dijeron que era Financiera Compartamos, sin embargo esto no fue cierto), demandó que el grupo sustituyera la cantidad perdida; a Hermila le costó \$300 la reposición.

Para compensar la pérdida y poder pagar la deuda, Jaime tuvo que trabajar más como huesero para generar recursos superiores a los \$40 o 50 pesos que ingresaba diariamente y con ello inició con Hermila la venta de productos de la canasta básica. Abastecieron la unidad de negocio con una caja de cada uno de los productos que se disponían a vender: aceite, huevo, papel sanitario, jabón, cloro, arroz, café, chiles enlatados, galletas, dulces y azúcar. Por la venta de canastas se obtenían utilidades diarias entre \$10 y \$15 y abastecían a la vez a la unidad doméstica. Usan las ganancias para volver a abastecer la venta de canastas de los productos. A falta de recursos, no se ha invertido para expandir el negocio de canastas básicas mismo que no muestra potencial de crecimiento.

El caso de Hermila ilustra la naturaleza *fungible* del dinero. Es decir que la aplicación productiva de un crédito fácilmente se puede sustituir por una no productiva, en este caso para cubrir el pago de enseres domésticos.

Una deuda no esperada, (en este caso producto del asalto de la tesorera del grupo de microfinanzas) provocó un choque económico. El producto financiero a que tenía acceso la señora Hermila le exigía responder por situaciones fuera de su control, mismas que excedían su capacidad financiera. Es una situación similar a las consecuencias reportadas por clientes de servicios financieros al momento de la crisis financiera de 1995 cuando aumentaron precipitadamente las tasas de interés a consecuencia de la devaluación.

Se hace patente la reducida flexibilidad de algunos negocios de servicios –como el de huesero- que difícilmente puede modificar sustancialmente sus ingresos de alrededor de \$40 o 50 pesos al día.

La organización de una actividad comercial que requiere de poca inversión inicial y garantiza un pequeño remanente diario permite cierta revolvencia de recursos. Las actividades comerciales de compra venta de comida sirven al doble propósito de ser fuentes de abasto y generar ingresos.

El producto financiero a que tenía acceso la señora Hermila le exigía responder por situaciones fuera de su control, mismas que excedían su capacidad financiera. Es una situación similar a las consecuencias reportadas por clientes de servicios financieros al momento de la crisis financiera de 1995 cuando aumentaron precipitadamente las tasas de interés a consecuencia de la devaluación.

La respuesta de la unidad doméstica de iniciar un negocio de compra venta de alimentos sirve para proteger el abasto mínimo mientras genera algunos recursos para hacer pagos pendientes y/o invertir en el negocio. Este doble propósito de los negocios de alimentación se ha visto en muchos casos de estudio. Tanto la alimentación segura como las competencias mínimas de organización de una actividad productiva son resultados de la aplicación de esta estrategia.

El no retiro de sus ahorros denota que la unidad doméstica se preocupa por su situación económica a más largo plazo. Los ahorros movilizados con la otra fuente de financiamiento formal, SERFIR, quedan intactos pero el ritmo de depósito se reduce. La familia busca acumular los \$2000 de ahorro mínimo para poder obtener un crédito para invertir.

La necesidad de acumular un ahorro mínimo elevado sugiere la disposición de créditos también elevados difíciles de saldar con los flujos actuales de ingresos y gastos de la unidad doméstica.

#### **Aprendizajes:**

1. Las situaciones de pobreza y escasa educación financiera inducen a las personas a afiliarse con prestadores de servicios poco transparentes que conllevan riesgos de operación fuera del control del prestatario.
2. Los casos de presuntos auto robos son frecuentes, lo que marca la necesidad de establecer controles más estrictos).
3. Los préstamos deben de otorgarse conforme a la capacidad de pago, estimando los flujos del prestatario. Al otorgar un préstamo que exige el pago solidario, la responsabilidad se eleva por encima de la capacidad de pago, situación que debería ser analizada por la institución prestadora de servicios financieros.
4. Los negocios de servicio, aunque sean estables, pueden ser menos flexibles en cuanto a su capacidad de generar recursos adicionales ante una crisis económica.
5. El establecimiento de comercios de compraventa de alimentos es una estrategia socorrida porque permite: 1) proteger la alimentación en condiciones de inestabilidad económica, 2) requiere de poca inversión y ofrece rotación rápida de los recursos invertidos, y 3) permite la adquisición de conocimientos mínimos de manejo de inventarios y ciclos de inversión que sirven para la organización de otras unidades de negocio.
6. Por el número de casos que presentan este tipo de negocios y por la relevancia que en un momento adquieren para la unidad doméstica, habría que pensar en productos financieros dirigidos a este tipo de

unidad de negocio. La existencia de la caja influye poco en las respuestas a la emergencia. Parecería que la orientación de los productos de ahorro y crédito no están adaptados para ser herramientas de respuestas a choques para este nivel.

El inesperado endeudamiento de Hermila con la ONG, impulsó a los dos integrantes de la unidad doméstica a incrementar el ritmo de trabajo y a buscar alternativas que pudieran asegurarles un mínimo de bienestar en la familia. El caso siguiente, que tiene como escenario la misma localidad (Bochil), pone de relieve, por una parte, los resultados positivos de la aplicación de financiamiento en negocios oportunos y no cubiertos en el lugar en que se establecen, por otra, los problemas para responder a las exigencias del crédito, cuando se presentan –igual que en el caso anterior- emergencias inesperadas a las que hay que responder. Al mismo tiempo, manifiesta, también como en el caso anterior, los problemas derivados de financiamientos oficiales condicionados a requisitos que difícilmente mantendrían la competitividad del negocio. Invita a reflexionar el hecho de que entre el abanico de alternativas planteadas por Consuelo, no aparece la posibilidad de acudir a la Cooperativa establecida en la localidad.

#### **5.2.8 Venta de pollo y de comida como unidades de negocio**

Consuelo Hernández López tiene 39 años. Consuelo terminó a los quince años la primaria, pues tuvo que trabajar desde los ocho años. De niña, trabajó en un restaurante doce horas al día. La mamá de Consuelo recibía el sueldo de su hija y con ello, más lo que ganaba por lavar y planchar ajeno, mantuvo a Consuelo y a su hermano. Consuelo no conoció a su papá y sufrió hambre, a veces sólo tomaba té de zacate. Consuelo es madre soltera de tres hijos, todos de padres distintos. Trabajó desde 1985 como sirvienta en Bochil y en Tuxtla Gutiérrez. En el 2001 regresó a Bochil a poner un negocio para atender a sus hijos. Compró un lote de tierra ejidal de 10 x 5 m<sup>2</sup>, en el mismo barrio donde vive con los recursos que obtuvo de una tanda. Su hija mayor se casó recientemente (2005).

Hace un año aproximadamente le pidieron la casa que rentaba y ella y dos de sus hijos fueron a vivir con su madre y la familia de un medio hermano en una casa que éste les presta. Aunque comparten casa no comparten gastos. No es, pues, una unidad doméstica extensa en términos estrictos. El ciclo de vida de la familia es de consolidación.

Desde que nació su primera hija -1985- se dedicó al trabajo doméstico para mantener a su familia. Ese fue su trabajo por casi 17 años, hasta que en el verano de 2001 una comadre suya la invitó a formar parte de un programa “Una semilla para crecer” perteneciente al Sedesol. El programa organiza grupos de ahorro y crédito, ofrecía un micro crédito individual a mujeres para fomentar el autoempleo. Las reglas indicaban que los grupos deberían tener entre 10 y 30 mujeres mayores de edad, sin créditos vigentes y dispuestas a asumir una garantía solidaria. Se hacían sus pagos a través de una cuenta en Banorte. Consuelo hizo su solicitud y en abril de 2002 recibió un primer crédito por \$500; semanalmente abona \$48 para cancelar su deuda. Al momento de recibir el crédito dejó de trabajar como sirvienta.

Decidió incursionar en la venta de pollo, porque en el barrio Juan Sabines, que es donde vivía antes, no había un solo expendio que se dedicara a la venta de ese producto. También decidió vender tacos, tostadas y empanadas de pollo por la noche porque en el barrio no había una sola cenaduría. En la venta de pollo no hay una estacionalidad para definir cuando mermará o incrementará la venta de la carne. La venta de antojitos nocturnos es muy estable y suele venderse bien durante todo el año. Los fines de semana es cuando suele ser más cuantiosa. Consuelo ha incrementado aproximadamente sus ingresos de \$600 -que obtenía por su trabajo doméstico- a \$900 semanales gracias a sus unidades de negocio.

#### **RECUADRO 5.8**

##### **Microcréditos para dos unidades de negocio encadenadas productivamente.**

**Consuelo, Bochil, Chiapas, cuartil 2, rural, testigo.** En 2002, Consuelo participó en una tanda de \$2,000, de abonos de \$200 cada quince días por 20 semanas. Parte del dinero lo utilizó para comprar un lote de terreno ejidal en \$1,500.

El sistema de crédito ofrecido por Sedesol “Una semilla para crecer” fue de créditos escalonados cuyo valor total ascendía a \$4,500. Los créditos son progresivos de \$500, \$1,000, \$1,500 y \$1,500 a 9 meses de plazo y a una tasa de 1.4% mensual. (No se sabe si la tasa de interés se cobraba *flat* o sobre saldos insolutos.) Gracias al primer crédito recibido y a un préstamo de \$130 de su comadre, en abril 2002 Consuelo compró los activos necesarios (báscula y hacha para destazar el pollo) para montar dos unidades de negocio: la venta de pollo por la mañana y la venta de tacos, tostadas y empanadas por la noche. A los tres meses pagó el préstamo a su comadre. El segundo monto que recibió 9 meses después lo invirtió parcialmente en su unidad de negocio, pero también lo usó para cubrir los gastos de salud de uno de sus hijos. Con el tercer monto hizo un préstamo por \$500 a un vecino que al no poderle pagar, le entregó una TV usada más \$200. En febrero de 2004, pidió \$300 a una tasa de 15% mensual a un agiotista para iniciar un tratamiento de su hijo mayor dejando en garantía una cadena de oro, que perdió por no poder pagar el interés. En 2005,

todavía sigue pagando la última parte del crédito, depositando abonos de \$48 semanales en Banorte.

En este caso se distinguen cómo algunos elementos del contexto social e institucional convergen para impulsar el surgimiento de dos unidades de negocio. Consuelo recibe la información de su comadre sobre las ventajas de integrarse a un grupo de ahorro y crédito de mujeres para beneficiarse de la oferta de un microcrédito para el autoempleo. Así se entera de la existencia local de una institución financiera.

Sin embargo, deben señalarse otros elementos que inciden en las decisiones de Consuelo sobre el uso del segundo y del tercer pago del microcrédito. Las necesidades de atención a la salud de uno de sus hijos absorben parte del segundo crédito y muestran el destino del crédito para negocios a fines no productivos. Con todo, los excedentes de sus negocios le permiten seguir cubriendo sus necesidades y liquidar el adeudo. Consuelo calcula que tiene solvencia para poder prestar parte del tercer monto, pero esta vez, los excedentes de los negocios no le permiten enfrentar los gastos de salud de su hijo mayor, situación que induce el uso de servicios financieros informales y la pérdida de una cadena dejada en garantía. Logra liquidar el crédito y recibir el cuarto crédito.

A través de su experiencia, Consuelo reconoce el valor que tienen los servicios de crédito en apoyo a una unidad de negocios. Sabe que el programa de Sedesol no es permanente e investiga la presencia de otros programas de este tipo. Piensa acudir a solicitar un microfinanciamiento de Banmujer. Sin embargo, es conciente que los requisitos de participación, trabajo en un negocio grupal compartido por seis a siete mujeres, y la expedición de facturas, pueden no ser convenientes. El éxito de su negocio se debe a que combina su conocimiento del entorno (la exclusividad de su negocio) y competencias en producción de comida con sus tiempos y responsabilidades como madre soltera. Junto con esa posibilidad, Consuelo explora otras: solicitó ingresar al programa de Oportunidades, gestionado por la misma Secretaría. La solicitud fue rechazada. También solicitó apoyo al comité de planeación para el desarrollo municipal (Copladem), el apoyo también se le negó sin darle una explicación. En cambio, aunque en la

localidad existe una cooperativa<sup>52</sup>, que tiene programas de apoyo a las mujeres, ella no parece conocer su existencia o los posibles beneficios de su participación en la misma.

**Aprendizajes:**

1. La importancia de que prestadores de servicios financieros evalúen los montos y plazos de las entregas sucesivas y progresivas considerando las condiciones vigentes de la capacidad de pago de los usuarios y el abanico de necesidades latentes o urgentes que podrán existir al momento del desembolso.
2. La importancia de ofrecer flexibilidad en los productos de créditos – destino y comprobación de gastos- para estimular la independencia de cada unidad de negocio que emprendan los usuarios.
3. Sería conveniente reflexionar sobre la “invisibilidad” de los servicios de la Cooperativa cuando los pequeños empresarios planean buscar apoyos institucionales. Habría que preguntarse por qué se consideran efectivos o posibles los apoyos gubernamentales y no las iniciativas de las EACP para sustentar los micronegocios.

El siguiente caso presenta una unidad de negocios exitosa inicialmente en cuyo desarrollo se puede observar con claridad los efectos de la crisis de la economía nacional de 1995 sobre unidades de negocio endeudadas con la banca comercial. Como en el caso de Consuelo, sin embargo, hay que destacar en esta pareja de pequeños empresarios, la búsqueda de actividades que ofrezcan a la comunidad productos -en este caso de oferta de servicios (una sala de video juegos y posteriormente una lavandería)- inexistentes que garanticen el éxito del negocio.

### **5.2.9 Videojuegos, locales comerciales y lavanderías como unidades de negocio**

Raciel tiene 51 años de edad. Terminó sus estudios de medicina en la Universidad Veracruzana en el Puerto de Veracruz. Es el esposo de Soledad, quien tiene 47 años y estudió varios semestres de odontología, en la misma universidad. Raciel no ejerce su profesión, pues empezó a ejercer en

---

<sup>52</sup> En diciembre de 2003 se inauguró una cooperativa de crédito y ahorro popular llamada Serfir, dependiente de Sagarpa. Los servicios que da esta cooperativa son ahorros a plazo fijo desde \$500 con períodos de uno a 18 meses, así como programas de ahorro específicos para niños, estudiantes y mujeres. Además de otorgar préstamos personales, una vez que se tengan ahorrados \$2,000, hay programas de préstamos dirigidos específicamente a mujeres y a la creación de microempresas. También ofrece un servicio de tandas combinadas con ahorro previo. El edificio de la cooperativa se encuentra visible a un costado de la plaza central de Bochil.

su pueblo de origen Unión Hidalgo en el Istmo de Tehuantepec y no le fue bien. Desde 1983 tiene un negocio de máquinas de juego que estableció primero en Unión Hidalgo y después en Poza Rica. Soledad procede de una familia de pequeños comerciantes. Tuvo una infancia primero pobre y luego modesta; las necesidades básicas siempre estuvieron cubiertas pero no con abundancia, por eso truncó su carrera a la mitad. Es la mayor de ocho hermanos. Sus padres tenían una imprenta y una papelería. Tuvieron seguro social porque su padre ponía los negocios a nombre de su madre y él se inscribía como empleado, modelo que siguieron Raciél y ella en sus unidades de negocio para asegurar los servicios de salud de su unidad doméstica. Soledad inició una lavandería en el 2002 para tener una segunda fuente de ingresos. Esta familia, en la etapa de consolidación, tiene 4 hijos que viven en la casa paterna. La hija mayor tiene 25 años y estudió Derecho, pero no ejerce pues es pasante y no consiguió trabajo; es dueña de una pequeña tienda de regalos y mercería que casi no le deja utilidades. La segunda hija estudia Pedagogía, uno de sus hijos estudia el sexto semestre de contabilidad en el Conalep. Una vez que termine sus estudios en el Conalep quiere estudiar economía en la UNAM. El hijo último estudia el segundo semestre de mecánica en el Conalep.

