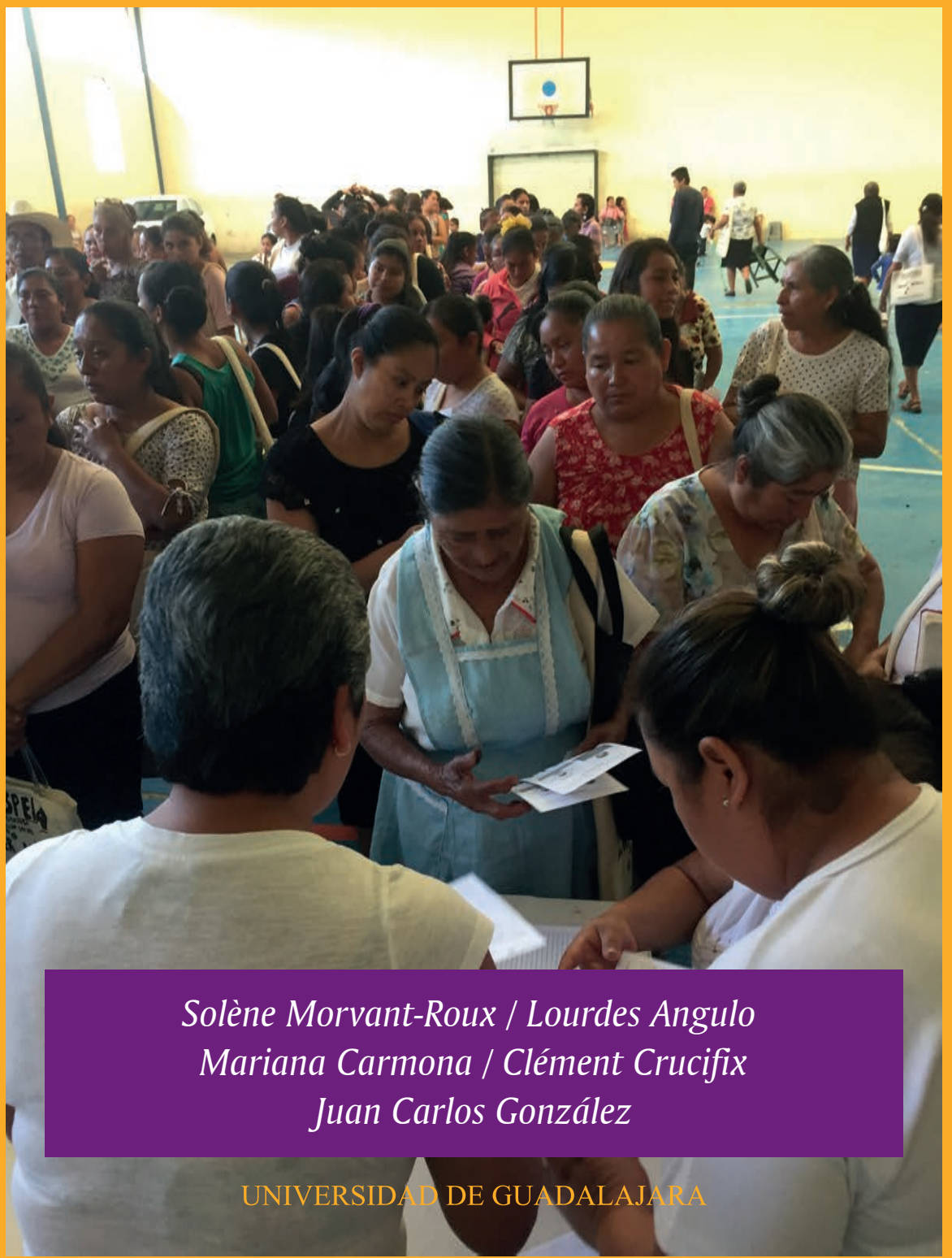
Inclusión Financiera y Transferencias Condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género?

Una perspectiva socioeconómica



Solène Morvant-Roux / Lourdes Angulo
Mariana Carmona / Clément Crucifix
Juan Carlos González

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Inclusión Financiera y Transferencias Condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género?

Una perspectiva socioeconómica

Inclusión Financiera y Transferencias Condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género?

Una perspectiva socioeconómica

Solène Morvant-Roux
Lourdes Angulo
Mariana Carmona
Clément Crucifix
Juan Carlos González
(coordinadores)

Universidad de Guadalajara
2018

Primera edición, 2018

D.R. © 2018, U NIVERSIDAD DE G UADALAJARA
Centro Universitario de
Ciencias Sociales y Humanidades
Coordinación Editorial
Juan Manuel 130
Zona Centro, C. P. 44100
Guadalajara, Jalisco, México
Consulte nuestro catálogo en: www.cucsh.udg.mx

Obra completa ISBN: 978-607-547-367-3

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Índice

I. Introducción 11
Solène Morvant-Roux

II. El contexto de la investigación: método,
entorno socioeconómico de las mujeres rurales,
las microfinanzas y el PROIIF 33
Mariana Carmona y Juan Carlos González

III. Dinámicas de acceso y uso de servicios financieros
en las mujeres rurales en México 53
Mariana Carmona y Juan Carlos González

IV. Construcción del mercado financiero rural:
reforzamiento del protagonismo femenino anclado
en el marco patriarcal de roles de género 95
Clément Crucifix y Solène Morvant-Roux

V. La construcción de género en los servicios financieros 131
Lourdes Angulo

VI. Prospera, una doble deuda 153
Lourdes Angulo y Solène Morvant-Roux

VII. Nuevas fuentes de dinero para nuevos actores 183
Clèment Crucifix

VIII. Conclusiones 223

Anexos

ANEXO A. Descripción de los intermediarios financieros de la investigación 231

Anexo B. Descripción del Programa Integral de Inclusión Financiera (PROIIF) 248

Semblanza de los autores 255

Agradecimientos

Los autores agradecen el apoyo invaluable de Isabel Cruz Hernández, directora general de Amucss, por haber ideado e impulsado este proyecto de investigación; a todos los colaboradores de Amucss que participaron en las gestiones para la realización de los trabajos de campo, en especial a Sonia Rita.

Asimismo, a los agentes técnicos del programa Patmir que fueron interlocutores importantes con los intermediarios financieros para que accedieran a cooperar con la investigación, en particular la Fundación Alemana, Amucss y Woccu. Agradecemos también a las cuatro instituciones financieras que aceptaron colaborar con este proyecto: SMB Rural, Caja Zongolica, Ficepco y Caja Solidaria San Miguel Huimilpan. Finalmente a Paola Suárez, maestra en Socioeconomía por la Universidad de Ginebra, quien compartió con este equipo su material de entrevistas realizadas a funcionarios públicos mexicanos.

I. Introducción

Solène Morvant-Roux
Universidad de Ginebra

Esta investigación analiza el surgimiento y puesta en marcha de nuevas políticas sociales que articulan los famosos programas de transferencias condicionadas al ingreso con las de inclusión financiera en los segmentos de bajos recursos en México. El alcance y la naturaleza de la «revolución del desarrollo desde el Sur Global» (Hanlon *et al.*, 2010) han cambiado con el tiempo. Si bien en los comienzos se adoptó un enfoque multidimensional de la pobreza con el objetivo de mejorar el desarrollo humano (educación, nutrición y salud), varios países han comenzado recientemente a vincular estos objetivos con la digitalización y la agenda de inclusión financiera (Balen, 2017). Según sus promotores, los pagos sociales digitales tienen el potencial de aumentar la eficiencia y la transparencia de los programas, reducir los costos de entrega y mejorar su alcance en áreas rurales y aisladas (Klapper & Singer, 2017). Los pagos sociales digitales no sólo contemplan alejarse de la distribución de dinero en efectivo mano a mano, sino que también aceleran la implementación de una amplia agenda de inclusión financiera. De hecho, en países donde menos del 30% de la población tiene acceso a servicios financieros (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2015) la transición a pagos sociales digitales fue el primer paso para introducir una amplia gama de servicios bancarios, como cuentas bancarias básicas (servicios de ahorro), crédito y medios de pago.

Se supone que esta combinación inducirá un círculo virtuoso donde, por un lado, las transferencias públicas se consideran instrumentos efi-

cientes para fomentar la inclusión financiera y, por otro, la expansión de la inclusión financiera a través de canales de transferencia digital facilita aún más el pago y los impactos de las transferencias monetarias del gobierno.

Bajo estas nuevas disposiciones, las transferencias ya no se entregan en efectivo por los empleados estatales, sino que el dinero se deposita en cuentas bancarias individuales y se invita al o a la titular a retirar la transferencia a través de una tarjeta de plástico, como ocurre en México, o mediante un teléfono móvil como sucede en Colombia o Paraguay.

En este contexto, las mujeres pobres y en particular las rurales se encuentran en el corazón de dos agendas de política pública: la de desarrollo y la de lucha contra la pobreza. En la primera están las políticas de bancarización masiva que promueven la inclusión financiera universal y la segunda agenda abarca los programas sociales de transferencias condicionadas (CCT). Tanto estas dos agendas como sus políticas se encuentran desarticuladas, una impidiendo promover a la otra y viceversa (De los Ríos & Trivelli, 2011).

Las mujeres en el centro de los CCT

Las mujeres son, en efecto, las principales beneficiarias de las políticas sociales innovadoras, encarnadas en los programas de transferencias condicionadas al ingreso, desplegadas en los años noventa por un pequeño grupo de países emergentes (México, Brasil, Chile, Sudáfrica, India) que confrontaban los efectos de las crisis económicas y financieras.

Con la finalidad de luchar contra la pobreza y la vulnerabilidad, los CCT se expandieron a más de ciento diez millones de hogares en cuarenta y cinco países de América Latina, África y Asia[1]. Cada programa tiene objetivos particulares y realidades muy diversas y se focalizaron a diversos segmentos de población: pobres, jóvenes, adultos mayores, hogares, etc. Estos programas pueden ser selectivos y condicionados como es el caso de los CCT en México y América Latina en general, o bien, pueden ser selectivos

[1] Véase Hanlon, Barrientos y Hulme (2010).

y no condicionados como es el caso de Nigeria (De Sardan *et al.*, 2014). Cualquiera que sea la fórmula, las transferencias monetarias se sitúan en un *continuum* que va de la ayuda humanitaria a la ayuda para el desarrollo.

El éxito mediático y político de estos programas se explica básicamente por ser condicionados, lo que permite transformar al beneficiario en corresponsable; es decir, supone el cumplimiento de un contrato que implica múltiples obligaciones en forma regular, tales como: asistencia escolar de los niños, visitas regulares a la clínica de salud, participar en reuniones de sensibilización, etc.

En este contexto, las mujeres tienen un lugar central desde el surgimiento de estas políticas porque ellas son las titulares de los apoyos; esto es, las receptoras de la transferencia y con esto, las garantes del cumplimiento de las corresponsabilidades.

Históricamente en México la reformulación de políticas redistributivas en políticas sociales focalizadas hacia segmentos específicos de población aparecieron bajo la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) con el lanzamiento del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) a partir de 1988 (Dehouve, 2003; Márques-Pereira & Théret, 2004). Este programa acompañó, el surgimiento de una dinámica de descentralización del gobierno federal hacia la colectividad local (municipios y entidades federativas) encargadas de redistribuir sus apoyos. Algunos años más tarde, bajo la presidencia de Ernesto Zedillo, en la misma línea del programa precedente, una nueva generación de políticas sociales se añadió a esta gestión descentralizada de los recursos financieros. Surge entonces el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresa) que otorga un apoyo monetario individualizado a las familias que respondan a los criterios de pobreza, a fin de acompañarlos en la mejoría de su bienestar (alimentación, salud) y favorecer la formación de capital humano en las generaciones jóvenes (educación). Progresa se singularizó por establecer una relación directa entre el individuo beneficiario y el gobierno federal, sin que mediaran otros niveles de gobierno en el manejo de recursos. Este programa se re-

nueva cada vez que cambia el gobierno federal. En 2002, bajo la presidencia de Vicente Fox, el programa prometió un enfoque multidimensional de la pobreza; así como su extensión a las zonas urbanas, cambiando de nombre a Programa de Desarrollo Humano Oportunidades, en tanto que en 2014, bajo la presidencia de Enrique Peña Nieto, el programa se transforma hacia la promoción del «agente productivo» (lo que señalaremos más adelante), además de cambiar su nombre a Prospera (Programa de Inclusión Social).

Según el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de desarrollo social (Coneval, ₹2016), México cuenta con 53.4 millones de personas debajo de la línea de pobreza (43,6% de la población). Prospera atiende a 6.8 millones de hogares, de los cuales, el 95% de las titulares son mujeres (Orozco & Gammage, 2017). Su campo de acción limitado es el resultado de dos dinámicas distintas. Por un lado, un punto de arranque no universal, tanto espacial como socialmente hablando. Espacialmente, Prospera focaliza un conjunto de comunidades que responden a criterios de marginación (falta de acceso a servicios públicos, analfabetismo o baja escolaridad, bajos ingresos, etc.), por lo que este programa llega sólo a los grupos de población ubicados en las comunidades que cubren el perfil señalado. Ahora bien, la identificación final del beneficiario recae sobre un proceso de selección que en la práctica resulta bastante clientelar, en donde un conjunto de mujeres beneficiarias elegidas y nombradas como «vocales», junto con las autoridades locales, hacen una preselección informal de las familias que pueden cubrir los criterios de elegibilidad para ser incorporadas al programa. Finalmente, otras dinámicas entretejen el carácter universal-limitado del programa bajo una gama de extensiones puntuales y graduales que se combinan para la auto exclusión de algunas familias elegibles –por ser pobres– pero incapaces de cubrir un conjunto de obligaciones justamente por la falta de recursos (poca disponibilidad de tiempo para asistir a reuniones del programa, no tener apoyo para dejar encargados a los hijos pequeños mientras se cumplen las obligaciones del programa, te-

ner un trabajo asalariado con protección mínima, etc.) (González de la Rocha, 2008).

El conjunto de obligaciones que una titular debe cumplir para «merecer» el apoyo se percibe como el componente clave de la mejoría en las condiciones de vida de los miembros de un hogar beneficiario. Al exigir la regularidad en la asistencia escolar, el respeto a las visitas médicas para miembros de la familia, la participación en reuniones de sensibilización sobre higiene, salud, etc. se atenúa la dimensión asistencialista, no obstante, responde a una clientela particular, como si a los hogares no pobres no les aplicaran los mandatos sobre salud, educación, alimentación o higiene.

Las mujeres beneficiarias de Prospera en el centro de la nueva agenda de inclusión financiera

A fines de la primera década del siglo XXI, en el sector de las microfinanzas surgió un nuevo eje de acción con la finalidad de promover el acceso de los pobres y excluidos a los servicios financieros. Los programas de inclusión financiera universal salieron a la luz en medio de un desencanto de las microfinanzas, legitimados por un balance poco favorable después de tres décadas de inclusión financiera «incompleta», tanto en el plano socioeconómico como territorial, en particular en lo que respecta a la población más marginada. Además, la promoción exclusiva de productos de crédito tuvo un impacto limitado en reducción de pobreza (Banerjee *et al.*, 2015) y en algunos países llevó a crisis de sobreendeudamiento (Guérin *et al.*, 2015; Bateman *et al.*, 2017).

En este contexto, el compromiso –en un importante grupo de países– de promover el acceso a una gama diversa de servicios bancarios entre los segmentos más marginados de la población fue catapultado a nivel internacional por la Cumbre del Grupo de los Veinte (G20) llevada a cabo en Pittsburgh en 2009. Esta cumbre fue el punto de partida de diversas iniciativas adoptadas por las autoridades nacionales y sostenidas por distintas plataformas y grupos de expertos internacionales como el Grupo de Ex-

pertos en Inclusión Financiera (FIEG por sus siglas en inglés), el Fondo de Equipamiento de las Naciones Unidas (UNCDF por sus siglas en inglés), la Alianza «Better than Cash», las fundaciones entre las cuales destaca la Fundación Bill & Melinda Gates y otros actores privados como Mastercard, Visa o Crédit Suisse. A través de lo que se denominó la «Alianza por la Inclusión Financiera», más de ochenta países desarrollados y no desarrollados han adoptado este proceso. El nuevo eje de acción contempla brindar cuentas bancarias para depósitos, transacciones para realizar retiro de efectivo, pagos y transferencias monetarias, en lugar de focalizarse exclusivamente en el crédito.

Además, la digitalización del dinero (banca por celular, tarjetas de débito) para efectuar pagos y transferencias, ahorrar o inclusive endeudarse, se impuso como el factor central de la estrategia de inclusión financiera universal.

De cara a la incertidumbre en los procesos voluntarios para reducir la exclusión financiera, entre quienes predominan también los más pobres, la digitalización de programas sociales (G2P[2]) se impone a marchas forzadas con la apertura de cuentas bancarias para sus beneficiarios acompañados de la digitalización de las transferencias. El objetivo es eliminar la distribución de los apoyos en efectivo evitando congregaciones públicas que son una pérdida de tiempo, pueden ser una humillación para las mujeres o abrir paso a la captura de recursos por parte de familiares, toda vez que la distribución de dinero en efectivo se anuncia públicamente y con anticipación.

La digitalización de los apoyos sociales como principal palanca de la inclusión financiera

En México, la oferta de servicios financieros a las poblaciones excluidas estuvo regulada, desde mediados de los años noventa, por iniciativas privadas locales o nacionales del sector financiero, cooperativo o comercial en

[2] Government to person (G2P) es decir, pagos del gobierno hacia personas.

un contexto de políticas neoliberales. El Estado mexicano optó por un rol regulatorio en la expansión de servicios hacia los sectores marginados social y económicamente a través de subsidios para crear instituciones financieras rurales, o bien, por medio de la asistencia técnica, como el programa de Crédito a la Palabra que fundó cientos de cajas solidarias o el Programa de Asistencia Técnica a las Microfinanzas Rurales (Patmir). A finales de los años 2000 se marca una nueva etapa que de alguna manera evoca el regreso de un compromiso más directo del Estado mexicano en el despliegue bancario.

La inclusión financiera como política pública del Estado[3], hace su aparición en el Plan Nacional de Desarrollo a partir de 2012, si bien la digitalización de los apoyos sociales (Prospera) estaba presente desde el año 2010 y aun cuando el andamiaje institucional para una inclusión financiera más amplia arranca en 2001 con la promulgación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Ambos ejes de acción se vuelven rápidamente complementarios con el apoyo de Bansefi. El espectro de esta política de inclusión financiera se antoja todavía más amplio pues incorpora a los corresponsales bancarios, las sucursales, los cajeros automáticos, de tal suerte que la digitalización de los apoyos sociales se impone rápidamente como la principal palanca de esta nueva estrategia de inclusión financiera.

Sin embargo, la distribución electrónica de los apoyos de distintos programas públicos, ya sean sociales como Prospera o de apoyo a la producción como Proagro (antes Procampo) no está sistemáticamente acompañado de la tenencia de cuentas bancarias toda vez que un gran número de beneficiarios utilizan el plástico (tarjeta magnética bancaria) solamente para retirar el dinero del apoyo en cajeros automáticos o por medio de servicios de telecomunicaciones, sin tener acceso a otros servicios financieros (depósitos, crédito, etc.). Más allá de las operaciones para encaminar los apo-

[3] En Planes de Desarrollo anteriores (2000 a 2011) está presente el concepto de financiamiento y acceso al crédito entre población vulnerable, pequeñas y medianas empresas, mujeres y emprendedores, pero no el concepto de inclusión financiera como tal.

yos y su retiro por parte de los beneficiarios, lo que está en cuestión es apoyarse de esta nueva infraestructura para atender a los segmentos marginados de la población mexicana y fomentar lo que Molyneux llama «formas embrionarias de ciudadanía» (Molyneux, *et al.*, 2016; Fouillet & Morvant-Roux, 2018). En un segundo momento, esta inclusión financiera inducida abriría la posibilidad, teóricamente, de extenderse hacia servicios de ahorro y préstamo que sirvan para iniciar pequeños negocios u otras actividades económicas por parte de los beneficiarios. Esto último es consistente con el objetivo de conjugar los subsidios sociales y los esfuerzos para insertar económicamente a estos beneficiarios a través de la promoción del agente productivo (Molyneux, 2009).

Promovidos en cerca de once países de América Latina, además de México (Langevin, 2016), estas nuevas políticas G2P combinan dos agendas, legitimándose en una persistente exclusión financiera o una débil bancarización de los pobres (Chiapa & Prina, 2017). En México, según los datos Findex del Banco Mundial para el año 2015, el 60.9% de la población adulta no tiene acceso a una cuenta bancaria formal, porcentaje que aumenta a 70.7% en zonas rurales[4], de tal suerte que, dada la digitalización de los apoyos y la apertura de cuentas, existe la posibilidad de que surja una concomitancia perfecta entre la población beneficiaria Prospera y la población con exclusión financiera y como consecuencia, una competencia de parte del sector público ante intermediarios financieros del sector privado. Por lo tanto, exclusión bancaria no es sinónimo de exclusión financiera.

