

# El impacto de las microfinanzas en la reducción de la vulnerabilidad

Laure Delalande  
Christophe Paquette

## Caso de un microbanco rural en *México*.

**Resumen:** México se caracteriza por grandes desigualdades económicas. La pobreza se concentra en las zonas rurales, particularmente en comunidades indígenas del Sur. Los pocos organismos financieros que intervienen en estas regiones consideran generalmente que su misión se limita a favorecer el desarrollo de actividades productivas mediante el acceso al crédito. Sin embargo, el estudio del uso de los productos financieros en estas comunidades muestra que los servicios de microfinanzas se aplican más a estrategias de reducción de la vulnerabilidad que a lógicas micro-empresariales. Desde los resultados del estudio de una pequeña institución local de intermediación financiera, ubicada en la Sierra Norte de Puebla, este artículo propone brindar pautas para comprender el uso y el impacto real de los servicios de microfinanzas, en el contexto rural marginado de México.

**Abstract:** Mexico is characterized by a high degree of economic inequality. Poverty is concentrated in rural areas, particularly in native communities in the south. The scarce financial organizations and the public programs intervening in these areas, usually consider their main mission to be limited in promoting the development of productive activities by means of the access to credit. However, studies about the use of micro-financial services in these areas show that it rather responds to strategies reducing the vulnerability than to micro company logic. Based on the study of a small local institution of financial intermediation located in the Sierra Norte de Puebla, this article aims to contribute to the understanding of the use and the real impact of micro financial services in the marginalized rural context of Mexico.

**Résumé :** Le Mexique se caractérise par de très grandes inégalités économiques. La pauvreté se concentre dans les régions rurales et plus particulièrement dans les localités de population indienne du sud. Les rares organismes financiers et les programmes publics qui interviennent dans ces territoires considèrent généralement que leur principale mission est de favoriser le développement d'activités productives par l'accès au crédit. On constate pourtant dans ces régions que l'utilisation des services de microfinance répond plus à des stratégies de réduction de la vulnérabilité qu'à des logiques de micro-entreprises. À partir de l'étude d'une petite institution locale d'intermédiation financière de la Sierra Norte de Puebla, l'article se propose de contribuer à la compréhension de l'utilisation et l'impact réel des services de microfinance dans le contexte rural marginalisé du Mexique.

[México, microfinanzas, pobreza rural, vulnerabilidad, población indígena]

## LA POBREZA: UN FENÓMENO QUE AFECTA AMPLIAMENTE LAS REGIONES RURALES INDÍGENAS DEL SUR DE MÉXICO

Con una población de más de ciento tres millones de habitantes, México es el primer país de idioma español, y ocupa el lugar número once en el mundo en cuanto al tamaño de su población. También ocupa el primer lugar a nivel de América Latina, en cuanto al nivel de ingresos de sus habitantes. Sin embargo, es necesario resaltar que estos indicadores nacionales disimulan fuertes desigualdades: los estudios llevados a cabo por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL),<sup>1</sup> indican que 49 millones de mexicanos, o sea el 47% de la población, no superan el umbral de "pobreza en patrimonio".<sup>2</sup> Se observa una diferencia acentuada entre el contexto urbano y el contexto rural: en 2005, la "pobreza en patrimonio" concernía el 38.3% de los ciudadanos y el 61.8% de los habitantes de las regiones rurales. Aunque se nota una reducción general de la pobreza para el periodo 2000-2004, en el año 2005 resalta un aumento de la pobreza rural, mientras que la pobreza urbana sigue en disminución.

La población rural mexicana se caracteriza por su fuerte dispersión: (de un total de 195 000 comunidades rurales, 95 000 de ellas incluyen sólo una o dos viviendas) y distanciamiento (solo el 44% de las comunidades disponen de vías de comunicación transitables) (Gómez & González 2006). La tasa de analfabetismo alcanza el 40%. La vulnerabilidad económica es mucho más aguda que en la población urbana; la Secretaría de Salud (Sesma *et al.* 2001) realizó un estudio en el cual se muestra que el 6.5% de los hogares rurales se confrontaron con “gastos catastróficos” por motivos de salud durante el tercer trimestre del año 2000, mientras que en el contexto urbano, este porcentaje es menor con un 3.3%.

Cabe destacar que el mundo rural también abarca una variedad de contextos contrastados. La complejidad territorial, geográfica y económica del país se puede traducir mediante su división en tres regiones: Norte, Centro y Sur. El Norte crece rápidamente. Su agricultura es competitiva: en su gran mayoría se basa en sistemas de riego y está orientada hacia sistemas de producción especializados, con altos rendimientos y productos destinados a la exportación. En la región central, la economía rural experimenta cambios profundos y rápidos. Las producciones agropecuarias se transforman para adaptarse a las necesidades de los grandes mercados urbanos del valle de México. Asimismo, los ingresos de las familias se diversifican, y los ingresos no agrícolas aumentan de manera constante (empleos en el sector formal –particularmente la construcción–, microempresas, etc.). La fuerte densidad de población de esta región, así como el tamaño del mercado, explican este desarrollo y la diversificación de los empleos.

La región del Sur de México presenta condiciones contrastadas en comparación con el Centro y el Norte. En primera instancia, cuenta con una orografía mucho más marcada (lo cual implica aislamiento de la mayoría de las comunidades, así como condiciones agronómicas desfavorables), los sistemas de producción se basan en minifundios con superficies en terrenos extremadamente restringidas. La crisis mundial del café en los años 1990, dejó desamparados a muchos productores quienes anteriormente tenían cierta ventaja competitiva, privándoles de su principal fuente de sustento. La migración internacional es menor en las zonas más pobres, por lo cual estas familias no cuentan con importantes flujos de remesas para mejorar su nivel de vida.

A estas dos grandes fracturas que dividen la sociedad mexicana (Rural-Urbano; Norte-Centro-Sur), se suma una tercera: la oposición entre localidades indígenas y no indígenas. La población indígena, de más de doce millones de personas,<sup>3</sup> se encuentra dispersa en regiones enclavadas de la Sierra, quedando al margen del desarrollo económico nacional. Lo atestigua

**Figura 1 - Características de los hogares rurales y urbanos en México, por región.**

Fuente: Encuesta nacional sobre el nivel de vida de los hogares (ENNVIIH) - 2002.