#### **RECUADRO 5.9**

##### **Del uso formal al uso informal de servicios financieros. Unidades de negocio derivadas del crédito bancario. Crisis nacional, choques y reducción del bienestar.**

**Raciél y Soledad, Poza Rica, Veracruz, cuartil 4, urbano, tratamiento.** Raciél y Soledad no se dedicaron a sus profesiones. Por cuestiones de saturación de mercado de médicos en donde pensó ejercer su profesión, Raciél estableció un negocio de renta de máquinas de video juegos en sociedad con otra persona. El socio invirtió el capital inicial y Raciél puso la mano de obra. Con el tiempo se dividió el negocio y en 1988 Raciél y Soledad se llevaron a Poza Rica las máquinas que les correspondían. Allí instalaron el negocio en casa de los padres de Soledad con quienes vivían y aplicaron todas sus utilidades a ahorrar y expandir su negocio. Las ganancias las usaron en 1990 para comprar un terreno y construir su casa. Después, en 1990, compraron otro terreno donde construyeron cuatro locales comerciales para rentarlos. La propiedad formal del negocio es de Soledad y Raciél aparece como empleado para tener acceso a los servicios médicos del IMSS. Usaron el crédito bancario de Banamex para adquirir a crédito en tiendas locales los activos del negocio. El buen uso de la tarjeta - la cancelación mensual de adeudos - derivó en un incremento de su crédito disponible hasta 1994. Al momento de la crisis financiera de diciembre de 1994, tenían 50 máquinas en el negocio y obtenían \$25,000 mensuales. A raíz de la crisis económica, su situación económica cambió dramáticamente: su deuda bancaria creció de \$30,000 a \$60,000 o \$70,000, a la vez que la crisis redujo la afluencia de clientes de sus máquinas hasta en un 80%. Los pagos al banco sólo lograban cubrir los intereses y no reducían su adeudo. Entonces Raciél participó en El Barzón, pero no logró



los resultados esperados y negoció la liquidación total de su deuda en cuotas fijas pagaderas durante un año. Al cumplir su pago le quedaron en operación 20 de las 80 máquinas. Este choque los obligó a restringir su consumo, e impidió que sus hijos estudiaran en universidades privadas.

A fin de cuentas, intentaron vender el terreno de sus locales comerciales, pero la oferta de \$420,000 no los convenció. En 2002 Soledad decidió abrir una lavandería con la ayuda de su padre quien le prestó un local en el centro de la ciudad. Los insumos para la lavandería fueron comprados en abonos en varias tiendas: Elektra, Salinas y Rocha y FAMSA. El negocio de lavandería cuenta al menos con siete máquinas, entre lavadoras y secadoras. Invirtieron \$23,000 en maquinaria nueva y tienen, además otras tres adicionales donados o compradas de segunda mano. En Diciembre de 2004, Soledad solicitó un préstamo en Elektra para la compra de una lavadora y una secadora para su negocio, que le fue negado en virtud de que le solicitaron aval y garantía de facturas amparando el doble del préstamo. Además a Soledad le apenaba molestar a alguna persona para que firmara como aval.

Al iniciarse, la lavandería obtenía utilidades considerables pues no tenía competencia. El negocio de su hija aporta utilidades pequeñas. Un choque económico derivado de la necesidad de reparar una lavadora y por un accidente automovilístico de su hija en marzo de 2004, obligó a Soledad a pedir \$10,000 a un prestamista que ofrece su servicio visitando domicilios y aplica 20% de intereses con un plazo de dos meses. Soledad liquida \$200 diarios de sus ingresos de la lavandería en su casa. El mismo año, no pudo pagar la luz de su negocio ni en abril ni en octubre, por lo cual tuvo que empeñar sus alhajas por \$1,800 dos veces en el Montepío, con un interés de 2% y un plazo de cuatro meses.

El caso de Raciél y Soledad ilustra la experiencia de las unidades domésticas que tuvieron acceso y usaron el crédito de la banca comercial para adquirir los activos de sus unidades de negocio, pero atravesaron endeudados la crisis de 1995. El choque económico derivado de la crisis nacional de 1995, la falta de liquidez que deterioró el patrimonio de su unidad de negocio es un momento de inflexión de la unidad doméstica. Provoca un claro descenso de su bienestar. La experiencia negativa con la banca comercial (Banamex), empujó a la unidad doméstica a *usar servicios informales hasta entonces no utilizados (prestamista, empeño y tandas)* y a participar en organizaciones sociales y políticas para la defensa de su patrimonio. De 1983 a 1994, se observa la expansión progresiva de la unidad de negocio mediante la reinversión continua, generando recursos para cubrir las necesidades del ciclo de vida y aumentar el patrimonio de la familia.

La lavandería ha compensado desde 2002 el deterioro del bienestar familiar pero no lo ha mitigado de todo, ni ha podido revertir la falta de reinversión en los videojuegos. La unidad de negocio de los videojuegos no se encamina a la consolidación, sino al fracaso.

La percepción de la unidad doméstica es que los servicios financieros informales están disponibles, son oportunos para emergencias y son accesibles por su pronto pago. En cambio,

perciben insalvables barreras para las compras a crédito en tiendas. Su experiencia financiera le permite diferenciar entre los productos financieros para la compra de activos para la lavandería y conocer cuál de ellos es más barato y conveniente.

**Aprendizajes:**

1. El uso de tarjetas de crédito puede no ser una forma apropiada para la inversión en unidades de negocio porque imponen condiciones en las tasas de interés y en los plazos que quedan fuera del control del tarjeta-habiente. Este producto, en el mejor de los casos, puede responder ante importantes fluctuaciones en el mercado (afluencia a su negocio) pero no ante modificaciones astronómicas en los precios de los insumos.
2. Ser usuario de servicios financieros formales no le brindó al empresario protección de la crisis, al contrario, agravó su situación.
3. La restricción de crédito resultado de la crisis, impactó su capacidad de mantener en buen estado sus activos y esto limitó aún más su capacidad de reponerse del choque económico.
4. La falta de conocimiento o de acceso a instrumentos financieros como la hipoteca impide considerarla una opción financiera para salir de la crisis.
5. Las casas de empeño juegan un papel importante frente a las crisis cuando las unidades domésticas requieren de liquidez inmediata. La reducida lista de artículos aceptables para el empeño restringe el acceso y uso de este importante servicio financiero.
6. La tasa de interés del agiotista se relaciona con la urgencia de la necesidad financiera, la rapidez del servicio y la escasez de opciones para acceder a sumas significativas de dinero; sin embargo, su presencia generalmente indica que existe una capacidad de generar los recursos en el plazo impuesto.

El inadecuado manejo de servicios financieros, o la inadecuada forma de los productos usados, pueden poner en juego la estabilidad familiar, al grado de establecer una cadena de endeudamientos para pagar deudas. Sin embargo, el siguiente caso deja ver cómo el endeudamiento crea una estrategia de ahorro familiar que les permite salir del círculo vicioso y consolidar su unidad de negocio.

### **5.2.10 Encadenamiento productivo de dos unidades de negocio**

José Enrique tiene 51 años y su esposa Ema 44. Ambos estudiaron la primaria. Ema estudió además corte y confección. Su vida es una historia de progreso y trabajo, mejorando poco a poco

su nivel de bienestar. Tienen tres hijos estudiando en universidades, como resultado del esfuerzo constante por mejorar su bienestar. José Enrique procede de una familia humilde. Su papá era albañil y vivió carencias en su infancia. En cambio, Ema procede de una familia pastelera y tuvo una infancia más desahogada. Cruzan la etapa de consolidación de la unidad doméstica.

José Enrique y Ema poseen una casa de construcción sólida, un pequeño terreno frente a su casa con 10 vacas de buena raza que José ordeña y que dan buena producción de leche, un terreno ejidal que José siembra de maíz y frijol y una camioneta pick-up con la cual lleva a vender la leche y el yogurt que transforma Ema de la leche que no se vende. Ella además cose sobre pedido y vende huevos de las gallinas que cría.

#### **RECUADRO 5. 10**

##### **Uso de la Caja de Ahorro para cubrir la deuda contraída con ambos tipos de servicios**

**José y Ema, Acatzingo, Puebla, cuartil 4, urbano, testigo.** José se dedica a labores del campo en Acatzingo, un poblado urbano en la región centro de México. Tiene un terreno aproximadamente de media hectárea que sirve de pastizal y pesebre para sus 10 vacas que ordeña con una máquina (comprada en 2003 con recursos de Procampo) cuyo valor asciende a \$6,000. A la leche que no se vende cada día su esposa Ema la transforma en yogurt, gracias a los conocimientos transmitidos por su hija, quien estudia Ingeniería de Alimentos. Mientras la venta de yogurt y leche representan ingresos de \$15,000 mensuales, la utilidad alcanzada es de \$8,000. La familia también tiene un terreno ejidal de 8 has donde siembra maíz y frijol para alimento de su ganado y autoconsumo. Al negocio agrícola aplica \$6,400 anuales de recursos recibidos de ProCampo.

Ema, de carácter emprendedor, desde joven posee experiencia en el trabajo de la costura: tuvo un taller de maquila que cerró al no poder competir con las maquiladoras mayores. Actualmente cose dos vestidos de fiesta o de novia mensuales sobre pedido, elabora el yogurt que vende su esposo, vende huevos de las gallinas que cría, y vende productos nutritivos desde 2004. Participa en tandas dos o tres veces al año de \$1,000 hasta \$3,000 que acumula en 10 abonos semanales.

Ema y José solicitan dos o tres veces al año préstamos a sus familiares de \$1,000 a \$3,000 que liquidan a la semana o a los quince días.

Ambos usan diversos productos financieros formales y no formales para cubrir deudas que contraen con el objeto de mejorar sus negocios.

Para facilitar la transportación de la producción de leche, yogurt y pastura para el ganado de las veinte vacas, en 2002 José compró una camioneta Nissan. El costo con autofinanciamiento del vehículo fue de \$180,000. En una feria de maquinaria agrícola y agricultura conocieron la oportunidad de compra mediante una especie de tanda de \$4,000 mensuales, la camioneta la recibirían a partir de acumular \$70,000 o a los dos años de iniciar los pagos mensuales. Al momento de la entrevista su deuda asciende a tan solo \$20,000 y cuentan con la camioneta. Sin embargo no queda claro que en el año 2002, la familia contara con un excedente de \$4,000 mensual para abonar a la compra de la camioneta porque aún pagaban importantes gastos escolares para sus hijos y no habían aún aprovechado tecnologías de transformación y el ingreso producto de procesamiento en yogurt del excedente de la leche.

Para pagar las mensualidades del financiamiento (y gastos para la educación de sus hijos) han pedido préstamos a familiares, y participado en tandas. A partir de 2003 Ema se hizo socia de DEPAC, Caja Poblana S.C. de R.L. en donde ha ahorrado \$100 semanales en un grupo de ahorro y crédito. La parte social es de \$400. Después ingresaron José y una hija de ambos. Al acumular cada uno \$5,000 de ahorro, obtiene cada quien un préstamo de \$10,000 a una tasa de 3% de intereses mensual. Los \$10,000 los aplicaron a saldar deudas con familiares y las letras del autofinanciamiento de la camioneta. Pagan \$3,000 mensuales por el adeudo con DEPAC (marzo 2005).

*Ahora tenemos \$16,000 de préstamo de los dos y en ahorro tenemos como \$10,000 (José). Ema reporta un ahorro menor de \$7,000.00. Aún adeudan a DEPAC como \$10,000 (Ema).*

José y Ema tuvieron que vender en marzo de 2004, 10 vacas de raza mejorada para poder hacer frente a las deudas contraídas para el pago de la camioneta y del préstamo de la Caja DEPAC. Aunque piensan que se han visto con dificultades para pagar en DEPAC, ahora que acaba de liquidar [marzo, 2005] el crédito que obtuvieron con el ahorro de su hija, la convencieron de quedarse con una cuenta individual.

*Hace un año por estos días [marzo 2004] ya nos entraban las ansias de tanta deuda porque ya no había de dónde pagar la camioneta y le ofrecí a un amigo venderle todo mi ganado, pero donde estuvo la traba en que nada más me daba \$20,000 y yo pedía \$85,000, le digo mira estoy quebrado y no veo cómo salir y con \$20,000 no emprendo otro negocio, dame \$60,000, y me dijo es que no puedo completarte los \$60,000, entonces le dije, a ver qué hago pero no hay negocio y llegaron clientes así uno por uno y vendí mis animales pero sí me pagaron de contado, unos fiados también me pagaron a los dos meses, pero ya no era desprenderme de todo, se fueron vendiendo poco a poco conforme lo que íbamos necesitando y había veces que ese dinero todavía teníamos tiempo de trabajarlo un mes [invertirlo] y ya depositarlo, así dejaba otra ganancia y hasta eso el amigo se iba a llevar regaladas 5 terneras como de tres a cinco meses y esas son las que me están produciendo y mayor cantidad que lo que producían las más corrientes (José).*

En este caso observamos cómo los recursos de la unidad doméstica son invertidos en activos productivos para el funcionamiento del negocio, creando unidades de negocio pequeñas encadenadas productivamente y negocios independientes. Claramente distinguimos como una unidad de negocio conduce la gestación de otra, e integra el capital humano representado por los estudios universitarios de un integrante más de la unidad doméstica. Simultáneamente, los integrantes realizan otras actividades productivas para obtener ingresos. Se trata de una eficiente interrelación de activos para producir riqueza. La generación de un flujo constante de recursos permite a José y Ema mejorar sus activos, correr mayores riesgos e identificar las necesidades de sus negocios. Planifican, encadenan y diversifican sus negocios. Es importante subrayar que la autosuficiencia de las unidades de negocio y la ausencia de dependencia respecto de sus proveedores, por ejemplo, del alimento para el ganado.

La identificación de ciertas necesidades para iniciar o mejorar el funcionamiento de la unidad de negocio *activa el uso de servicios financieros formales*, para obtener recursos y

cumplir fines muy básicos de planificación empresarial. Se ve, no obstante, cómo el endeudamiento de la unidad doméstica con una institución financiera creó la necesidad de recurrir a una estrategia de ahorro para volver a solicitar un crédito, para pagar los adeudos en una cadena que se percibe interminable. Aunque se planeó el ahorro para obtener un crédito, la consecuencia del endeudamiento fue el desgaste y la inestabilidad financiera de la unidad de negocio y de la misma unidad doméstica.

Se trata de una unidad doméstica que ha tenido altibajos en su historia económica, y cadenas de bienestar que han aumentado su capital patrimonial y humano. El momento actual de la unidad doméstica (marzo, 2005) es de inflexión negativa viviendo una fuerte presión económica. Esto induce a José y a Ema a contraer más deudas y a la venta de la mitad de los activos productivos de uno de los negocios. Sin duda, interviene la deficiencia de los procedimientos operativos de la Caja DEPAC permitiendo que varios miembros de una misma unidad doméstica adquirieran nuevos créditos para pagar una deuda previamente contraída.

La percepción de la unidad doméstica sobre los servicios financieros es ambivalente: perciben la de estar atados financieramente a la institución financiera, haber sufrido ahogo económico, estar imposibilitados para seguir invirtiendo y sufrir la disminución de su patrimonio productivo y de sus ahorros, aunque reconocen la adquisición de la camioneta, que desencadenó ese proceso, como un gran recurso donde se refleja su ahorro, y que apoya actualmente y a futuro su actividad como empresarios y la importancia de contar con un servicio financiero formal para ahorrar y tener acceso a créditos.