Los organismos de microfinanzas de los cuales emanan las finanzas populares atienden –de acuerdo con las bases de datos más recientes del Mix Market– a más de 7 millones de prestatarios y más de 1.3 millones de ahorradores. A pesar de ello, el nuevo componente de inclusión financiera de Prospera no está visualizando solamente la apertura de millones de cuen-

[4] Estos porcentajes son consistentes con lo reportado por la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera del Inegi 2015, donde el 56% de la población adulta no tiene una cuenta formal, porcentaje que aumenta a 65% en el medio rural.

tas bancarias en el banco público Bansefi, sino también ofrecer una amplia gama de servicios –ahorro, crédito, seguros de vida-. En este caso, se plantea la pregunta sobre la articulación (por no decir la concurrencia) entre los servicios financieros promovidos hacia los beneficiarios de Prospera por parte de Bansefi *vis-à-vis* y aquéllos que promueve el sector popular de ahorro y préstamo o la microfinanza comercial. Debido a que los beneficiarios de Prospera son a la vez socios, prestatarios o ahorradores dentro del sector de finanzas populares, la pregunta que se plantea en este caso es la pertinencia de esta política pública a partir del monopolio de Bansefi para la inclusión financiera de población beneficiaria de Prospera (y otros programas que pudieran añadirse). Esta pregunta fue precisamente el punto de partida de esta investigación llevada a cabo por un grupo de investigadores con disciplinas diversas: antropólogos (Clément Crucifix y Lourdes Angulo); sociólogo (Juan Carlos González); socioeconomista (Solène Morvant-Roux) y economista (Mariana Carmona).

Marco teórico: enfoque sustantivo a dinero y finanzas para entender el proceso de financiarización

Si bien la economía convencional considera que el dinero y las finanzas son sólo herramientas técnicas que sirven para pagar, intercambiar y almacenar el valor monetario, un enfoque sustantivo considera que el dinero y las finanzas son mucho más que eso. Ambos son moldeados y constitutivos de las relaciones sociales, las emociones y las creencias morales (Maurer, 2015a; Hart & Ortiz, 2014).

En realidad, desde el comienzo de la economía política, los economistas han adoptado una perspectiva evolucionista que considera el «dinero universal» (para cualquier propósito) *vs.* dinero para propósitos especiales, como la herramienta eficiente para realizar transacciones comerciales, desafiando o incluso negando el trabajo de Simmel, por ejemplo, quién destacó el uso del dinero para otros fines fuera del comercio (Morvant-Roux & Servet, 2014). Entendido como un componente de intercambio entre dos

personas supuestamente iguales, esta visión del dinero no toma en cuenta las dimensiones religiosas, morales, sociales y políticas del dinero y las finanzas. Los académicos en antropología del dinero y las finanzas han estudiado el dinero y las finanzas principalmente a través de la etnografía basada en el nivel local (Hart & Ortiz 2014). Comenzando con el trabajo de Paul Bohannan, la antropología y la sociología promovieron una visión del dinero y las finanzas más allá del vehículo económico, examinando el dinero y las finanzas como la base misma de la «identidad humana» (hecho antropológico) y como relaciones sociales que implican estatuto, identidad y vínculos sociales. El dinero contribuye a la conformación de la sociedad (no se toma como un preexistente) y está conformado por las prácticas diarias de las personas que se relacionan con él (Zelizer, 2005). La identidad, la religión, la moral y la política contribuyen a configurar las prácticas monetarias y financieras (*ibíd*.). Siguiendo a Maurer (2015a), «el dinero (y las finanzas) no es sólo dinero, sino también un sistema de relaciones, cadena de promesas y registro de las transacciones de las personas». Mientras que las llamadas posteriores a una producción de conocimiento situado, Hart y Ortiz (2014) argumentan; sin embargo, que existe la necesidad de situar tales estudios locales con procesos globales a largo plazo.

El desmantelamiento progresivo del dinero para todos los propósitos (Polanyi, 2001) desde la década de los años setenta ha permitido el surgimiento de monedas competidoras y nuevas formas de dinero, pero no significa que el dinero moderno en la vida cotidiana de las personas deba verse como desvinculado o limitado a formas numéricas abstractas (Maurer, 2015). Cotidianamente, las personas han combinado gran variedad de monedas al mismo tiempo como monedas en especie, tiempo aire, dinero electrónico, dinero social, etc. Las prácticas monetarias y los usos del dinero son clave para capturar el significado asociado a un intercambio o relación específica (Saïag, 2018).

Sólo un enfoque sustantivo puede permitir comprender cómo se utilizan, adaptan, tal vez manipulan y, a veces, rechazan los servicios financie-

ros. A su vez, estas asignaciones pueden decirnos cuál es el potencial y las limitaciones de los servicios financieros, por ejemplo, para proteger contra vulnerabilidades o en términos de producción y/o reproducción de desigualdades socioeconómicas.

Es así que esta investigación debe entenderse y analizarse en el marco contextual de la financiarización de las economías domésticas, lo cual transforma las relaciones sociales. Este marco da cuenta de la fuga y explotación de los recursos en beneficio de las instituciones financieras y los mercados, gracias a la interdependencia entre las prácticas monetarias de las personas y los flujos de efectivo a gran escala, la heterogeneidad de actores, impulsada por motivos y lógica específica: poblaciones, bancos comerciales o de inversión, instituciones de microfinanzas, sindicatos, ONG's, iglesias, programas gubernamentales, etc.

Presentación del libro

¿Reconfiguración de las relaciones de género y del liderazgo local?

Los capítulos de esta investigación detallan el surgimiento y la puesta en marcha de estas políticas en las cuatro regiones que fueron objeto de estudio: Oaxaca, Puebla, Veracruz y Querétaro. El libro analiza las relaciones sociales producidas o reconfiguradas por estas políticas y las transformaciones sociales que podrían resultar de esas políticas públicas. Cada uno apunta, a su manera, las contradicciones entre los objetivos de igualdad y equidad de género que son promovidos desde arriba y el reforzamiento de determinados roles de la mujer, incluso de una inflexión generalmente desfavorable hacia ellas. El discurso y las prácticas tienden a una naturalización del quehacer femenino (disponibilidad, lealtad, capacidad para movilizar) que actualiza y refuerza el rol principal de las mujeres en las distintas esferas de su vida cotidiana, al interior de su familia o comunidad.

Aunque no existe una estrategia de focalización hacia las mujeres por parte de los organismos financieros, las representaciones y prácticas que hacen los promotores de estas instituciones financieras revelan hasta qué

punto el personal operativo prefiere trabajar con mujeres cuando se trata de promover y atraer nuevos clientes a la institución. Esta atención preferencial no se basa en un discurso progénero, sino que revela una actitud pragmática de los promotores. Resulta que uno de los impulsores de la presencia femenina en las microfinanzas como clientas y promotoras informales de servicios es esta visión estereotipada del comportamiento femenino que las encierra en una reproducción de su destino e impide a las instituciones identificar y adaptar a sus necesidades financieras, como lo muestra Lourdes Angulo en el capítulo sexto.

Por el contrario, algunas otras mujeres, lejos de estar excluidas, se encuentran plenamente asociadas a la difusión de servicios financieros en una suerte de promotoras subcontratadas por las instituciones de microfinanzas comerciales que las explotan de una doble manera: por medio del exorbitante nivel de tasas de interés y por la vía de la subremuneración de su mano de obra para «abrir» otras zonas de trabajo y de esta forma colocar nuevos créditos a otras mujeres. Estas mujeres mal pagadas entran en resonancia y se añaden a la intensa solicitud de la cual son objeto, en su papel de titulares del programa Prospera y madres de familia. La contribución de Clément Crucifix y Solène Morvant-Roux permite entender que este papel central de las mujeres como canal de difusión de servicios financieros, les confiere a algunas de éstas, un margen de negociación y una capacidad para «moralizar» la expansión del mercado, toda vez que se preocupan por las tasas de interés cobradas imponiendo un «límite» infranqueable que entra en el juego de la negociación junto con la recepción de regalos o recompensas exigidas a las instituciones financieras.

Por su parte, Lourdes Angulo y Solène Morvant-Roux interrogan las contrapartes u obligaciones adosadas al derecho de recibir los apoyos Prospera, mostrando que el argumento de un contrato bien definido entre dos partes, en realidad se traduce en fronteras confusas que permiten cooptar el programa a través de la expansión –casi indefinida– de las obligaciones en la esfera de lo público (tareas comunitarias) y en la esfera de lo privado

(supervisión de hábitos y comportamiento en la vida de las mujeres y sus familias).

Este discurso coloca a las titulares de Prospera como «asalariadas o empleadas» del programa y por ende del gobierno, permitiendo legitimar las múltiples tareas adicionales que les sean conferidas, además de las obligaciones comprendidas en el seno de sus propias comunidades. Esto deja entrever lo que Bruno Théret, apoyándose de los trabajos de John R. Commons, llama la «deuda del desempeño» que abre una deuda por definición confusa, expandible y no redimible (Saïag, 2018). Así, el tiempo de las mujeres, especialmente las titulares de Prospera, está controlado por completo y dictado por reuniones, talleres, capacitaciones, visitas, subrayando sobre todo hasta qué punto, ser titular de Prospera (esto es, una mujer que padece una condición de pobreza) es un empleo de tiempo completo y un estatus que contribuye de igual forma a reconfigurar las relaciones sociales y de poder entre titulares, no titulares, personal del gobierno a cargo de la operación del programa, líderes locales, etc. El capítulo concluye que con base en estos hallazgos, la vinculación entre pagos digitales del programa junto con los servicios financieros para el fomento del ahorro y de proyectos productivos refuerza la deuda moral de las mujeres y con ello, la tentación de controlar a las titulares de manera casi absoluta, con todo un aparato gubernamental no sólo de la dependencia Sedesol, sino ahora también de Bansefi.

Los trabajos recientes sobre dinámicas rurales sacan a la luz el papel cada vez menos relevante del ingreso agrícola en la economía de las familias rurales. En un estado como Oaxaca, los ingresos por transferencias de Prospera sumados a las remesas del exterior representan cerca del 60% del ingreso monetario, en tanto que el ingreso agrícola es cercano al 2%. Esto caracteriza lo que algunos llaman la nueva ruralidad, esto es, una organización socioproductiva que ya no está exclusivamente ligada a las actividades agrícolas, sino que depende ampliamente de otras fuentes de ingreso y por lo tanto, de otras figuras locales o exógenas. Esto contribuye a reconfigurar

las relaciones de poder, tanto a nivel doméstico, como en el seno de las comunidades, tal como lo explica en detalle el capítulo de Clément Crucifix en este libro. En efecto, además de las relaciones de género, la llegada de estos recursos monetarios al interior de las comunidades o «dinero ajeno» como lo nombran específicamente los interlocutores de Clément Crucifix, contribuye a reconfigurar las relaciones sociales y las relaciones de poder en diferentes niveles. Este «dinero ajeno» participa especialmente en la reconfiguración de relaciones entre antiguos prestamistas individuales, pertenecientes a las clases más adineradas de las comunidades y los diversos intermediarios –situados en la interfase de sistemas normativos diversos– tomando parte de la llegada de este dinero a nivel local (transferencias de Prospera o microcrédito). Este capítulo sugiere que la categoría de mujeres debe ser medida, en la práctica, con la vara de su heterogeneidad, cambiante en función de los recursos que cada una dispone y el tipo de relación o relaciones en las que se encuentran implicadas.

¿Moralizar las prácticas monetarias y financieras de las mujeres?

El Séptimo Reporte de Inclusión Financiera publicado por el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016), menciona explícitamente el papel activo que debe tener el Estado para compensar las fallas de mercado y en otros términos, la incapacidad del sector privado para asegurar la cobertura universal de los servicios financieros (Conaif, 2016, p. 119 y ss.). Asimismo un responsable del programa Prospera a nivel nacional, refuerza esta postura de descrédito en las instituciones financieras para servir a los segmentos más empobrecidos de la población haciendo referencia a las tasas de interés excesivas: «los instrumentos formales a los que los beneficiarios tienen acceso actualmente en sus comunidades les ofrecen tasas del 100 al 150% anual».

El discurso de descalificación centrado en la tasa de interés se acompaña de una tasa ofrecida por el gobierno entre 10 y 15 veces menor que la

oferta actual y montos en préstamo hasta por el 30% de la ayuda monetaria. Así, una débil cobertura y un mercado predador justifican el regreso de la intervención pública en el campo de la inclusión financiera a través del compromiso de la banca de desarrollo Bansefi.

El reporte del Conaif señala cómo el 47% de los beneficiarios abrieron una cuenta por primera vez con la finalidad de recibir ayuda monetaria. Desde el punto de vista cuantitativo el éxito es incontestable, aunque en el terreno cualitativo, el balance en el uso real de dichas cuentas es muy bajo. Por el momento, sólo 7% de los beneficiarios que tienen una cuenta para retirar el apoyo gubernamental, utilizan esa misma cuenta para efectuar depósitos.

Podemos de igual forma cuestionar las intenciones reales de estas políticas de inclusión financiera a través de los programas de transferencias monetarias. El reporte del Conaif deja entrever hasta qué punto los productos financieros de ahorro, crédito y seguros supuestamente deben promover el buen comportamiento financiero. Encontramos de esta forma en la página 119:

De acuerdo al perfil y a las preferencias financieras de los beneficiarios de programas sociales, Bansefi les ofrece un producto de ahorro, diseñado específicamente para fomentar la cultura de ahorro, como instrumento de fortalecimiento del patrimonio de las familias de menores ingresos para hacer frente con recursos propios a cualquier eventualidad en el ingreso o el gasto.

En otras palabras, las prácticas de ahorro orientadas a la inversión social, tales como los eventos en el ciclo de vida, eventos familiares o sociales, etc. están moralmente condenados y deben ser eliminados en la medida de lo posible por una razón de eficacia y para mejorar el bienestar de los más pobres. En este sentido se pronostica que las formas financieras «salvajes» desaparecerán como consecuencia de la apertura de cuentas formales.

Por lo tanto, se está diseñando incontestablemente una visión renovada del pobre o de la mujer pobre. De una solvencia centrada en la difusión de

nuevas formas de consumo, aquéllas de la sociedad moderna (por ejemplo que los niños que van a la escuela porten zapatos nuevos o en buen estado), la articulación con la agenda de inclusión financiera difunde la idea de una solvencia basada en la acumulación a través del ahorro y la inversión, acumulación económica que supone un conflicto con el mantenimiento de los lazos sociales, la solidaridad comunitaria y familiar. Una visión moralizante ampliamente validada por su relación con el desarrollo no está alejada, toda vez que algunos autores afirman que el ahorro en una cuenta bancaria es de mejor calidad que las otras formas de ahorro. Esto viene a negar la pluralidad y diversidad de prácticas monetarias y financieras que existen en una población, las domésticas, las cotidianas e informales, las cuales casi nunca tienen legitimidad ya que éstas se apartan de esta norma (Guérin, Morvant-Roux & Servet, 2011; Morvant-Roux, 2006).

El capítulo de Mariana Carmona y Juan Carlos González muestra que la apertura de una cuenta bancaria a menudo responde al mandato para recibir ayuda de diferentes programas federales; no obstante, las prácticas financieras informales constituyen siempre una forma privilegiada para acceder a préstamos o ahorrar, sobre todo cuando se trata de emergencias o incluso para poner en marcha alguna actividad. Estas observaciones contradicen una vez más la hipótesis de una desaparición irremediable de las prácticas financieras juzgadas como arcaicas, en relación con el proceso de modernización.

Para algunas mujeres, la inclusión financiera puede reducir el peso de las normas patriarcales en los intermediarios y de otros agentes que interfieren en la transmisión de las ayudas sociales ampliamente esparcidas en México. El proceso en marcha también apunta a que la inclusión financiera pueda analizarse como una extensión del Estado. En un principio, como una extensión vertical en la medida que el proceso de inclusión favorezca el acceso a los programas sociales por parte de la población vulnerable hasta ahora fuera de estos. Enseguida, una extensión horizontal en determinados territorios donde existen conflictos latentes, la presencia del Estado es dé-

bil o el territorio está bajo el control de fuerzas paramilitares. La apertura de cuentas bancarias no será una solución a estos problemas, ya que las prácticas de corrupción y de clientelismo local no son solamente resultado de la avaricia individual, sino que están inscritos en un complejo sistema de protección local y dependencia.

¿Acaso esta nueva ola de programas sociales y estas nuevas tecnologías de inclusión financiera constituirán una alternativa aceptable para las poblaciones vulnerables? Más allá de una visión maniquea en relación con la inclusión financiera instrumentada por el Estado –que para algunos podría parecer un edén democrático– y para otros podría significar una nueva forma de control de la población, nosotros sostenemos que es fundamental entender la inclusión financiera en cuanto a la reproducción y reconfiguración de las relaciones entre el Estado y el ciudadano (Fouillet & Morvant-Roux, 2018).

Nuestras primeras observaciones parciales en México nos permiten avanzar en la idea que estas reconfiguraciones son multiformes, ambiguas y cambiantes según el contexto en el que se encuentren. A partir de las nuevas formas de intervencionismo del Estado, emergidas por todas partes, se revelan una pluralidad de casos donde el Estado social entra en conflicto con las dinámicas socioeconómicas y los patrocinios locales. Nuestros trabajos en campo y los análisis respectivos parecen indicar la ambivalencia de estas nuevas políticas de inclusión financiera para las mujeres beneficiarias de transferencias sociales: emancipación por un lado, y el ejercicio del control por medio de una red social y familiar, reforzamiento de la servidumbre de otros, con un control incrementado en la forma en la que utilizan su dinero y por tanto, la entrada a la normalización de comportamientos financieros de estas mujeres con sus diversas repercusiones. Este control no es, propiamente dicho, ejecutado directamente por el gobierno federal, sino por el sesgo de los empleados operadores del programa, las promotoras voluntarias llamadas «vocales» y otras titulares beneficiarias de la misma localidad. En este sentido, la inclusión financiera puede reforzar el poder

de ciertos actores locales que intervienen en nombre del Estado federal y participan en el arte neoliberal de gobernar poblaciones y ciudadanos tal como ha sido retratado por Foucault. El libro pretende proporcionar varias líneas de reflexión para pensar las dinámicas en marcha. La digitalización de los programas sociales permite la entrada de nuevos actores en la intervención pública (mencionados anteriormente) y contribuye a desplegar nuevas infraestructuras que producen información y huellas electrónicas que vinculan las prácticas financieras de los pobres con grandes bases de datos.

Nuestra conclusión es que estas nuevas políticas están en la raíz de un cambio importante: desde centrarse en la promoción de derechos sociales a través de las transferencias sociales, hasta la perspectiva de la recopilación de grandes volúmenes de datos. Asimismo, estas nuevas políticas pueden transformar los derechos previos de protección social en un derecho a consumir servicios financieros. Por lo tanto, en lugar de centrarse en la provisión de fondos a los pobres, las transferencias monetarias digitales abren una nueva zona para que las finanzas se beneficien de los pobres. Esto, a su vez, cambia la forma de la relación entre los pobres y el Estado, así como también entre el Estado y los proveedores de servicios financieros. Esto será nuestra próxima línea de investigación, no solamente en México, sino también en otros países de América Latina.

Referencias

Balen, M. E. (2017). *The Mobile Money Revolution That Has Not Come*. IMTFI Final Report.

Banerjee, A.; Karland & Zinman, J. (2015). Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-21. Recuperado de http://economics.mit.edu/files/10475

Bateman, M.; Blankenburg, S. & Kozul-Wright, R. (2017). *The rise and fall of global microcredit*. London: Routledge.

Chiapa, C. & Prina, S. (2017). Conditional Cash Transfers and Financial Access: Increasing the Bang for Each Transferred Buck? *Development Policy Review*, *35*, Issue 1, pp. 23-38.

Conaif. (2016). *Reporte de inclusión financiera* 7. México: CNBV.

Coneval (2016). Medición de la pobreza 2008-2016. https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2016.aspx

De los Ríos, J. & Trivelli, C. (2011). Savings mobilization in conditional cash transfer programs: seeking mid-term impacts, *Proyecto Capital*, *In Short*, (23), 1rt, 2.

Demirgüç-Kunt, A.; Klapper, L.; Singer, D. & Van Oudheusden, P. (2015, April). *The Global Findex Database 2014. Measuring Financial Inclusion around the World*. Policy Research Working Paper 7255. Recuperado de http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3

De Sardan J.P.O.; Hamani, O.; Issaley, N.; Issa, Y.; Adamou, H. & Oumarou, I. (2014). Les transferts monétaires au Niger: le grand malentendu, *Revue Tiers Monde*, (218), p. 107-130.(doi: 10.3917/rtm.218.0107

Dehouve, D. (2003). *La géopolitique des Indiens du Mexique, du local au global*. Paris: CNRS, 234.

Fontaine, L. (2014). *Le marché: histoire et usages d'une conquête sociale*. Paris: Gallimard.

Fouillet, C. & Morvant-Roux, S. (2018). Financial inclusion, a driver of state building in India and Mexico? *Revue Internationale de Politique de Développement*, 10 (1). https://doi.org/10.4000/poldev.2519

González de la Rocha, M. (2008). La vida después de Oportunidades: impacto del Programa a diez años de su creación. En *Evaluación Externa del Programa Oportunidades 2008. A diez años de intervención en zonas rurales (1997-2007)*. México: Secretaría de Desarrollo Social, Coordinación Nacional del Programa de Desarrollo Humano Oportunidades.

Guérin, I.; Morvant-Roux, S. & Servet, J.-M. (2011). Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons

from informal finance. In B. Armendariz & M. Labie (Eds.). *Handbook of Microfinance*. Washington: World Scientific Publishing.

Guérin, I. M.; Labie, M. & J-M. Servet (eds.) (2015). *The crises of microcredit*. London: ZED Books.

Hanlon, J.; Barrientos, A. & Hulme, D. (2010). *Just Give Money to the Poor: The Development Revolution from the Global South*. Sterling, VA: Kumarian Press.

Hart, K. & Ortiz, H. (2014). The Anthropology of Money and Finance: Between Ethnography and World History. *Annual Review of Anthropology*, 43(1), 465-482. https://doi.org/10.1146/annurev-anthro-102313-025814

Klapper, L. & Singer D. (2017). *The Opportunities and Challenges of Digitizing Government-to-Person Payments*. The World Bank Research Observer 32 (2):211-26.