	México	Norte	Centro	Sur	Urbano	Rural
Tamaño promedio de los hogares	4.1	4.0	4.1	4.3	4.0	4.5
Número de niños menores de 15 años	1.4	1.3	1.3	1.5	1.3	1.7
Proporción de hogares que cuentan con al menos un miembro trabajando en el sector formal	41.1%	53.1%	40.4%	31.4%	48.0%	18.5%
Migración internacional (proporción de los hogares)	5.9%	10.1%	5.8%	2.0%	5.9%	5.6%

el índice de pobreza, el cual es 30% mayor en el caso de la población indígena, que para el resto de la población mexicana (Hall & Patrinos 2005). Este retraso económico, se manifiesta también en el ámbito de salud (el 44% de los niños indígenas sufren atrofias de crecimiento, contra el 17% en el caso de la población no indígena), así como en cuanto a vivienda y educación (el nivel promedio de escolaridad es de 4.6 años para la población indígena, contra 7.9 años en el caso de la población no indígena). Los programas públicos, que se han venido implantando desde hace aproximadamente diez años, permitieron reducir parcialmente este retraso en cuanto a vivienda y educación. Pero es preciso resaltar que, a pesar de ello, la disparidad en cuanto a ingresos sigue creciendo: en 1989, los ingresos promedios de la población indígena representaban tan sólo la tercera parte de los ingresos de la población no indígena; en 2002, esta proporción era aún menor; la cuarta parte.

La falta generalizada de acceso a servicios en las zonas rurales incluye también los servicios financieros. Algunos autores estiman que solo el 13% de los hogares rurales tienen acceso a una cuenta de ahorro, y el 2.5% al crédito formal (Gómez & González 2006). Esta ausencia de cobertura financiera abarca tanto las instituciones bancarias así como las instituciones de Microfinanzas (Alpizar & González 2006).

## POBREZA Y VULNERABILIDAD

En los últimos años, al menos de parte del sector académico y de organismos multilaterales, se ha mostrado un interés creciente para incluir en el análisis de la pobreza –y más generalmente en temas de desarrollo económico– la exposición al riesgo por parte de las personas y de los grupos sociales. Desde el año 2001, las Naciones Unidas (CEPAL) y el Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) han desarrollado varios trabajos para definir las nociones de vulnerabilidad, vulnerabilidad social, socio-demográfica o económica, con el fin de evaluar su pertinencia y definir métodos de medición adaptados al contexto Latinoamericano (Busso 2001; CEPAL 2002). Recientemente, algunos autores propusieron nuevos indicadores cualitativos con el fin de integrar la noción de vulnerabilidad en las mediciones de pobreza<sup>4</sup> (Cafiero & Vakis 2006). Con base en estos trabajos, es necesario resaltar que la pobreza económica no sólo se tiene que medir en términos de ingresos, sino que también es imprescindible tomar en cuenta los riesgos de disminuciones brutales de los ingresos o pérdida de activos. Integrar esta dimensión es esencial a la hora de entender las dinámicas sociales, económicas y demográficas de las regiones rurales marginadas. Así, por ejemplo, uno de los factores que impulsa la migración consiste muchas veces en un shock, de orden idiosincrásico (tal como la enfermedad de un miembro de la familia), o covariante (fenómenos de sequía o de baja de precio de productos agrícolas de renta). La integración de la noción de vulnerabilidad en el ámbito de las Microfinanzas se ha venido fomentando desde hace algunos años, en particular con la implantación de programas de microseguros (Churchill 2006). Sin embargo, en México y en Centroamérica, esta dimensión está desatendida tanto por parte de los propios organismos de Microfinanzas como por parte de las administraciones públicas encargadas de brindarles apoyo. El esfuerzo de estas instituciones sigue enfocado en la promoción del microcrédito, que se destina únicamente a apoyar la microempresa. Esta visión refleja una lectura incompleta del fenómeno de pobreza, ya que pretende superar los frenos al desarrollo a través de la inyección de capital financiero en las unidades económicas familiares, mientras que cabe reconocer que estas comunidades se enfrentan con limitantes estructurales incontrolables en el contexto económico globalizado. Un estudio de caso puede ayudarnos a redimensionar el papel de las Microfinanzas, así como evaluar los beneficios de una oferta financiera adaptada y diversificada en el contexto de las regiones rurales marginadas de México.

## EL MICROBANCO TIMOSENPALEUITI O CÓMO RESPONDER DE MANERA SUSTENTABLE A LAS NECESIDADES DE LAS REGIONES RURALES MARGINADAS

A partir de experiencias de otros países, la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS, A.C.) ha desarrollado un nuevo modelo de instituciones con el fin de responder a las necesidades en servicios financieros en las regiones rurales más pobres: en 1999 se creó el primer microbanco (Bouquet & Cruz 2002; Paquette & Rita 2005; Morvant-Roux 2006). Los microbancos son pequeñas instituciones locales de intermediación financiera de tipo cooperativo. A través de la implantación de un mecanismo de participación social, procura involucrar a sus socios en la toma de decisiones. Ofrece productos de ahorro (cuentas corrientes o depósitos a plazo), de crédito (créditos de libre disponibilidad y créditos a la vivienda, utilizando metodologías de grupos solidarios o crédito individual para montos más altos), pago de remesas nacionales e internacionales, pago de cheques del gobierno,<sup>5</sup> microseguros de vida, entre otros. En el año 2006, se contaban con 28 microbancos en actividad, integrados en siete redes regionales con más de 20 000 socios, de los cuales el 55% eran mujeres. La casi totalidad de los microbancos intervienen en comunidades indígenas (principalmente náhuatl, zapotecas, mazatecas, totonacas, otomíes y mixtecas), con niveles de marginación altos o muy altos.<sup>6</sup> Por la diversidad de situaciones y el enfoque original que adoptan estas pequeñas instituciones locales, esta experiencia es proveedora de enseñanzas muy ricas, y constituye un observatorio privilegiado para entender las estrategias que utilizan las familias para incrementar sus ingresos y disminuir su vulnerabilidad, así como el papel que pueden jugar las microfinancieras en este contexto. El equipo de AMUCSS llevó a cabo varios estudios de caso que nos brindan nuevas pautas de reflexión sobre estas cuestiones.

Una de ellas se enfocó en la actividad del microbanco de Timosenpaleuiti (“ayuda mutua” en náhuatl), ubicado en el pueblo de Hueyapan, en la Sierra Norte de Puebla. Esta región es bastante representativa de las regiones rurales marginadas del Sur de México, con poca migración internacional.<sup>7</sup> Este estudio de impacto se realizó en mayo del 2006, y consistió

Figura 2 - Ubicación del municipio de Hueyapan.



primeramente en un diagnóstico exploratorio de la región y sus características socioeconómicas (mediante unas diez entrevistas con funcionarios locales y habitantes). En una segunda etapa, y con base en la segmentación de la población meta del microbanco (la cual se elaboró a partir de entrevistas con el personal del microbanco y datos del Sistema de Información), se realizaron entrevistas sobre el uso de los servicios financieros con quince socios. A parte, se constituyeron varios grupos focales, con el fin de profundizar en el análisis del uso de los servicios, para también evaluar el nivel de satisfacción global de los socios hacia el microbanco (10 grupos focales con socios).