**Aprendizajes:**

- 2 La importancia de mejorar los procedimientos operativos de productos y servicios de las Cajas, para una mejor valoración de su capacidad crediticia.
- 3 Observación de las reglas de créditos relacionados para evitar el sobre endeudamiento de unidades domésticas.
- 4 La necesidad dar asistencia técnica para mejorar los procesos operativos de las instituciones financieras locales.
- 5 La práctica de prestar dos por uno mantiene no productiva una porción considerable de los activos de la familia que no pueden aplicar a generar los pagos del crédito cuya tasa de interés es considerablemente superior al recurso generado por concepto de ahorros.

6 La importancia de la educación financiera para los clientes para auxiliarles en sus decisiones de endeudamiento y el papel de los productos de (ahorro y crédito) para apoyar sus unidades de negocio.
--

El mal uso de los servicios financieros puso en riesgo la estabilidad de la unidad doméstica de José y Ema. Frente a esa posibilidad, algunos microempresarios optan por no hacer uso de estos servicios, aunque tengan las habilidades y capacidades necesarias que les permiten un adecuado manejo financiero de sus unidades de negocio. Es el caso de Andrés y María Isabel, quienes con mucha claridad prescinden del uso de servicios financieros para fundear sus negocios y sólo recientemente han accedido a una cuenta de ahorros bancaria cuyo titular es uno de los hijos que les permite no tener demasiado dinero en casa.

#### **5.2.11 La estabilidad de un oficio permite la diversificación de unidades de negocio**

Andrés y María tienen ambos 33 años de edad. Andrés terminó la primaria y María la secundaria y tomó cursos de corte y confección. Tienen 5 hijos. El ciclo de la unidad doméstica es de reproducción. Andrés procede de una familia que no vivió carencias de sus necesidades básicas y a su familia las ha cubierto también incluyendo vivienda propia debidamente escriturada.

Andrés ha trabajado por voluntad propia desde los 12 años como fontanero y chalán de albañil con su papá. A los 16 años de edad ya era maestro albañil, ayudante y oficial. Después aprendió electricidad, a pintar y desde hace poco, aprendió herrería. Inició un negocio ambulante de venta de hamburguesas con un carrito. Se considera a sí mismo como fontanero, aunque reconoce que pudo construir su propia casa. Cría y vende cerdos (en pie, como carne o cocinados, como el cliente los pida) y la cría gallos de pelea. Combina de manera planificada, sus trabajos de mantenimiento relacionados con los oficios que conoce con la cría de animales. Sus oficios también le han sido de utilidad ya que él mismo construye jaulas e instalaciones para la cría de sus animales.

Andrés es el jefe de familia. Isabel, la cónyuge, se encarga del cuidado de los 5 niños, del cuidado del hogar y le ayuda a Andrés tanto en la construcción de la casa o cuando mata puercos ya sea limpiar la carne o en el cocinado. En este hogar la etapa de reproducción ha terminado con el nacimiento de Alondra.

Andrés se dedicó a trabajar una vez que terminó la primaria. Ahorraba en manos de su papá la mayor parte de sus ingresos. Se la ofreció al papá de Andrés un lote con una pequeña finca cerca de la casa pero no tuvo dinero para adquirirla. Entonces el papá habló con Andrés y le propuso la compra. Su papá le prestó \$500,000 viejos pesos que la faltaban para completar el precio de \$4'000,000 de viejos pesos. Pagó el préstamo una quincena después; destinó el lote para la cría de puercos y gallos.

En 2003 compró por \$17,000 otro lote, a 25 minutos en vehículo propio, destinada a la cría de gallos y puercos, para lo que cuenta con la ayuda de sus sobrinas. Inicialmente pagó \$10,000 que tenía de la venta de puercos y gallos, los que a su vez había criado y engordado con el producto de la venta de un coche que vendió en \$9,000 un año antes. Los \$7,000 se recibieron en préstamo de una cuñada a quien Andrés pago en instalaciones de \$500 semanales. Ya inició la regularización del terreno con la comunidad indígena de Mezquitán. Tanto la unidad doméstica como las unidad de negocios cuentan con los activos necesarios para su desempeño e incluyen: electrodomésticos y muebles, vehículos, maquinaria, equipo, herramientas, animales de registro como sementales *sin lujos*, dice Andrés.

### **RECUADRO 5.13**

#### **Uso discrecional de recursos para los negocios.**

**Andrés, Guadalajara, Jalisco, cuartil 3, urbano, testigo.** Andrés obtiene ingresos por múltiples actividades que lleva a cabo por su cuenta en los varios oficios que domina. Él ahorra porciones variables de los ingresos y utiliza los ahorros para invertir en los negocios. Cuando le ha fallado el trabajo, como fue el caso de la crisis de 1995 Andrés ha dispuesto de sus ahorros, generalmente guardados en la casa en dinero y/o en especie del producto de la venta de puercos y gallos.

Andrés obtuvo una cuenta de ahorros en el banco HSBC a nombre de un hijo de 10 años en octubre de 2004. Se la ofrecieron cuando hacía fila para cobrar un cheque con el que le pagaron un trabajo. La aceptó sólo porque – al ser cuenta infantil - no le cobran por manejo de cuenta ni le exigen un mínimo en ahorros ni en depósitos y puede retirar cuando quiera. Dinero que no considera que utilizar pronto se deposita en la cuenta en cantidades superiores a \$600 ó \$700. Sus ingresos son variables en cantidad y frecuencia por la naturaleza de sus actividades. El saldo de ahorro mayor en esa cuenta fue de \$7,000 en diciembre de 2004; la mayor parte fue retirado de la cuenta fines de ese mes para sufragar los gastos de la temporada navideña.

Ha tenido varias emergencias de salud, que soluciona con sus ahorros o pidiendo prestado a sus familiares. Nunca ha solicitado un préstamo formal. *Pues cuando nos hemos enfermado, lo mismo, pagamos de lo que a veces estamos guardando, de ahí. Siempre es así. Y cuando es algo grande, recurrimos a mi familia, a mis hermanos; que me presten y se los pago ya. Sí, porque llegó un tiempo en que se nos pusieron enfermos. A uno lo operaron de una hernia en la ingle. Y al que corre, fíjese lo que es*

*curioso, él tenía una válvula en el corazón que no le cerraba. Lo metieron a nutrición, pero los estudios eran) bien caros. Los que son electrocardiogramas y estos como un eco, pero no, no, no: ¡Un solo estudio nos salía como en \$2,000, y le estoy hablando de hace cinco años, seis. Y en ese rato digo, pus no tengo dinero, y qué hacemos. Recurrí a mis hermanos (Andrés).*

La adquisición y sustitución de activos no guarda relación con el uso de servicios financieros al ser previos a la apertura de la cuenta (octubre de 2004). No consideran conveniente solicitar préstamos: comentan sobre los intereses y la presión de para pagar, sino poner en riesgo los bienes existentes. Se adquiere nuevos activos conforme a la necesidad y la posibilidades de pago con los ahorros y, cuando el gasto excede los ahorros, la conveniencia del endeudamiento pagable en pocas semanas o meses. Pueden complementar tanto ahorros como producto de la venta de animales y trabajo futuro. Los endeudamientos por compra de nuevos activos obedecen a una planeación de los pagos, basados en trabajo que ya se tiene o en puercos y gallos que estén listos para la venta y en temporada buena. El tipo de activos que han adquirido va desde terrenos, animales de registro para la producción, equipo para la producción, para el trabajo, transporte familiar y para el trabajo, electrodomésticos para el hogar.

La combinación de varios oficios y encadenamiento de negocios, todos informales, ha dado respuesta a las necesidades de consumo del ciclo de vida de la unidad doméstica, las emergencias y las oportunidades de inversión. Tiene un constante esfuerzo en el trabajo y un gran sentido de la inversión y del ahorro, un ritmo continuo de ascenso y bienestar, que amplía las oportunidades de inversión. Además, se inserta en un ciclo progresivo de adquisición de competencias y de una mayor calificación laboral. Andrés invierte constantemente tiempo para adquirir conocimientos –capital humano- a través de los empleos variados que ejerce y muestra un conocimiento minucioso de la dinámica de sus flujos de ingresos y de su capacidad y fuentes de ahorro y endeudamiento. Sus actividades empresariales son flexibles a la variación de demanda del mercado, y Andrés logra identificar oportunidades alcanzar niveles de producción a escala. Conoce el comportamiento estacional de los productos (oferta-demanda), de los precios del mercado, y el cálculo del valor y ganancia de los activos de sus unidades de negocio. Cuenta actualmente con una cartera de clientes.

Esta capital humana incide para planear la inversión del tiempo de trabajo de la pareja. Eligió diversas estrategias para adquirir sus capacidades: se contrató en empleos fijos para aprender los diferentes oficios que actualmente realiza. Usa espacios de su vivienda y de las viviendas de sus familiares y absorbe mano de obra familiar infantil para el cuidado y alimentación de los animales. Es interesante observar que su desarrollo empresarial está asociado a estrategias de ahorro e inversión de la unidad doméstica y en menor medida al uso de servicios



financieros informales. Hasta el año 2004 no había aceptado ninguna relación con los servicios financieros formales y ahora, de hecho, sólo maneja una cuenta infantil bancaria de ahorros en la que puede depositar y retirar dinero sin comisiones ni mínimos.

**Aprendizajes:**

1. El empresario reconoce que su éxito se sustenta en el control y flexibilidad con la cual maneja sus ingresos y teme perder estos al confiar su dinero a una institución financiera formal.
2. Se podría pensar en que los productos que ofrecen las EACP y la banca comercial, no responden a las necesidades de sujetos muy activos, buenos planificadores, con ingresos reducidos, que deciden no endeudarse formalmente para mantener su propio ritmo de crecimiento y no el impuesto por los tiempos de las entidades financieras.
3. También se manifiesta la previsión de crear sumas importantes de dinero mediante el ahorro ascendente que acoplar a diversos ciclos productivos de sus distintas unidades de negocio, así se dispone del capital cuando éste se requiere, con la oportunidad necesaria para optimizar la inversión.

El último caso que se presenta es una buena síntesis de uso de empleo formal, unidades de negocio por cuenta propia, uso de servicios financieros formales e informales, con una racionalidad que permite esbozar tendencias sobre el uso y destino de cada una de estas modalidades: el empleo formal se mantiene para tener acceso a prestaciones y servicios de salud y financieros (créditos al menaje y a la vivienda); las unidades de negocio se instrumentan APRA dotar a la familia de una mejor condición de vida; los créditos informales se destinan a enfrentar emergencias familiares, los créditos formales para adquisición de activos.

### **5.2.12 Empleo formal complementado por unidades de negocios**

Jorge y Argelia tienen 60 y 61 años respectivamente. Tienen cuatro hijos adultos algunos con familias propias. A la edad de 30 años Jorge estudió la secundaria en el INEA (Instituto Nacional de Educación para Adultos). Sus hijos tienen estudios superiores: dos son maestros y a uno le falta un año para terminar la licenciatura en Derecho.

La unidad doméstica tiene una estructura flexible que les permite compartir su casa con las familias de los hijos los fines de semana (durante los días hábiles de la semana se descompone

en cuatro unidades domésticas por motivos laborales). El capital humano de los hijos de Jorge refleja una mejora considerando la historia generacional de la pareja.

**RECUADRO 5.14.**

**Estrategias de supervivencia de familias extensas: el uso de los servicios financieros formales para la adquisición de activos patrimoniales.**

**Jorge, Maxcanú, Yucatán, cuartil 4, urbano, testigo:** Jorge es el jefe de una familia que vive en Maxcanú. Por compaginar el empleo en la Secretaría de Salud desde hace 35 años con el cultivo, la cría de gallinas y labores de costura, Jorge y Argelia mejoraron sus condiciones de vida.

La unidad doméstica ha utilizado múltiples mecanismos de ahorro informal para solventar gastos de la unidad doméstica: en insumos de construcción, en fondos revolventes tipo tanda y empeño recurrente de alhajas entre otros. Por ser empleado del estado, han obtenido créditos de montos menores del ISSSTE para apoyar la adquisición y mejoras de vivienda. Tienen dos años de espera sobre una solicitud para comprar una camioneta a través de préstamos ISSSTE.

A partir de 1970 Jorge ha trabajado en la Secretaría de Salud. Tenía que laborar 21 días en diversas localidades lejos de su casa y así obtenía siete días de descanso en su casa en Maxcanú, Yucatán. Durante gran parte de su vida laboral el salario de Jorge fue insuficiente para cubrir los gastos de la familia. Para resolver las necesidades económicas, Argelia, hacía bordados que vendía, cosía ajeno y criaba gallinas para venta y consumo y en momentos de mayor necesidad económica elaboraba rosquitas.

Los 7 días mensuales de asueto Jorge se ocupaba en su milpa de dos hectáreas de tierras ejidales. En su milpa cultivaba maíz, calabaza y frijol. A todos sus hijos les enseñó a desyerbar la milpa, a sembrar y a regar. El cultivo de la milpa ha sido una fuente complementaria del consumo familiar y una unidad rudimentaria de negocio que ha servido para complementar los ingresos familiares durante largos periodos. Jorge ha diversificado los cultivos para poder cosechar a lo largo del año y mantener una venta permanente de pequeñas cantidades de productos variados como piña, mandarina, pitahaya y otros cítricos. Los ingresos dependen de las cantidades que cosechan, si venden 300 naranjas dulces obtienen \$30, si venden 500 naranjas dulces son \$50 que ingresan al gasto familiar. Por lo regular el ingreso diario de esta fuente es de \$50. Su esposa y sus hijos han atendido los cultivos y vendido los productos cuando Jorge no está. Actualmente, los hijos le siguen ayudando para regar la milpa y los cultivos. Recibe apoyo de Procampo por \$900 anuales por hectárea, es decir, un total de \$1,800 cada año. Compra 10 bultos de herbicida y 5 de fertilizante, permitiéndole ahorrar ese gasto que hacía con sus ingresos.

Actualmente, Argelia no mantiene negocios de bordado o costura y el ritmo de producción de gallinas ha disminuido. Los hijos adultos contribuyen a los gastos de la unidad doméstica a favor de su bienestar.

Las sucesivas actividades productivas e iniciativas de negocio del caso aparecen como una más de la rica variedad de estrategias de negocios que desarrollan las unidades domésticas para mejorar. Las estrategias incluyen la adquisición de viviendas necesarias a sus desplazamientos laborales.

Al revisar con detenimiento las estrategias asociadas a las cuatro unidades de negocio descritas en el recuadro superior, se observa la absoluta ausencia de uso de los servicios financieros en ellas, a pesar de la larga experiencia que la unidad doméstica tiene de uso de servicios financieros formales (préstamos de la SSA-ISSSTE, Caja de Ahorros Cooper) e informales (préstamos de familiares, compra en abonos, empeño de alhajas).

Podemos inferir que la falta de recursos para desarrollar estas iniciativas empresariales, la falta de visión empresarial y la dinámica familiar que comprometieron el tiempo de la mujer a las tareas domésticas y agrícolas, y al cuidado de los hijos, inhibieron la evolución de las tres unidades de negocios emprendidas por la mujer, que perdieron significado en esta etapa del ciclo de vida.

La estabilidad de los ingresos por empleo fijo ha asegurado el flujo de ingresos y derivó en una mejoría económica y en la inversión en capital humano.

El uso de servicios financieros se concibe primordialmente para la adquisición de ciertos activos no financieros necesarios a la unidad doméstica, y no se destina su uso para iniciar o consolidar las sucesivas unidades de negocio de la unidad doméstica.

El recurso de Procampo aporta a la manutención de la actividad agrícola y es el único recurso externo a los ingresos de la unidad doméstica que apoya a esta unidad de negocio.