Langevin, M. (2016). La stratégie nationale d'inclusion financière péruvienne. Capacitation des clientèles vulnérables et exclusion du développement productif. *Revue Tiers Monde* (225), pp. 101-123.(doi: 10.3917/rtm.225.0101.

Marco Ceballos, Bruno Lautier (2013). Les CCTP en Amérique Latine. Entre modélisation internationale et conjonctures politiques nationales. *Revue Tiers Monde* (214), p. 219-245. DOI 10.3917/rtm.214.

Marques Pereira, J. & Théret, B. (2004). Régimes politiques, médiations sociales et trajectoires économiques. A propos de la bifurcation des économies brésilienne et mexicaine depuis les années 1970. In B. Lautier & J. Marques Pereira (eds.) *Brésil, Mexique: Deux trajectoires dans la mondialisation*. Paris: Karthala.

Maurer, B. (2015). Data-Mining for Development? Poverty, Payment, and Platform, in Roy, A., & Crane, E. S. (Eds.). (2015). *Territories of poverty: rethinking North and South*. Athens, Georgia: University of Georgia Press.

——— (2015a). *How would you like to pay? How technology is changing the future of money*. Durham/ ; London: Duke University Press.

Molyneux, M. (2009). Conditional Cash Transfers: A Pathway to Women's Empowerment? *Working Paper 5*. Recuperado de: http://www.pathwaysofempowerment.org/archive_resources/conditional-cash-transfers-a-pathway-to-women-s-empowerment-pathways-working-paper-5.

Molyneux, M.; Jones, W. N. & Samuels, F. (2016). Can Cash Transfer Programmes Have 'Transformative' Effects? *The Journal of Development Studies*, *52*(8), 1087-1098.

Morvant-Roux S. (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.

Morvant-Roux, S. & Servet, J. -M. (2014). *Disgression on the relations between anthropology and economics on the topic of «primitive» moneys. A page in the history of thought*. In Under the oak's shade. Festschrift in Honour of Pascal Bridel (llisson F. & Baranzini R., pp. 213-223). London: PICKERING & CHATTO.

Orozco Corona, M. E. & Gammage, S. (2017). Cash transfer programmes, poverty reduction and women's economic empowerment: Experience from Mexico, *Working paper no. 1*, Geneva: ILO.

Polanyi, K. (2001). *The great transformation: the political and economic origins of our time* (2nd Beacon Paperback ed). Boston, MA: Beacon Press.

Saïag, H. (2018). La financiarisation par les marges en Argentine: plaidoyer pour la reconnaissance et l'extension de créances non libérables. En Farinet (Ed.). *Monnaie et Finance: des pratiques alternatives? Pour une socioéconomie engagée*, Paris: Garnier Classique.

Zelizer, V. A. R. (2005). *The purchase of intimacy*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press.

II. El contexto de la investigación: método, entorno socioeconómico de las mujeres rurales, las microfinanzas y el PROIIF

Mariana Carmona Ambriz
Amucss
Juan Carlos González Quintero
Amucss

Esta investigación se realizó tanto de forma cualitativa como cuantitativa con las siguientes características:

- Tuvo énfasis en la producción de datos de primera mano.
- Combinó varios niveles y unidades de análisis: los programas e instituciones de microfinanzas en su radio de acción; el programa Prospera en general y en particular la introducción del componente de Inclusión Financiera del programa Prospera a nivel de localidades y mujeres beneficiarias.
- La información cuantitativa que se utilizó corresponde a la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera del año 2015 de Inegi.

La estrategia metodológica consistió en dos grandes etapas, en la primera, se realizó investigación documental y entrevistas a informantes clave con las siguientes actividades:

1. Análisis de la Encuesta (Inegi, 2015): dado que es representativa a nivel nacional, nos interesaba contrastar sus resultados con lo que ocurre en las localidades visitadas, en variables como uso de servicios financieros formales e informales, canales de distribución, uso de tarjetas bancarias y formas para enfrentar imprevistos.

2. Entrevistas temáticas o entrevistas enfocadas con funcionarios públicos de SHCP, de la Coordinación Nacional del programa Prospera y Bansefi[1]. Otro bloque de entrevistas se realizó con los operadores de las cuatro instituciones de microfinanzas que accedieron a colaborar con el proyecto. El foco de interés estuvo en conocer los servicios financieros que ofrecen, así como las características técnicas y metodológicas de la forma en la que los promueven, a fin de analizar la correspondencia o no, con una perspectiva de género.
3. Una amplia revisión de la literatura en temas relacionados con las microfinanzas, enfoque de género, socioeconomía y antropología del dinero, entre otros.

La segunda etapa consistió en un estudio de campo en ocho municipios de México: San Pedro y San Pablo Ayutla y Villa de Zaachila en el Estado de Oaxaca; Naupan, Pahuatlán y Tlacuilotepec en el Estado de Puebla; Huimilpan en el Estado de Querétaro; y Mixtla y Zongolica en el Estado de Veracruz, los cuales fueron seleccionados por ser regiones de influencia de las instituciones financieras que participaron en la tercera fase del programa Patmir[2] ya que esto favorecía el doble propósito de esta investigación: entender el trabajo de los operadores de microfinanzas con y hacia las mujeres rurales y contrastarlo con la convergencia del componente de inclusión financiera del programa Prospera. En estos lugares se realizaron entrevistas abiertas e informales, entrevistas semi-estructuradas con diversos actores y grupos focales.

Para la realización de las entrevistas y los grupos focales se diseñaron guías temáticas de acuerdo con el perfil del informante, ya fueran vocales o titulares de Prospera, promotores o directivos de instituciones de microfi-

1 Estas entrevistas fueron realizadas por Paola Suárez, que en el momento de realizar esta investigación era estudiante de Maestría en socioeconomía en la Universidad de Ginebra, Suiza. Ella compartió este material para su tesis con este equipo.

2 Para lograr concertar con estas instituciones financieras fue fundamental el apoyo de los agentes técnicos del programa Patmir: Woccu, la Fundación Alemana (Sparkassenstiftung für internationale kooperation) y Amucss.

nanzas (SMB Rural, Caja Zongolica, Caja San Miguel Huimilpan y Ficepco). Para el acceso a la población en las comunidades, el personal de las instituciones financieras facilitó su contacto pues en todos los casos nuestras informantes fueron socias o usuarias de los servicios microfinancieros y son al mismo tiempo beneficiarias de Prospera[3]. Se recopilaron 119 materiales de información cualitativa en campo. De estos, ciento cinco fueron entrevistas individuales, siete entrevistas grupales y siete grupos focales. De las primeras, veintinueve fueron realizadas a beneficiarias de Prospera y siete a vocales del Programa Prospera, el resto de las entrevistas se hicieron con otros informantes locales, como esposos de las beneficiarias Prospera; socios, directivos y promotores de las instituciones financieras, funcionarios locales de Prospera, empleados municipales, empleados del Prospera, líderes locales y asesoras de organizaciones sociales que trabajan en las zonas de estudio. De los grupos focales, seis se realizaron a mujeres beneficiarias y uno más con informantes diversos como los citados anteriormente. Las participantes de los grupos focales fueron en su mayoría indígenas de los municipios de Oaxaca y Puebla.

Una vez recabada la información, se organizó su contenido partiendo de los ejes temáticos definidos en guías de entrevista y más específicamente, en las categorías de análisis que dieron sustento a esos instrumentos, que a su vez provienen de las perspectivas teóricas que alimentan esta investigación. Conforme avanzaba la investigación se fueron identificando hallazgos que nos dieron nuevas pautas de indagación y que nos permitieron analizar nuestro objeto de estudio desde aristas no consideradas al comenzar el proyecto.

Es importante aclarar que los hallazgos que se presentan, logrados a partir de información cualitativa, no tienen la pretensión de ser generalizables a toda la población con la que trabaja el Prospera, ni a los resultados en su

[3] Cabe mencionar que dentro de estas mujeres se buscaron perfiles diversos: edad (jóvenes, adultas, adultas mayores), estado civil (casadas, solteras, divorciadas o separadas), con hijos pequeños o hijos grandes, con esposo o hijos migrantes, en el mercado laboral, con y sin actividad económica o productiva.

conjunto del mismo programa, como tampoco lo son de las instituciones microfinancieras que operan en el país y que son muchas más de las aquí estudiadas. Se requerirán otros estudios con representatividad estadística que permitan contrastar nuestros hallazgos o confirmar lo aquí presentado.

ENTORNO SOCIOECONÓMICO DE LA MUJER RURAL EN LOS MUNICIPIOS DE LA INVESTIGACIÓN

En los municipios mencionados existe gran dispersión de la población, esto es, un alto porcentaje vive en comunidades con menos de 2,500 habitantes. Por ejemplo, en Naupan y San Pedro y San Pablo Ayutla es el cien por ciento, en el caso de Huimilpan es un 86% (véase la tabla 1).

Tabla 1
Porcentaje de población según el tamaño de la localidad por municipio

		Puebla		Querétaro
Tamaño de la localidad	Municipio de Naupan	Municipio de Pahuatlán	Municipio de Tlacuilotepec	Municipio de Huimilpan
1 – 249	2.3%	9.7%	17.2%	9.5%
250 - 499	13.4%	7%	21.2%	16%
500 - 999	11.8%	26.7%	33%	18.7%
1000 - 2499	72.5%	10.5%	28.5%	41.7%
2500 - 4999		45.9%		14.2%
5000 - 9999				
10000 - 14999				
Población total	9,707	20,618	17,115	35,554

	Veracruz		Oaxaca	
Tamaño de la localidad	Municipio de Mixtla de Altamirano	Municipio de Zongolica	Municipio de San Pedro y San Pablo Ayutla	Municipio de Villa de Zaachila
1 – 249	26.2%	28.35%	21.8%	2.5%
250 - 499	46.6%	30.9%	19.8%	
500 - 999	27.25%	19.25%	20.1%	10.75%
1000 - 2499		5.06%	38.3%	5.3%
2500 - 4999				
5000 - 9999		16.4%		
10000 - 14999				81.38%
Población total	10,387	41,923	5,602	34,101

Fuente: elaborado con datos del Censo de Población y Vivienda 2010, Inegi.

En el caso de Puebla, los municipios están ubicados en la Sierra Norte, en Veracruz, en la Sierra Madre Oriental a más de 1,400 metros sobre el nivel del mar. Zongolica es una región que estuvo aislada hasta mediados del siglo XX. Otras regiones como Huimilpan, a sólo 35 km de la capital de Querétaro, están poco vinculadas económicamente con este centro urbano de mayor dinamismo, debido a los altos costos de transporte. De manera que las causas del aislamiento de zonas rurales pueden ser diversas, no sólo geográficas. Además de la dispersión, hay alta migración hacia los Estados Unidos aunque con diferente intensidad. De acuerdo con los Índices de Intensidad Migratoria (Conapo, 2012A; 2012B), el municipio con más migración es Huimilpan con más de 25% de las viviendas con un migrante en Estados Unidos y 13% de éstas reciben remesas (véase la tabla 2). Pahuatlán es otro municipio de alta intensidad migratoria cuyo principal destino suele ser Carolina del Norte. En el trabajo de campo se constató migración interna hacia la Ciudad de México o las capitales de los Estados. Con la migración prioritaria de los hombres y los hijos mayores, la mujer rural queda a cargo de los hogares, la vivienda, los hijos pequeños y las tierras.

Tabla 2
Viviendas con migrantes en Estados Unidos y grado de intensidad migratoria

Municipio	Total de viviendas	Porcentaje de viviendas con migrantes en Estados Unidos	Porcentaje de viviendas que reciben remesas	Grado de intensidad migratoria
San Pedro y San Pablo Ayutla	1,403	1.57	0.72	Muy Bajo
Villa de Zaachila	7,806	3.85	4.38	Medio
Naupan	1,887	0.95	0.85	Muy Bajo
Pahuatlán	4,594	7.74	9.35	Alto
Tlacuilotepec	4,063	1.43	0.94	Bajo
Huimilpan	8,340	25.98	13.12	Muy Alto
Mixtla de Altamirano	2,366	0.89	0.51	Muy Bajo
Zongolica	10,430	4.93	3.02	Medio

Fuente: elaborado con datos del Consejo Nacional de Población, 2010.

Asimismo, en las zonas en cuestión hay población indígena. En estos casos las mujeres pueden enfrentar barreras de idioma para el acceso a servicios financieros, o bien, entender poco toda esta convergencia de programas e intervenciones para «su desarrollo», ya que pocas veces están adaptados a su tradición, a su quehacer, a su condición de mujer con esposo migrante, o están alejados de su entender. Con datos del Censo de Población y Vivienda 2010 (Inegi, 2010) la tabla 3 presenta el porcentaje de población indígena en cada caso.

Tabla 3
Porcentaje de población indígena

Entidad	Municipio	Porcentaje
Oaxaca	San Pedro y San Pablo Ayutla	91.9%
	Villa de Zaachila	10.9%
Puebla	Naupan	91.6%
	Pahuatlán	51.7%
	Tlacuilotepec	21.9%
Veracruz	Mixtla	99.7%
	Zongolica	91.5%
Querétaro	Huimilpan	0.37%

Fuente: elaborado con datos del Censo de Población y Vivienda 2010, Inegi.

En el municipio de Ayutla, el 90% habla mixe, aunque también se pueden encontrar personas que hablan zapoteco, chinanteco, mazateco o mixteco. En Zaachila la escasa población indígena habla zapoteco, aunque también pueden encontrarse hablantes de maya, otomí, tzotzil o huasteco.

En Pahuatlán, el 55.4% de la población indígena habla náhuatl y el 39.8% ñähñu. El 4.8% restante está repartido entre personas de las etnias totonaca, zapoteca, mixe, mixteca, tlapaneca, mazateca y chinanteca. En Naupan, los indígenas son nahuas y menos del 4% son totonacos y mixtecos. Tlacuilotepec sólo tiene el 21.9% de personas indígenas, de las que 85% son totonacos, 7.3% ñähñu y 4.8% nahuas. El resto son hablantes de chinanteco, zapoteco, mixteco y mixe. Por su parte, Mixtla y Zongolica son

municipios nahuas, aunque en este último, existe una minoría de mixtecos, zapotecos, mazatecos, totonacas, ñähñús y huastecos.

Por otro lado, en relación con la escolaridad, hay que reconocer que las condiciones han mejorado en los últimos años y la brecha de género se ha reducido, en gran parte como resultado de Prospera, que obliga a la asistencia escolar y otorga becas de mayor monto para las mujeres, incentivando su permanencia en la escuela en lugar de casarlas a temprana edad o confinarlas a labores del hogar y también debido a una política del Estado mexicano para ampliar la cobertura de educación básica. De acuerdo con la Encuesta (Inegi, 2015), el 89.2% de las mujeres rurales sabe leer y escribir, contra un 91.2% de hombres. Las diferencias en los distintos grados de escolaridad son pequeñas entre los géneros como se muestra en la tabla 4.

Tabla 2.4.
Porcentaje de hombres y mujeres rurales según nivel de escolaridad

Nivel de escolaridad	Hombres %	Mujeres %
Ninguno	5.9	8.6
Preescolar	0.3	0.2
Primaria	37.8	36.4
Secundaria	31.9	31
Estudios técnicos con secundaria terminada	0.8	1.6
Normal básica	0	0.2
Preparatoria o bachillerato	14	13.3
Estudios técnicos con preparatoria terminada	0.9	1.4
Licenciatura o ingeniería	7.8	6.7
Maestría o doctorado	0.7	0.7

Fuente: elaborado con datos del segmento rural de la Encuesta (Inegi, 2015).

Aún con los avances en cerrar la brecha de género, los municipios en cuestión se caracterizan por tener niveles de instrucción menores al promedio nacional. A nivel nacional, el número de años de escolaridad promedio es de 9.1; de 9 años en mujeres y de 9.3 en los hombres. Como contraste, en Ayutla la escolaridad promedio es de 4.1 años en mujeres y 5 años en los hombres. Una situación similar se observa en Naupan con 5.1 y 5.5 años de escolaridad para mujeres y hombres respectivamente. Zongolica y

Huimilpan están en el mismo rango de 5 años de escolaridad promedio. No obstante, el caso empeora considerablemente en Mixtla, donde los años de escolaridad promedio de hombres y mujeres caen a sólo 2.7 años. Aun cuando se ha cerrado la brecha de escolaridad por género, las zonas rurales tienen un rezago educativo abismal, donde de cuatro a siete años de diferencia en el promedio condenan a vivir en la trampa de pobreza, con bajos ingresos y empleos precarios, por ello, no es sorpresa que en estos municipios haya altos niveles de pobreza.

De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (Coneval, 2015), Mixtla tiene 95.3% de la población en pobreza y 61.5% en pobreza extrema, seguido de San Pedro y San Pablo Ayutla con 89.6% de la población en pobreza y 49.4% en pobreza extrema. Zongolica y Naupan también tienen un alto porcentaje de población en pobreza, 82% y 85.7% respectivamente, y de 37.8% y 33% en pobreza extrema.

Pahuatlán y Tlacuilotepec son dos municipios que tienen 79% y 73.3% de población en pobreza; no obstante, tienen menos población en pobreza extrema (17.8 y 17.9% respectivamente). El municipio de Villa Zaachila tiene 56.8% de la población en pobreza, en tanto que Huimilpan en Querétaro tiene el 41.2%. La pobreza extrema de estos dos municipios es la menor con 11.8% y 5% respectivamente.

En cuanto a la ocupación de las mujeres, los datos de la Encuesta (Inegi, 2015) para el segmento rural son una buena referencia. A partir de la encuesta se puede ver que más de la mitad de las mujeres rurales son amas de casa (56.6%). Además el 9.7% no trabaja; de este porcentaje, el 4.6% no trabaja, 1.1% está pensionada, 0.5% tenía trabajo pero no ejerció, 1.2% buscó trabajo, 1.9% estudia y 0.4% está incapacitada. Solamente el 33.8% de las mujeres se encuentran en el mercado laboral. El porcentaje de mujeres que trabajan sin remuneración es mayor al de hombres. Asimismo, hay más mujeres que trabajan por su cuenta sin contratar empleados lo que alude a actividades económicas que desarrolla la mujer desde casa, combinándolo con las labores del hogar y el cuidado de los hijos (véase la tabla 5).

Tabla 2.5.
Posición en la ocupación

Ocupación	Hombre	Mujer
Trabajador sin pago en negocio familiar o no familiar	7.1%	13.3%
Empleado u obrero	48.6%	46.8%
Jornalero o peón	22.1%	4.7%
Trabaja por su cuenta (sin contratar empleados)	20.2%	33.8%
Patrón (contrata empleados)	2.1%	1.2%

Fuente: elaborado con datos del segmento rural de la Encuesta (Inegi, 2015).

Finalmente, tratándose del ingreso, con cálculos propios a partir del segmento rural de la Encuesta (Inegi, 2015), el promedio de ingreso anual en los hombres es de $62,622.76 mientras que para las mujeres rurales es de $40,798.46. Asimismo, las mujeres rurales perciben 35% menos ingreso que los hombres aún en la misma ocupación, como se muestra en la tabla 6.

Tabla 2.6.
Ingreso promedio mensual según la ocupación

Ocupación	Hombre	Mujer	Total
Empleado u obrero	$ 6,079.31	$ 4,207.42	$ 5,399.68
Jornalero o peón	$ 3,410.36	$ 2,216.00	$ 3,274.12
Trabaja por su cuenta (sin contratar empleados)	$ 4,421.32	$ 2,344.02	$ 3,328.00
Patrón (contrata empleados)	$ 12,416.67	$ 5,979.17	$ 10,435.90

Fuente: elaborado con datos del segmento rural de la Encuesta (Inegi, 2015).

La oferta de servicios financieros rurales

Las instituciones de microfinanzas

En estas zonas rurales la oferta de servicios financieros es escasa. La presencia es principalmente de instituciones de microfinanzas o banca social, conceptos que engloban a los intermediarios financieros no bancarios, tales como sociedades financieras comunitarias (Sofincos), sociedades financieras populares (Sofipos) o bien, cooperativas de ahorro y préstamo (Socaps). Todas estas figuras están reguladas por la Ley de Ahorro y Crédito Popular

y la Ley que Regula las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores les otorga autorización para operar y supervisa sus operaciones. Estas instituciones pueden captar ahorro y otorgar servicios de crédito, seguros, medios de pago, tener corresponsales, proveer servicios de educación financiera y no están limitados para establecer cajeros automáticos, tarjetas de dinero electrónico, uso de banca móvil, entre otras. Cabe mencionar que las instituciones de banca social bajo la figura de sofincos y socaps, no trabajan con clientes, sino con socios, es decir, para usar los servicios es necesario hacer una aportación de capital social. Esta aportación es muy variable.

Las instituciones de microfinanzas son distintas de las «microfinancieras» que son por lo regular sociedades financieras de objeto múltiple (Sofom). A diferencia de las primeras, las microfinancieras no pueden captar ahorro, no ofrecen medios de pago y solamente colocan créditos. En ocasiones, hay presencia de la banca comercial, sobre todo de bancos que hacen «downscaling» como Azteca, Coppel o Compartamos, por citar algunos ejemplos. Los intermediarios financieros que participaron directamente con este proyecto son todos de banca social, tres están constituidos como cooperativas de ahorro y préstamo y uno como sociedad financiera comunitaria[4].