El microbanco de Timosenpaleuiti tiene presencia en la totalidad del territorio del municipio de Hueyapan, el cual cubre 75 km<sup>2</sup> con una población de 11 000 habitantes, y también parte de los municipios aledaños. La producción agrícola es diversificada: huertas de durazno, aguacate, chabacano y peras en las partes altas; huertas de café, plátano y naranja en las partes bajas; y sin olvidar el cultivo de maíz, que permite asegurar gran parte de la alimentación de las familias rurales mexicanas. Las fincas son minifundios –desde algunos acres hasta algunas hectáreas– en los cuales los medios de producción son casi exclusivamente manuales, en el mejor de los casos con tracción animal.

A pesar de las ventajas comparativas que presenta esta región desde un punto de vista agronómico, y al igual que muchas regiones del Sur de México, las unidades familiares de Hueyapan poco a poco se alejaron de sus ingresos agropecuarios para reorientarse hacia nuevas opciones económicas. Varios factores influyen para explicar este fenómeno. La llegada de epidemias en los años 1980, provocó el abandono de la producción de aguacate. La ausencia de asesoría agronómica apropiada, así como la indiferencia que mostró el gobierno para facilitar el acceso a los insumos agrícolas, cuyos precios crecieron fuertemente al final de los años 1980 con la supresión de los subsidios, provocaron las pérdidas de cosecha durante varios años seguidos. A esto se agregó, al final de los años 1990, una fuerte disminución de los precios del aguacate y de las demás frutas (durazno, pera, chabacano, entre otras) y, a pesar de desarrollar estrategias de diversificación de sus actividades agrícolas, los productores sufrieron una baja considerable de sus ingresos. Lo que anteriormente constituía el principal medio de sustento de las familias campesinas, hoy en día sólo representa, en el mejor de los casos, un pequeño complemento de los demás ingresos. En las partes bajas, la historia se repite, con la caída del precio del café.

La baja competitividad de la agricultura del Sur de México genera mano de obra barata, cuyos beneficiarios son, en primera instancia, los urbanos, quienes pueden emplear migrantes rurales para realizar trabajos difíciles y a bajo costo. En el caso de la región de Hueyapan, territorio pobre pero que cuenta con infraestructuras de comunicación bastante desarrolladas, se implantaron maquiladoras desde hace más de 10 años. Existían más de cien de ellas, que proporcionaban empleos relativamente estables en la región. Sin embargo, la relativa pobreza de la zona no bastó para competir con la mano de obra china, y hoy en día el 90% de ellas han cerrado sus puertas. Es necesario resaltar que aún siguen en actividad algunas de ellas y que representan una opción económica relativamente interesante para los sectores más pobres de la población.

Por ende, se diversifican las actividades para asegurar la sobrevivencia de las familias; obrero en maquiladora, albañil, jornalero, pequeño comerciante, etc. Tanto los hombres, como las mujeres, quienes además de ser las responsables de las tareas del hogar, tienen a su cargo el cuidado de los animales de traspatio, y desarrollan otras actividades como lo representa la confección de productos artesanales. Esta pluriactividad es característica de la población rural mexicana y permite cierta retención de los habitantes en su región de origen; sin embargo, la migración nacional muchas veces constituye la verdadera columna vertebral de la economía rural, ya que se convirtió en la principal fuente de ingreso de las familias. Los principales

destinos son las grandes ciudades más cercanas, en nuestro caso la Ciudad de México, pero también Guadalajara o Puebla. Los subsidios del gobierno también representan una fuente de ingresos importante.<sup>8</sup>

El nivel de ingresos de los migrantes depende de varios factores, entre ellos el grado de integración en la Red de migrantes establecida, a los mercados de trabajo urbano, vinculados con el tipo de migración en cuanto a su temporalidad (una persona que migra de manera puntual tendrá que conformarse con pequeños empleos muy precarios, al contrario de un migrante que se instala para un tiempo más largo, y quien por lo regular logra conseguir un trabajo fijo y seguro). Esta migración nacional constituye una etapa obligatoria para los jóvenes saliendo de la escuela (principalmente concluyendo sólo la educación básica). En la mayoría de los casos, los padres no tienen suficientes ingresos como para asumir la instalación de su descendencia; la necesidades de comprar una casa, o incluso el terreno, obliga a los jóvenes a migrar cierto tiempo para poder constituir su patrimonio inicial. Mientras la migración nacional es masificada, la migración internacional es mucho más reciente, y hasta la fecha sigue siendo un fenómeno marginal.

El microbanco de Hueyapan (véase foto 1) se creó en el año 2001. Después de cinco años de actividad, esta pequeña institución cuenta con 1 911 socios. En septiembre del 2006, 878 de ellos son inactivos (no cuenta con un crédito o con ahorro) y 1 033 utilizan el servicio de ahorro o de crédito; 30% de ellos son ahorradores exclusivos (sólo ahorran, no toman créditos),<sup>9</sup> 60% son prestatarios exclusivo y el 10% cuentan a la vez con una cuenta de ahorro y con un crédito vigente. Dentro de la población socia prestataria, el 66% utilizan un crédito solidario: se constituyen grupos de cinco a siete personas (garantía solidaria), el monto máximo es de 1 000 pesos (100 dólares) para el primer préstamo, y aumenta de manera gradual para los créditos siguientes, hasta 700 dólares. Los demás prestatarios disponen de garantías, así como de una capacidad de pago suficiente para poder tener acceso al crédito individual (monto máximo autorizado de 5 000 dólares). El microbanco emplea cuatro promotores,<sup>10</sup> quienes trabajan actualmente en 61 comunidades.

Este cuadro nos muestra que más del 50% de los préstamos ministrados son menores a 500 dólares. Una cuarta parte del total se ubica en rangos de 500 hasta 1 000 dólares, y los créditos de más de 1 000 dólares sólo representan tan sólo el 15% del total.

**Foto 1 - Depósito de ahorro en un Microbanco.**



Foto: L. Delalande y C. Paquette

Rangos de montos ministrados	0-100	100-250	250-500	500-1 000	1 000-2 000	2 000-3 000
Número de créditos	14	197	209	194	89	21
% de créditos	2%	27%	29%	27%	12%	3%

Figura 3 - Análisis de la cartera de préstamos de Timosenpaleuiti en septiembre del 2006 (dólares EEUU).

Rangos de montos ahorradores	0-10	10-100	100-500	500-1 000	1 000-2 500	2 500-5 000	>5 000
Número de cuentas	398	211	127	51	49	14	4
% de cuentas	47%	25%	15%	6%	6%	2%	0%

Figura 4 - análisis del ahorro de Timosenpaleuiti, septiembre del 2006 (dólares EEUU).