#### **Aprendizajes**

1. La experiencia en crear sumas de dinero a través de pequeños negocios y obtener créditos formales para la compra de insumos para el hogar tiene como resultado un reducido interés en ahorrar en cuentas formales.
2. La falta de comunicación básica (educación financiera) sobre los términos de su cuenta indujo al cliente a buscar su cancelación.
3. Las familias pueden priorizar estrategias de acceso a prestaciones y seguridad de un ingreso mínimo, como fue visto en este caso. Durante sus años de consolidación el trabajo del jefe de familia respondía a la necesidad de acceder a servicios médicos, créditos para insumos del hogar y créditos para la vivienda. En tales situaciones se ve con frecuencia que mientras la contribución principal del jefe del hogar radica en asegurar un ingreso constante menor pero con prestaciones, su esposa, mediante la conducción de negocios productivos, dota de los recursos de manutención para la familia.
4. Los logros educativos y profesionales de los hijos y el incremento sustancial de ingresos del jefe del hogar permitieron la disminución de la

- actividad económica de su pareja.
5. El uso de servicios financieros formales se concentró en la adquisición de capital físico y humano.
  6. El uso de créditos de servicios financieros informales fue para enfrentar emergencias.
  7. Los apoyos de programas gubernamentales se destinaron exclusivamente a oportunidades de inversión de la unidad de negocios.

### 5.3 Conclusiones

Este capítulo mostró que las unidades domésticas identifican, no obstante el contexto heterogéneo de pobreza estudiado, una amplia gama de *oportunidades de inversión* en unidades de negocio. Las oportunidades de negocio se aprovechan generalmente mediante la *interrelación de activos que conjugan las distintas formas de capital -físico, humano y social, financiero- para producir recursos destinados a cubrir sus necesidades*.

Se reveló que muchas unidades domésticas usan diversos servicios financieros formales para financiar sus necesidades básicas y emergencias pero:

- no los usan para financiar sus unidades de negocio<sup>53</sup>, o bien
- los usan, pero sin aprovecharlos adecuadamente, por falta de información y educación sobre sus potencialidades para expandir las oportunidades de inversión.

Los servicios y productos financieros usados generalmente para los negocios en correspondencia con los ciclos de vida son: capital proveniente de ahorros<sup>54</sup> o de las utilidades de otro negocio y créditos de una institución financiera formal o informal, créditos en especie (proveedores de insumos o tecnología), crédito de los futuros compradores.

El *uso del capital que proviene de ahorros* y del capital procedente de *las utilidades del mismo o de otro negocio* como sistema de financiamiento de las unidades de negocio revelan las necesidades de dinero líquido que tienen las unidades de negocio.

---

<sup>53</sup> Como se vio con los casos de Miguel, Isidro, Concepción, Wilbardo y Emilio.

<sup>54</sup> Sobre los ahorros y la capacidad de ahorrar en las unidades domésticas ver capítulos 2 y 3.

Los *créditos de los proveedores en especie* (insumos o tecnología) son usados por tener los siguientes atributos:

- Acceso directo.
- Liquidez oportuna ligada al ciclo de las unidades de negocio.
- Facilidades de pago ligadas a los tiempos de realización del producto.
- Facilidades de obtención de créditos crecientes y constantes.

Los *créditos en dinero de los futuros compradores* son usados por tener los siguientes atributos:

- Acceso directo.
- Liquidez inmediata de los recursos financieros.
- Seguridad de la venta de los productos.

El uso de estos servicios y productos deficientes transfieren vulnerabilidad financiera a las unidades de negocio. Los puntos de dependencia financiera que el uso de los créditos del proveedor (en especie o monetarios) crean en las unidades de negocio son:

- imposición de los precios de los insumos o de la tecnología,
- imposición de los plazos para otorgar los insumos o la tecnología,
- oferta restringida de los insumos, productos o de la tecnología,
- imposición del sistema de entrega de los insumos o de la tecnología

A los puntos anteriores se añade la restricción de los canales a mercado.

A pesar de los puntos de vulnerabilidad financiera identificados en la presente exposición, pocos usuarios los lamentan o reconocen la vulnerabilidad resultante, por ende conservan la dependencia crediticia y financiera con sus proveedores en virtud de los atributos que les ofrece. Es decir, las unidades domésticas utilizan estos servicios y los productos financieros acompañando el inicio y el desarrollo de sus unidades de negocio *aceptando los puntos de dependencia financiera implicados en el uso de estas modalidades de servicios financieros*.

Los usuarios de créditos de instituciones financieras formales ponen a la vista las siguientes deficiencias relacionadas con el acceso, los requisitos, los productos y la operación de sus instituciones financieras que, con frecuencia, orilla a sus clientes a finiquitar el uso de servicios o a desistir en la relación:

- están presentes pero los montos que otorgan son insuficientes,

- están presentes pero los usuarios desconocen el funcionamiento de los productos que solicitan<sup>55</sup>, o se solicitan requisitos que entorpecen el servicio<sup>56</sup>,
- están presentes pero con costos de transacción onerosos para el cliente que limitan la efectividad del apoyo financiero y le traslada los problemas operación de la Caja<sup>57</sup>,
- están presentes en la localidad pero funcionan de una manera discrecional, sobre todo en localidades pequeñas<sup>58</sup>,
- están presentes pero se usan con un destino predeterminado<sup>59</sup>.

Los puntos de vulnerabilidad financiera de las unidades de negocio exhiben dónde, cuándo y cómo pueden intervenir las instituciones de servicios financieros apoyando las actividades productivas de las unidades domésticas.

Este es el terreno de la intervención real y esperada de los servicios financieros, que tiene como punto de partida la cobertura de las unidades domésticas. Sin embargo, este estudio ha demostrado que mientras el concepto de cobertura como bancarización sea una condición necesaria para prestar servicios financieros no serán efectivos para fortalecer las unidades de negocio y por lo tanto la bancarización no es suficiente para lograr una relación financiera funcional (permanente) entre usuarios y prestadores de servicios financieros formales. La presencia y afiliación con un prestador formal de servicios financieros con frecuencia no es suficiente para inducir, facilitar y continuar el uso de productos financieros formales por las situaciones arriba identificadas. La atención a las necesidades financieras de las unidades de negocio hace indispensable el desarrollo de una amplia gama de productos financieros que responda a las necesidades de liquidez e inversión, revolvencia, plazos y periodicidades de pago que se acoplen con los periodos de transacción de los distintos giros de negocios, como los que fueron analizados en el capítulo. En este sentido, sería muy útil reflexionar sobre las características de los créditos que ofrecen los proveedores o los futuros compradores de los productos, que resuelven, de manera más eficaz las necesidades específicas de los ciclos de las unidades de negocio.

---

<sup>55</sup> Ver caso de cIsidro

<sup>56</sup> Ver caso de Ana María, Consuelo, Martín y María.

<sup>57</sup> Ver caso de Ema y José.

<sup>58</sup> Ver caso Martín y María.

<sup>59</sup> Ver caso Jaime y Hermila.

Los productos financieros de las EACP deberían tener en cuenta ciertas características de las unidades de negocio:

**Tiempo.** Los ciclos de las unidades de negocios – inicio, desarrollo, consolidación, diversificación- proveen de información crucial para establecer los plazos adecuados a los productos financieros a fin de cubrir con mayor eficiencia la demanda.

Son categorías útiles para el diseño de los productos financieros:

- capital inicial para emprender una unidad de negocio,
- capital para invertir en su infraestructura,
- capital líquido para adquirir insumos,
- capital para abastecer y reabastecer de mercancías,
- capital para producir tecnología local.

Los diferentes tiempos de los ciclos productivos o comerciales de las unidades de negocios (giros) informan sobre las características de los plazos y periodicidades de pago de estos. La creación de productos variados y más flexibles, con ajustes en los tiempos de pago y montos es una acción que puede mitigar la desaparición de las iniciativas de negocios presentes en las unidades domésticas.

**Disponibilidad.** Con relación a la *disponibilidad*, las instituciones deben considerar que los productos que proporcionen durante el *inicio y desarrollo* de la unidad de negocio requieren disponibilidad inmediata o de muy corto plazo para evitar el aumento del costo de la oportunidad de inversión o reinversión.

**Montos y plazos.** En cambio, con relación a los *montos y plazos*, cuando se trata de una unidad de negocio en la etapa inicial requiere productos financieros de montos y plazos menores, comparados con los productos financieros necesarios para la reinversión en la etapa de desarrollo o de consolidación. Generalmente, los últimos cubren ciclos de mediano plazo, es decir, su demanda está ligada a la expansión planeada del negocio, por tanto, pueden soportar o solventar montos y plazos mayores.

**Educación financiera.** Existe, en general, la necesidad de encarar los grandes desafíos de educación financiera relativa tanto a los servicios financieros, sus riesgos y sus potencialidades (dispersión, combinación, permanencia y expansibilidad) como a los productos disponibles.

Los contenidos de educación financiera podrán estar articulados específicamente a los procesos característicos de la gama de unidades de negocios y de sus ciclos productivos. El desarrollo de productos y servicios financieros no debe restringirse a las necesidades básicas de las unidades de negocio, sino ahondarse con información y educación hacia los usuarios o posibles usuarios sobre los beneficios múltiples y perdurables que comporta el uso de distintas combinaciones de servicios financieros en sus unidades de negocio. Conducir campañas de educación financiera en apoyo a la selección juiciosa de productos que promuevan la estabilidad de la unidad de negocio o bien de la unidad doméstica –frecuentemente interdependientes– permitiría superar barreras de uso efectivo de los mismos.

La educación financiera debe dirigirse *ex profeso* a los funcionarios, directivos y asesores financieros de las instituciones financieras, y redundar en la creación de campañas de educación financiera para clientes actuales y potenciales de las mismas.

La difusión pública de las normas reguladoras de las EACP y los derechos y obligaciones que tienen los cuenta habientes, permitirá acotar los espacios de discrecionalidad e ineficiencia técnica con que muchas de ellas operan. En este sentido, es evidente la necesidad de fomentar el acceso a más de una institución financiera en los pequeños poblados para evitar el uso discrecional de sus servicios.

Existen grandes vacíos en la atención y una clara falta de orientación para el acompañamiento por parte de los prestadores formales de servicios financieros. Esta actitud pasiva del prestador de servicios financieros inhibe la posibilidad de que los prestadores formales conozcan y manejen adecuadamente las oportunidades de inversión y la medición de riesgos latentes en su localidad de trabajo. Es un hecho que sus propios clientes corren riesgos de financiamiento informal porque los servicios prestados por las entidades amparan una parte minúscula de sus transacciones financieras.

#### ***Algunas reflexiones temáticas:***

Podemos establecer algunas líneas de interpretación que resaltan del análisis de las experiencias de unidades de negocios emprendidas por las unidades domésticas:

**Consumo - Inversión.** Las necesidades de consumo de las unidades domésticas de mayor pobreza dependen en buena medida de sus precarias unidades de negocio de alimentos o



abarrotes de la canasta básica, (aunque existen casos de no pobres en estas mismas circunstancias). En cambio, las necesidades de consumo de unidades domésticas de pobreza moderada o no pobres, consiguen establecer mayor independencia de sus unidades de negocio. Es decir, a mayor pobreza, mayor amalgama entre consumo e inversión, a menor pobreza, mayor independencia entre consumo e inversión.

En este sentido, las EACP pueden ofrecer productos mixtos para estabilizar el consumo y consolidar las actividades productivas en las unidades domésticas de pobreza extrema que redunden en lograr gradualmente la independencia de la unidad de negocio.

**Unidades domésticas en zonas rurales y urbanas.** Las experiencias de negocio en localidades rurales logran incidir para contrarrestar las condiciones de pobreza alimentaria. De los casos revisados, las unidades de negocios atendidas por mujeres de extrema pobreza y pobreza moderada tienden a realizar negocios de fabricación o venta de comida o venta de abarrotes (Concepción, Consuelo) como un mecanismo para asegurar el consumo doméstico y la lenta pero progresiva adquisición de bienes patrimoniales. En cambio, las unidades de negocio presididas por los hombres tienden a ser actividades agrícolas y comerciales que les permiten acumular montos para mejorar su pobreza patrimonial. (Isidro, Wilbardo, Miguel).

- Las unidades domésticas de pobreza moderada en localidades rurales se orientan también a negocios de comida más especializados (Martín).
- Las unidades domésticas de pobreza moderada o no pobres en localidades urbanas emprenden unidades de negocio que requieren mayores montos de capital de riesgo y para la reinversión en su infraestructura, comprometiendo muchas veces su patrimonio (Andrés, Raciél y Soledad).

**Destino de las utilidades.** Respecto al destino de las utilidades aparece una clara diferencia genérica: mientras que las mujeres microempresarias regularmente invertirán los excedentes para mejorar el bienestar de las condiciones de vida de los integrantes de la familia, los hombres con mayor frecuencia reinvierten en su negocio.

Muchas voces pugnan por mostrar el autoempleo, a secas, como la solución a los problemas de creación de empleo que acompañan situaciones de empobrecimiento crónico y creciente que existen en muchos países en vías de desarrollo. De hecho, el autoempleo informal ha sido instrumentado por muchas de las sociedades latinoamericanas o del llamado Tercer

Mundo como el escape al desempleo, creando lo que muchos llaman, por operar fuera de la legalidad, “economía subterránea”. El surgimiento de verdaderos ejércitos de microempresarios autoempleados y vendedores clandestinos, sin registro, sin pago de impuestos, escapando de las leyes y reglamentos ha sido la respuesta de los pobres para remontar las carencias acumuladas de décadas, frente a las cuales, el estado ha sido incapaz de encontrar una solución real, de mediano plazo y que sea además efectiva. La creación de sus propias fuentes de trabajo en condiciones sumamente adversas, como la falta de capital en todas sus formas y la falta de legalidad, resulta, a todas luces, doblemente riesgosa. No implica solamente el riesgo inherente a toda inversión sino la falta de protección derivada de la ilegalidad y correlacionado la falta de capital. Conviene revisar los estudios de Hernando de Soto, quien, a la vez que muestra la vulnerabilidad que la falta de legalidad conlleva, demuestra la importante cobertura y aportación que los negocios insertos en la economía informal ha realizado en materia de supervivencia, de vivienda, de servicios y de oferta de empleo en las sociedades latinoamericanas, entre otras.

El círculo virtuoso que consiguen las unidades domésticas en pobreza extrema, en pobreza moderada y con menor escasez a través de sus unidades de negocio perdurables, estables o en expansión, es un camino mejor pavimentado de desarrollo y de producción de riqueza si se entiende el desarrollo como propone Amartya Sen (2000), como la expansión de las libertades: la libertad de no padecer hambre o enfermedades, de acceder a la educación, la libertad de trabajar por cuenta propia, la libertad de crear sus propias fuentes de trabajo y la libertad de elegir cómo cada persona utiliza mejor su energía productiva.

## CONCLUSIONES GENERALES SOBRE EL ESTUDIO

### 6.1 Introducción a la Teoría

El Estudio Cualitativo de Hogares permitió compartir con las familias sus historias y anhelos, y el cómo logran acumular – en los términos de Rutherford - las sumas de dinero significativas para cumplir: a) con acontecimientos del ciclo de vida, como pueden ser nacimientos, construcción de la vivienda, viudez, educación de los hijos, etc.; b) con urgencias, las cuales pueden ser de lo más diversas, desde la pérdida del empleo del proveedor principal del hogar, hasta enfermedades o accidentes de alguno de sus miembros; y c) con oportunidades de inversión, las cuales pueden referirse al inicio de un nuevo negocio, a la compra de insumos, tierras, animales, u otros activos, y/o también a la adquisición de diversos bienes de consumo deseados por los miembros del hogar.

La conversación y observación privilegiada con los hogares y el análisis de éstos, confirman la postura de Amartya Sen (2000) quien refuta la idea de que el problema central de la pobreza se restringe a la falta de dinero, y plantea que la pobreza presenta un problema de condiciones de vida, donde la escasez de recursos va más allá de recursos financieros y toca recursos de capacidades y oportunidades. En el éxito de sus familias bajo estudio se corrobora la conjugación tanto de sus recursos financieros como sus capacidades.