Los corresponsales también están dispersándose rápidamente en el medio rural. Estos son establecimientos comerciales (farmacias, tiendas de abarrote, etc.) que fungen como mediadores para los intermediarios financieros. Son capaces de recibir depósitos por cuenta y nombre, medios para el pago de servicios y reciben pagos de créditos. En un principio los corresponsales sólo estaban autorizados para los bancos comerciales pero la reforma financiera de 2014 abrió la posibilidad de corresponsalías para el sector financiero no bancario.

4 Para una descripción detallada del funcionamiento y productos que ofrece cada institución en esta investigación véase el Anexo A al final del libro.

Infraestructura de acceso a servicios financieros[5]

En los municipios en cuestión, la infraestructura de acceso a servicios financieros es muy precaria. La cobertura de sucursales en San Pedro y San Pablo Ayutla es inexistente, excepto por la oficina de Telecomm[6]. Para acudir a alguna sucursal, la gente de Ayutla se traslada a otro municipio, de ahí que algunos de sus habitantes viajen a la ciudad de Oaxaca para estos efectos. A pesar de la carencia de sucursales, el municipio tiene 4.4 cajeros que es superior al promedio estatal (0.6). En cuanto a los establecimientos con TPV, Ayutla cuenta con 2.2, cifra menor al promedio estatal (4.0). En este municipio el acceso a servicios financieros se está enfocando hacia el uso de dinero electrónico, lo que se ve en las 7 mil 895 transacciones en cajeros, muy cercanas al promedio estatal de 10 mil 708 transacciones. Por su parte, el municipio de Villa de Zaachila tiene presencia de un banco comercial, dos cooperativas de ahorro y préstamo, varias terminales punto de venta y oficinas de la banca de desarrollo (Conaif, 2017).

En el caso de los tres municipios de Puebla, los puntos de acceso a servicios financieros son escasos. En Naupan y Tlacuilotepec no hay sucursales. En Pahuatlán, hay presencia de microfinancieras, Socaps y Sofincos. En cuanto a los corresponsales, los indicadores son bajos en comparación con el promedio estatal. Por ejemplo, en Naupan existen 1.4 corresponsales, 0.8 en Tlacuilotepec y 1.3 en Pahuatlán, mientras que a nivel estatal el indicador es de 4.1. Los cajeros automáticos solamente se encuentran en Pahuatlán. En Tlacuilotepec hay establecimientos con TPV (0.8 por cada 10 mil habs.) y Pahualtán (1.3 por cada 10 mil habs.) es decir, el uso de dinero electrónico todavía es limitado. La banca móvil también tiene baja penetración con 142 contratos en Naupan, 202 en Tlacuilotepec y 165 en Pahuatlán, muy por debajo de los 1,210 contratos del promedio estatal (Conaif, 2017).

---

5 Todos los datos de esta sección son índices por cada 10 mil habitantes adultos. La fuente es la base de datos al segundo semestre de 2017 del Conaif.

6 Telecomm (Telecomunicaciones de México) es una empresa paraestatal que ofrece servicios de comunicación y financieros a personas y otras entidades gubernamentales.

En Mixtla sólo hay un punto de acceso, la sucursal de la Caja Zongolica. Por su parte, en el municipio de Zongolica hay presencia de sucursales de Banco Azteca, Bansefi, dos sucursales de la Caja Zongolica, una oficina de Telecomm, dos cajeros automáticos de bancos comerciales, así como algunos establecimientos con TPV. Casi todos estos indicadores de acceso están por debajo de los promedios del estado y del nacional (Conaif, 2017), excepto por las cooperativas. Los indicadores directamente relacionados con el uso de tecnología (TPV y banca móvil) son los más rezagados de todos los municipios en cuestión.

Finalmente, en el caso de Huimilpan hay presencia de la Caja Solidaria San Miguel Huimilpan y Caja Alianza (ambas Socaps), así como puntos de acceso a transacciones por la vía de cajeros automáticos, establecimientos con TPV y uso de banca móvil (Conaif, 2017). En todos los casos, los puntos de acceso de Huimilpan están por debajo del promedio estatal y nacional a pesar de que el Estado de Querétaro figura entre los más avanzados en cobertura financiera, con todos los indicadores por encima del promedio nacional.

El Programa Integral de Inclusión Financiera (Proiif) para las titulares de Prospera

En 2014, con un decreto presidencial se transformó el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades en PROSPERA-Programa de Inclusión Social[7]. De acuerdo con funcionarios de Sedesol y SHCP que fueron entrevistados, este cambio obedeció principalmente «a que los impactos de las transferencias condicionadas llegaron a un límite, ya que a pesar de elevar el capital humano de las nuevas generaciones, éstas no encuentran los medios para generar ingresos suficientes, aunado al hecho que los hogares en pobreza y sus regiones están desvinculadas de los mercados locales, por lo que a pesar de tener activos como tierra y mano de obra, no los

7 Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de septiembre de 2014.

pueden aprovechar plenamente. (...), por ello PROSPERA ampliará el radio de acción de las intervenciones intersectoriales para el fomento de la inclusión productiva y laboral, la generación de ingresos, la inclusión financiera y el acceso efectivo a los derechos sociales». Con la modificación se mantienen los componentes originales y se añadieron cuatro líneas de acción como se muestra en el cuadro:

Cuadro 1
Cambios del programa Prospera

Componentes originales (se mantienen)	Nuevas líneas de acción
1.- Alimentación: entrega de apoyos monetarios directos a familias beneficiarias para mejorar la cantidad, calidad y diversidad de su alimentación.	**1.- Inclusión Productiva:** acciones de coordinación interinstitucional para brindar información y asesoría para que los integrantes de hogares atendidos por PROSPERA accedan de manera prioritaria a los apoyos de 15 programas de fomento productivo y generación de ingreso. Los programas son ejecutados por SEDESOL, SAGARPA, ECONOMÍA, STPS, CDI y Financiera Nacional de Desarrollo.
2.- Salud: acciones de promoción de la salud para la prevención de enfermedades así como el impulso para el acceso a servicios de salud de calidad .	**2.- Inclusión Laboral:** acuerdos de coordinación interinstitucional para que los integrantes de hogares atendidos por PROSPERA accedan a los programas de capacitación y empleo para insertarse en el mercado laboral. Esta acción hace énfasis en los jóvenes para que a través del Servicio Nacional de Empleo de la STPS accedan a capacitación laboral, orientación y canalización a vacantes.
3.- Educación: mayor cobertura educativa con el otorgamiento de becas como incentivo para la permanencia y avance escolar**.**	**3.- Inclusión Financiera**: acceso a las titulares del beneficio PROSPERA a servicios financieros de: educación financiera, ahorro, seguros de vida y créditos, en condiciones preferenciales. Esta acción se detalla más adelante.
	4.- Inclusión Social: acciones de coordinación interinstitucional para el acceso prioritario de los integrantes de hogares atendidos por PROSPERA a los programas que faciliten el acceso a los derechos sociales. En este caso se otorga acceso preferencial a programas de vivienda, para la construcción y mejoramiento de infraestructura urbana y rural, estancias infantiles, pensión para adultos mayores y seguro de vida para jefas de familia. Las Secretarías que ejecutan estos programas son SEDATU y SEDESOL.

El Programa Integral de Inclusión Financiera (Proiif) es la respuesta a la tercera línea de acción. El Proiif se dirige a las mujeres titulares de Prospera y el proveedor de los servicios financieros es el Bansefi, que a su vez realiza los pagos electrónicos del apoyo[8].

El Proiif merece una discusión amplia desde el punto de vista de las políticas públicas que buscan la inclusión financiera de la población marginada. En primer lugar resaltar lo que ya se había mencionado al inicio de este capítulo, Proiif es un programa operado por Bansefi que compite con otro de sus programas, el Patmir, que inició en el año 2003. Patmir y Proiif dos programas distintos con el objetivo de avanzar en la inclusión financiera. Proiif busca la inclusión financiera de mujeres titulares de Prospera (que están en condición de pobreza), a través de la infraestructura del banco público, mientras que Patmir, apoya la inclusión financiera de población rural que vive en zonas de alta y muy alta marginación principalmente –donde se concentra la población en pobreza– a partir del crecimiento de la banca social, subsidiando la asistencia técnica de agentes como Woccu en el caso de Caja Zongolica[9], pero también con subsidios para las propias instituciones de banca social a fin de que puedan expandir sus servicios. Cada programa tiene una concepción diferente de la forma en la que se busca ampliar la inclusión financiera en zonas pobres. Parecería que lo que se busca es un modelo gubernamental que va cerrando espacios al sector privado en cuyo caso, estos programas compiten por el mismo segmento de mercado, en lugar de complementarse. Esta hipótesis se apoya en varios elementos. En primer lugar, no necesariamente se está en presencia de un asunto de fallas de mercado en donde Bansefi esté cubriendo regiones a las que no llega el mercado, toda vez que cálculos realizados por Amucss[10]

8 Para una descripción de los servicios que ofrece PROIIF veáse el anexo B al final del libro.

9 Otros agentes técnicos del programa Patmir fueron la Fundación Alemana Sparkassen, DAI, DGRV, AMUCSS. En los inicios de Patmir I y II estuvo presente la canadiense Des Jardins.

10 Estos cálculos fueron realizados por Amucss en calidad de agente técnico del programa Patmir-III y se refieren a nuevas socias reportadas al programa en las instituciones participantes para acreditar el subsidio. Sin embargo, no es un resultado de casualidad, sino de un enfoque del programa Patmir-III que por la vía de su diseño, empujaba a los intermediarios financieros a

verificaron que las coincidencias entre socias beneficiarias de intermediarios en Patmir eran en un 60% titulares de Prospera, lo que indica que el sector financiero privado en general tiene presencia en este segmento, aunque no es universal, tampoco es inexistente.

Otros datos adicionales apuntan hacia el modelo gubernamental, por un lado la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) publicada en Junio 2016 (PNIF, p. 30)[11] establece el fomento de la oferta financiera a través del mercado, con el impulso a la competencia, a nuevos modelos de negocio y canales de acceso y, de forma complementaria, la presencia de la banca de desarrollo en localidades que no sean cubiertas por intermediarios financieros privados. Sin embargo, los funcionarios del programa Prospera que fueron entrevistados asumen que el mandato para la inclusión financiera de mujeres (poco más de 6 millones de beneficiarias Prospera) recae en Bansefi y aunque aceptan que su infraestructura es insuficiente para atender este universo, argumentan que el banco la ampliará para lograr el objetivo. Una funcionaria lo dijo en estos términos: «Es su misión, o sea, la misión de Bansefi es ser la banca social del gobierno, entonces es su mandato, lo que nosotros vamos a hacer es ayudarle a generar esa parte (sic) para que sea capaz de tener cobertura, pero aquí lo importante es que ya lo tiene por mandato».

Otro indicador de la preferencia por el modelo de inclusión financiera a través del Estado es el presupuestal. En 2016 concluyó la tercera fase del programa Patmir que arrancó en el año 2012 (cabe señalar que Patmir era un programa multianual financiado con crédito externo de Banco Mundial). Al concluir esta fase y con ella el crédito externo, en el Presupuesto de Egresos de la Federación para 2017, el programa presupuestario que venía albergando los recursos para la operación de Patmir, esto es, el programa de Inclusión

extender sus servicios en comunidades de alta marginación; recuérdese, que con cuotas mínimas de género y población indígena, como se dijo antes. En este sentido, es una política pública que sin proponérselo, se expandió entre las titulares de Prospera.

11 https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/110408/PNIF_ver_1jul2016CONAIF_vfinal.pdf

Financiera, tuvo una asignación de 646 millones de pesos, de los cuales 507 se asignaron a la partida de gastos de operación de las sucursales de Bansefi, dejando solamente 138 millones de pesos para subsidios asignados a otros componentes distintos, con esto se canceló *de facto* Patmir y se le dio preferencia presupuestal a Bansefi para operar el Proiif . A pesar de esto, la presión interna de la banca social y una parte de la izquierda en el Senado de la República así como la presión internacional –ya que en mayo de 2017, Patmir es premiado en Tokio, Japón con el galardón Ministerial de la Cumbre Global de Mujeres– resucitaron al programa Patmir y desde la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a mitad del año 2017, se asignó una pequeña partida a Bansefi por 64.5 millones de pesos para el lanzamiento de un Patmir-IV, que correría del último trimestre de 2017 a diciembre de 2018. El Patmir-IV adoptaría un enfoque de inclusión financiera de migrantes y sus familias, acceso a crédito productivo y crédito de vivienda[12]. A diferencia del presupuesto de 216 millones de pesos que tuvo Patmir sólo para el año 2016, la asignación de 64.5 fue mero compromiso[13].

Por otra parte, las altas tasas de interés que cobran algunos intermediarios en zonas rurales, se erige como argumento para respaldar la intervención gubernamental como proveedor de servicios financieros. Un funcionario de Sedesol lo dice así: «la inclusión financiera busca la generación del ahorro en estas familias beneficiarias y segundo, el que podamos hacerlos acceder a una línea de crédito, pero no con una tasa de interés tan alta como las que utilizan el resto de las empresas».

La decisión del PROIIF probablemente se debe también a la urgencia de los gobiernos para dar soluciones masivas y rápidas, además de acelerar

12 Este enfoque de migración, crédito productivo y vivienda responde a la política migratoria agresiva que inicia ese mismo año cuando toma posesión el presidente Donald Trump, en la que muchos migrantes se verán deportados y desprotegidos.

13 Podría argumentarse que el Patmir no fue efectivo, sin embargo, ocurre lo contrario. Además de obtener un premio internacional, Patmir-III logró la inclusión financiera de 1,312,657 personas entre 2012 y 2016, 59% de las cuales fueron mujeres y 37% personas habitantes de comunidades de muy alta y alta marginación. Resultados del Patmir 2012-2016, Bansefi, SHCP y Banco Mundial (sin fecha). Recuperado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/209746/Folleto_PATMIR.pdf

resultados de una agenda de inclusión financiera que presiona desde el exterior (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional). Esto se interpreta de expresiones de funcionarios públicos como la siguiente: «la tentación que tiene el programa (refiriéndose a los nuevos componentes de Prospera) es que estamos acostumbrados a volúmenes y queremos presentar resultados muy rápido y decir que tenemos un millón de proyectos generados o diez mil».

Por otro lado, a partir del diseño de Proiif es posible esbozar algunas complejidades en los incentivos que generará en mujeres rurales. Sobre los elementos de control y reproducción de roles de género que enfatizan patrones de discriminación del Proiif y Prospera, abundarán Solène Morvant-Roux y Lourdes Angulo más adelante. Este caso más bien nos referimos a los incentivos que pueden generar los productos financieros que ofrece Proiif. El primero de ellos es la formación de una cultura financiera o aprendizaje financiero en las mujeres, específicamente de las titulares de Prospera cuyo primer contacto con el sistema financiero sea Proiif-Bansefi, porque el acceso a crédito automático, preaprobado, sin esfuerzo alguno de contratación y de pago, no será asumido como un contrato de crédito ante una institución financiera, sino que será entendido como un adelanto de la transferencia gubernamental. En el caso de las mujeres que tienen contacto con una o varias instituciones financieras, acostumbradas a solicitar préstamos y pagarlos con intereses, llevarán a cabo arbitraje, esto es, solicitarán crédito a Proiif con una menor tasa de interés para cubrir deudas en otras partes, donde se accede a montos mayores aunque con mayor costo.

Por otra parte, los montos de crédito son muy pequeños, lo que implica que serán utilizados para suavizar el consumo o hacer frente a algún gasto imprevisto, pero de ninguna forma son créditos que pudieran impulsar alguna actividad económica o ampliarla[14], en el mejor de los casos, podrían servir para la compra de algunos insumos en mujeres que ya tengan alguna

[14] Véase el siguiente capítulo sobre los montos de crédito promedio que necesitan las mujeres artesanas, comerciantes, cafetaleras, etc., para el desempeño de sus actividades económicas.

actividad generadora de ingresos. En este sentido, si estos créditos no promueven la generación de ingresos podrían ser un elemento de dependencia a mantener ciclos de endeudamiento (Mayoux 2007:45). Sobre este punto, la visión de los operadores es que no habrá sobreendeudamiento debido a que la tasa de interés es muy baja, el monto máximo es fijo y el plazo de pago es amplio, no obstante, estas variables (interés y plazo) entran poco en juego cuando la dinámica financiera de las mujeres está inmersa en la dependencia del crédito en ausencia de nuevos ingresos. Finalmente, Proiif pone a competir el uso de las transferencias de dinero que hace Prospera, las cuales están «etiquetadas» para la compra de alimentos y necesidades de los hijos (vestido, calzado, etc.), al mismo tiempo, se usarán para pagar el crédito o bien ahorrar a través de los productos que ofrece el Proiif. Con esto las transferencias de Prospera quedan sujetas a varios objetivos: unos sociales, otros económicos. Un enfoque liberal es que las mujeres deberían hacer el uso que mejor les convenga con el dinero de la transferencia, pero como se verá más adelante, el control del programa Prospera sobre los usos sociales del apoyo es bastante fuerte, lo que generará tensiones y confusiones.

La evaluación del Proiif (Spectron, s/f) subraya algunos importantes que vale la pena mencionar. En principio recomienda ampliar la infraestructura y las capacidades del personal de Bansefi, pero también abrir la participación a otros intermediarios financieros. Señala que las mujeres no están asumiendo ningún rol, ni como sujetos de crédito, ni como usuarias de servicios financieros y por otra parte, existe una diferenciación notoria e ineficaz entre clientes «normales» de Bansefi y «clientas de Prospera», que las acota a una gama de productos diseñados sólo para ellas, limitándoles el acceso a otros servicios de Bansefi, aun cuando los prefieren. En vista de lo anterior, hace falta una reflexión más profunda en cuanto al diseño y alcance de los programas de bancarización a partir de las plataformas de los programas sociales y evaluar aquellas alternativas públicas y/o privadas que aceleren la cobertura de servicios pero al mismo

tiempo, con impactos duraderos. En lo que respecta a la inclusión financiera con perspectiva de género, como se verá en los siguientes capítulos, es una reflexión que no sólo está en el terreno de la política pública, sino que también es un tema que ha pasado de soslayo por parte de la industria de las microfinanzas.

Referencias

Bansefi, Banco Mundial y SHCP. Resultados del Patmir 2012-2016, Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/209746/Folleto_PATMIR.pdf

Conaif. (2017). *Estadísticas de inclusión financiera a Junio 2017*. México: CNBV.

Conapo. (2012a). *Anexo B. Índices de intensidad migratoria por entidad y municipio*. Recuperado de Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos 2010: http://www.omi.gob.mx/work/models/OMI/Resource/538/1/images/CUADROS_B.xls

___. (2012b). *Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos 2010*. (L. M. Uribe, T. Ramírez, & R. Labarthe, Edits.) México: Conapo.

Coneval. (2015). *Medición de pobreza municipal 2015*. Recuperado de http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Pobreza-municipal.aspx

Inegi. (2010). *Censo de Población y Vivienda 2010*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2010/Default.aspx

___. (2015). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015*. Recuperado de http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/enif/2015/default.html

Mayoux, Linda (2007). Not Only Reaching, but also Empowering Women: Ways Forward for the Next Microfinance Decade. En *Microfinance and Gender: New Contributions to an Old Issue*, Dialogue Nº 37.

Política Nacional de Inclusión Financiera 2016. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/110408/PNIF_ver_1jul2016CONAIF_vfinal.pdf

Programa Integral de Inclusión Financiera (Proiif) Consultado en www.bansefi.gob.mx

Spectron Desarrollo (s/f). Evaluación de la Gestión Operativa del Programa Integral de Inclusión Financiera (PROIIF). Informe Final.

III. Dinámicas de acceso y uso de servicios financieros en las mujeres rurales de México

Mariana Carmona Ambriz
Amucss
Juan Carlos González Quintero
Amucss

Los resultados a nivel global del número de mujeres con acceso a microfinanzas son sorprendentes desde hace varios años. En 2013, de los 93 millones de personas en pobreza usuarias de microfinanzas, el 83.3% eran mujeres (Microcredit Summit Campaign, 2013). En un inicio, el acceso se dio principalmente a través de microcréditos, impulsado desde la Conferencia de Mujeres en 1975 y su refrendo diez años después durante la Conferencia de Nairobi (Mayoux & Harti, 2009). Sin embargo, en los últimos tiempos, la agenda de microfinanzas ha evolucionado pasando del enfoque de acceso al microcrédito –como un mecanismo para la inclusión económica– a uno de acceso universal a servicios financieros, como un mecanismo de inclusión social (Miles, 2015).

En el caso de México, el acceso a servicios financieros formales para las zonas rurales medido a través del porcentaje de población adulta con acceso a una cuenta en una institución financiera formal es de 39.4% para las mujeres contra un 33.4% de hombres (Inegi, 2015). No obstante, en zonas urbanas persiste la brecha de género en el acceso a servicios financieros formales con una proporción de mujeres cuentahabientes de 46.2% contra 54.7% de hombres. Parecería entonces que en las zonas rurales existen condiciones o incentivos diferentes a las zonas urbanas tales que hay una mayor participación de mujeres.

Si asumimos este enfoque más reciente donde los servicios financieros son una suerte de igualador social, para el caso de las mujeres implicaría

que estos servicios favorecieran (o al menos no obstaculizaran) la modificación de patrones de conducta que exacerban la inequidad entre los hombres y las mujeres. Además, profundizar en el estudio de las necesidades financieras, barreras y determinantes de la inclusión financiera contribuye a que las microfinanzas sean estimuladas desde la demanda y en menor medida, impulsadas por una oferta reactiva (Kifle, Tadesse, Belay & Yousuf, 2013, p. 2).