La mayoría de las cuentas de ahorro son menores a 100 dólares.

Estos datos reflejan el nivel económico de los socios. Aunque el Microbanco proponga créditos con un techo límite bastante alto (hasta 3 000 dólares), la mayoría de los préstamos no superan los 1 000 dólares. En el mismo sentido, se nota la tendencia para el ahorro, con la predominancia del pequeño ahorro en cuenta corriente.

Estas observaciones, así como los resultados de las entrevistas realizadas, nos permiten dividir la población en varios segmentos económicos.

El esquema Fig. 5 nos presenta los diversos estratos de la población beneficiaria de los servicios del microbanco. Observamos que está integrada principalmente por las clases “medias” y “bajas” (en comparación con el nivel económico de la región). De hecho, cabe destacar que la gran mayoría de los microbancos trabajan con estos segmentos. Los productos que ofrecen no están adaptados a las necesidades financieras más altas de los hogares con más recursos: estas personas utilizan los servicios de los bancos comerciales de los centros urbanos más cercanos. En cuanto a los más vulnerables, también es necesario reconocer que gran parte de ellos no tienen la capacidad financiera como para endeudarse, y su ahorro es bastante pequeño e irregular.

El sector amplio con el cual trabaja el microbanco, la ausencia de competencia más allá de los prestamistas, pero también el desempeño del equipo de trabajo, son elementos que permitieron al microbanco de Timosenpaleuiti alcanzar un nivel de operación de los más altos del sistema microbancos: una cartera crediticia de más de 200 000 dólares, paralelamente a un nivel de captación comparable. Estos resultados satisfactorios permiten asegurar la sustentabilidad de la institución, así como la seguridad del ahorro de sus socios.

Ahora bien, ¿cuál es el impacto social y económico del microbanco? ¿En qué medida, y con base a qué mecanismos, estos servicios contribuyen o no a aumentar los ingresos de los socios, o a reducir su vulnerabilidad económica? Procuraremos contestar estas preguntas a través del estudio de caso realizado con los socios de Timosenpaleuiti.

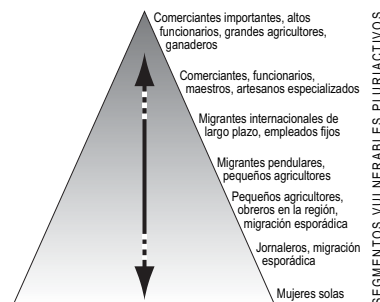


Figura 5 - Segmentación económica de la población de Hueyapan.

## LA PRIORIDAD DE LOS SOCIOS: REDUCIR SU VULNERABILIDAD ECONÓMICA Y REFORZAR SU ESTABILIDAD

Para las personas que disponen de garantías suficientes, el microbanco propone créditos individuales, cuyos montos son más altos en comparación a un crédito solidario. Este producto se dirige a los segmentos menos desfavorecidos de la población, particularmente los comerciantes establecidos, los prestadores de servicios (zapatero, carpintero, entre otros) y los funcionarios públicos; estos últimos muchas veces tienen paralelamente otra actividad agrícola o comercial. En el caso de los comerciantes, el uso del crédito corresponde a la visión tradicional de las microfinanzas: los préstamos se utilizan en su gran mayoría para comprar mercancías y las entrevistas nos permiten concluir sobre un impacto económico positivo del crédito. Así, la inversión en el comercio permite incrementar su revolvencia, lo cual va de la mano con un aumento de los activos. Estas familias funcionan según una lógica empresarial, por lo que muchas de ellas rechazan la posibilidad de invertir el crédito en una actividad que no sea productiva; el reembolso del crédito tiene que cubrirse desde los mismos activos financieros que permite generar. Estos hogares con más recursos también utilizan el crédito para incrementar su patrimonio –compra de terrenos, construcción de vivienda; en este caso, el plan de pago está bien planificado. El crédito tiene un impacto “visible”, que sea a través de la prosperidad del comercio, la construcción de una nueva casa o la adquisición de un nuevo terreno.

En el caso de las familias más pobres, las cuales constituyen la mayoría de los socios, la posibilidad de mejorar los ingresos representan una tarea difícil y sujeta a muchas limitantes. En primera instancia, exponemos el caso de un pequeño cafetalero. En su parcela de café de una hectárea, este productor dispone de algunas plantas de plataneros y de naranjales, lo cual le permite diversificar un poco sus ingresos y asegurar algunas entradas de ingreso fuera de la época de cosecha del café. Sus pocos ingresos no le permiten emplear jornaleros para el mantenimiento de su huerta; él sólo se encarga de todos estos trabajos. Fuera de los periodos de trabajo en su huerta, busca trabajo como jornalero y migra a la ciudad solo en caso de necesidad urgente.

Esta persona ya tuvo acceso a seis créditos solidarios,<sup>11</sup> desde 50 hasta 150 dólares, que invirtió en la compra de puercos de engorda. Esta inversión sin embargo sólo representa una pequeña parte de los créditos otorgados; otra parte del préstamo se invierte en el consumo básico de la familia, desde la compra de maíz hasta la de ropa. Así, aunque una fracción del crédito se utilice de manera productiva, gran parte de él corresponde a un consumo directo. Esta persona explica su estrategia de la siguiente manera: “Los créditos me sirven para no estar presionado en mi trabajo, para seguir trabajando en lo mío”. “Lo mío” corresponde a los trabajos de mantenimiento y de limpieza de su huerta de café, e incluso a la renovación de las plantas más viejas. El crédito le permite cubrir entonces los gastos de su familia, mientras él se puede dedicar a una actividad que no es directamente remunerada; cada día que pasa en su parcela representa una pérdida de alrededor de seis dólares, es decir el sueldo diario de un jornalero. El uso de este crédito corresponde a una estrategia de financiamiento de la mano de obra familiar, la cual se invierte en la cafecultura.

Esta estrategia ilustra la competencia permanente que predomina entre las dos actividades: el trabajo de jornalero vs los trabajos en la huerta de café; en el primer caso, el ingreso es cotidiano, pero muy incierto (ofertas de trabajo cada vez más escasas, muy variables anualmente según los ciclos agrícolas) y débil; en el caso de la huerta de café, el ingreso sólo es anual, pero su monto depende del tiempo que se le invirtió (mejores rendimientos con un mejor cuidado de la huerta). El reembolso del crédito se basa primeramente en los ingresos de jornalero y se completa con la venta de puercos y, según la época del año, con las recetas del café. De



allí deducimos que se trata de una inversión indirectamente productiva; la estrategia de este productor consiste en no migrar y asumir él sólo los trabajos de mantenimiento de su huerta, lo que al final tiene un impacto sobre el aumento de sus ingresos. El uso de créditos atenúa la presión continua de tener que buscar un pequeño trabajo cotidiano para mantener a su familia; así, el crédito representa una ayuda económica, que permite al productor liberarse en parte de la presión psicológica que afecta a las familias más vulnerables, la cual consiste en encontrar con qué subsistir día a día y le ayuda a mantenerse en su comunidad de origen.