Comúnmente se consideran los términos “pobreza” y “escasez de recursos” como sinónimos. Aquí se postula que el concepto “escasez de recursos” nos da mucha más información para encontrar las respuestas adecuadas a las situaciones que rodean a esta condición. “Escasez de recursos” congrega tanto las condiciones personales, económicas y educativas (entre otras) con las del entorno en que esté inserta la unidad doméstica, de mayor o menor estabilidad y con oportunidades de inclusión o exclusión. Así se confirma su multidimensionalidad, tema reiterado en el análisis cualitativo de hogares. En este sentido, es reducido pensar que la provisión de servicios financieros cobra importancia porque a través de un crédito o un ahorro el sujeto tiene dinero y resuelve su pobreza; de ser así cualquier transferencia tendría esta capacidad, sin tomar en cuenta la pertenencia de ésta a las condiciones particulares de las

familias. Vasta experiencia señala que un subsidio, una transferencia – aún una remesa - impacta de distinta manera según su aplicación precisa frente a las necesidades más estratégicas de las familias. La teoría nos alerta que la inclusión de la familia en pobreza a sistemas financieros no recobra importancia solamente porque en sí pueda favorecer la acumulación de “riqueza”, sino a la vez incorpora a la familia en los sistemas económicos del mercado, y al vincular a la familia con la estructura de oportunidades de la sociedad contrapone la exclusión que es característica de situaciones de escasez.

Como se verá más adelante, el Estudio Cualitativo de Hogares ofrece información crucial de cómo las unidades domésticas bajo estudio acceden y administran sus recursos, y cómo, cuándo y por qué eligieron algún servicio financiero, así como los resultados de su uso. La teoría de expertos ayuda al análisis del tema.

En su libro *Los Pobres y su Dinero*, Rutherford (2002<sup>a</sup>) demuestra como los pobres resuelven acumular sumas de dinero para cumplir con las tres categorías de gastos (ciclo de vida, urgencias y oportunidades de inversión). Describe las características de acumulación ascendente y descendente, e ilustra las similitudes entre los actos de financiamiento llevados a cabo por los pobres y los productos y servicios comúnmente al alcance de las personas con acceso a servicios financieros de banca comercial. Tanto en este libro como en el estudio cualitativo “El dinero habla: conversaciones con unidades domésticas en pobreza en Bangladesh”, (2002b), Rutherford alecciona que la escasez de dinero induce al sujeto en pobreza a hacer un gran número de movimientos de acumulación e intercambio de sumas mínimas, a fin de responder a necesidades inmediatas, o casi inmediatas tanto, de consumo cotidiano como de producción. En la pobreza extrema el horizonte de la toma de decisiones es considerablemente reducido, las necesidades inmediatas limiten los espacios de planeación. Rutherford señala de viva voz, que la necesidad de abocar constantemente la atención y energía de la familia a complejas decisiones para administrar sumas de dinero en sustitución de productos financieros formales, independientemente de las competencias administrativas adquiridas, es agobiante.

Robinson (2004) retoma el reclamo por servicios que permitan un mejor aprovechamiento de las destrezas financieras frecuentemente bien desarrolladas e instiga el derecho de los pobres de acceder a servicios financieros que provean los productos adecuados para las estrategias productivas y no productivas de sus clientes, así como a que dichos productos sean provistos en

condiciones de sustentabilidad financiera. Robinson refiere al *“nuevo paradigma, de conceptos y métodos desarrollados para permitir a las instituciones financieras ofrecer servicios microfinancieros sin un subsidio constante. Estos incluyen metodologías del manejo de préstamos tanto a individuos como a grupos, nuevos productos financieros adecuados para los prestatarios y ahorradores pobres, márgenes de intermediación entre tasas de interés que permitan ganancias institucionales, métodos de operación y sistemas de información novedosos, pequeñas agencias de servicio bien distribuidas, capacitación e incentivos para el personal especializado, financiamiento de las carteras a través del ahorro localmente movilizados, así como de deuda comercial e inversiones, etc. (página 53)”*

Finalmente, Mansell Carstens 1995, en su libro *Las Finanzas Populares en México*, discute las barreras de acceso a servicios financieros que confrontan los pobres, así como el costo financiero y de oportunidad resultante de la exclusión de los sistemas financieros formales. Afirma que la inclusión de las poblaciones de escasos recursos a servicios financieros es fundamental no solamente para su bienestar sino para el desarrollo económico del país.

## **6.2. Objetivos del estudio frente a la teoría**

Mediante el estudio de las historias remotas y recientes de las unidades domésticas, se busca esclarecer cómo la provisión de servicios financieros populares está impactando el estatus de las complejas condiciones en el contexto heterogéneo de la pobreza. Así también, se busca dilucidar cuándo, cómo y por qué los servicios financieros formales, al alcance de poblaciones de escasos recursos, constituyen un activo clave de éstas, que les permiten, o al menos pueden ayudarles, a superar sus situaciones de carencia y desventaja.

Para el alcance de los objetivos propuestos, se ha recabado información sobre una amplia gama de temas importantes en sí mismos y en su conjunto, centrales para un análisis profundo y una interpretación densa, que incluyen: a) el perfil y la historia de la unidad doméstica, destacando los principales eventos y procesos de cambio; b) la salud y nutrición histórica y actual de la unidad; c) la totalidad de actividades económicas llevadas a cabo por sus miembros; d) los ingresos y gastos de la unidad y de las actividades de producción; e) la situación general socioeconómica de la unidad, incluyendo adeudos, ahorros, adquisiciones, etc.; f) las características del acceso a distintos productos y servicios financieros, tanto en instituciones

formales como de manera informal; g) las lógicas y dinámicas prevalecientes en las unidades domésticas respecto al ahorro y al gasto; h) las principales crisis confrontadas por las unidades domésticas y los mecanismos de respuesta empleados; i) y la influencia de los servicios financieros en el ámbito comunitario.

Conforme a la teoría aquí presentada, se discuten las conclusiones del estudio y sus implicaciones para las relaciones entre los proveedores de servicios financieros populares y sus clientes. Las conclusiones tienen como finalidad esclarecer cómo los servicios y productos financieros podrán ser de mayor impacto en las unidades domésticas para hacer frente a sus necesidades de acumulación de recursos para eventos de ciclo de vida, oportunidades de empleo e inversión, y emergencias. Tanto las características de los productos como sus sistemas de entrega, se revisan conforme a la tesis de Robinson. Finalmente, se presentan conclusiones acordes a las barreras implícitas en la incorporación funcional de las unidades domésticas en sistemas financieros, requisito indispensable para el desarrollo económico de las familias y del país (Mansell Carstens, 1995).

### **6.3. Servicios financieros frente a las necesidades del Ciclo de Vida**

#### **6.3.1. Necesidades de Ciclo Vital y la oportunidad de *fidelización* de la clientela**

La adecuada provisión de servicios financieros, que respondan a las necesidades del ciclo vital, descansa en una relación a largo plazo, la llamada *fidelización* de la clientela. La lealtad permite a los clientes reunir paulatinamente, al amparo de sus instituciones financieras, las sumas significativas necesarias para los gastos relacionados al ciclo vital, como pueden ser nacimientos, construcción de vivienda, viudez, educación de los hijos, etc., a la vez que le permite a la institución financiera conocer a sus clientes e idear los mejores productos para responder, dentro del contexto local, a sus necesidades de consumo.

La estrategia de afiliación y prestación de servicios de una Caja presupone una relación de vocación a largo plazo, evidenciada por el requisito de acumular una cantidad significativa de dinero para saldar el capital social. Lo anterior sería la confirmación teórica de una relación de co-operación. Sin embargo, en la realidad los socios perciben esta relación de otra manera. La

acumulación del capital social se percibe, generalmente, como el pago de un derecho por el servicio, y su relación con la institución es la de cliente, no la de co-operador.

Las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, con vocación de servir a la gran mayoría de unidades domésticas bajo estudio, deben reconocer que establecer una relación a largo plazo depende del acceso y uso repetido de sus productos y servicios financieros así como la respuesta oportuna a las necesidades mayores y menores de sus clientes. El uso repetido de productos y servicios a su vez, requiere de la existencia de múltiples productos, cada uno con plazos de maduración, periodos de pago o abono, montos y requisitos acordes con el uso del producto. Al concluir la investigación cualitativa, se puede decir que – cuando menos – ésta no es la percepción de los clientes y no clientes de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular. Para la gran mayoría de los clientes entrevistados, el uso de los servicios de las Cajas es esporádico; su uso depende de que el cliente tenga alguna necesidad financiera que se acople a las características del producto conocido por él, y cumpla con los requisitos que se le exigen. Durante el periodo de préstamo, es posible que el cliente pueda no tener acceso a sus ahorros ni a otro tipo de crédito. Hay poco conocimiento de la variedad de productos (cuando existe una variedad) y su aplicabilidad para los distintos gastos del ciclo vital. Parece haber un “crédito cardinal” – el de dos veces la del monto de ahorro – cuya flexibilidad frente a las distintas necesidades del consumo no se conoce, o se conoce poco. Otra cuestión que complica el uso de productos para necesidades del ciclo vital tiene que ver con la falta de garantías tradicionales adecuadas.

### **6.3.2. Servicios financieros para distintos momentos del Ciclo Vital**

Se ha visto que la revolvencia a corto plazo - tanto de productos activos como pasivos - apoya su uso exitoso. Entre la población investigada, existe aceptación a líneas de crédito revolventes, similar a los servicios prestados por los proveedores a los negocios o comercios o por las tarjetas de crédito, usadas por algunas unidades domésticas bajo estudio que son clientes de la banca comercial. La constancia del uso del crédito confiere un vínculo de *fidelización* del cliente con la institución prestadora de servicio, a pesar de los términos onerosos del producto u otras restricciones impuestas por la relación. (En la exposición sobre productos informales generalmente aceptados, se analizarán las características de los créditos de proveedores y se discutirán las razones para su aceptación.) En cuanto a la revolvencia a corto plazo de productos

activos, la tanda es ejemplar. Al concluir la tanda, el usuario del servicio no solo percibe que tendrá el recurso anhelado, sino en la mayoría de los casos sabe a qué fin será aplicado; cada tanda cumplida refuerza el mensaje del ahorro exitoso.

Ahorrar sin fin específico y a largo plazo en una cuenta en una Entidad de Ahorro y Crédito Popular puede cuando menos no ser estimulante; con frecuencia es difícil postergar un gasto conocido para un ahorro cuyo fin se desconoce. Como veremos más adelante, la relación directa entre el monto ahorrado y el crédito esperado causa malestar en ciertas circunstancias.

Aunque bien recibidos, parecen existir un limitado número de productos para eventos de calendario que puedan responder al interés de la Entidad de Ahorro y Crédito Popular y afianzar la relación con su clientela femenina. El Estudio Cualitativo de Hogares confirma que mientras los hombres invierten en sus actividades de negocio, la mujer aplica sus ganancias y ahorro a las necesidades de la familia. Los recursos escasos limitan su poder de estabilizar consumos ante eventos regulares del calendario como pueden ser inscripciones, graduaciones y demás eventos de la escuela, eventos periódicos de la comunidad como días de festejo, etc.

### **6.3.2.1. Servicios financieros y la creación de nuevos hogares**

Conjuntamente con la oportunidad de crear productos que respondan a situaciones del calendario anual, está la posibilidad de ofrecer mejores productos que respondan a las etapas del ciclo vital. Las estrategias para el uso de los recursos de hogar, visto en el segundo capítulo del estudio, detallan cómo las familias de nueva creación construyen paulatinamente los bienes no productivos y productivos del hogar, y que este proceso de construcción tiende a hacerse mientras la nueva familia radica con los papás del jefe del hogar. Por lo tanto, en la construcción del nuevo hogar, la familia de nueva creación carecería de títulos y/o evidencia de renta de una residencia, y de igual manera puede haber un subestimado o sobre estimado de ingresos según la confluencia de recursos de la unidad doméstica extendida. La recurrencia de esta situación hace patente la necesidad de generar mecanismos de análisis de capacidad crediticia para las familias que se encuentran en momentos de adquisición de bienes y reproducción.

La residencia patrilocal permite ahorros en comida, gastos de vivienda y ahorros en cuidados de niños, que pueden favorecer la vida productiva de la cónyuge de la familia de nueva creación. Puede haber transferencias de ingresos regulares o por jubilación compartidos entre las



generaciones. Compartir techo es una forma de racionalizar consumos a fin de ahorrar para adquirir los bienes del nuevo hogar. En dichos casos el análisis de créditos debe incluir información sobre las relaciones significativas. Sin acceso a créditos de instituciones financieras populares, la adquisición de bienes suele hacerse a crédito, a altas tasas de interés, generando un ahorro negativo y poco productivo.

Miembros de algunas familias migran a fin de lograr los recursos para reforzar la consolidación de su hogar en momentos de emergencias (choques) o como estrategia para empezar a fincar un nuevo hogar. Hoy por hoy, el papel de promoción de la institución financiera para optimizar la relación con el migrante emisor de remesas es poco; no se recuperó información sobre esfuerzos para informarle al migrante sobre distintas oportunidades de aplicación de sus ahorros, acordes a sus necesidades y posibilidades de establecer un nuevo hogar.

#### **6.3.2.2. Servicios financieros y educación**

El segundo capítulo sobre recursos de los hogares y estrategias de uso da cuenta de la importancia de la educación para familias en todos estratos de pobreza. Se comenta que la información recabada en el trabajo de campo permite señalar que los más pobres piden prestado: para enfrentar emergencias de salud, para obtener bienes de consumo necesario, y para gastos escolares. Se subraya que las familias cuyos jefes pasaron a la exclusión por trabajo infantil dan prioridad a la educación de sus hijos. Varios factores favorecen el logro de educación, entre ellos el hecho de ser obligatoria y programas como *Oportunidades* que dirigen recursos etiquetados para la educación. Familias pobres restringen consumos para crear ahorros y organizan las etapas de estudio de los hijos de manera que los mayores empiecen a apoyar a los menores. La interacción de los diversos recursos –físicos, sociales y humanos- y la complejidad de las estrategias utilizadas para movilizarlos dan la pauta para reconocer su importancia en los distintos niveles económicos.

Mientras las familias sufraguen los gastos de educación básica (y supuestamente gratuita) mediante préstamos informales, o restringiendo su consumo, o con tandas dirigidas a gastos escolares, o en menor grado con ahorros en cuentas especiales en sus EACP, su situación se complicará al momento de buscar la educación técnica o superior. El tema de colegiaturas se combina con la necesidad de sufragar gastos de traslado y de vivienda para hijos que tienen que

estudiar lejos del hogar. El interés preponderante en la educación (en personas de todos los niveles de ingreso) así como los recursos abocados a este rubro, sugiere la existencia de un gran campo, poco explotado, para la innovación de servicios financieros en apoyo a la gama de gastos implícitos en la educación de los niños.

### **6.3.2.3. Servicios financieros y vivienda**

La vivienda posee un doble valor: es un insumo básico de consumo duradero para la vida familiar y un activo de inversión esencial para la mayoría de las familias. Similar al caso de educación, el logro de vivienda es fundamental en la consolidación de las familias y muchas estrategias de vida se abocan a ello. El ejemplo más importante es la residencia patrilocal de familias de nueva creación que sirve para favorecer condiciones de ahorro para la construcción y acumulación (mediante procesos escalonados de consumo) del menaje para el nuevo hogar. El segundo capítulo del estudio dedica atención a interpretar las estrategias para obtener vivienda y mecanismos para acumular el menaje según las posibilidades económicas de distintos cuartiles de ingreso, e incluye referencia a padres de familias de cuartiles económicos mayores quienes envían a sus hijos a los EEUU como migrantes para que éstos logren acopiar los recursos para la edificación de su futuro hogar.