Por ello resulta interesante el caso de las mujeres rurales, ya que al tener mayor acceso a servicios financieros que los hombres (en lo que respecta a la tenencia de cuenta formal) cabe preguntarse si esto sucede porque la oferta de las instituciones financieras ha adoptado un enfoque de género, más allá de visiones pragmáticas que consideran a las mujeres buenas clientas responsables y con buenos récords de reembolso. Asimismo preguntarse si existe algún impulso artificial para un mayor acceso a cuentas formales, como podría ser en este caso, la bancarización de titulares del programa Prospera, y si en cualquier caso, este mayor acceso se refleja en el uso de servicios financieros diversos y útiles para las necesidades de las mujeres.

Por lo anterior, en una primera parte, este capítulo presenta definiciones que enmarcan algunos determinantes que inciden en las prácticas de acceso y uso de servicios financieros en población con condiciones de pobreza. En una segunda parte se hace una caracterización socioeconómica de las mujeres rurales a partir de estadísticas nacionales oficiales. Un tercer apartado analiza el acceso de las mujeres rurales a servicios financieros, sus determinantes y características utilizando la submuestra de localidades de 0 a 15 mil habitantes de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015 (Inegi, 2015,)[1]. Posteriormente, se estudia el uso de servi-

[1] Estasubmuestra de la encuesta tiene un total de 2,453 observaciones donde 47.5% son hombres y 52.5% son mujeres. Si bien el criterio de población rural es una localidad con menos de 2,500 habitantes, se consideraron localidades de hasta 15 mil habitantes debido a que son territorios en los que predomina un estilo de vida rural o semi-urbano; pero además, ahí se concentra buena parte de la operación de las entidades de ahorro y crédito popular o también conocidas como nstituciones de microfinanzas.

cios financieros, tanto con los datos de la Encuesta (Inegi, 2015, como a partir de la dinámica de ahorro y crédito en mujeres rurales socias de entidades de ahorro y crédito popular que fueron entrevistadas[2]. Cabe señalar que en estas dinámicas se presenta también la interacción de los mercados financieros formales e informales. Al final se presentan las conclusiones del capítulo.

Determinantes del acceso y uso de servicios financieros: breve introducción

Existe cierta tendencia de los practicantes de microfinanzas para considerar que el principal desafío del sector es incrementar la oferta de productos financieros entre las personas pobres y marginadas. Esta visión es lineal porque parte de la premisa que el acceso implica automáticamente la utilización (Johnson, 2012). En cambio, otros investigadores argumentan en favor de una distinción entre «acceso» y «uso», por ejemplo, el acceso a una tarjeta de débito para una mujer que vive en una comunidad rural remota puede no ser atractivo si no hay comercios donde se acepte la tarjeta, o bien, si los costos de traslado a centros que la aceptan son mucho mayores que el beneficio de tenerla o simplemente las personas prefieren otros métodos de ahorro. En esta línea de argumentación se señala importante diferenciar entre «**exclusión voluntaria**» y «**exclusión involuntaria**» (Guérin & Morvant-Roux, 2012). Esto nos lleva a una variedad de factores que pueden incidir en la decisión para usar servicios financieros. De acuerdo con estas mismas autoras, algunos de los determinantes para explicar las prácticas financieras de las personas pobres son:

a) Las condiciones socioeconómicas de las personas o familias,
b) Las características de los servicios financieros (técnicas, sociales y políticas),

[2] Para una descripción de las entidades de ahorro y crédito popular que prestan servicios a las mujeres que fueron entrevistadas, véase el Anexo.

c) El papel de los agentes de crédito o promotores de instituciones financieras,
d) El contexto socio-institucional.

Este capítulo se enfoca en el primero de estos determinantes, esto es, las condiciones socioeconómicas de las mujeres y su relación con el acceso y uso de servicios, mientras que el resto de los capítulos se enfocan en analizar el contexto socioinstitucional y el papel de los promotores en la construcción del mercado con mujeres rurales, en un contexto de programas sociales en vías de bancarización como es el caso de Prospera.

a) Las condiciones socioeconómicas de las personas

Diversos estudios han mostrado que existen características socioeconómicas que pueden explicar el uso de servicios financieros, por ejemplo, la edad, el estado civil, la religión, la ocupación, el tamaño de la familia; así como variables relacionadas con el tamaño de tierras o el número de cabezas de ganado que posee la persona, el monto de ahorros y deudas vigentes o bien, si existen puntos de acceso cercanos (Anjugam & Ramasamy, 2007), entre otros. Por ejemplo, Kifle, Tadesse, Belay & Yosuf (2013) muestran que en Etiopía el grado de escolaridad es una variable determinante para que una mujer decida tener una cuenta formal, ya que las usuarias de servicios financieros sabían leer y escribir y a mayor nivel de escolaridad aumentaba la proporción de usuarias hasta el octavo grado. Posterior a ese nivel educativo no se encontró ninguna influencia de la educación en la decisión de tener una cuenta.

Otras investigaciones han demostrado la importancia de factores como el tipo de empleo (formal o informal) o la frecuencia de los ingresos (constantes o variables). En Kenya, Susan Jonhson (2004) demuestra que las mujeres tienden a participar más en tandas y grupos solidarios porque estos se adaptan mejor a sus bajos ingresos y por la frecuencia con la que se recibe o se reembolsa el dinero; por el contrario los hombres, que general-

mente tienen ingresos mayores pero más irregulares, recurren con mayor regularidad a préstamos formales.

Por su parte Morvant-Roux y Doligez (2007) encontraron para el caso mexicano que la migración era una variable explicativa del mayor uso de servicios financieros, ya sea para financiar sus viajes y establecerse en el lugar de inmigración o para tener el dinero proveniente de las remesas en un lugar más seguro.

b) Las características de los servicios financieros

Las características de la oferta de servicios financieros también constituyen un factor que influye en su utilización. En este caso, es necesario prestar atención a las características **técnicas** de los servicios, es decir, a los montos, plazos, tasas de interés, requisitos, tipos de garantías exigidas, tales que elevan o disminuyen los costos de acceso y uso de servicios financieros, ya que dichas características técnicas ponen en evidencia factores como la fiabilidad, la comodidad, la estructura o la flexibilidad en las decisiones de las personas para recurrir a distintos tipos de servicio (Guérin, Roesch, Kumar & Sangare 2012, p. 32). Por su parte, Beatriz Armendáriz (2011) a partir de un análisis de programas de ahorro, encontró que las mujeres prefieren recurrir a grupos de ahorro que garanticen confidencialidad y control absoluto en su utilización.

Asimismo es importante estudiar la manera en la cual los clientes perciben los servicios financieros, es decir, las **características sociales y políticas** de la comunidad son relevantes para entender la interacción entre oferta y demanda. Por ejemplo, la antropóloga Magdalena Villarreal (2009) demuestra en un estudio realizado en Nayarit, las distintas connotaciones que tiene el concepto «deuda» para una mujer, señalando que ésta puede acarrear formas de dominación del acreditador sobre ella, explicando así, porqué algunas mujeres pueden ser muy reluctantes a contraer deudas. Un caso similar es lo mostrado por Guérin, Roesch, Kumar & Sangare, (2012) para la India, en donde las familias pueden endeudarse fuertemente para la

celebración del matrimonio con el objetivo de ampliar su círculo social y acumular activos intangibles (relaciones públicas) que les permitirán reducir su vulnerabilidad financiera en el largo plazo.

Por lo tanto, lo que pueda parecer una práctica financiera incomprensible desde el enfoque económico (como rechazar el acceso a crédito o endeudarse con una fuerte cantidad para celebrar una boda), adquiere sentido si prestamos atención a dinámicas sociales subyacentes.

Por el lado de la **percepción política** de los servicios financieros un estudio realizado en Marruecos muestra que algunas regiones opositoras al Estado marroquí presentaban morosidad en el pago de crédito. Al analizar las causas, lo que ocurría era que las personas creían que existía cierto grado de vinculación entre la institución financiera y la autoridad local, al grado que un cliente afirmó que no reembolsar el préstamo no era un robo y no le causaba ningún problema moral porque «*era dinero del Maghzen* [Estado marroquí], *pero son ladrones, entonces lo tomamos y lo quitamos a los ladrones*» (Guérin, Morvant-Roux, Moisseron & Roesch, 2012, p. 22).

c) El papel de los agentes de crédito o promotores de instituciones financieras

Al ser el principal contacto entre la institución y los clientes, los **promotores o agentes de la institución financiera** juegan un papel clave en las condiciones de acceso a servicios financieros. De forma negativa pueden privar el acceso por motivos de discriminación más que por elementos técnico-financieros. Así, en un estudio realizado en Brasil comparando la entrega de créditos a hombres y mujeres, Agier & Szafarz (2010) notaron igualdad de acceso a crédito entre hombres y mujeres; sin embargo, observaron diferencias en las condiciones de acceso, porque las mujeres recibían montos más pequeños que los hombres aun con el mismo nivel de solvencia. Particularmente, las mujeres con proyectos más ambiciosos (y con ganancias esperadas más altas) padecían este tipo de discriminación.

Una de las hipótesis para explicar este fenómeno se refiere a los estereotipos que sufren las mujeres, de inicio evaluadas como emprendedoras

menos competentes que los hombres (Agier & Szafarz, 2010, p. 23). Esta discriminación puede ser de forma inconsciente o «activa», es decir, que exista un rechazo sistemático frente a cierto tipo de personas, ya sea por su origen étnico, raza, género u otras.

d) El contexto socio-institucional

El acceso y uso de servicios financieros también está en función del **contexto socio-institucional**. En esta parte son importantes los **roles de género**, esto es, el papel de las mujeres según las normas sociales, cuál debe ser su comportamiento en la familia, en su hogar o frente a la sociedad. En resumen, las prácticas financieras abarcan múltiples dimensiones de carácter dinámico debido a la influencia de instituciones sociales y culturales, más allá de aspectos simplemente técnicos y de mercado.

Análisis de acceso y uso de servicios financieros en mujeres rurales[3]

Acceso a cuentas formales

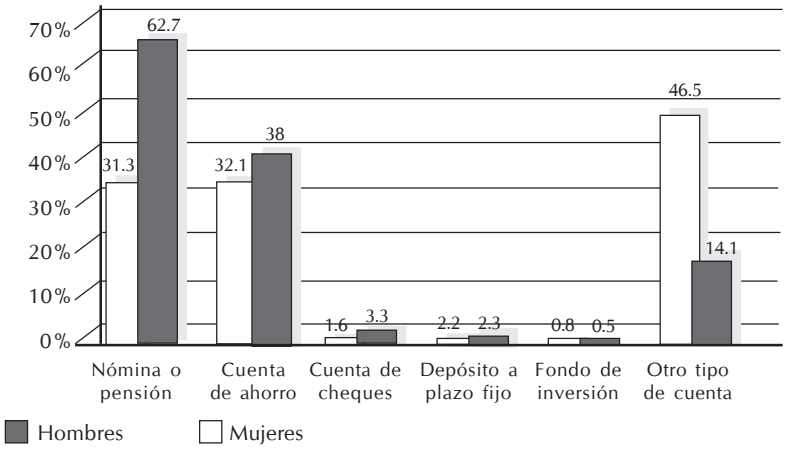
Como se señaló anteriormente, en el medio rural el acceso a cuentas de ahorro formal es mayor entre las mujeres que entre los hombres. A pesar de esto, todavía existe un 60.6% de mujeres sin una cuenta formal; es decir, a pesar de los avances, todavía la inclusión financiera con base en este indicador de acceso es baja. Entre los habitantes del medio rural que tienen una cuenta formal –hombres y mujeres– las de mayor frecuencia son las cuentas para el pago de nómina y las cuentas de ahorro a la vista. Las cuentas de cheques, los depósitos a plazo fijo y los fondos de inversión casi no se utilizan[4]. En el caso de las mujeres se observa un alto porcentaje de

[3] Todos los datos de esta sección se analizaron a partir del segmento rural de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015 del Inegi, por tal motivo se omiten las fuentes al pie de cada gráfico.

[4] Si bien se dijo que se analiza el segmento de población que vive en localidades de 1 a 15 mil habitantes, en algunos casos se hace referencia a comunidades de 1 a 2,500 habitantes por mostrar resultados con diferencias relevantes.

cuentas de «otro tipo» (gráfica 1), de las cuales el 97% se refieren a cuentas para recibir transferencias de gobierno, principalmente Prospera, Programa de Pensiones para el Adulto Mayor, Programa de Apoyo Alimentario[5], becas educativas, Proagro[6], apoyo a trabajadores agrícolas y, Guerrero Cumple, entre otros. Con este dato se pone de relieve cómo la digitalización de programas sociales acelera el tema de acceso a instituciones formales; sin embargo, este indicador no puede ser considerado como el único factor de bancarización de la población en la base de la pirámide ya que del total de cuentas de «otro tipo», solamente el 6.8% registraron movimientos o depósitos en el último año con lo que una buena proporción de mujeres rurales acceden a la cuenta formal pero como medio para cobrar el apoyo gubernamental, lo que no necesariamente significa que exista una bancarización en el sentido amplio del término; es decir, en la utilización de los servicios financieros para resolver y atender necesidades económicas de las personas[7].

Gráfica 1
Frecuencia de cuentas según género



Nota: porcentajes para la categoría Sí tiene cuenta formal.

5 El Programa Alimentario se fusionó con el Programa Prospera.
6 Antes Procampo.
7 Definición del diccionario de la Real Academia Española.

Determinantes del acceso a cuentas formales en mujeres rurales

Además de la bancarización a través de la digitalización del pago de los programas sociales, conviene revisar si existen otros factores que pudieran influir en la decisión de tener una cuenta formal. En este caso se analiza la información de la Encuesta (Inegi, 2015) con un modelo Probit, donde la variable dependiente es la tenencia de una cuenta formal[8] (tiene cuenta formal =1, no tiene una cuenta formal = 0) y como variables explicativas se consideraron: el estado civil, la condición de saber leer y escribir, el nivel de escolaridad, la condición laboral que a su vez es una variable categórica (trabaja o no trabaja), el ingreso, el tamaño de la localidad y la edad. Se analizaron las variables gastos y tiempos de traslado; sin embargo, éstas no fueron significativas y redundantes para el modelo.

El modelo estimado fue el siguiente:

$$\textit{Tenencia de cuenta formal} = \alpha + \beta\chi + \varepsilon$$

Los resultados se muestran en la tabla 1 en donde se puede observar que el ingreso, el estado civil, la condición laboral y saber leer y escribir, no son significativas; es decir, no explican, estadísticamente hablando, la decisión de una mujer para tener una cuenta formal.

En cambio, entre las variables que influyen en la decisión están el nivel de escolaridad, el tamaño de la localidad y la edad. En el modelo Probit, el coeficiente no indica la magnitud del efecto pero el signo indica la dirección de éste. En este caso, conforme aumenta el nivel de escolaridad y la edad, aumenta la probabilidad de tener una cuenta formal. En cuanto al tamaño de la localidad, conforme aumenta el valor categórico de la variable, esto es, conforme la localidad se hace más pequeña[9] la probabilidad de

8 Esta variable se refiere a cualquier cuenta (de ahorro, de inversión, de nómina, de depósito a la vista, etc.) que se tenga en una institución financiera formal, lo que también incluye a cualquier intermediario financiero, sea bancario o no.

9 Tamaño de localidad 1 = mayor a 1,100,000 habs. ; 2= entre 15,000 y 99,000 habs. ; 3= entre 2,500 y 15,000 habs. y el último tamaño de localidad es 4 = menor a 2,500 habs.

tener una cuenta formal disminuye, lo que en realidad es un resultado lógico ya que en México, conforme las localidades son de menor tamaño, la oferta financiera tiende a ser escasa.

Tabla 1
Variables que influyen en la decisión de tener una cuenta formal en mujeres rurales

Iteración 0: log verosimilitud = -2855.7542
Iteración 1: log verosimilitud = -2576.101
Iteración 2: log verosimilitud = -2575.4767
Iteración 3: log verosimilitud = -2575.4767

Regresión probit * — No. de observaciones = 4,120
LR Chi2(7) = 560.56
Prob > chi2 = 0.0000
Log verosimilitud = -2575.4767 — Pseudo R2 = 0.0981

Variable dependiente: Tenencia de cuenta	Coeficiente	Err. Std.	z	P>½z½	[Intervalo de confianza 95%]	
Estado civil	-.011893	.0110859	-1.07	0.283	-.033621	.009835
Alfabetización	-.0439116	.1150959	-0.38	0.703	-.2694955	.1816723
Nivel escolar	.1813997	.0098554	18.41	0.000	.1620835	.2007158
Cond. Laboral	-.0299317	.0155856	-1.92	0.055	-.0604788	.0006155
Ingreso	8.45e-07	1.17e-06	0.72	0.469	-1.44e-06	3.13e-06
T. localidad	-.0863515	.0177923	-4.85	0.000	-.1212238	-.0514791
Edad	.0074528	.00173	4.31	0.000	.0040621	.0108435
/cut1	.7746065	.1626217			.4558738	1.093339

* Se utilizó el paquete estadístico Stata 15.

A continuación se analizan efectos marginales para las variables significativas, como la probabilidad en la dirección del signo del coeficiente. Los resultados se muestran en la tabla 3.2. En el caso de la edad se puede observar que conforme la mujer es mayor, la probabilidad de tener una cuenta formal va aumentando, por ejemplo, en las mujeres de 18 años la probabilidad de tener una cuenta es 44.7%, para una mujer de 38 años la probabilidad es 50%. Estos resultados son consistentes con la investigación de campo, en donde al inicio de la vida adulta, se observa que las mujeres con hijos pequeños y gastos fuertes, hacen mayor uso de servicios informales (en ausencia de productos que se adapten a ingresos inestables o a no tener ningún ingreso propio sino como parte del gasto familiar que administran). En cambio, mujeres con más edad, hijos grandes y alguna

actividad económica, tienen mayor interés en usar servicios formales de crédito para vivienda, de ahorro para emergencias, etc.

Tabla 2
Efectos marginales de las variables que influyen en la decisión de una mujer de tener una cuenta formal

Variable	Categorías	Método - Delta Efectos Marginales (P > ½z½)	Err. Std.
Edad	18 años	0.4478	0.01419
		(0.000)	
		0.5005	
	38 años (promedio)	(0.000)	0.00722
		0.5322	
		(0.000)	
	50 años	0.5715	0.01008
		(0.000)	
	60 años		0.01748
Nivel de escolaridad	Primaria	0.3323	0.01322
		(0.000)	
		0.3997	
	Secundaria	(0.000)	0.00939
		0.6118	
		(0.000)	
	Preparatoria	0.7398	0.00981
		(0.000)	
	Licenciatura		0.01122
Tamaño de la localidad (número de habitantes)	Más de 1,100,000	0.5361	0.01033
		(0.000)	
		0.5047	
	Entre 15,000 y 99,000	(0.000)	0.00743
		0.4734	
		(0.000)	
	Entre 2,500 y 15,000	0.4422	0.00940
		(0.000)	
	Menos de 2,500		0.01427

La probabilidad aumenta conforme la mujer tiene mayor nivel de escolaridad, de manera que una mujer con estudios de primaria tiene una probabilidad de 33% de optar por tener una cuenta formal, probabilidad que sube a 39.9% cuando la mujer tiene estudios de secundaria, 61% si tiene preparatoria y hasta 73% si tiene estudios de licenciatura. Finalmente, tal como lo indica el signo negativo del coeficiente para el tamaño de la localidad, la probabilidad de que una mujer tenga una cuenta formal disminuye conforme hay menos habitantes. Así, la probabilidad de tener una cuenta en comunidades de más de 1 millón de habitantes es de 53%, la cual baja a 47% en comunidades semiurbanas y 44% en rurales.

Motivos para no tener una cuenta formal

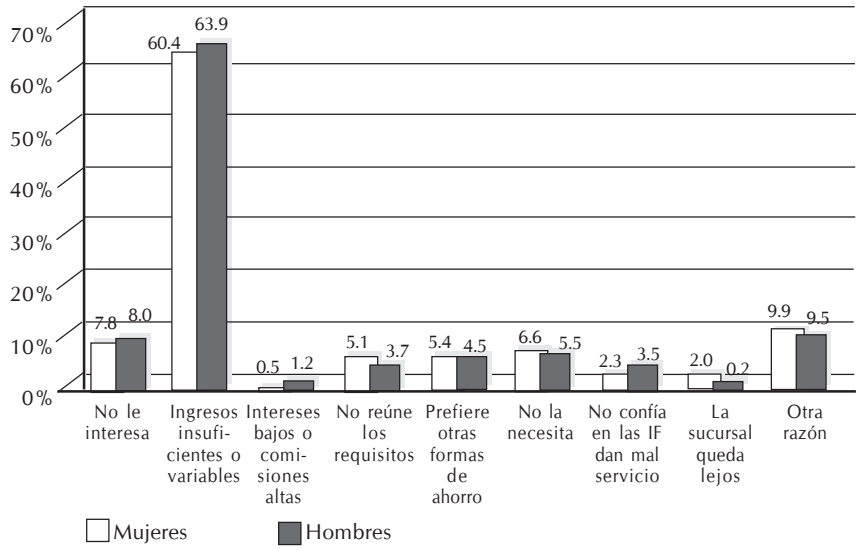
A pesar de hay más mujeres rurales con una cuenta formal *vis-à-vis* los hombres, todavía el 60.6% de las mujeres no está utilizando servicios formales. El no tener una cuenta formal no necesariamente obedece a la falta de cultura del ahorro; ya que más del 60% de hombres y mujeres encuestados por la Inegi (2015) responden que desde niños fueron educados sobre la necesidad de ahorrar, principalmente por sus padres y el 41.4% de las mujeres que no tienen cuentas bancarias, ahorran de manera informal. Dentro de los motivos para no tener una cuenta en alguna institución financiera figura en primer lugar el ingreso insuficiente –tanto en hombres como en mujeres.