Otros estudios de caso sobre el uso del crédito se llevaron a cabo con familias cuyo jefe era migrante. El préstamo se invierte tanto en actividades productivas, así como en el consumo básico de la familia, pero también para cubrir gastos sociales (la fiesta de quince años de la hija, bautizos...) o de mejoramiento o construcción de una parte de la vivienda. Esta fungibilidad del crédito refleja la complejidad de las unidades de producción familiares pluriactivas.

Muchas veces los créditos solidarios forman una “cadena”; se suceden, en cuanto se termina de pagar uno, el grupo de prestatarios vuelve a solicitar nuevos financiamientos. Los prestatarios no siempre planifican el uso de estos préstamos. Este tipo de producto financiero se considera como una oportunidad, la de tener acceso de manera un tanto regular (alrededor de cada seis meses según el plazo que se escoge), a un monto de dinero que las actividades económicas familiares no permiten generar en un solo día. No se solicita el crédito para un proyecto preciso; siempre existe algo en que invertirlo, o una deuda por cubrir. Por ejemplo, si, por coincidencia, se recibe el crédito en la época de siembra del maíz, una parte del dinero se gastará para pagar la mano de obra necesaria para los trabajos correspondientes; si, por suerte, el recibo del préstamo coincide con la enfermedad de un miembro de la familia, entonces servirá para cubrir los gastos médicos; pero si el crédito llega en un periodo sin gastos particulares, entonces se invertirá en consumo directo, como por ejemplo en la compra de puercos, o incluso, si la economía familiar es favorable, en el mejoramiento de la vivienda o la organización de un evento social.

En algunos casos, y esta situación se generaliza para las familias de migrantes a largo plazo, la persona que solicita el crédito es la compañera del jefe de familia. Aunque los migrantes perciban ingresos mayores a los de los pequeños campesinos que se quedan en su región de origen, estas familias también están sujetas a una gran vulnerabilidad. Por una parte, las llegadas de dinero son muy irregulares. Muchos migrantes aún no utilizan intermediarios bancarios, sino que aprovechan sus visitas mensuales o bimensuales para entregar a su familia lo que ahorraron durante su estancia en la ciudad. Así, las entradas de dinero sólo se pueden prever con un margen de algunas semanas. Por otra parte, y según los comentarios de varios migrantes entrevistados, los empleos de la ciudad son muy precarios; frecuentemente, los obreros tienen retrasos de sueldo, o incluso pueden no percibir ninguna remuneración durante un periodo. Este tipo de situación tiende a dificultar el manejo de liquidez para la familia. Con el fin de matizar este fenómeno, y también para no depender únicamente de los ingresos de la migración, muchas compañeras de migrantes desarrollan

Foto: L. Delalande y C. Paquette



**Foto 2 - El municipio de Hueyapan se considera como la “cuna del chal bordado”.**

pequeñas actividades en la región de origen: pequeños comercios, artesanía (véase foto 2), animales de traspatio, actividades agrícolas, etc. Estas alternativas generan para ellas pequeños ingresos sumamente importantes. El crédito es uno de ellos. Este dinero brinda cierta seguridad, aunque temporal, pero permitirá durante algún tiempo asumir la alimentación de los hijos, los gastos escolares, pueden invertirse en alguna actividad comercial, etc. El acceso al crédito libera a estas mujeres de la angustia de no poder cubrir las necesidades de su familia y les ayuda a renovar o hasta a aumentar el tamaño de sus pequeñas actividades comerciales, artesanales o agrícolas.

La visión predominante sobre las microfinanzas considera que su principal objetivo e impacto consiste en permitir la generación de activos y de este modo mejorar el nivel de vida material de los beneficiarios mediante el financiamiento de las microempresas.<sup>12</sup> Lo que acabamos de exponer va en contra de esta visión. Así, las familias vulnerables pluriactivas son económicamente limitadas por otros factores que influyen más que el propio acceso al capital; falta de acceso a los medios de producción agrícola (tierra e insumos), precios desfavorables de los productos agrícolas, multiplicación de los pequeños comercios lo cual genera una fuerte competencia y pocas posibilidades de expansión, presencia de muchos intermediarios para la comercialización de las artesanías lo cual provoca precios muy bajos, etc. Aunque existan posibilidades de inversión, tales como los puercos, las huertas de café, la compra de materia prima para las artesanías, cada una de ellas, sin embargo, es demasiado arriesgada para que se pueda invertir un monto alto en ello.

Los incidentes climáticos así como los precios fluctuantes son susceptibles de reducir, de manera drástica, los ingresos de la cosecha. Los puercos generan costos importantes antes de venderse –muchas veces esta actividad no es rentable– la confección de productos artesanales absorbe mucho tiempo para las mujeres ya sobrecargadas con las tareas del hogar. Así, en estas actividades se invierte pequeños montos de créditos y muchas veces la otra parte se gasta en consumo corriente con el fin de “amortizar” las fuertes irregularidades de ingresos.

El ahorro debería de encontrar una importancia tan grande en la gestión de los flujos de liquidez de estas familias. Sin embargo, cuando uno le sugiere a un prestatario exclusivo (es decir que no ahorra) abonar en una cuenta de ahorro en lugar de pagar créditos, la respuesta siempre es la misma: no se puede ahorrar. Aunque estos socios estimen que es más sana la lógica del ahorro que el endeudamiento, en su propio caso la misión les parece imposible de cumplir, o tal vez en el futuro, cuando los hijos hayan dejado el hogar. Estas personas en realidad consideran el crédito como un “ahorro programado” es decir, un mecanismo que les obliga a llevar cierto control de sus flujos de liquidez. Esta estrategia de uso de los créditos solidarios se asemeja de la lógica de las “tontines” africanas o de las “pollas” de algunos países de América del Sur, sistema muy difundido también en la población mexicana (las “tandas”).

Este tipo de comportamiento no se puede generalizar para todos los socios pluriactivos. Así, el ahorro constituye una estrategia financiera también muy usada, principalmente por las compañeras de los migrantes. A su vez, se inscribe dentro de una estrategia de reducción de la vulnerabilidad. Cuando les sobra un poco de dinero, estas mujeres llegan a depositar pequeños montos en el microbanco, los cuales representan un apoyo muy valioso en caso de necesidad urgente. Los depósitos y retiros son muy frecuentes, casi mensuales.