El capítulo tres analiza el papel de la vivienda en crear condiciones de bienestar para las familias y postula que, en contraste a otros activos básicos de las familias, la importancia de la construcción o mejora en vivienda para permitir condiciones ascendentes de bienestar es independiente del cuartil de ingreso. Es decir que los impactos positivos no son expresados a mayor o menor grado según el cuartil de ingreso. Sin embargo, en zonas urbanas la vivienda adquiere una relevancia aún mayor. Así también en este capítulo se encuentra una discusión sobre la atención y recursos dirigidos al esfuerzo hacerse de una vivienda, principalmente de familias en situaciones importantes de pobreza o familias de nueva creación (de cualquier cuartil de ingresos bajo estudio), y las repercusiones en su bienestar.

El capítulo cuatro retoma las experiencias de Cajas de ahorro de lugares de trabajo y gremios como fuentes de financiamiento de vivienda. Los productos de estas cajas especializadas han sido bien recibidos, algunos dueños de vivienda continuaban cancelando los pagos correspondientes después de su jubilación.

Finalmente el último capítulo del estudio, sobre las unidades de negocios de las unidades domésticas estudiadas, da cuenta del papel productivo de la vivienda y el doble beneficio de su construcción a fin de estabilizar las condiciones de los negocios. La edificación de la vivienda requiere de sumas globales de dinero, importantes para todas las familias bajo estudio, y prioritarios frente a las demandas que compiten para la atención de sus integrantes.

Ciertas características sobresalientes en el análisis de vivienda sirven para entender las posibles relaciones con servicios financieros, como son:

- a) La naturaleza progresiva y paulatina de su edificación absorbe los recursos disponibles, sobre todo en hogares en pobreza
- b) Familias estudiadas en los cuartiles superiores de ingresos tienen mayor acceso a vivienda de interés público o vivienda rentada
- c) La vivienda funge a menudo (aun la rentada) como local de la unidad de negocio ya sea negocio de producción, prestación de servicios o comercial
- d) Muchas familias en los primeros dos cuartiles de ingresos, buscan heredar a sus hijos terrenos o casas; a mayor situación de riqueza, se invierte más en terrenos o casas
- e) Un uso principal de la remesa es la edificación de vivienda
- f) Como el lugar físico puede ser compartido entre familias relacionadas, miembros individuales de una sub-vivienda puedan carecer de papeles de tenencia
- g) A la par con la necesidad de fincar una vivienda está el gasto de regularización de la tenencia
- h) Acceso a créditos para la vivienda y seguros médicos pueden ser de los alicientes más importantes (más que los ingresos esperados) al momento de buscar un empleo, y, entre los casos de estudio, los empleados de grandes organizaciones suelen tener acceso a programas de vivienda valorados positivamente
- i) A mayor ingreso, para la construcción de sus viviendas, las familias ahorran en dinero, generalmente en tandas
- j) El incentivo a tener acceso a créditos de vivienda de organizaciones gremiales o cajas de ahorro en sus lugares de empleo, es suficiente para que algunas familias busquen que un integrante sea empleado del sector formal.

La poca penetración de servicios financieros populares en la consecución de los montos globales de dinero requeridos para adquisición o mejoramiento de vivienda, es una señal de la pasividad de su actuar frente a las necesidades básicas de su clientela. Al estudiar la multiplicidad de estrategias y la atención preponderante que comanda el tema frente a las demás oportunidades de gasto e inversión, deben surgir una variedad de productos adecuados para los hogares de cada cuartil de ingreso. Deberán existir esquemas de créditos pequeños ascendentes, revolventes, relevantes para la auto-construcción y el avance por etapas.

Aún entre los clientes de entidades financieras populares existen importantes esfuerzos de ahorros en tandas, o en materiales de construcción o prepagos en las tiendas de materiales, a fin de obtener “un seguro de precio” para la construcción y adecuación de su vivienda.

#### **6.4. Servicios financieros y oportunidades: ocupación e inversión**

La tercera de las categorías para las cuales las familias crean sumas globales de dinero es la de “oportunidades”, que refiere tanto a oportunidades de ocupación – empleo – así como inversión en la compra de insumos, tierras, animales, u otros activos, y/o también en la adquisición de diversos bienes de consumo deseados por los miembros del hogar. En esta categoría conviven simultáneamente acciones que generan y disponen de sumas globales de dinero.

##### **6.4.1. Calidad de ocupación y empleo, y servicios financieros: empleo formal**

El capítulo dos, al discutir las cadenas de eventos que incrementan o disminuyen las capacidades de los pobres o, dicho en otros términos, que conducen a un mejoramiento o empeoramiento de sus condiciones de bienestar, postula que un empleo estable y protegido constituye una situación que con frecuencia representa los eslabones iniciales de cadenas ascendentes. La seguridad identificada – que puede limitar el estrés y desgaste del empleado – no es resultado exclusivo de un ingreso previsible, también lo es de la seguridad que dan las prestaciones para responder a una emergencia o una oportunidad. Un hallazgo interesante del Estudio Cualitativo fue revelado por la investigación exhaustiva del conjunto de unidades de negocio que generan ingresos para cada una de las unidades domésticas. El hallazgo afirma que el empleo formal de algún miembro de la familia puede no el elemento central de la estrategia financiera de la familia en la procuración de ingresos, pero sí podría ser el mecanismo para acceder a seguros y créditos para vivienda u otro

bien, y manifiesta la búsqueda de una relación permanente con un proveedor de servicios de financiamiento.

La recepción de salario por nómina, por personas de empleo formal, ha creado nuevas oportunidades de relación con las bancas comerciales. Al tener el vínculo con la banca comercial, los empleados reciben ofertas de tarjetas de crédito y amplían sus herramientas para estabilización de consumo pero, conllevan riesgos de sobre-endeudamiento. Otras experiencias y percepciones de empleados sobre las prestaciones financieras accedidas a través de sus organizaciones o gremios son tratadas en el cuarto capítulo; allí se detalla el abanico de servicios que incluye hasta convenios con tiendas comerciales para conseguir términos favorables para la compra a crédito.

La lógica dicta que el empleo formal abre la posibilidad de ahorro estable y neutraliza la incertidumbre de contextos que hacen imprevisible conocer el monto de dinero con el que se contará, e incluso de cuándo podrá contarse con él. La relación entre el trabajo formal y una cadena ascendente, según lo relatado en el tercer capítulo del estudio descansa sobre el ahorro: a través del ahorro se compra un terrenito, se construye la vivienda, se le da educación a los hijos, se adquieren mejores muebles, etc. Los actos de ahorro para la compra de terreno, la construcción de vivienda y el envío de los hijos al colegio son recurrentes y ocurren durante largos espacios de tiempo; la repetición de actos de ahorro a largo plazo fomentan el hábito de más largo plazo y sistemático.

El tercer capítulo del estudio retoma el trabajo de Campos (2005) al citar que los asalariados de bajos ingresos tienen escaso acceso a servicios financieros formales que les permitan explotar en todas sus potencialidades y en concordancia con sus necesidades esta capacidad de ahorro. Una expresión de ello es que son precisamente los trabajadores asalariados formales, particularmente de zonas urbanas y de ingresos medios, quienes hacen mayor uso de las “tandas” como mecanismo de ahorro.

#### **6.4.2. Servicios financieros y unidades de negocio: “el auto-empleo”**

El quinto capítulo del estudio aborda la relación entre servicios financieros formales y las unidades de negocio que componen el estudio. El estudio de los 116 casos da cuenta de 75 unidades domésticas que han tenido experiencia usando sus recursos en oportunidades de

inversión en unidades de negocio, una proporción francamente sorprendente del 65%.<sup>60</sup> Es decir, casi dos terceras partes de las unidades domésticas han realizado unidades de negocio sin contar oficios como campesino que producen para el auto-consumo, o carpinteros o plomeros empleados de terceros. Los casos de estudio plasman ejemplos de unidades de negocios de distintos tamaños y situaciones de formalidad (legalidad). Una característica sobresaliente de las unidades de negocio es el auto empleo, respuesta estructural a la falta de oportunidades para conseguir empleo en el mercado laboral. Cabe notar que el auto empleo o la creación de sus propias unidades de negocios ha sido la fuente de ingresos del mayor número de casos bajo estudio *independientemente de la calificación de mano de obra presente en las unidades domésticas*. Como el auto empleo tiende a ser inestable en su inicio, una persona auto empleada puede emprender diversas actividades productivas durante su vida laboral. Se espera que esta experiencia generada dote al auto empleado con las capacidades para emprender actividades sucesivas que respondan mejor tanto a sus competencias como a las condiciones cambiantes del mercado.

#### **6.4.3. Servicios financieros y unidades de negocio: el ahorro**

Mientras se percibe que el empleo estable favorece la creación del hábito de ahorro, el tercer capítulo hace notar, al contrario de lo que suele asumirse, que los trabajadores de ingresos medios que trabajan por su cuenta ahorran más en servicios financieros formales que los asalariados de su mismo nivel de ingresos. Será que la utilización de servicios de ahorro ampara la necesidad de estabilizar los flujos de ingresos o bien da lugar a resguardar las ganancias mientras no sean reinvertidas en un negocio. Los trabajadores informales de bajos ingresos, que quedan fuera también de las tradicionales tandas, suelen no tener acceso a fuentes formales de ahorro.

El ahorro en entidades financieras formales por parte de los auto-empleados - o microempresarios de unidades de negocios – tiene como finalidad tanto el acceso a un futuro crédito como el acceso a un lugar seguro para resguardar sus recursos para su uso posterior.

---

<sup>60</sup> Para fines del estudio, una unidad de negocio es una actividad -distinta al trabajo asalariado- que produce regularmente ingresos llevada a cabo por un miembro o más de la unidad doméstica. Los ingresos producidos pueden amparar una parte o la totalidad de los gastos de la unidad doméstica y en algunos casos generar recursos excedentes. La prestación de servicios, el comercio (compra-venta de bienes), y la producción y transformación de bienes son negocios por igual.

Conforme se comenta en los capítulos sobre las percepciones y experiencias de usuarios de servicios financieros, y el de del uso de servicios financieros en las unidades de negocio, los microempresarios opinan que la cuenta de ahorros *no es* un lugar productivo para su dinero. La aplicación productiva del ahorro es la reinversión. Los microempresarios suelen re-invertir sus ganancias en sus negocios cuando los plazos de revolvencia habitualmente cortos y capaces de hacer productivo aún los depósitos de poca monto.

El capítulo sobre las unidades de negocio, confirma que sus microempresarios tienden a aplicar sus ahorros de casa (guardadito), su ahorro formal, el de las tandas, o el ahorro en animales o bienes, al establecimiento de un negocio. Es decir que hacen productivos, conjuntamente con su capital humano y físico (bienes de producción) a todos sus recursos disponibles para el arranque del negocio. El inicio de un negocio consta, a veces, del momento de acercamiento del microempresario a la institución prestadora de servicios financieros populares.

La disposición de abrir una cuenta usualmente lleva consigo el deseo de obtener créditos a futuro. De hecho, en lo que se refiere a la vinculación con instituciones microfinancieras analizadas en el estudio, el acceso al crédito puede ser disparador de una nueva unidad de negocios.<sup>61</sup> El rechazo de créditos solicitados a las entidades prestadores de servicios financieros causa gran molestar, y suele inducir al microempresario a rechazar oportunidades de ahorro con la institución y /o retirar los ahorros ahí depositados.

#### **6.4.4. Servicios financieros y unidades de negocio: el crédito**

Muy raros son los casos de estudio en donde una unidad de negocio se financia primordialmente a través de las entidades financieras formales populares o comerciales, más bien, las entidades financieras del estudio son sumamente sub-utilizadas por sus clientes microempresarios. Dicha sub-utilización tiene dos motivos principales: en primer lugar, existe una muy mala comunicación sobre los requisitos de participación y las condicionantes para acceder a créditos o ahorros; situación que causa malestar al ser incompatible con las expectativas del cliente. El segundo motivo para la sub-utilización de servicios financieros formales en las unidades de negocio es la falta de productos adecuados: los plazos, montos y periodicidades de pago parecen ser poco

---

<sup>61</sup> El caso de Jaime y Hermila, Bochil, Chiapas, cuartil 4, Rural, tratamiento, expuesto en el quinto capítulo recuenta esta experiencia.

flexibles frente a los ciclos de ingreso de los negocios. Más importante todavía es la falta de reconocimiento de que el éxito de la unidad de negocio a menudo descansa en las habilidades del microempresario y no en la presencia de garantías u otros métodos de análisis tradicional; análisis cómodo y conocido para la entidad prestadora de servicios financieros. Finalmente, los costos de transacción de las Cajas son onerosos para los clientes debido a largos procesos de afiliación y tardados procesos de análisis (en algunos de ellos); esta situación limita la efectividad del apoyo financiero y traslada los problemas de operación de la Caja al cliente.

Algunos dueños de unidades de negocio, clientes actuales o previos de Entidades de Ahorro y Crédito Popular que son cuenta-habientes de la banca comercial, comentan favorablemente sobre su experiencia con las tarjetas de crédito de esta última. El manejo de una tarjeta de crédito, que funciona independientemente de la cuenta de ahorro les ha agradado, comentan que no les es tan molesto pagar intereses cuando están usando dinero ajeno. El comentario subraya la percepción compartida entre clientes de las Cajas que no les gusta pagar intereses cuando la Caja les está prestando (en parte) su propio dinero (ahorros). El tema será retomado más adelante al comentar las percepciones sobre servicios y productos de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular. La tarjeta de crédito funciona, para ciertos niveles de ingreso, de manera similar a varias líneas de crédito (con plazos, montos, y periodicidades de pago acorde a las necesidades particulares de cada inversión).

Generalmente, los microempresarios bajo estudio no se consideran clientes de la banca comercial, no suelen buscar créditos de esta. Algunos clientes de la banca comercial tuvieron crédito en los años 90. Se buscaba atenderse en bancas comerciales en respuesta a fallas en el servicio reportadas por parte sus cajas. Entre los pocos casos de estudio que han tenido experiencia con la recepción de créditos de la banca comercial las experiencias no han sido positivas. Tampoco parecen tener productos adecuados para los montos y ciclos de inversión o condiciones de garantías para responder ágilmente a este mercado. Existen unidades domésticas cuyos negocios sufrieron irremediamente al momento de la crisis de 1994 -1995.

La vasta mayoría de las unidades de negocio se financian al margen de servicios financieros formales populares o comerciales, independientemente de si sus dueños son o no clientes de instituciones prestadoras de servicios financieros. Los clientes, dueños de unidades de negocios pueden mantener relaciones de ahorro y crédito con las instituciones prestadoras de



servicios financieros populares para ahorrar con el fin de confrontar posibles emergencias o para recibir créditos para fines no productivos. El último capítulo del estudio ofrece un análisis detallado sobre esta situación preocupante. Se debe reflexionar porqué entre las pocas unidades domésticas dueños de negocios que experimentaron el uso de los servicios financieros formales para sus negocios no abundan los casos de éxito. A veces, no se han podido aprovechar adecuadamente, por falta de información y educación sobre las potencialidades de los productos para expandir oportunidades de inversión. En otras ocasiones los productos conllevaban requisitos que los hacían poco atractivos o difíciles de aplicar a los negocios en formación o informales. Así, las oportunidades de negocio se aprovechan generalmente mediante la interrelación de activos que conjugan las distintas formas de capital -físico, humano, social, financiero - para producir recursos destinados a cubrir sus necesidades.

Un tema compartido entre la vasta mayoría de unidades de negocio es el problema de las comunicaciones y transportes indispensables para su integración al mercado. Si bien los microempresarios no lo recalcaron en referencia a los servicios financieros provistos, sin embargo la atención dirigida al problema mejoraría la solidez de numerosas unidades de negocio y limitaría así el desgaste de oportunidades y recursos financieros.