En las mujeres existen otras razones como no reunir los requisitos, preferir otras formas de ahorro informal (tandas y guardar dinero en casa), la lejanía de las sucursales y no necesitar una cuenta de ahorro (gráfica 2).

Interacción de ahorro formal e informal

La interacción entre el mercado informal y formal está presente en la dinámica financiera rural y sobre todo en las mujeres. El hecho que muchas mujeres no tengan una cuenta de ahorro formal (por decisión propia o porque cuenta con algún programa social que ha sido digitalizado), no li-

Gráfica 2
Motivos para no tener una cuenta bancaria



mita sus preferencias por ahorrar y se busca la manera a través de los métodos informales.

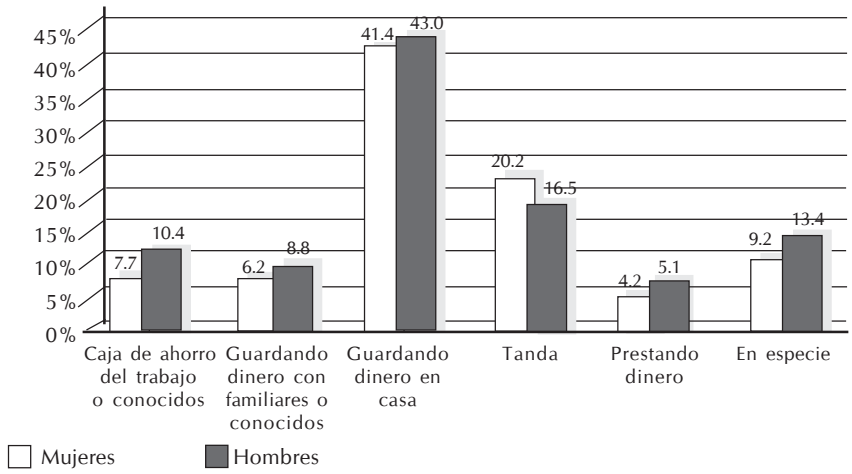
La existencia de mercados formales no implica la desaparición o sustitución perfecta de las fuentes informales, de hecho, cuando se habla de 'exclusión financiera' se hace desde el punto de vista de los mercados formales (Guérin, Morvant-Roux & Servet, 2009). Así, el 65% de las mujeres con una cuenta formal tienen simultáneamente entre uno y cinco productos de ahorro informal; en tanto que el 67% de hombres con cuenta formal pueden tener hasta cuatro productos de ahorro informal (véase la tabla 3.3). Este dato es consistente con los Diarios Financieros de México (Zapata, 2016), donde las familias de bajos ingresos, tanto urbanas como rurales, tienen un portafolio de hasta tres diferentes productos de ahorro y hasta cuatro productos de crédito simultáneamente.

Tabla 3
Productos de ahorro informal

	Hombre	Mujer
Ninguno	33.4%	35.0%
1	35.5%	41.1%
2	21.1%	17.3%
3	8.7%	5.5%
4	1.3%	0.8%
5	0.0%	0.2%
	100%	100%

Los motivos para no tener una cuenta de ahorro formal que se presentaron anteriormente, son sustituidos o complementados con ahorro informal, en las mujeres predomina la preferencia por ahorrar a través de las tandas, en cambio, los hombres con mayor frecuencia que las mujeres, guardan dinero en casa, ahorran en especie, prestan dinero, lo dan a guardar a familiares o bien, se inscriben en cajas de ahorro informal. Esto se puede ver en la gráfica 3.

Gráfica 3
Formas de ahorro informal



El acceso a crédito

El crédito es interesante porque aun cuando las microfinanzas iniciaron centradas en este producto, la realidad es que la demanda por crédito en zonas rurales y pobres es muy baja. Es un producto que se privilegia desde la perspectiva de la política pública porque se le atribuye la capacidad para generar o detonar actividades económicas pero la realidad es que en zonas rurales y pobres, donde los ingresos son precarios e inestables, es un riesgo que pocos desean correr. Esto se observa en la Encuesta (Inegi, 2015, ya que el 62% de los encuestados nunca han solicitado un crédito. Dentro de los motivos para no contraer un crédito formal, en el caso de las mujeres la primera razón es no reunir los requisitos, el motivo siguiente es que no desea endeudarse y en tercer lugar, no tener necesidad de tomar préstamos.

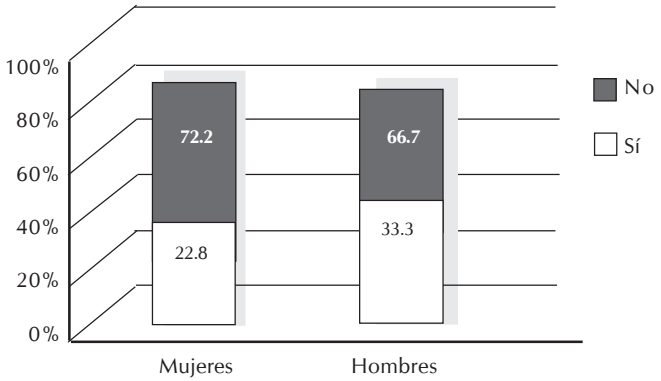
En los hombres, los motivos siguen el mismo orden aunque con ligeros cambios en los porcentajes (véase la tabla 4). Entre los 'otros motivos' para no solicitar un crédito formal se mencionan: los ingresos irregulares, insuficientes o no comprobables, desconocimiento acerca del funcionamiento de los créditos y de las instituciones financieras, desconfianza en las instituciones financieras, miedo a no poder pagar. En el caso de los hombres, declaran que su esposa solicita el crédito en su nombre.

Tabla 4
Motivos para no tener un crédito formal

Motivo	Hombres	Mujeres
No reúne los requisitos	37.1%	41.3%
Intereses o comisiones muy altas	14.3%	10.3%
No confía en las instituciones financieras	5.5%	4.5%
Las sucursales le quedan lejos	3.6%	3.4%
Cree que lo van a rechazar	3%	2%
No le gusta endeudarse	37.3%	37.3%
No lo necesita	17.1%	15.9%
Otros motivos	6.9%	8.6%

Cabría la posibilidad de que las personas en el medio rural en realidad si quieran pedir préstamos y sean rechazados; sin embargo, no es el caso ya que como lo muestra la gráfica 4, el porcentaje de rechazo es bajo (22.8% en mujeres y 33.3% en hombres). En este caso, más bien la exclusión para contraer créditos es algo voluntario.

Gráfica 4
Porcentaje de personas que solicitaron crédito según condición de rechazo



Dentro de los motivos por los que fue rechazada una solicitud de crédito están principalmente, tanto en hombres como en mujeres, los ingresos insuficientes o no comprobables, encontrarse en el buró de crédito o no reunir la documentación necesaria (véase tabla 5).

Tabla 5
Motivos de rechazo en solicitudes de crédito

Motivo	Hombres	Mujeres
Falta de garantía, fiador o aval	6.6%	3.7%
Ingresos sin comprobar o insuficientes	27.2%	22.9%
No contar con historial	9.9%	6.4%
Buró de crédito	22.5%	26.6%
Falta de documentación	19.9%	19.3%
Por una razón que desconoce	8.6%	12.8%
Otros motivos	17.2%	14.7%

Nota: los porcentajes suman más de 100%, debido a que se toma el porcentaje de la categoría en la fila y no en la columna.

Como se señaló anteriormente, el crédito es un producto con baja demanda y sólo el 20.4% de mujeres rurales lo utiliza.

En hombres y mujeres, la principal vía de acceso a crédito se da por medio de tarjetas de crédito departamentales o bancarias (véase tabla 6). Este dato generó sorpresa de manera que se verificó lo que ocurre a nivel de comunidades con menos de 2,500 habitantes y la sorpresa es que se mantiene como principal medio de acceso al crédito.

Por otra parte, a pesar de que la Encuesta (Inegi, 2015) no hace preguntas específicas acerca del crédito productivo o para negocio y solamente registra información de créditos personales, de nómina o grupales, en el trabajo de campo se observó que la oferta de crédito para negocio o producción agrícola es escasa y sólo algunas instituciones financieras lo contemplan. Asimismo se observó que los créditos personales o grupales que se ofrecen como créditos de consumo, son en realidad usados para invertir en capital de trabajo o bien, para iniciar o ampliar un negocio.

El crédito grupal es un asunto interesante por varios motivos. Es el producto de crédito que usan más las mujeres rurales (7%) contra un 1.26% de hombres. En el capítulo de Solène Morvant-Roux y Clément Crucifix, se verá que el crédito grupal predomina entre mujeres porque es un método que permite construir el mercado financiero de forma rápida y con menor costo para el intermediario. Dicho de otra forma, el crédito grupal no es algo que las mujeres elijan entre una gama de productos financieros porque sea el que mejor se adapta a su necesidad, sino que es por lo general, la única oferta que se les hace, ya que no requiere de la aportación de garantías, ni de la comprobación de ingresos, pero lo hace rentable como producto financiero porque las propias mujeres se autoseleccionan entre las cumplidas, flexibles y maleables, lo que reduce al mínimo los costos de información y cobranza para el intermediario (cuestionando con esto aseveraciones sobre si este tipo de grupos generan capital social al involucrar a mujeres en temas «sofisticados» que les empoderan y les dan poder de negociación, *vis-à-vis* que en realidad son las instituciones financieras las

que se sirven del capital social existente en las mujeres para llevar a cabo su actividad o negocio). Por otra parte, como se verá más adelante en este mismo capítulo, el crédito grupal para ciertos perfiles de mujeres con actividad productiva o económica, se convierte en un problema, más que una oportunidad para mejorar su situación económica.

Tabla 6
Tipo de crédito formal y género

Tipo de crédito	Hombres	Mujeres
Tarjeta de crédito bancaria	19.4%	17.47%
Tarjeta de crédito departamental o de tienda de autoservicio	29.8%	36.87%
Crédito de nómina	4.85%	4.22%
Crédito personal	6.68%	6.56%
Otro crédito*	1.03%	1.03%
Crédito hipotecario	8.79%	6.74%
Crédito grupal, comunal, solidario	1.26%	6.91%
Crédito automotriz	2.9%	1.71%

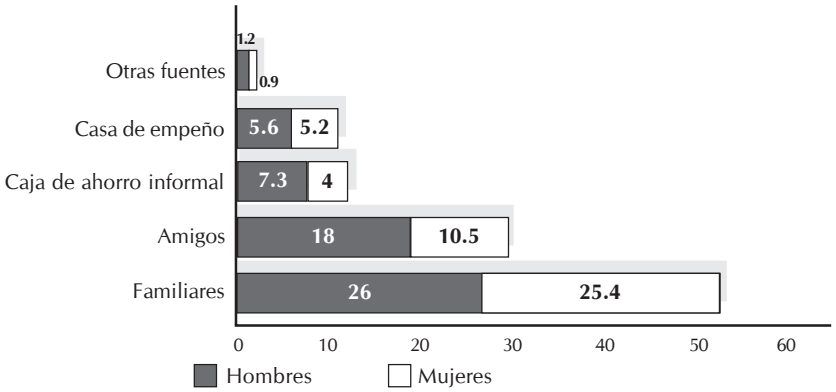
*Incluye créditos del gobierno, Fonacot, créditos Infonavit o del Issste.

Interacción del crédito formal e informal

Así como en el caso de las cuentas de ahorro, el mercado formal no sustituye las prácticas de préstamo informal. El mercado informal de crédito es más dinámico de lo que se piensa, aún en presencia de instituciones financieras de microfinanzas (como podrían ser cooperativas de ahorro y préstamo u otras) o bancos. Tanto hombres como mujeres rurales recurren a préstamos informales principalmente de familiares o amigos y en menor medida de otras fuentes (véase la gráfica 5). El préstamo de familiares generalmente no requiere pago de intereses, ya que en sólo 8.9% de los casos los pagaron. En el caso del préstamo de amigos, el cobro de intereses aumenta y está presente en el 20.9% de los préstamos.

En cuanto a «otras fuentes de préstamo», los entrevistados declaran en realidad fuentes de crédito formal tales como Banco Compartamos, Banco Coppel, Banco Azteca o Caja Yanga, lo que indica que para algunos habitantes de zona rural, no hay diferencia entre crédito formal o

Gráfica 5
Fuentes informales de crédito



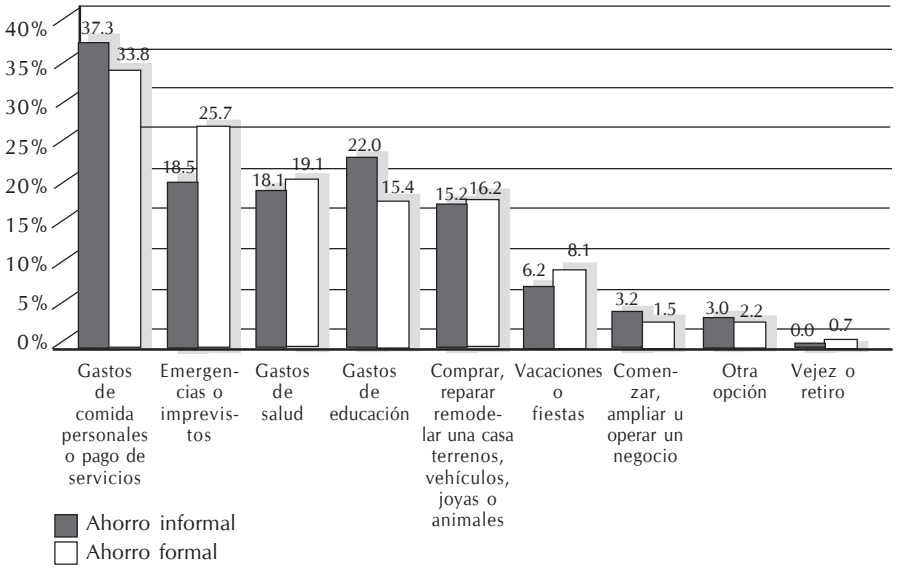
informal, considerándolo como algo homogéneo, sea quien sea la fuente que lo otorga.

Uso del ahorro y del crédito en mujeres rurales

Uso del ahorro

Las mujeres utilizan su ahorro, tanto formal como informal, en primera instancia para solventar gastos personales, adquirir comida y pagar servicios. Por otra parte se observa que el ahorro informal es una fuente a la que recurren las mujeres para gastos de educación, comenzar u operar un negocio. En cambio el destino del ahorro formal en las mujeres se utiliza más en casos de emergencia, imprevistos, gastos de salud, vacaciones o fiestas, así como para remodelar, comprar una casa, terreno o adquirir algún activo (vehículos, animales, joyas) (véase gráfica 6). En las zonas rurales esta dinámica responde a que el dinero informal está disponible en el momento que se necesita, en cambio el ahorro formal –que por lo regular se debe retirar en alguna sucursal o ventanilla lejana–, tiene menor probabilidad de ser gastado en el día a día, lo que le permite ser reservado para casos de emergencia. Es decir, la mujer busca formas de ahorro que le permitan combinar seguridad, previsión y liquidez.

Gráfica 6
Usos del ahorro informal y formal en mujeres



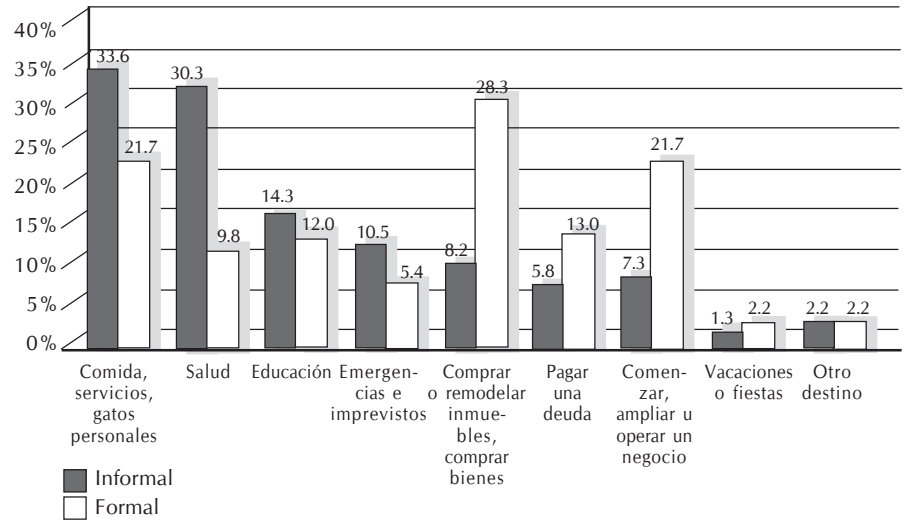
No obstante lo anterior, en la pregunta sobre cómo hacen frente a emergencias, tanto hombres como mujeres no responden como primera opción el ahorro, sino más bien los préstamos a familiares o amigos (en más de 60% de los casos), como segunda opción está el tomar algún empleo temporal, la venta de bienes o el empeño de estos, y hasta el último está la opción del ahorro. Tampoco el crédito formal es la primera opción para emergencias, estando antes el crédito informal o el empeño de bienes. Otra opción para emergencias más recurrente en los hombres que en las mujeres, es solicitar al patrón un adelanto de sueldo.

Uso del crédito

Las mujeres utilizan el crédito formal para comprar o remodelar bienes, comenzar u operar un negocio, festejos o vacaciones y pagar otras deudas. Por su parte, el crédito informal se usa principalmente para gastos personales, de salud, emergencias o imprevistos (gráfica 3.7). Esto es muy simi-

lar a lo que ocurre con el ahorro formal e informal, donde los recursos financieros de créditos informales se pueden obtener con rapidez y proximidad lo que permite disponer del dinero rápido. En cambio, los recursos de crédito formal se usan para fines de mayor envergadura. No obstante, la interacción entre crédito formal e informal no es blanco o negro, ya que las mujeres rurales echan mano de una combinación de fuentes formales e informales al mismo tiempo, sobre todo cuando la necesidad no se puede atender a través de un solo mecanismo.

Gráfica 7
Usos de crédito formal e informal en mujeres

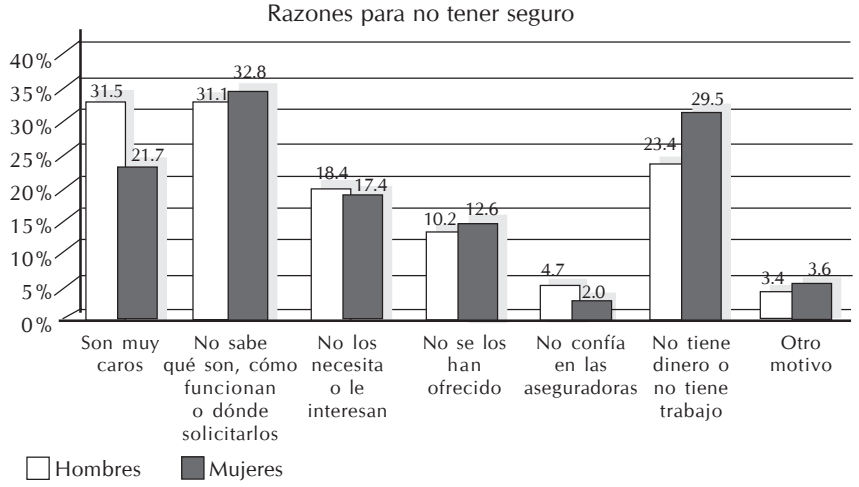


Los seguros

Conforme los productos financieros son más complejos, la utilización es menor. Este es el caso de los seguros, un producto de difícil mercadeo si se busca que el individuo asuma una posición voluntaria de eliminación de riesgo. Según la Encuesta (Inegi, 2015), el 80.5% de las mujeres no utiliza seguros, el 4.3% de las mujeres no sabe si tiene un seguro y sólo un 15.2% es usuaria. Los porcentajes son muy similares para hombres donde 79.6% de ellos no utilizan seguros, 3.4% no sabe si lo tiene y sólo

17% es usuario de estos. Dentro de las razones para no tener un seguro (gráfica 3.8) para las mujeres están: no tener conocimiento acerca de su funcionamiento, el desconocimiento de dónde solicitarlos, no tener dinero suficiente para comprarlo y considerarlos productos muy caros. En el caso de los hombres el primer motivo para no solicitar un seguro es que son muy caros, lo que sugiere que los hombres tienen mayor información pero se autoexcluyen porque no están dispuestos a pagar. La segunda razón entre los hombres es que no lo necesitan y el desinterés; finalmente la tercera es la desconfianza.

Gráfica 8
Razones para no tener seguro

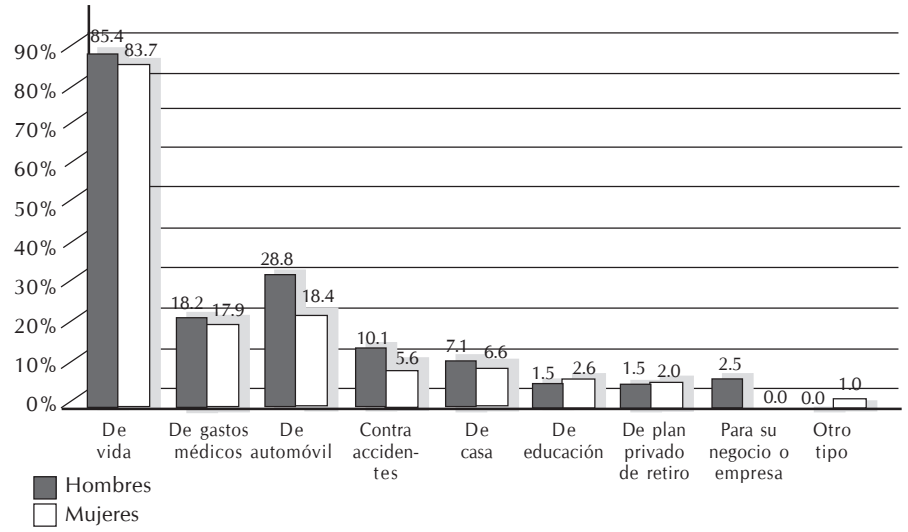


Entre los usuarios de seguros, el que se adquiere con mayor frecuencia es el seguro de vida. Existe una proporción de hombres y mujeres que tienen seguro de gastos médicos y de automóvil (gráfica 9).