El acceso a una institución de microfinanzas realmente permite desarrollar el ahorro, ya que ahorrar en su casa se percibe como una tarea sumamente complicada: “En el microbanco puedo ahorrar más, en la casa no se puede”. “El dinero luego se gasta; cuando lo necesitas ya no hay, uno no se cuida y se lo gasta de volada o incluso se pierde”. Los intereses que genera el ahorro no constituyen un elemento central para estas familias; la principal ventaja que presenta el microbanco en cuanto al ahorro es que les da la oportunidad de conservarlo en un lugar seguro, lejos de las tentaciones cotidianas, y del cual se puede disponer fácilmente

en caso de necesidad. “No importa la tasa de interés, lo importante es la confianza que les tenemos.” En cuanto a la forma tradicional de ahorro en los animales de traspatio, es bastante incierta, por las epidemias así como el costo de alimentación de los puercos, los cuales muchas veces superan los ingresos de venta. A partir de estas observaciones, podemos establecer una tipología de los servicios financieros según su impacto (véase figura 6).

Las observaciones realizadas en la región de Hueyapan muestran que las estrategias de uso de estos servicios financieros son complejas y diversificadas. En el caso de los segmentos de más recursos, el acceso al crédito y ahorro se integra en un enfoque clásico microempresarial y de constitución de patrimonio familiar (principalmente de la vivienda). Pero para la mayoría de los socios del microbanco, los servicios financieros se usan en el marco de estrategias de reducción de la vulnerabilidad;<sup>13</sup> a corto plazo, permite “regular” los flujos financieros y disminuye la angustia de no poder cubrir la subsistencia de la familia día a día. Para estas familias, los proyectos a mediano y largo plazo tienden más a asegurar la estabilidad y la seguridad que el desarrollo de sus ingresos. En los proyectos de vida a mediano plazo, se distinguen el mejoramiento de la vivienda y la realización de eventos sociales (quince años

	<i>Impacto sobre los ingresos</i>	<i>Impacto sobre la vulnerabilidad</i>
<i>Crédito solidario (menos de 700 dólares)</i>	Débil e indirecto. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite no requerir tanto a los prestamistas.</li> <li>• Permite emprender actividades más rentables que el trabajo asalariado, pero cuyo ingreso no es cotidiano.</li> <li>• Pequeñas inversiones productivas y constitución de un fondo de revolvencia.</li> </ul>	Importante. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Para pequeños gastos urgentes (medicinas, alimentación, escolaridad).</li> <li>• Disminuye la presión e incertidumbre de la llegada de remesas para las compañeras de los migrantes.</li> </ul>
<i>Crédito individual (desde 500 hasta 5 000 dólares)</i>	Importante. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso según una lógica microempresarial.</li> </ul>	Indirecto. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Constitución de activos.</li> </ul>
<i>Crédito para mejora y ampliación de la vivienda</i>	Indirecto. <ul style="list-style-type: none"> <li>• La vivienda se usa muchas veces para una actividad económica (comercio, secado del café).</li> </ul>	Importante. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impacto sobre la salud.</li> <li>• Constitución de un patrimonio.</li> <li>• Aumento de los activos sociales.</li> <li>• Fuerte impacto psicológico de seguridad.</li> </ul>
<i>Ahorro corriente (montos pequeños)</i>	Débil.	Muy importante <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite enfrentar gastos imprevistos de manera rápida y flexible.</li> </ul>
<i>Ahorro a plazo</i>	Queda por estudiar... <ul style="list-style-type: none"> <li>• La constitución progresiva de un ahorro importante debería permitir realizar proyectos productivos, pero queda por comprobar en la práctica.</li> </ul>	Importante <ul style="list-style-type: none"> <li>• Constitución de un patrimonio líquido.</li> <li>• Mucho más seguro que las formas de ahorro tradicionales (ganado menor, guardar el dinero en su casa).</li> </ul>
<i>Pago de remesas y cheques (subsídios, PROCAMPO, OPORTUNIDADES)</i>	Bastante importante <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminuye los gastos y las pérdidas de tiempo que implican las salidas a la ciudad.</li> </ul>	Importante <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cancela el riesgo de asalto durante el viaje de regreso.</li> </ul>
<i>Micro seguro de vida</i>		Importante <ul style="list-style-type: none"> <li>• La consecuencia de la pérdida de un familiar tiene incidencias fuertes, particularmente en las zonas rurales marginadas.</li> </ul>

Figura 6 - Tipología del impacto de los productos financieros de un microbanco.

de la hija, boda para las parejas no casadas, etc.), los cuales contribuyen a la inserción en el tejido social. En cuanto a los proyectos a largo plazo, los más recurrentes son el éxito escolar de los hijos (muchas veces, secundaria o preparatoria – se pretende alcanzar un nivel de educación más alto que el de los padres) así como el retorno definitivo del jefe de familia en la comunidad, en el caso de los migrantes. Este retorno depende de la capacidad de la familia para desarrollar en la comunidad de origen actividades productivas que generen ingresos suficientes. Aunque ya explicitemos las limitantes de estas iniciativas, la implantación de un comercio o la renovación de una huerta de café muchas veces ayudan a las parejas mayores para estabilizarse en su comunidad. Pero, la mayoría de las veces, este tipo de inversión solo le permite al migrante cambiar su esquema de migración – desde una migración continúa a una migración pendular.

Los créditos de “libre disponibilidad” que ofrece el microbanco permiten una gran flexibilidad en su uso, lo cual entra en contradicción con el nuevo marco regulatorio mexicano. Este último obliga a las organizaciones a clasificar su cartera en tres categorías (consumo, actividad comercial o vivienda).

A la luz de nuestras observaciones, podemos afirmar que el tipo de metodología de los microbancos se adapta a zonas rurales donde la actividad agrícola solo constituye una pequeña fracción del ingreso total, complementado mediante una multitud de pequeñas actividades que tienen como eje central la migración nacional. El ahorro también interviene para reducir la vulnerabilidad de las familias, pero su difusión no es óptima ya que la población tiende a proyectarse a corto plazo. Con el fin de contestar a las necesidades expresadas por los socios, los microbancos experimentan desde hace poco tiempo nuevos servicios financieros, concebidos para mejorar su impacto. Podemos mencionar el caso del “crédito agrícola” (plan de pago adaptado a los ciclos de producción), el “crédito emergente”, el ahorro programado (ahorro regular para la realización de un proyecto determinado), el seguro de repatriación para las familias de migrantes. Aparte, se están evaluando otros servicios (principalmente productos de ahorro, de crédito, de capital riesgo y seguro específico para regiones de fuerte migración).