Como comenta el quinto capítulo, los servicios y productos financieros usados generalmente para los negocios en correspondencia con los ciclos de vida son: capital proveniente de ahorros o de las utilidades de otro negocio y créditos de una institución informal (créditos en especie - proveedores de insumos o tecnología -, crédito de los futuros compradores o finalmente, créditos de una institución financiera formal). La reinversión para el abasto regular del negocio, proveniente de sus propios ahorros o las utilidades del negocio limitan inversiones más importantes y son respuestas a las necesidades de capital. Los créditos de proveedores destacan como los servicios financieros de mayor abundancia y mejor recibido por los negocios bajo estudio. Adelante se retomarán las características tanto de este servicio, como los créditos en dinero de futuros compradores.

#### **6.4.4.1. Servicios financieros y negocios especializados: abarrotes y fondas**

El estudio ha dado cuenta de un número avasallador de tiendas de abarrotes y fondas de comida, que, como unidades de negocios, han sido analizadas según distintas ópticas en los capítulos del

estudio. Mientras en el capítulo que trata de condiciones ascendentes de bienestar se observa que estos negocios no son promisorios en la consolidación de empleo permanente capaz de cimentar cadenas ascendentes, otros capítulos – el de las estrategias de las unidades domésticas y el de las unidades de negocios – analizan el papel de estos negocios frente a las necesidades de vida de las unidades domésticas y observan aportaciones importantes de ello. El tema merece atención aquí porque trata los ahorros de la jefa de la unidad de negocios y porque crea habitualmente una dependencia de créditos de proveedores.

En resumidas cuentas, se ha visto que las mujeres inician negocios relacionados con la venta y preparación de comida para asegurar alimento en sus familias, para estabilizar los consumos de alimento frente a los vaivenes de liquidez de la unidad doméstica y como respuesta a los recursos no recibidos del jefe de hogar para gastos de alimentación. A pesar de que dichos negocios no parecen crear cadenas ascendentes de bienestar, cabe notar que las historias de vida de las dueñas de estos negocios revelan que las mujeres propietarias frecuentemente padecieron hambre durante un periodo de su infancia. La respuesta empresarial a la experiencia vivida moviliza sus competencias, propicia la transferencia de aptitudes administrativas, y produce ahorros en el consumo de comida. Las competencias empresariales y administrativas son a veces aplicadas a la multiplicación de negocios con distintas características de permanencia o crecimiento. Lamentablemente, la mujer dueña de este tipo de negocio es habitualmente dependiente de los créditos del proveedor que facilita el abasto y manejo de liquidez de su negocio.

### **6.5. Servicios financieros y necesidades emergentes**

La organización financiera frente a emergencias recae sobre todo en la familia extendida y amigos. Al ocurrir una emergencia, la familia típicamente solicita créditos que serán o no pagados o condonados. La probabilidad de condonación de un préstamo depende de la cercanía de la relación entre el prestatario y prestador. A pesar que la previsión de emergencias es la razón más importante para ahorrar entre las familias estudiadas, (como se vio en el capítulo tres), una emergencia aunque no parezca catastrófica suele ser capaz de iniciar una cadena descendente de bienestar para el hogar. Sin embargo, la familia no siempre es la única fuente de recursos; las remesas juegan un papel importante en momentos de emergencia, aún y cuando el emisor no

haya estado activo en el envío regular de remesas. Como se presenta en el capítulo tres sobre las cadenas de bienestar, las familias en crisis intentan la venta de activos y/o la adquisición de créditos de patronos o agiotistas, respuestas que crean distintas dependencias no óptimas para el desenlace de bienestar para el hogar.

Cientes de Entidades de Ahorro y Crédito Popular reportan que existen y que han solicitado productos crediticios para emergencias. Los productos disponibles para emergencias médicas, aunque seguramente útiles para frenar un choque más importante, deben abocarse no solamente a la condición física del paciente, sino también al entorno de su atención. Si el enfermo requiere de traslado a otra ciudad, le es poco útil un crédito que no pague gastos de traslado. (Sobresale el ejemplo de un paciente del interior del país a ser operado en la Ciudad de México, y quien, por requisito del hospital, tenía que acompañarse por un número importante de donadores de sangre. El traslado de su banco de sangre costaba el mayor gasto para su atención). Sin embargo los créditos para emergencia suelen excluir viajes fuera de la localidad de residencia del paciente. Se reportó en el capítulo tres, que en los casos de emergencias médicas generadoras de cadenas descendentes, los montos de dinero necesarios para dar respuesta fluctuaban entre \$200 y \$30,000 pesos. Al tener como referencia este parámetro, es posible marcar rangos para crear productos de ahorro, crédito o seguros que mejor amparen al cliente.

Finalmente, el impacto de emergencias por robo o pérdida de capital de trabajo se agudizan al no contar con seguros o créditos que posibiliten el pago de proveedores y reduzcan el riesgo de cierre del negocio afectado.

#### **6.6. Características de los productos informales frente a las necesidades de ciclo de vida, oportunidades y emergencias.**

Los sistemas de crédito y ahorro informales son percibidos por sus usuarios como seguros, flexibles, con costos de transacción moderados, con plazos de maduración, y montos y periodicidades de pago generalmente acordes a sus necesidades. Quizás la palabra clave de la oración anterior es “percibidos”, en el entendido, que la percepción importa mucho. A continuación se presentarán dos productos informales: uno de ahorro y el otro de crédito, a fin de provocar una discusión sobre los aprendizajes que se pueden extraer del uso profuso de productos informales aún entre los clientes de instituciones financieras formales.

### **6.6.1. La tanda producto ejemplar del ahorro informal**

La tanda presenta un *número preestablecido de exposiciones de pago /ahorro* durante un *plazo definido* y conlleva la *recepción de una suma asegurada*. Mientras la tanda ha sido utilizada ampliamente para confrontar necesidades urgentes específicas y o acumular una suma importante de dinero destinado a un uso particular, también es común su uso recurrente como mecanismo de ahorro. Además de las condiciones de claridad sobre montos, plazos y exposiciones de pago, en una buena tanda existe generalmente un conocimiento de quién participa, de forma que *la persona puede analizar sus posibilidades de confrontar un riesgo de desfalco* (contrarresta asimetrías de información). Las personas que reportan utilizar frecuentemente el producto tanda declaran que *ésta permite flexibilidad – porque se puede modificar el turno para la recepción de la suma –* para acomodar una fecha o necesidad específica. Operativamente, la tanda *puede acomodarse para depender más o menos sobre la vigilancia de los participantes*. Se puede operar a través de una persona que recibe un pago por dicho servicio (como suele ser el caso con las mutualistas vistas en Yucatán) y así reducir la necesidad de vigilar y administrar la recepción y entrega de dinero. El momento de recepción del recurso permite que la tanda funcione como servicio de ahorro ascendente o de ahorro descendente para crear las sumas significativas de dinero del cual habla Stuart Rutherford.

### **6.6.2. El crédito de proveedor, producto ejemplar del crédito informal**

Otro producto ampliamente aceptado entre los entrevistados es el crédito del proveedor de insumos o tecnología. Los negocios suelen abastecerse fundamentalmente mediante relaciones y arreglos con proveedores. Una característica positiva señalada por los usuarios de crédito del proveedor es la *flexibilidad* en exposiciones de pago y montos de crédito, ofrecidos por el prestador cuando existen bajas ventas. A la vez, las exposiciones de pago generalmente coinciden con la recepción de nueva mercancía y parecerían dar sentido de *seguridad* al negocio frente a su permanencia y favoreciendo el manejo de su liquidez. Los *costos de transacción del financiamiento se perciben como bajos* ser ofrecido el producto financiero en su establecimiento de negocio. Las muestras de *acceso favorecido por uso frecuente* incluyen tanto el *acceso a créditos constantes con montos crecientes*, como la prestación, renta o venta de insumos para su

negocio, desde refrigeradores, vitrinas, hasta mesas, etc. Parecería que las situaciones de dependencia, creadas por la relación, no tienen el mismo peso en la toma de decisión del microempresario como la posibilidad de tener una relación permanente (*fidelización*) de un servicio recurrente a plazos y montos que corresponden al nivel de su negocio.

Dichos arreglos dejan a los negocios en condiciones de vulnerabilidad porque los negocios tienen límites a los precios, productos de competencia, y condiciones de entrega conforme al interés del proveedor. El arreglo tampoco asegura ni la permanencia de un servicio, porque depende de la presencia del proveedor, ni la creación de un historial crediticio. Sin embargo, los empresarios no acostumbrarán a criticar al servicio del proveedor en contraste con la soltura con que critican a los demás servicios financieros formales e informales.

### **6.6.3. Discusión de productos tandas y créditos del proveedor**

Mientras se puede explicar la difusión de la tanda por ofrecer características de información que reducen situaciones de vulnerabilidad, por ofrecer montos, periodicidades de pago y plazos acordes con distintas condiciones de actividad económica, y por la flexibilidad de operación que otorga, no se puede decir lo mismo del crédito del proveedor. Mientras que el crédito del proveedor parecería por sus características un servicio oneroso, al parecer el usuario no está muy conciente o no da mucha importancia a esta situación. La situación aparentemente contradictoria se puede analizar bajo dos ópticas distintas, la primera del producto financiero como tal y después en términos de la relación que existe entre el proveedor y su cliente.

Ambos productos (tandas y créditos del proveedor) *permiten acceso recurrente* a un servicio en reconocimiento del buen desempeño del cliente. Intrínsecamente, los *productos están destinados conforme a la capacidad de cliente* y no a una valoración formal *per se* de la situación legal o de infraestructura de su negocio. Pueden existir *variaciones en montos solicitados o tiempos de pago para ambos productos*, situación que se acopla a las cambiantes situaciones personales o de mercado. Los participantes *perciben tener información sobre los individuos con los cuales mantienen la relación financiera* y presumen sentirse seguros a partir de esta información. *Las penas del no cumplimiento parecerían ser conocidas*, el usuario de la tanda pierde los abonos y la posibilidad de participar a futuro, y el microempresario pierde la mercancía o insumos y también la relación a futuro (contrasta con las pérdidas experimentadas por créditos

formales, de microfinancieras con metodologías de garantías solidarias, o bien el cobro de intereses exorbitantes en el caso de la crisis bancaria de 1994-1995 expuestos en el capítulo 5). Cabe mencionar que los créditos en dinero de los futuros compradores comparten características de acceso directo, liquidez inmediata de los recursos financieros, y seguridad de de la venta de los productos.

Las imposiciones de precios de los insumos o de la tecnología, los plazos de otorgamiento de los insumos, restricciones de oferta de otros insumos o tecnología y / o requisitos para la entrega de insumos resta independencia al microempresario. La falta de independencia crea vulnerabilidad financiera a las unidades de negocio. Es asombroso que la dependencia y vulnerabilidad no parezcan ser más importantes para los microempresarios que el sentido de control que les otorga (percibir) conocer el producto. Ciertamente las personas que utilizan de manera recurrente un producto o servicio financiero tienden a conocer su funcionamiento operativo y las variaciones permitidas. Este conocimiento constituye un arma para confrontar su vulnerabilidad financiera identificada.

El hecho de que son pocos los usuarios que lamentan o reconocen la vulnerabilidad resultante, afirma que su atención está puesta en la relación percibida en términos de permanencia, como si representara una co-inversión en su unidad de negocio. La corresponsabilidad conforta y da fuerzas para seguir en la búsqueda de su consolidación financiera y es una lección importante en términos de lo que esperan los microempresarios de sus fuentes de financiamiento.

### **6.7. Percepciones sobre las Entidades de Ahorro y Crédito Popular**

El Estudio Cualitativo de Hogares revela que las Entidades de Ahorro y Crédito Popular mantienen una actitud pasiva frente a la población que atienden. La pasividad es evidente por las siguientes carencias: a) la falta de comunicación sobre lo que la Caja busca en su cliente y de cómo quiere servirle; b) la ausencia de educación financiera que confiere al cliente conocimientos sobre los procesos operativos de sus entidades financieras, así como sobre sus derechos y obligaciones como cliente; c) la falta de una adecuación de las características de los productos como los montos y periodicidades de pago que se acoplan a las necesidades del cliente,

y; d) la falta de productos que reconozcan la situación del micro-empresario o auto-empleado como punto focal de inversión, agente de su propio cambio y de desarrollo económico.

Los clientes de las unidades domésticas bajo estudio, desconocen en general el perfil que busca una Caja. Aún entre los ex socios, existe poca identificación como sujetos de sus servicios. El tema del perfil y las situaciones que intervienen en la afiliación con las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, y la banca comercial se discute en el cuarto capítulo de este estudio.

#### **6.7.1. Percepciones sobre la estructura organizativa de las EACPs**

Entre los alguna vez usuarios de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular predomina el desconocimiento de los fines sociales de las Cajas de Ahorro y Préstamo, incluyendo las que adopten la figura cooperativa. Los clientes de las Cajas no se sienten participen como actores copartícipes de las Cajas. Es decir, no se perciben como “asociados”, ni con derecho a influir en sus instituciones. Valdría la pena subrayar que habitualmente no reportan un papel de orientación o acompañamiento en su actuar financiero.

#### **6.7.2. Percepciones sobre los procesos de afiliación a las EACPs**

Como está ampliamente discutido en el cuarto capítulo del estudio, la persona se incorpora a la Caja en virtud de señalamientos favorables de personas que conforman su red social. Si las opiniones de los referentes son desfavorables, lo más probable es que la persona decida no inscribirse. Los requisitos de entrada a las Cajas varían de una a otra, y en algunos casos permanece la percepción de que es difícil cumplirlos. Por otra parte, aún perdura la desconfianza y sospechas sin fundamento sobre la probidad de las Cajas, sustentadas en rumores e información de fraudes cometidos por algunas de ellas.

Como se puede concluir de la información plasmada arriba, existe una gran necesidad de aumentar la comunicación dirigida al público de mensajes que alienten la afiliación a las Cajas. Resulta interesante que las microfinancieras sean más conocidas que las Cajas porque promueven mensajes, dirigidas a clientes potenciales, sobre los servicios ofrecidos y cómo resulten de apoyo para sus clientes. Como ejemplo podemos citar el caso de una cliente de una mala microfinanciera en Bochil, Chiapas. Esta cliente analizaba alternativas para afiliarse a varias otras microfinanciera, –sin jamás mencionar la existencia de una Caja en su zona.

Lamentablemente, la Caja le hubiera podido responder mejor a las necesidades de ahorro y crédito no productivo expuestos en su caso.

Con respecto a la afiliación, el tema que provoca el mayor malestar entre los clientes de las Cajas es el del capital social. En algunas Cajas, el monto de afiliación se considera exorbitante y representa una barrera importante para la entrada de clientes nuevos. Además del monto, la falta de comprensión sobre las funciones del Capital social causa un malestar alarmante. Para los clientes, no guarda lógica el que no puedan acceder al capital social en momentos de necesidad, a pesar de que les pertenece. Los argumentos del cliente se expresan más o menos de la siguiente forma: “cuando se necesita un crédito superior al otorgable por las razones que sean, se debe poder hacer uso del capital social”. La imposibilidad de acceder al capital social, que es suyo y se encuentra “estacionado en la Caja”, así como a una parte de sus ahorros, conlleva a que al momento de disponer de un crédito, el cliente piensa que se está usando su propio dinero y además se le está cobrando una tasa de interés por hacerlo. Claramente, la mayor parte del malestar pudiera contrarrestarse al dotar al cliente con la información adecuada sobre los procesos de afiliación y operación de la Caja.

### **6.7.3. Percepción sobre la operación de las EACPs**

La tan extendida incompreensión sobre el papel y funcionamiento del Capital Social es un ejemplo del poco entendimiento observado sobre el funcionamiento del EACPs. La poca comunicación efectiva de los procesos obstaculiza además la asimilación por parte de los clientes sus compromisos de cumplir con los términos de la relación establecida con la entidad financiera.