LAS REMESAS

El pago de remesas es un tema importante porque las zonas rurales y pobres son expulsoras de migrantes y hacia estas regiones fluye un importante monto de envíos de dinero principalmente de Estados Unidos. La

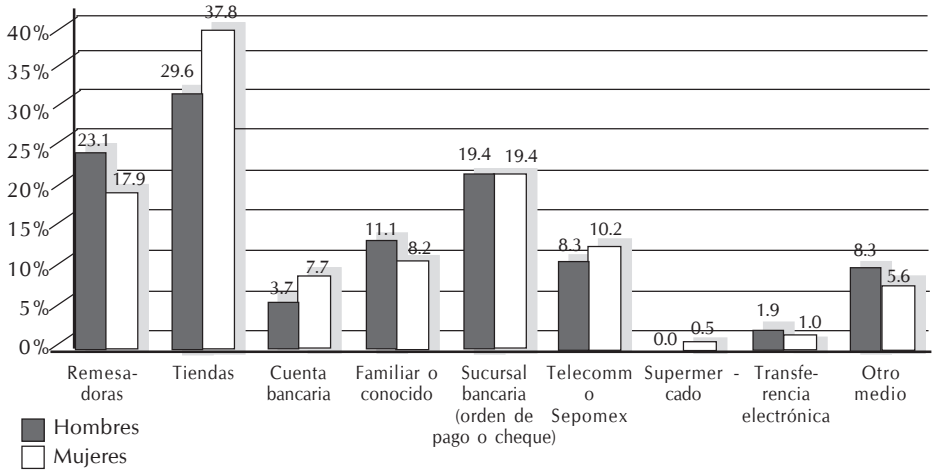
Gráfica 9
Principales seguros utilizados



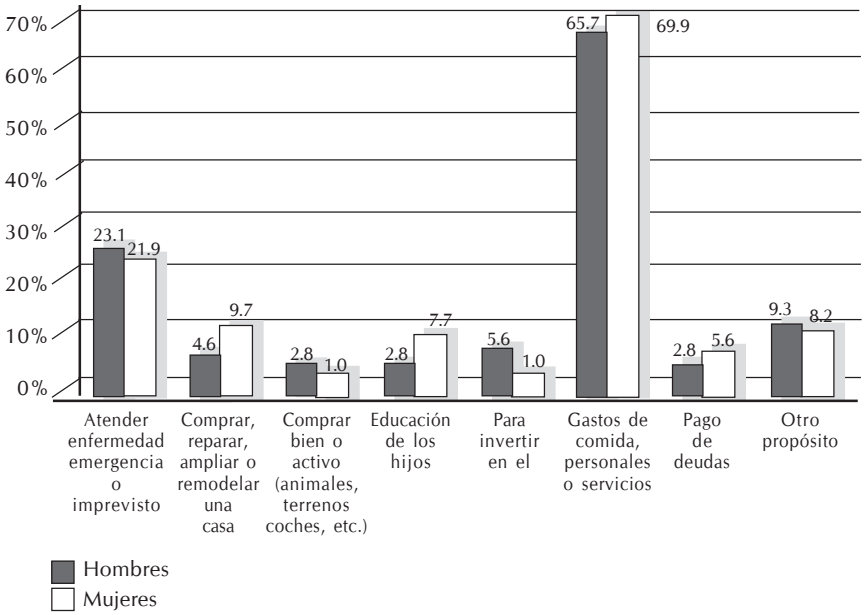
bancarización de estos recursos es un tema que se debate ampliamente y más en México, donde una mínima proporción de los envíos de dinero atraviesan por el sistema financiero y son cobrados en su mayoría en efectivo (gráfica 10).

En la muestra analizada de la Encuesta (Inegi, 2015) el 50.1% de los entrevistados tiene familiares en el extranjero, de los cuales el 52.5% recibió remesas el último año. Del total de entrevistados que cobran remesas, el 35.5% son hombres y el 64.5% son mujeres. Tanto las mujeres como los hombres utilizan las remesas para alimentación, pago de servicios o gastos personales. Las remesas permiten también atender emergencias, enfermedades e imprevistos. El uso de remesas para adquirir activos o invertir en algún negocio es bajo. Las mujeres utilizan con mayor frecuencia los envíos de dinero para pagar otras deudas; adquirir, ampliar o remodelar la vivienda y sufragar gastos de educación (gráfica 11).

Gráfica 10
Canales de pago de las remesas



Gráfica 11
Uso de las remesas



Otro dato es que las mujeres rurales, que proporcionalmente cobran más envíos de dinero que los hombres, enfrentan tiempos y gastos mayores que ellos. En comunidades con menos de 2,500 habitantes las mujeres llegan a tardar más de una hora en trasladarse al punto de cobro (tabla 3.7). En el caso de las comunidades de 2,500 a 15 mil habitantes, el promedio de tiempos de traslado entre hombres y mujeres tiene una diferencia estadísticamente significativa, es decir, una diferencia debida al género: Comunidades de 2,500 a 15,000 habitantes; Prueba de medias F. Para tiempos de traslado en horas 12.237 sig. 0.001; Prueba de medias F. Para tiempos de traslado en minutos 6.128 sig. 0.015.

Tabla 7
Gastos y tiempos de traslado para cobrar remesas

Tamaño de la localidad	Poblaciones de 0 a 2500 habs.	Poblaciones de 2500 a 15000 habs.
Hombres		
Gastos	$77.63	$50.36
Tiempos promedio (mins)	45	20
Mujeres		
Gastos	$84.24	$55.00
Tiempos promedio (mins)	72	38

Gastos y tiempos de traslado a sucursales

Una de las barreras más frecuentes para inhibir el acceso a servicios financieros en zona rural es el costo (en tiempo y dinero) para trasladarse a la sucursal. En este caso, las diferencias por género no son estadísticamente significativas es decir, afectan por igual a hombres y mujeres. Se observa que para comunidades más pequeñas (de menos de 2,500 habitantes) el tiempo de traslado llega a ser de una hora en promedio, mientras que en comunidades más grandes es menor a una hora (véase tabla 8). Los gastos de traslado a sucursales siguen siendo una barrera para el acceso y uso pleno de servicios financieros en el medio rural para hombres y mujeres, ya que mientras el promedio de gastos (en

general hombres y mujeres) es de 79.38 pesos en estas comunidades, para las zonas urbanas baja a $43.70.

Tabla 8
Gastos y tiempos de traslado a sucursales según tamaño de la localidad

	0-2500	2500-15000
Hombres		
Gastos	$96.99	$73.68
Tiempos promedio (mins)	64	47
Mujeres		
Gastos	$77.30	$68.38
Tiempos promedio (mins)	58	47

Comunidades de 1 a 2,500 habitantes.
Prueba de medias F. para gastos de traslado a sucursal 4.899 sig. 0.028

DINÁMICAS FINANCIERAS DE LAS MUJERES RURALES

Esta sección sistematiza la información de las entrevistas de campo con la finalidad de comprender con mayor detalle cómo se configura la decisión de usar o no usar servicios financieros. Asimismo, se busca indagar sobre necesidades financieras que probablemente no estén siendo satisfechas a partir de la oferta actual.

Dinámicas de crédito formal e informal en mujeres rurales

Las mujeres rurales que tienen acceso a servicios financieros formales no han desplazado las prácticas informales, ya que son las circunstancias o la finalidad lo que determina si se prefiere el dinero proveniente de fuentes formales o informales. Las mujeres tienen claro que el uso del crédito es preferible para invertir en su actividad económica porque así tendrán una fuente para pagarlo y privilegian el uso del ahorro para solventar casos de emergencia. De tal suerte que cuando recurren al crédito formal para algún imprevisto es porque no pudieron conseguir el préstamo a través de sus familiares o amigos, o bien, porque no se reunió la cantidad necesaria.

Paradojas del crédito grupal o solidario

En las entrevistas de campo, las mujeres no revelan una preferencia o gusto específico por acceder a un crédito a través de grupos solidarios, es decir, si pudieran tener un crédito individual, es muy probable que la mayoría lo preferiría. Las mujeres aceptan los créditos grupales porque es la forma en la que tienen un crédito sin tener que presentar garantías, ni comprobar sus ingresos. Sin embargo, algunas mujeres declararon que prefieren abstenerse de solicitar crédito porque en un grupo, el riesgo de pagar por otras mujeres incumplidoras es una carga que no están dispuestas a correr. Esto se ve en comentarios como: «de pronto la gente deja de pagar», «(...) algunas no pagan», «por mucho que uno cree conocer a la gente, luego quedan mal». En estos casos, si no es posible tener un crédito individual, las mujeres prefieren no tener ninguno (formal), aún si lo llegaran a necesitar.

Otro factor que indica que no necesariamente el crédito solidario es una elección que satisfaga las preferencias de las mujeres son los pagos semanales o quincenales que exige este producto. Esto aparece en comentarios como: «es muy pesado reunir el pago» incluso en mujeres que tienen actividades de comercio o servicios en las que se podría suponer un mayor flujo y liquidez. De tal manera que si para mujeres comerciantes o artesanas el pago semanal es difícil de reunir, con mayor razón para las mujeres que se dedican al campo y tienen ingresos estacionales.

Además cuando las actividades comerciales están en zonas rurales poco dinámicas, la capacidad de consumo es baja y el tamaño del mercado es limitado, por lo que no necesariamente las actividades de pequeño comercio tienen flujos de dinero suficientes para realizar pagos semanales y el crédito grupal se convierte en una camisa de fuerza. En mujeres que trabajan la tierra, este crédito definitivamente no es una opción de financiamiento y por ello la mayoría se excluye voluntariamente. Caso contrario el de las socias de la caja Zongolica, la cual tiene un producto de crédito agropecuario con tasas de 1.5% mensual y plazos de hasta 5 años, muy

atractivo para mujeres productoras del campo –principalmente las que producen café– donde declararon utilizar este producto.

Por otro lado, se observó que las instituciones financieras buscan en estos grupos, mantener ciclos de crédito ininterrumpido en las mujeres. Algunas señalan que les sugieren mantener el crédito vigente un ciclo tras otro –refiriéndose a Banco Compartamos, Provident, «Los Diarios», Promujer, Forjadores y otras financieras comerciales–, bajo el argumento de que así generarán un historial crediticio y acceder a créditos cada vez mayores. Se observa que esto atrapa a algunas mujeres que empezaron con créditos de $5,000 y al cabo de algunos ciclos, tienen una línea de crédito de 15 o 20 mil pesos. Sin embargo, lo que cabe preguntarse –y estos bancos o financieras quizá no se plantean esta pregunta– es en qué casos esta dinámica coloca a las mujeres en un proceso de *cadenas descendentes* (CIESAS-UIA, 2006) refiriéndose a procesos en donde las microfinanzas en lugar de tener un impacto positivo en los pobres, pueden empeorar su situación. Un ejemplo de esto es lo que relatan las mujeres sobre una institución llamada «Los Diarios», en donde la mujer paga $100 diarios por el tiempo que haya solicitado el crédito, es decir, si solicita mil pesos para pagar en un mes, está pagando mil pesos de capital, más dos mil pesos de intereses, es decir, aproximadamente 200% en réditos, lo que está totalmente desadaptado para impulsar a las mujeres rurales lejos de su condición de pobreza.

Si bien, en las entrevistas algunas mujeres dejaron empleos precarios como asear casas o lavar ropa ajena y lograron establecer su negocio derivado del acceso a crédito; también hay entrevistas donde las mujeres sostienen dos o tres créditos vigentes en distintos grupos, están sobreendeudadas y sin capacidad para capitalizar su negocio. Estas mujeres no dejan de cumplir con los pagos porque usan todos los recursos disponibles: los ingresos por ventas, los subsidios Prospera, las remesas, el gasto que les da el esposo y otras deudas; sin que esto represente mejoría en su bienestar. Afortunadamente, otra parte de las mujeres entrevistadas declaran que la idea de mantenerse en un grupo solidario para generar un

historial y líneas de crédito amplias no es una cuestión importante, por lo que decidieron abandonar sus grupos en cuanto dejaron de tener la necesidad de un crédito.

Crédito de consumo utilizado para negocio

Las entrevistas de campo proveyeron de información cualitativa que explica en parte, la razón por la cual los créditos de consumo son usados para invertir en un negocio. En ocasiones es la falta de un producto específico, pero en otros no es así, ya que a pesar de que las instituciones financieras ofrecen un crédito diseñado para negocio que incluso tiene menor tasa de interés y mejores montos, las mujeres prefieren pagar más intereses porque en los créditos al consumo hay menos requisitos, se obtiene rápido y con menor supervisión. Esto es un mal resultado y muestra una oferta de crédito productivo con poca empatía, ya que podría tal vez encontrarse un punto medio entre requisitos y supervisión *vs* la flexibilidad de los créditos de consumo en estas variables.

Uso compartido del crédito entre los cónyuges

La Encuesta (Inegi, 2015) mostró que 6.9% de los hombres declaran no solicitar un crédito porque acceden a través de sus esposas. Esta situación se corrobora en las entrevistas, aunque con matices del abuso y control por parte de los esposos, ya que las mujeres entrevistadas coinciden que un crédito para cada uno de los cónyuges sería un alto riesgo porque sus ingresos son bajos e irregulares; en cambio, cuando los cónyuges comparten el crédito, el esposo puede invertir una parte en su actividad productiva y la mujer utiliza la otra para su negocio o sus necesidades. Al momento de pagar, los cónyuges combinan los recursos disponibles o bien, la mujer paga en ciertas ocasiones y el esposo en otras. Una mujer oaxaqueña de la ciudad de Ayutla lo explica:

Pues sí, porque cuando no hay, cuando él trabaja, que me ayude ahí para pagar(...) porque es la misma garantía, luego es mucho problema si cada quien tiene que pagar y cuando no se cumple, hay que pagar más interés.

El Programa Prospera y la interacción con microfinanzas rurales

Existe una dinámica entre mujeres titulares de Prospera y las microfinanzas rurales. Aun cuando el programa Prospera insiste en inculcar que el apoyo debe usarse exclusivamente en las necesidades de los hijos (alimentación, vestido y calzado) y gastarse para estos fines (como se verá en los capítulos de Solène Morvant-Roux, Angulo y Crucifix), en los hallazgos de campo se observa que los subsidios de Prospera en realidad convierten a las mujeres en sujetos de crédito atractivos. Los intermediarios financieros consideran el subsidio como un ingreso fijo de la mujer. Este programa abre las puertas del crédito incluso a mujeres amas de casa sin ingresos por trabajo o con actividades económicas de medio tiempo. En estos casos, una promotora de la Caja Zongolica entrevistada señaló que las mujeres con apoyos de Prospera «son las que más se animan a pedir crédito porque saben que con su apoyo pueden pagar» y luego añade: «para las instituciones es favorable que la mujer reciba apoyo Prospera».

Crédito para la formación de activos en mujeres

El crédito que contribuye a la formación de activos en las mujeres y con ello a un empoderamiento económico mucho más sostenible es el crédito para adquisición de activos y vivienda. Los relatos de las mujeres con crédito de vivienda denotan orgullo y satisfacción, además de que estos créditos pueden desencadenar círculos virtuosos en la mujer y sus familias al reducir la vulnerabilidad del hogar. Desafortunadamente fueron pocas las entrevistas en las que se habla del crédito a la vivienda; sin embargo, esta pequeña evidencia abre una perspectiva para el análisis de productos financieros de vivienda en mujeres, destacando que algunas entrevistadas lograron combinaciones exitosas donde el dinero de las remesas sirvió para la compra de terrenos y el crédito permitió la construcción de la vivienda.

Necesidades de crédito según el tipo de actividad económica en mujeres rurales

a) Mujeres artesanas

Dentro del grupo de las artesanas, los créditos solicitados rondan los 5 mil pesos y las tasas promedio que pagan son del 4% mensual. Las mujeres artesanas solicitan crédito para comprar materia prima. En las entrevistas no se vio que las mujeres estén pensando en adquirir maquinaria o equipos para expandir su actividad por medio de financiamiento, aunque no se indagó si esta situación se da porque sea innecesario o bien porque no exista una oferta de crédito adecuada. Por otra parte, las mujeres dicen preferir los créditos que otorgan las «cajas» frente a bancos comerciales como Azteca, HSBC, donde la tasa es mayor y «han tenido muchos problemas». También hay mujeres que no piden crédito y financian su actividad con las remesas o con ahorro. No obstante, tratándose de mujeres solas o divorciadas, el crédito sí hace una diferencia y es determinante para trabajar y al mismo tiempo mantener a su familia.

b) Mujeres productoras de café

La mayoría de las mujeres que trabajan cafetales limpiando o en la cosecha, lo hacen junto con sus esposos, es decir, es una actividad familiar. Cuando trabajan solas es porque sus hijos o esposos emigraron a Estados Unidos. En estas mujeres, las solicitudes de crédito van desde los $3,000 hasta los $31,500 pesos y los plazos para pagar desde los 6 meses hasta 5 años respectivamente. Las tasas pueden ser bajas, como el caso de la Caja Zongolica que les presta a una tasa de 1.5% mensual (un producto de crédito que lleva más de 10 años adaptándose a los socios de la institución). Los reembolsos varían porque hay créditos que se pagan mensualmente, otros bimestral o semestralmente, pero hay que tomar en cuenta que el ciclo de esta actividad es de un año. Cuando el crédito es pequeño es porque las mujeres lo usan para contratar jornaleros (esto se da principalmente cuando trabaja sola), en cambio, cuando son créditos altos es porque se

está expandiendo el cafetal o sustituyendo planta, lo que les permite sostener la actividad, perfeccionar sus cosechas, venderlo en pergamino y obtener mejor precio, incluso iniciar otros negocios como ferreterías, tiendas de abarrote, aunque no en todos los casos estos negocios adicionales han sido exitosos. Las mujeres cafetaleras piden crédito a las instituciones de banca social (cooperativas de ahorro y préstamo). En ningún caso se acercan a la banca comercial para financiar su actividad. Finalmente, cabe mencionar que algunas mujeres utilizan como fuentes complementarias de financiamiento, el ahorro, los apoyos de Prospera, las remesas y el ingreso que obtienen de otros trabajos o empleos.

c) Mujeres comerciantes

Las comerciantes llegan a solicitar crédito de entre 8 y 15 mil pesos con plazos desde 10 meses hasta 3 años respectivamente. Las tasas de interés fluctúan entre 2% y 4.5% mensual y los pagos son mensuales, quincenales o bimestrales. En estos casos es donde se detecta que las mujeres que trabajan con créditos solidarios de instituciones como Compartamos, Provident o Forjadores, tienen que realizar pagos semanales que son mucho más pesados porque la compra de mercancía y el flujo del dinero tiene más bien una frecuencia quincenal. En este caso, instituciones como Caja Zongolica o Ficepco tienen una mejor adaptación de productos de crédito para negocio porque los pagos se adecuan más al perfil de actividad.

El crédito que piden las comerciantes es fundamentalmente para la compra de mercancía. Esta actividad genera mayores flujos de dinero por lo que las mujeres declaran hacer pagos que van desde los $500 hasta $1,500 por mes y en algunas circunstancias, como por ejemplo, los comercios que están en zonas más dinámicas tienen más venta generando ingresos que fluctúan entre $3,000 y $7,500 mensuales, lo que les permite hacer pagos más grandes y frecuentes. No obstante, en comunidades de bajo dinamismo, las mujeres comerciantes tardan en juntar la suficiente liquidez para realizar pagos semanales. En este perfil de mujeres se observó con mayor

frecuencia el tener créditos simultáneos con bancos como Coppel, Azteca, Compartamos, además de la cooperativa de ahorro y préstamo.

Dinámicas de ahorro

Al igual que en el caso del crédito, el ahorro formal e informal interactúan como bienes complementarios más que sustitutos. Aun así, las mujeres rurales todavía prefieren en mayor proporción el ahorro informal. En las entrevistas se pudo profundizar que la exclusión voluntaria al ahorro formal, se explica por la desconfianza a las instituciones, debido a fraudes que ocurrieron en el pasado y quedan en la psique colectiva. En este sentido, las mujeres dicen que es preferible tener el ahorro en casa «más seguro» y «deberle dinero a la cooperativa», así en caso de fraude, a la caja le deben, pero su ahorro está seguro. La percepción de seguridad se tiene en bancos comerciales, no así en intermediarios no bancarios (cooperativas de ahorro y préstamo). Una mujer oaxaqueña lo explica:

> La gente desconfía, ya no cualquiera va a ir a meter dinero donde sea. A veces uno piensa que mejor en un banco. En Oaxaca por lo menos Banamex, todos esos bancos están establecidos... pero lo que son las cajas... por lo menos en la caja donde estoy, no tengo tanto ahorro, si me lo van a traquetear, yo debo ahí. Uno piensa. Pero si tuviera un buen dinero (....) para mí se me hace más fácil pagar acá que ir hasta Oaxaca. A veces sí hemos querido ahorrar pero ahorrar en un banco.