## CONCLUSIÓN

La experiencia del microbanco Timosenpaleuiti representa una respuesta positiva al desafío de constituir pequeñas instituciones de intermediación financiera viables, que contribuyan no solamente al desarrollo económico local, sino también a la reducción de la vulnerabilidad de las familias pobres. En las regiones con fuerte migración internacional, las dinámicas sociales y económicas parecen comprometer el éxito de este modelo. Las remesas tienden a fomentar el abandono de las pequeñas actividades productivas tradicionales en las regiones de origen; entonces, el uso del crédito se limita a un simple avance sobre los ingresos migratorios, o se invierte en las salidas para EEUU. Los microbancos implantados en estas regiones muchas veces sufren de fuertes excesos de liquidez, los cuales comprometen su rentabilidad y viabilidad financiera. Estudios financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo y las Naciones Unidas (IFAD) se están realizando en dos zonas diferentes (Pahuatlán, Sierra Norte de Puebla, en donde existe una importante actividad económica; región de la Mixteca de Oaxaca, la cual presenta una depresión demográfica y económica casi total). Estas investigaciones permitirán adaptar la oferta de productos financieros y complementarla con otros servicios (estudio de cadenas de producción, asistencia técnica, educación financiera, apoyo para la comercialización).

De manera general, la relación entre servicios de microfinanzas y reducción de la vulnerabilidad constituye un campo de reflexión en desarrollo, tal como lo demuestra la organización de dos seminarios internacionales en mayo del 2007 (en Río, Brasil y Taxco, México). Sin embargo, en México, la temática de la vulnerabilidad de las familias rurales aún sigue ausente de las

estrategias de la mayoría de las instituciones de microfinanzas. Los riesgos a los cuales se confrontan estos hogares son bastante desconocidos. ¿Cuales son los shocks económicos que amenazan las familias rurales marginadas? ¿Qué hacen para resolver estas crisis? ¿Cuál es el impacto de estos shocks, así como sus consecuencias, principalmente en cuanto a flujos migratorios? ¿En qué medida los servicios de microfinanzas ayudan a reducir esta vulnerabilidad y qué papel le incumbe al Gobierno en este contexto?<sup>14</sup>

En el contexto actual de las políticas públicas mexicanas, el tema es relevante. Así, mientras todo parece indicar que el desarrollo a gran escala de instituciones locales de microfinanzas rurales que ofrezcan servicios financieros diversificados podría tener un impacto importante en la reducción de la vulnerabilidad, los pocos organismos con este perfil que existen corren el riesgo de desaparecer o ser marginados. Las ayudas públicas se orientan masivamente hacia organizaciones de microcréditos que intervienen en contextos urbanos, rápidamente rentables (tal como lo demostró la espectacular oferta pública inicial de la ONG ¡Compartamos!).<sup>15</sup> A pesar de su apertura reciente, los programas de desarrollo rural sostienen el crédito (mediante el apoyo a organismos de “dispersión” de prestamos otorgados por el Gobierno) e ignoran la importancia de los demás productos financieros.<sup>16</sup> Estos créditos se destinan principalmente a las agroempresas de tres Estados ricos del Norte del país. La amenaza más grave que pesa sobre el sector de las Microfinanzas rurales consiste sin embargo en la implantación de un marco reglamentario excluyente. Así, la reforma de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, aprobada el 24 de abril del 2007 por la cámara de diputados y bajo presión de los grandes organismos de Microfinanzas urbanos, define un sector financiero popular con dos “clases”: por una parte los organismos regulados, capaces de cumplir con las reglamentaciones complejas y costosas que exige la Comisión Bancaria, y por otra parte los organismo no regulados, los cuales se ven restringidos para la realización de muchas actividades<sup>17</sup> (realizar promoción, operar programas públicos, captar ahorro, pagar transferencias de remesas, etc.) (Cruz, 2007). El otorgamiento de servicios financieros en regiones rurales marginadas de México es una actividad compleja, cuya rentabilidad solo se puede asegurar a mediano plazo. Conocer más a fondo el impacto positivo de esta actividad debería incitar a las autoridades públicas a adaptar el marco regulatorio y apoyar el desarrollo de las instituciones de Microfinanzas que intervienen en estas regiones.

## NOTAS

1 El CONEVAL se instituyó mediante la Ley General de Desarrollo Social en enero del 2004.

2 El CONEVAL considera tres índices de pobreza. El índice de pobreza alimentaria se define con base a la proporción de personas cuyos ingresos *per capita* son menores al valor de la canasta alimentaria básica. El índice de “pobreza en capacidades” incluye gastos de salud y de educación. El índice de “pobreza en patrimonio” integra los gastos en ropa, vivienda y transporte.

3 Estimación de la *Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas*.

4 Carlo Cafiero & Renos Vakis proponen establecer una *línea de pobreza aumentada*, la cual representa el *monto mínimo de consumo para cubrir las necesidades básicas más el costo de un seguro suficiente*. Esta definición considera el término “seguro” en su sentido amplio (se refiere a cualquiera medida, que sea monetaria o no, que permite reducir las consecuencias de los eventos contemplados). Esta cobertura tiene que ser *suficiente* como para cubrir la exposición a los riesgos *socialmente inaceptables*. La medición del déficit de consumo para un hogar *i* se obtiene mediante la formula siguiente:  $\tilde{y}_i = [(z + \eta i) - y_i]$  donde *z* constituye el indicador tradicional de pobreza,  $\eta i$  el costo de un seguro que cubre un panel de riesgos idiosincrásicos que el hogar no puede asumir, y  $y_i$  los gastos de consumo del hogar *i*. La medición tradicional de pobreza [Foster *et al.*, 1984] se puede calcular según la formula común. En donde *n* representa la población total y *q* la población ubicada bajo el *umbral de pobreza aumentado* ( $z + \eta i$ ).

$$P_c(y, \eta, z) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left( \frac{\tilde{y}_i}{z + \eta i} \right)^c$$