Los clientes más antiguos de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular pueden tener un mayor conocimiento de su funcionamiento, aunque la antigüedad no ha sido una garantía para asegurar dicho conocimiento. Sin embargo, entre los clientes antiguos existe desconcierto por los cambios percibidos en el ambiente o en las relaciones entre clientes y oficiales de la Caja. Los cambios percibidos suelen estar relacionados con ajustes que restan flexibilidad a las operaciones, así como las relaciones menos personalizadas. Estas situaciones son atribuidas a los cambios legales a los que “han sido sometidos” las Cajas.

Cientes antiguos y recientes comparten un desconocimiento sobre la función y aplicación de las tasas de interés. Es interesante que exista poco conocimiento sobre el nivel de las tasas de



interés implícitas en las compras a crédito realizadas con aboneros o en tiendas. Los costos excesivos en que se incurre para comprar a crédito, no han sido motivo de queja debido a que constituye la forma más fácil y segura de obtener el bien. El abonero cobra varias veces el valor de bien. Sin embargo, como acude a la puerta de la casa y recibe el pago en abonos que se adaptan a los flujos de recursos del cliente, no es satanizado. Esta situación nos permite recapacitar sobre los costos de transacción y de interés. Para los clientes, el tener que pagarle una tasa de interés a una institución financiera formal, a la cual además es necesario acudir, para calificarse antes de acceder a un crédito (en un proceso calificado abrumadoramente como lento<sup>62</sup>), mantener fuera de su alcance una aportación de capital social y tener ahorros en proporción al crédito solicitado, constituye un alto costo de transacción, sobre todo para los que se encuentran en pobreza. Los costos de transacción en los que se incurre en una Caja y con un abonero son relativos. En la medida en que los clientes dispongan de mejor información y de mayores oportunidades de educación financiera, podrán ser mejor analizados.

La comunicación con los clientes es clave para poder inducir un uso más efectivo y de largo plazo de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular. Cada capítulo del estudio, y varios temas de las conclusiones refuerzan la idea de que los clientes ahorrarán con una mayor frecuencia y constancia, en la medida en que el ahorro tenga un destino más previsible y los periodos para el ahorro se adapten más a sus necesidades. Los pagos a las tiendas y a los aboneros mencionados arriba, en ocasiones por cantidades varias veces superiores al valor del bien o servicio obtenido, son equivalentes a un ahorro negativo. Este ahorro podría utilizarse de una manera más productiva cuando se puede acceder a servicios financieros más adecuados. Existe un amplio campo de acción para mejorar los servicios de ahorro de las Cajas, crear subcuentas de ahorro más adecuadas a las necesidades de los clientes, y capaces de infundir el hábito de ahorro basado en el éxito del ahorro previo.

Los productos activos y pasivos de las Cajas son en su conjunto, poco conocidos por los clientes. Esta situación conlleva, como se acaba de mencionar, a mostrar la pérdida de efectividad de servicios financieros prestados a los clientes. No se puede usar adecuadamente aquel producto que se desconoce, situación que nos lleva a concluir con el tema de educación financiera.

---

<sup>62</sup> Los clientes con necesidades productivas de inversión o adquisición constante son los que más aquejan la lentitud de procesos de otorgamiento de créditos.

## **6.8. La Educación financiera:**

Dentro de esta heterogeneidad de pobreza existen condiciones distintivas que comparten los pobres. Primordial entre ellas es la vulnerabilidad frente al manejo de recursos financieros. La vulnerabilidad, producto de la escasez de recursos financieros, se podrá enfrentar al dotar con mayor y mejor información sobre el papel de las instituciones financieras a sus clientes y a la comunidad en la cual se encuentra inserta.

Las instituciones financieras no han comunicado adecuadamente información sobre sus expectativas de servicio para sus clientes actuales y potenciales. Algunas personas entrevistadas solían valorar el éxito o fracaso que alguna persona conocida habría tenido con el intermediario y suponer cómo funcionaba el servicio que éste usaba (cuyas características se desconocían) conforme a la comprensión de su actividad productiva y necesidad personal. De allí venía el análisis del valor del servicio frente a su misma situación. De no contar con información real sobre un producto, la evaluación última resulta limitada.

Es imperioso confrontar la información parcial o deficiente sobre los servicios financieros y comunicar efectivamente su papel frente a posibles actividades productivas (giros) y de necesidades de vida. Más allá de contenidos netamente informáticos sobre los productos, servicios y las características de su aplicación (llámese montos, plazos, periodicidades de pago, tasas de interés, garantías) la comunicación requiere de educación mediante procesos didácticos (inteligibles). En gran medida, la población entrevistada carece de conocimientos sobre la utilidad permanente que pudiesen tener instituciones prestadoras de servicios financieros y cómo funcionan para lograr la prestación constante de éstos.

Es notorio que dentro de los no usuarios, existe un número significativo de “alguna vez usuarios”, cuyos motivos de salida no siempre resaltan la apreciación de un mal servicio, sino que dejan ver una falta de valoración del papel de apoyo y acompañamiento permanente que deber formar parte de la misión de las financieras populares al atender sus necesidades de *Ciclo de Vida, Oportunidades, y Emergencias*.

### **Reflexiones últimas**

La discusión de en qué, cómo y cuándo gastan las familias bajo estudio, nos alecciona que buscan contraponer la escasez de sus recursos con situaciones para ellas percibidas como seguras, y con posibilidades de recurrir y permanecer a futuro. Resulta lógico que la constante atención a manejo de recursos mínimos de dinero desgasta, y que la persona prefiere compartir su situación con los aliados financieros que conoce y que parecen entenderlo. En ausencia de oportunidades fiables, la familia construye una red de agentes económicos o actividades de negocio interrelacionados para poder depender solo de sí misma. Para unidades domésticas que buscan la colaboración y el apoyo de instituciones financieras en sus y los que por desconfianza prefieren depender solo de sí mismo, existen amplias oportunidades de intervención para las Entidades de Ahorro y Crédito Popular. Un camino lleno de posibilidades que requiere un cambio drástico de orientación de actor pasivo frente a su mercado: pasar de actor pasivo a ser un agente de servicio activo.

## **ANEXO A**

### **Distribución de las unidades domésticas según cuartiles de ingreso**

**Cuadro A.1****Número de unidades domésticas estudiadas.**

Cuartil de ingresos	Nivel de Uso			Total
	Alto	Medio	Nulo	
4°	15	16	3	34
3°	7	12	13	32
2°	3	6	8	17
1°	4	9	20	33
Total	29	43	44	116

**Cuadro A.2****Número de unidades domésticas estudiadas según contexto donde se localizan.**

Cuartil de ingresos	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	9		14		3	0	4
3°	4		10		7	6	2
2°	2		4		7	1	7
1°	2		3		10	10	3
Total	1		3		2	1	

	7	2	1	2	7	7	16
--	---	---	---	---	---	---	----

**Cuadro A.3**

**Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Bansefi,  
según contexto donde se localizan.**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	8		1	1	3		7
3°	2		8		5		0
2°	0		3		6		1
1°	2		2		6		7
Total	2	1	4	2	0	2	5

**Cuadro A.4**

**Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Sagarpa,  
según contexto donde se localizan.**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso			Total
	Alto	Medio	Nulo	

	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	1	3	3	0	0	0	7
3°	2	2	2	1	2	3	12
2°	2	1	1	1	1	0	6
1°	0	1	1	5	4	5	16
Total	5	7	7	7	7	8	41

**Cuadro A.5**  
**Región Norte. Número de unidades domésticas, según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	2	1	0	0	2	0	5
3°	1	1	2	1	1	2	8
2°	0	0	1	1	3	0	5
1°	0	0	0	2	0	0	2
Total	3	2	3	4	6	2	20

**Cuadro A.6**  
**Región Norte. Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Bansefi, según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	

4°	2	0	0	0	2	0	4
3°	1	0	2	1	1	1	6
2°	0	0	1	1	3	0	5
1°	0	0	0	0	0	0	0
Total	3	0	3	2	6	1	15

**Cuadro A.7**  
**Región Norte. Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Sagarpa,**  
**según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	0	1	0	0	0	0	1
3°	0	1	0	0	0	1	2
2°	0	0	0	0	0	0	0
1°	0	0	0	2	0	0	2
Total	0	2	0	2	0	1	5

**Cuadro A.8**  
**Región Centro. Número de unidades domésticas,**  
**según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	3	1	6	2	0	0	12
3°	1	0	4	0	4	2	11



2°	0	0	2	0	3	1	6
1°	1	1	1	0	6	2	11
Total	5	2	13	2	13	5	40

**Cuadro A.9**  
**Región Centro. Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Bansefi,**  
**según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	3	1	5	2	0	0	11
3°	1	0	2	0	3	2	8
2°	0	0	1	0	2	1	4
1°	1	1	0	0	3	2	7
Total	5	2	8	2	8	5	30

**Cuadro A.10**  
**Región Centro. Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Sagarpa,**  
**según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	0	0	1	0	0	0	1
3°	0	0	2	0	1	0	3

2°	0	0	1	0	1	0	2
1°	0	0	1	0	3	0	4
Total	0	0	5	0	5	0	10

**Cuadro A.11**  
**Región Sur. Número de unidades domésticas, según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	4	4	8	0	1	0	17
3°	2	2	4	1	2	2	13
2°	2	1	1	1	1	0	6
1°	1	1	2	4	4	8	20
Total	9	8	15	6	8	10	56

**Cuadro A.12**  
**Región Sur. Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Bansefi, según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	3	2	6	0	1	0	12
3°	0	1	4	0	1	0	6

2°	0	0	1	0	1	0	2
1°	1	0	2	1	3	3	10
Total	4	3	13	1	6	3	30

**Cuadro A.13**  
**Región Sur. Número de unidades domésticas tomadas de la muestra Sagarpa,**  
**según contexto donde se localizan**

Cuartil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
4°	1	2	2	0	0	0	5
3°	2	1	0	1	1	2	7
2°	2	1	0	1	0	0	4
1°	0	1	0	3	1	5	10
Total	5	5	2	5	2	7	26

## **ANEXO B**

### **Distribución de las unidades domésticas de la muestra Sagarpa**

**Cuadro B.1**

**Unidades domésticas estudiadas que pertenecen a la muestra Sagarpa, según contexto donde se localizan**

Tercil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Alto (3)	2	1	1	3	0	1	8
Medio (2)	3	3	0	2	1	4	13
Nulo (1)	0	3	1	7	1	8	20
Total	5	7	2	12	2	13	41

**Cuadro B.2**

**N° de unidades domésticas estudiadas que pertenecen a la muestra Sagarpa. Región Norte**

Tercil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Alto (3)	0	1	0	0	0	0	1
Medio (2)	0	1	0	0	0	1	2
Nulo (1)	0	0	0	2	0	0	2
Total	0	2	0	2	0	1	5

**Cuadro B.3**  
**N° de unidades domésticas estudiadas que pertenecen a la muestra Sagarpa., Región Centro**

Tercil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Alto (3)	0	0	0	2	0	1	3
Medio (2)	0	0	0	1	0	1	2
Nulo (1)	0	0	0	2	0	3	5
Total	0	0	0	5	0	5	10

**Cuadro B.4**  
**N° de unidades domésticas estudiadas que pertenecen a la muestra Sagarpa. Región Sur**

Tercil de ingreso	Nivel de Uso						Total
	Alto		Medio		Nulo		
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Alto (3)	2	2	1	2	0	0	7
Medio (2)	3	2	0	1	1	2	9
Nulo (1)	0	1	1	2	1	5	10
Total	5	5	2	5	2	7	26

**Cuadro B5**  
**Unidades domésticas estudiadas que pertenecen a la muestra Sagarpa, por experiencias financieras.**

<i>Créditos recibidos:</i>	N° de unidades domésticas
De prestamista	12
De familiar o amigo	28
Del patrón	1
De empresa u organización	6
De proveedor o profesional	11
Fiado para alimentos	3
Sistema de apartado	2
Compra en abonos en tienda	24
Compra a abonero	12
Compra a través de nómina	1
Empeño	5
<i>Ahorro:</i>	
Tanda	18
Guardadito en casa	23
<i>Membresía en:</i>	
Caja o cooperativa de ahorro y crédito	24
Banco	12
<i>Transferencias:</i>	
Remesa nacional (dinero o especie)	9
Remesa internacional (dinero o especie)	8
Programa social	15
Regalo-donación recibida	14
Herencia	10

## BIBLIOGRAFÍA

- BAZÁN, Lucía 1999. *Cuando una puerta se cierra cientos se abren. Casa y familia: los recursos de los desempleados de la refinería 18 de marzo*, México: CIESAS.
- CAMPOS BOLAÑOS, Pilar. 2005. *El Ahorro Popular en México: Acumulando Activos para Superar la Pobreza*. México: Porrúa / CIDAC.
- GAVITO MOHAR, Javier. 2002. “La estrategia de desarrollo de la banca popular en México”, en *El Mercado de Valores* (Nacional Financiera), 8 (agosto).
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Mercedes. 2001. “From the resources of poverty to the poverty of resources? The erosion of a survival model”, en *Latin American Perspectives*, 28 (4): 74-100.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Mercedes. 2006 (en prensa). “Espirales de desventajas: pobreza, ciclo vital y aislamiento social”, en en Gonzalo Saraví (ed.) *De la Pobreza a la Exclusión: Continuidades y Rupturas de la Cuestión Social en América Latina*. México: CIESAS.
- KAZTMAN, Rubén 1999 (coord.). *Activos y estructuras de oportunidades*, Montevideo: CEPAL-PNUD.
- KAZTMAN, Rubén, Luis BECCARÍA, Fernando FILGUEIRA, Laura GOLBERT y Gabriel KESSLER 1999. *Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay*, Santiago: OIT.
- MANSELL CARSTENS, CATHERINE, 1995. *Las finanzas populares en México*. México, Editorial Milenio, CEMLA, ITAM.
- MOSER, Caroline O. N. 1998. “The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies” *World Development*, Vol. 26, No.1, pp. 1-19.
- PAUGAM, Serge. 1995. “The spiral of precariousness: a multidimensional approach to the process of social disqualification in France”, in G. Room (ed.) *Beyond the Threshold: The Measurement and Analysis of Social Exclusion*. Bristol: The Policy Press.
- RAKODI, Carole y Tony Lloyd-Jones (2002), *Urban Livelihoods. A People-Centred Approach to Reducing Poverty*. Reino Unido: Earthscan.
- ROBINSON, Marguerite. 2004. *La Revolución Micro-Financiera*. México: SAGARPA / The World Bank / INCA Rural.



- ROJAS García, Georgina 2002. *"Cuando yo me reajusté...": Vulnerability to Poverty in a Context of Regional Economic Restructuring in Urban Mexico. Three Case Studies*, Tesis de Doctorado, The University of Texas at Austin.
- RUTHERFORD, Stuart. 2002a. *Los Pobres y su Dinero*. México: La Colmena Milenaria / Universidad Iberoamericana.
- RUTHERFORD, Stuart. 2002b. *Money Talks: Conversations with Poor Households in Bangladesh about Managing Money*. Paper No. 45, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, U.K.
- SAHLINS, Marshal. 1983 (1974). *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid: Akal.
- SARAVI, Gonzalo. 2006 (en prensa) "Nuevas realidades / nuevos enfoques. Exclusión social en América Latina", en Gonzalo Saraví (ed.) *De la Pobreza a la Exclusión: Continuidades y Rupturas de la Cuestión Social en América Latina*. México: CIESAS.
- SEN, Amartya. 2000 *Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny*. Social Developments Papers N.1. Manila: Asian Development Bank.
- TOWNSEND, Peter. 1979. *Poverty in the United Kingdom*, Capítulo 5 "The Concept and Distribution of Resources", United Kingdom: Penguin, pp. 177-236.
- VILLAREAL, Magdalena (coord). 2004. *Antropolgía de la Deuda*. México: CIESAS / Porrúa.