- 5 Los subsidios Oportunidades y Pro Campo se pagan en forma de cheques, aún cuándo los beneficiarios viven en regiones que no cuentan con bancos.
- 6 Según la clasificación de la CONAPO.
- 7 Los territorios que cuentan con un alto grado de intensidad migratoria presentan dinámicas económicas y sociales muy diferentes, tal como lo podemos observar, por ejemplo, en el caso de los microbancos implantados en la región mixteca del estado de Oaxaca. Los estudios que se hicieron recientemente en esta región destacan que los microbancos que operan en este contexto no logran alcanzar su punto de equilibrio. En efecto, los intereses que se generan desde los créditos constituyen la principal fuente de ingreso de estas instituciones; mientras el ahorro, a pesar de ser poco remunerado, representa un costo. La captación de ahorro en estas regiones es considerable, pero la demanda en crédito es bastante limitada, debido a la depresión económica aguda que caracteriza estas zonas. Los servicios financieros más demandados (transferencia de remesas y ahorro) responden a las necesidades de los socios, pero el nivel de cartera no permiten asumir los costos de estos microbancos. En este contexto, el desafío de las instituciones financieras locales implantadas en estas regiones consiste en desarrollar productos innovadores, rentables y adaptados al mercado.
- 8 En particular los programas PROCAMPO y OPORTUNIDADES. PROCAMPO es un programa de la SAGARPA. Otorga un apoyo en función de la superficie cultivada. Es importante observar que la mayor parte de los subsidios de SAGARPA se concentran en 150 000 productores de tres Estados del norte, cuando el país cuenta con 4.3 millones de productores. (Cruz 2006). OPORTUNIDADES es el principal instrumento de la política nacional de lucha contra la pobreza. Este programa benefició a cinco millones de familias en el año 2006 (de las cuales 3.5 millones en medio rural) y su presupuesto asciende a casi tres mil millones de dólares, equivalente a 0.3% del PIB. Se enfoca a reducir la pobreza en tres aspectos: alimentación, salud y educación. Los componentes de apoyo al empleo y al desarrollo económico local son prácticamente inexistentes. Como lo menciona Santiago Levy, este programa corresponde a “una visión idealizada, dónde trabajadores progresivamente más sanos y educados obtienen empleos crecientemente productivos en el sector formal de la economía, lográndose que todas las familias pobres tengan la protección permanente de la seguridad social, al mismo tiempo que gradualmente dejan de ser pobres (Levy 2006).
- 9 El microbanco propone dos fórmulas de ahorro: ahorro corriente y ahorro a plazo.
- 10 Los “promotores de servicios financieros” son personas jóvenes, originarias de la región y bilingües (español – náhuatl), empleados del microbanco y cuya función consiste en otorgar los servicios financieros desplazándose directamente en las comunidades de la zona de influencia.
- 11 Los “créditos solidarios” se otorgan de manera individual a personas que integran grupos de cinco a siete personas. Los integrantes del grupo son avales unos de los otros.
- 12 Así como lo subraya Jean-Michel Servet (Servet 2006: 408), se trata de una “contribución mediatizada pero en realidad limitada al empresariado”.
- 13 El éxito de los microseguros de vida ofrecidos desde hace un año por el microbanco apoya estas conclusiones.
- 14 Actualmente se está llevando a cabo un estudio para contestar estas preguntas; este estudio, coordinado por AMUCSS y financiado por AGROASEMEX (un organismo público para la seguridad agrícola), contempla una fase cuantitativa (150 personas entrevistadas en el marco de Grupos Focales) y una fase cualitativa (1 000 encuestas). Cuenta con el aporte metodológico de varias universidades e institutos de investigación. El estudio integra un submuestreo de regiones de alta migración.
- 15 Esta operación generó una controversia aguda en el mundo de las microfinanzas: la demanda de títulos superó 13 veces la oferta. En el primer día de transacción, la cuota subió de 22%, respaldada por la rentabilidad y el crecimiento excepcional de esta organización. Esta introducción en bolsa representa un récord histórico para el Crédito Suizo, y los inversionistas iniciales se aprovecharon de un ratio costo-beneficio de 26. COMPARTAMOS otorga créditos a más de 600 000 clientes, principalmente en zonas urbanas, y su tasa de interés anual es superior a 100%.
- 16 La creación en el año 2006 en México de la figura jurídica de Sociedad Financiera con Objeto Múltiple (SOFOM), habilitada para otorgar préstamos de manera flexible, pero que no tiene derecho a ejercer otras actividades financieras, revela la voluntad por parte de las instituciones públicas de fomentar el crédito.
- 17 Las autoridades apuestan claramente por una integración de las microfinanzas al sistema bancario clásico, que sea por el *downscaling* de los bancos o por la transformación de las microfinancieras en entidades de tipo bancario. En el medio académico en México, pocos trabajos cuestionan esta estrategia (Del Ángel 2007).

## BIBLIOGRAFÍA

- Alpizar, Carlos & Claudio González Vega 2006 - El sector de las microfinanzas en México. *Informe USAID*. The Ohio State University, México D.F.
- Bouquet, Emmanuelle & Isabel Cruz 2002 - *Construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural*. Comisión de Desarrollo Rural de la Cámara de Diputados, México D.F.

- Busso, Gustavo 2001 - Vulnerabilidad social: nociones e implicancias de políticas para Latinoamérica a inicios del siglo XXI. Seminario internacional *Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe*, 20-21/06/2001, Santiago de Chile.
- Cafiero, Carlo & Renos Vakis 2006 - Risk and Vulnerability Considerations in Poverty Analysis: Recent Advances and Future Directions. *SP Discussion paper* 0610. The World Bank, Washington D.C.
- CEPAL 2002 - Vulnerabilidad sociodemográfica: viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas. CEPAL, Santiago de Chile.
- Churchill, Craig 2006 - *Protecting the Poor. A Microinsurance Compendium*. International Labour Organization, Geneva.
- Cruz, Isabel 2006 - Comentarios a la propuesta de modificación a la Ley de Ahorro y Crédito Popular. *Diario El Financiero*, 24/04/2007. México D.F.
- 2007 - PEF Rural 2007: no más presupuesto para los compadres. *Diario El Financiero*, 5/12/2006. México D.F.
- Del Angel Mobarak, Gustavo 2007 - Microfinanzas y desarrollo financiero. Seminario internacional *Microfinanzas para los pobres rurales: microseguros y reducción de la vulnerabilidad*, 7/05/2007. México D.F.
- Foster, James, Joel Green et al. 1984 - A Class of Decomposable Poverty Measures. *Econometrica* (52): 761-766.
- Gómez Soto, Franz & Claudio González Vega 2006 - Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en México. *Informe USAID México*. The Ohio State University, Columbus.
- Hall, Gillette & Anthony Harry 2005 - *Indigenous People Poverty and Human Development in Latin America: 1994-2004*. Palgrave Macmillan, New York.
- Levy, Santiago 2006 - *Productividad, crecimiento y pobreza en México. ¿Qué sigue después de Progreso-Oportunidades?* Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- Morvant-Roux, Solène 2006 - «Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain». Thèse de doctorat en Sciences économiques. Université Lumière Lyon 2, Lyon.
- Paquette, Christophe & Sonia Rita 2005 - La experiencia de AMUCSS y de dos microbancos rurales en el estado de Oaxaca: Kaxa Taon y Lis Mii. *Finanzas sociales y comercialización, CEAAL*: 47-107. México D.F.
- Servet, Jean-Michel 2006 - *Banquiers aux pieds nus: la microfinance*. Odile Jacob, Paris.
- Sesma Vázquez, Sergio, María Fernanda Merino Juárez & Roberto Martínez Martínez 2001 - *Hogares con gastos catastróficos por motivos de salud*. Secretaría de salud – Coordinación general de planeación estratégica, México D.F.