Además de la falta de confianza en las instituciones, las mujeres también mantienen esta combinación de ahorros informales y formales para cubrir objetivos distintos tales como disponibilidad inmediata, previsión de eventos inesperados y liquidez. El ahorro en casa o en tandas para emergencias hace que el dinero esté disponible en el momento que ocurren las urgencias, en cambio el ahorro en una cuenta formal tiene otras ventajas al no estar disponible en todo momento, ya que así no lo gastan fácilmente y lo pueden usar para cuestiones mucho más importantes u otro tipo de emer-

gencias como las de salud. En un grupo focal en Puebla, las mujeres lo explican: «Al inicio no nos parecía ahorrar, ahora vemos de dónde sacar cuando llega el día del ahorro» (refiriéndose a su participación en un grupo de ahorro colectivo, llamado Grupo de Confianza). «Antes no ahorrábamos, guardábamos en el cochinito pero lo gastábamos rápido». Hablando del ahorro formal y la encrucijada de no poder disponer de éste rápidamente, las mujeres expresan: «sería más fácil si pudiéramos sacarlo más cerca». En este ejemplo, se vio que una de las barreras para acceder y mantener ahorro formal es el costo de los traslados, tanto en tiempo como en dinero. Las mujeres, sobre todo las amas de casa con bajos ingresos ahorran cantidades muy pequeñas, la mayoría de las veces inferiores al costo de trasladarse a la sucursal para depositar, de ahí que prefieran ahorrarlo en casa, en tandas u otro medio informal.

Otro dato relevante es que las mujeres rurales buscan ahorrar de cualquier manera, sobre todo las que son amas de casa, tienen hijos pequeños, reciben remesas o apoyos del gobierno como Prospera. El motivo principal que esgrimen es juntar dinero para atender casos de enfermedad, para los gastos en medicamentos y citas médicas con doctores privados, traslados y estancias en otra ciudad mientras se atienden. El tema de salud representa un gasto importante y a veces catastrófico para las familias a pesar de contar con el Seguro Popular.

En las dinámicas de ahorro se observaron dos productos financieros que tratan de impulsar el ahorro formal entre las mujeres. Uno de ellos es el ahorro en Grupos de Confianza en SMB Rural, que es una reunión grupal para ahorrar semanal o quincenalmente en cantidades muy pequeñas con la ventaja de que una sola persona del grupo se traslada para depositar el dinero en cada una de las cuentas de ahorro individuales. El Grupo de Confianza sirve como medio de captación y reduce los costos de transacción.

Otro producto que busca estimular el ahorro en cantidades muy pequeñas es el ahorro forzado ligado a crédito que opera en la Caja Zongolica o el producto de crédito que está respaldado con ahorro. En las entrevistas

de la zona Zongolica, las mujeres indicaron que cada vez que realizan el pago de su crédito deben ahorrar algo, sin que se les exija una cantidad específica. Al finalizar de pagar el crédito, el saldo acumulado en ahorros puede ser retirado o bien, continuar depositado en sus cuentas. Las mujeres perciben que este producto de ahorro forzado es una medida positiva porque al final tienen algo de dinero y en caso contrario, seguramente no tendrían nada.

Ya sea de manera formal o informal, la mujer busca ahorrar, lo que le acarrea beneficios muy importantes, por ejemplo, las mujeres relatan que con el ahorro fueron comprando terrenos y con el financiamiento construyeron la vivienda. El ahorro formal y a largo plazo es algo que piden las mujeres, aunque señalan que es complicado por sus bajos ingresos. Asimismo las mujeres buscan una forma de acumular, pero a la vez, desean tener cierto grado de liquidez y disponibilidad de sus ahorros.

Dinámicas financieras y el ciclo de vida

En el curso de la sistematización y análisis de las entrevistas de campo, se corrobora lo que ya otros autores en esta investigación aseveran: la mujer rural no es una categoría homogénea y esto es un tema que las microfinanzas deben tomar en consideración si desean imprimir un enfoque de género a sus actividades.

En la dinámica financiera se identifican aspectos constantes a lo largo de la vida de una mujer, como la necesidad de ahorrar para emergencias. En cambio otras necesidades financieras varían si la mujer tiene hijos pequeños, si los hijos son grandes y ya dejaron el hogar, si son mujeres adultas mayores, si reciben remesas o apoyos del gobierno, si los ingresos de la familia están concentrados en actividades de producción primaria o hay alguna combinación de comercio o empleo temporal, etc. El siguiente cuadro resume esta dinámica con algunas sugerencias sobre el tipo de productos financieros que podrían apoyar la necesidad:

Cuadro 1
Necesidades financieras según el ciclo de vida

Mujeres jóvenes que aún no inician su propia familia	En estas mujeres se observa que sus principales necesidades están en gastos para continuar estudiando (una carrera profesional), o bien, para iniciar alguna actividad económica. Necesidades de ahorro (actualmente predomina el ahorro informal). Campo para las microfinanzas : • Productos de ahorro meta para continuar estudios técnicos o profesionales combinados con crédito para mujeres que estudian y trabajan (ventas por catálogo, empleos temporales) • Mujeres solteras con actividad económica: etapa de crédito para compra de vivienda o adquisición de activos (terrenos, locales, etc.) • Crédito para emprender negocios de mayor envergadura
Mujeres con hijos pequeños y en edad escolar, mujeres que no tienen empleo o que desarrollan pequeño comercio	Etapa de gastos fuertes por la crianza de los hijos. Poca disponibilidad para emprender actividades económicas de tiempo completo por la falta de redes sociales (cuidado de los hijos) e inexistencia de guarderías en el medio rural. Estas mujeres combinan ahorro informal con créditos formales para emergencias que pagan con apoyos Prospera y el gasto que les da el cónyuge. Trabajan en el campo con sus esposos y a veces tienen actividades de medio tiempo (ventas, pequeño comercio). Campo para las microfinanzas : • Perfil de mujer en el que hay que impulsar el ahorro meta que pueda utilizar para actividades económicas y para su vivienda. • Instrumentos de ahorro mixtos: con liquidez y con metas a plazo. • Impulsar crédito para vivienda (apoyando créditos familiares ya que pago combina varias fuentes de ingreso y se puede empoderar a la mujer apoyando que la propiedad de las viviendas sea femenina o mancomunada). • Etapa en la que puede crecer la actividad económica familiar (crédito de inversión a matrimonios).
Mujeres con hijos grandes o sin hijos, con esposos o hijos migrantes en EUA	Mayor disponibilidad para emprender actividades económicas que requieren mayor tiempo y dedicación. Las remesas les abren la posibilidad de construir activos: compra de terrenos, casa o equipos para negocios. Utilizan crédito formal principalmente para adquirir mercancía o ampliar el negocio. Combinan ahorro formal e informal buscando liquidez para emergencias pero mantener una parte para otros propósitos. Campo para las microfinanzas : • Crédito para negocios y ampliar actividades económicas. • Bancarización de remesas para respaldar crédito de vivienda o negocio. • Créditos y ahorros meta para construcción de vivienda o adquisición de bienes inmuebles (terrenos, locales, etc.)

Mujeres adultas mayores, adultas mayores con hijos migrantes en EUA	Etapa en la que se reduce la demanda de crédito a menos que la mujer cuente con un negocio. Uso de instrumentos de ahorro formal e informal para hacer frente a gastos de salud y otras emergencias. Es la etapa donde la mujer cuida a los nietos pequeños cuando los hijos trabajan o se fueron a EUA y a veces siguen trabajando la tierra familiar. Campo para las microfinanzas : • Ahorro para emergencias, microseguros para sufragar gastos asociados al tratamiento de enfermedades (compra de medicamentos, traslados a hospitales, etc.). • Ahorro con inversión para bancarizar las remesas enviadas desde EUA que pueden respaldar la construcción de vivienda y la compra de activos. • Crédito para actividades del campo (contratación de jornaleros y capital de trabajo básicamente).

Conclusión

La Encuesta (Inegi, 2015) muestra un mayor acceso de las mujeres rurales a cuentas formales en comparación con los hombres, no obstante, todavía bajo ya que persiste un 60.6% de mujeres rurales sin acceso a los servicios financieros formales. El mayor número de cuentas formales en mujeres rurales debido a la utilización del sistema financiero para transferir subsidios no necesariamente está generando mayor bancarización en el sentido amplio del término, porque sólo el 6% de estas cuentas inducidas por la digitalización de apoyos gubernamentales registraron movimientos en el año de la encuesta y el uso de otros servicios como crédito, seguros, cobro de remesas es bajo. Las barreras de tiempo y costo siguen siendo inhibidores pero más allá de estas barreras «tradicionales», se observa un alejamiento entre la oferta y la necesidad financiera en mujeres, por ejemplo, la Encuesta (Inegi, 2015) y las entrevistas permitieron visualizar que las características de la oferta sí pueden estar influyendo en la exclusión voluntaria. El hecho que una alta proporción de mujeres decida no tener una cuenta formal porque sus ingresos son muy bajos o insuficientes, denota que las instituciones financieras todavía no están lo suficientemente adaptadas para lograr una combinación óptima entre liquidez, seguridad, proximidad, captación de montos pequeños e irregulares. De ahí que la tanda o guardar dinero bajo el colchón siguen siendo mecanismos frecuentes de ahorro en

mujeres. De igual manera, esta distancia entre la oferta y las necesidades se percibe en la falta de información y comunicación de las instituciones financieras sobre las características y beneficios de los productos, como los seguros o los problemas detectados en el crédito grupal, el cual favorece el acceso al no tener requisitos, ni exigir garantías o comprobación de ingresos, pero rígido para adaptarse a los flujos de dinero según la actividad, lo que dificulta el fortalecimiento económico de mujeres.

Por el lado de la demanda, este análisis proveyó información sobre lo que las mujeres rurales buscan en los servicios financieros, como hacer frente a necesidades básicas, tener seguridad frente eventos inesperados, reducir costos de transacción y mantener liquidez para realizar gastos ordinarios. Para lograr todo esto, las mujeres recurren a combinaciones de ahorro y crédito, formal e informal y dinero de las remesas. En el siguiente cuadro se resumen algunos casos donde se observan tales combinaciones:

Cuadro 3.2
Combinaciones en el uso de servicios financieros formales e informales

Tipo de gasto	Estrategias
Imprevistos y emergencias	Crédito informal, ahorro formal, remesas.
Salud	Crédito informal, ahorro formal.
Educación	Crédito informal, ahorro informal, remesas.
Vivienda	Crédito formal, Ahorro formal y remesas
Negocio	Crédito formal, ahorro informal y remesas
Gastos ordinarios (alimentos, servicios)	Crédito informal, ahorro informal, remesas
Pagar deudas	Crédito formal y remesas

En el análisis cualitativo del ciclo de vida, cabe subrayar que la mujer rural busca el ahorro en la forma y modalidad que sea, en cualquier etapa del ciclo de vida, donde el gran reto para las microfinanzas es ofrecer productos con una combinación entre proximidad y seguridad. Las tecnologías de información y comunicación pueden ser sin duda, una respuesta a ambas características.

Finalmente, el capítulo hace una aproximación cuantitativa y cualitativa a la respuesta de las mujeres rurales ante una oferta financiera dada, pero cabe

preguntarse cómo cambiaría esta dinámica financiera si la oferta entendiera mejor a su principal clienta. Aunque no se puedan diseñar productos para cada mujer y cada circunstancia personal, conocer más acerca del comportamiento, podría contribuir a diseñar microfinanzas con enfoque de género.

Referencias

Agier, I. & Szafarz, A. (2010). Microfinance and gender: Is there a glass ceiling effect in loan size? *CEB Working Paper*, (10/047).

Anjugam, M. & Ramasamy, C. (2007), Determinants of Women's Participation in Self-Help Group (SHG)-Led Microfinance Programme in Tamil Nadu. *Agricultural Economics Research Review*, *20*(July-December): 283-298.

Armendáriz, B. (2011). Women and Microsavings. In B. Armendariz & M. Labie. *The handbook of microfinance* (pp. 503-516). Singapore: World Scientific.

CIESAS-UIA. (2006). Ahorro y Crédito en Unidades Domésticas Mexicanas. Patrones de Comportamiento e Impacto de los Servicios Financieros Populares. Informe final. Abril, 1- 233. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/302502/7.2_Estudio_Cualitativo_BANSEFI-PATMIR-Abril_2006.pdf

Guérin, I.; Morvant-Roux, S. & Servet, J.M. (2009). Understanding the diversity and complexity of demand for financial services: lessons from informal finance. *RUME Working Paper*, (7).

Guérin, I. & Morvant-Roux. S. (2012). Los factores determinantes del uso del microcrédito: una reseña de la literatura sobre el tema. En M. Villareal, & L. Angulo. (Coords.). *Las microfinanzas en los intersticios del desarrollo: Cálculos*, *Normatividades y Malabarismos*. Guadalajara: FoJal/UPN/CIESAS.

Guérin, I.; Morvant-Roux, S.; Moisseron, J.Y. & Roesch, M. (2012), Explaining heterogeneity in microcredit take-up rates and repayment

defaults in rural Morocco: the role of social norms and actors. *RUME Working Papers Serie*s.

Guérin, I.; Roesch, M.; Kumar, S. & Sangare, M. (2012), Las microfinanzas y la dinámica de la vulnerabilidad financiera. Lecciones de las áreas rurales del sur de La India. En M. Villareal & L. Angulo. (Coords.). *Las microfinanzas en los intersticios del desarrollo: Cálculos*, *Normatividades y Malabarismos*. Guadalajara: FoJal/UPN/CIESAS.

Inegi. (2015). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015*. Recuperado de http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/enif/2015/default.html

Johnson, S. (2004). Gender norms in financial markets: Evidence from Kenya. *World Development*, *32*(8), 1355-1374.

___. From microfinance to inclusive financial markets: the challenge of social regulation. *Oxford Development Studies*, *41*(sup1), 1-18.

Kifle, D.; Tadesse Y.; Belay, S. & Yousuf, J. (2013). Determinants of women's participation in microfinance services: empirical evidence from Rural Dire Dawa Ethiopia. *African Journal of Agricultural Economics and Rural Development*, *1*(1), 1-7.

Mayoux, L. & Harti, M. (2009). *Gender and rural microfinance: Reaching and empowering women.* IFAD.

Microcredit Summit Campaign. (2013). Recuperado de http://www.microcreditsummit.org

Miles, A. (2015, 16 de noviembre). From Microfinance to Financial Inclusion: Reflections on 20 years. [Web log post]. Recuperado de http://www.cgap.org/blog/microfinance-financial-inclusion-reflections-20-years

Morvant-Roux, S. & Doligez, F. (2007). Émigration, microfinance et vulnérabilité rurale: une équation sans solution? Le cas de la Mixteca dans l'État d'Oaxaca au Mexique. *Autrepart*, (44), 95-108.

Villarreal, M. (2009). Social Boundaries and Economic Dilemmas in Microfinancial Practices. Contribución a la *First European Research Conference on Microfinance*, Bruselas.

Zapata, G. (Junio, 2016). Estirando el gasto: Estudio de los diarios financieros en México. En *Conamic 2016. El foro del sector financiero popular en México*. Bamkable Frontier Associates, México.

IV. Construcción del mercado financiero rural: reforzamiento del protagonismo femenino anclado en el marco patriarcal de roles de género

Clément Crucifix
Universidad de Guadalajara
Solène Morvant-Roux
Universidad de Ginebra

Este capítulo contempla matizar la aparente neutralidad de los servicios financieros al momento de promoverse, a través del ejemplo de las microfinanzas. Mientras unos autores presentan al acceso al mercado (sinónimo de competencia) como el camino más seguro para lograr el empoderamiento de las mujeres pobres en la época contemporánea (Fontaine, 2014) analizamos con detalle la construcción de los roles de género, a los cuales se remite el agente de microfinanzas, a fin de apoyarse en las mujeres para difundir sus servicios. Así, mostraremos de qué manera el mercado de las microfinanzas en México aprovecha la división de los roles domésticos entre hombres y mujeres para construir el mercado de servicios financieros.

Las microfinanzas surgieron a finales de los años noventa como un paliativo a los efectos de las políticas de liberalización del sector financiero llevadas a cabo por numerosos países debido a diversos factores tales como: la fuerte disminución del crédito a los pequeños y medianos empresarios, las privatizaciones y el repliegue del Estado (Fouillet & Morvant-Roux, 2018). De hecho, la década de los años noventa estuvo marcada por el cierre generalizado de los bancos de desarrollo públicos, por la liberalización del sector bancario y el surgimiento de iniciativas locales que se adaptaban mejor a las características de la población marginada (Nagarajan & Meyer, 2005). A diferencia del periodo de intervencionismo del Estado, el objetivo ya no sería el financiamiento de un sector en particular que fuera

considerado como prioritario para el desarrollo económico y social del país, sino más bien, consistiría en favorecer la inclusión financiera de la población; es decir, promover el acceso y uso de servicios financieros entre la población excluida de los mismos, los cuales serían provistos por intermediarios formales como bancos, cooperativas financieras, instituciones de microfinanzas, entre otras.

Rápidamente, lo que en un inicio sería el proyecto de las organizaciones de la sociedad civil (ingeniería del desarrollo) se transformó en un franco establecimiento financiero sobre el cual recaen las normas de rentabilidad formuladas por los financistas, los organismos internacionales y las políticas públicas nacionales (Bastiaensen & Marchetti, 2007; Bédécarrats, 2013).

Esto se conoce como la comercialización del sector de las microfinanzas, acompañada de una redefinición del rol de los actores y en particular del papel de la intervención pública, ya que los subsidios públicos se movilizaron para ayudar a crear instituciones de microfinanzas, a pesar de que estas instituciones supuestamente se crearon con la intención de ser financieramente autónomas y no dependientes de la tutela del Estado.

Esta dinámica formó parte de un nuevo paradigma de desarrollo llamado «post» o «nuevo» consenso de Washington, el cual buscaba llevar el mercado a las poblaciones excluidas. La tendencia a una regulación por la vía del mercado como un mejor vector de justicia social, en comparación con la acción pública, se impuso. La experiencia mexicana ilustra perfectamente este contexto, ya que así emergieron las microfinanzas contemporáneas como lo muestran Bouquet y Cruz (2002).

A pesar de ello, la visión de una difusión natural y armoniosa del mercado rápidamente se enfrentó a una serie de limitantes tales como la concentración de la actividad de las microfinanzas en territorios urbanos y periurbanos; así como la concurrencia desenfrenada hacia segmentos de población más rentables lo que contrastaba con la ausencia de intermediarios en regiones remotas y con poca atención hacia la población más marginada. Asimismo, el énfasis puesto sobre el microcrédito, más que en el

ahorro, hizo olvidar que una gran parte de la población objetivo no necesariamente desea endeudarse y menos con intermediarios financieros que por lo regular no les inspiran confianza, tal como lo muestran seis evaluaciones de impacto hechas mediante experimentos aleatorios[1] llevados a cabo por el equipo de JPAL. En este mismo tenor, para Banerjee, Karlan & Zinman (2015) la demanda real de microcrédito es mucho más débil que las estimaciones iniciales y previas a la expansión del microcrédito. Entre los programas que han sido analizados, la tasa de participación en crédito varía entre 17 y 31 por ciento, es decir, dos tercios de la población meta no solicita crédito, aunado a lo que señalan los trabajos del equipo MFinCrisis en el medio urbano y semiurbano, los cuales esclarecen que la actividad centrada en el crédito responde más a la lógica de fabricar o crear la demanda, que a una respuesta para atender necesidades reales (Fouillet, Guérin, Morvant-Roux & Servet, 2016).

Estos resultados contradicen la hipótesis subyacente al despliegue de las microfinanzas según la cual el mercado es una adquisición más que una construcción y donde la simple presencia de una oferta adaptada bastaría para satisfacer una demanda latente, más aún en relación con la hipótesis del racionamiento del crédito.

En oposición a esto último, un gran número de trabajos en el terreno de las microfinanzas se inscriben en un enfoque de «mercados concretos», el cual consiste en que la abstracción del mercado donde interactúan individuos anónimos no es funcional para comprender la forma en la cual emergen, se estructuran, se estabilizan y eventualmente desaparecen las relaciones entre oferentes y demandantes (Boeckler & Berndt, 2012). Esta perspectiva adopta una visión del mercado como una construcción social, cultural,

[1] Estas evaluaciones fueron realizadas con la técnica conocida como «randomized control trials» que consiste básicamente en separar estadísticamente, y previo a la intervención de algún programa, a población que recibirá el programa (grupo de tratamiento) y grupos de control, que es el grupo de población que comparte las mismas características que el grupo de tratamiento, excepto el programa. Con ello se pueden medir las diferencias entre grupos y atribuírselas al programa o intervención.

histórica y política, con elementos que explican fragmentaciones, autoexclusiones y discriminaciones (Guérin, D'Espallier & Venkatasubramanian, 2013). Por otra parte, si bien *el mercado* como resultado de una construcción ha sido objetivo de múltiples trabajos, son pocos los estudios que analizan los mecanismos concretos que operan el encuentro entre la oferta y la demanda de servicios financieros (Morvant-Roux, 2006).

En este sentido, la mercantilización de la deuda operada por las microfinanzas pone en evidencia interrogaciones acerca de la confianza y de las normas sociales y culturales frente al acto de endeudamiento, de tal forma que difundir servicios financieros bajo la forma de una mercancía contractual, no puede ser un acto que se imponga, sino más bien, es un acto que implica que dichos servicios sean aceptados moral y socialmente. Así, la capacidad de mediación y traducción de la oferta, junto con la inmersión en un territorio, constituyen mecanismos indispensables para construir la legitimidad, tanto de la institución financiera como de sus actividades, principalmente el crédito (Moisseron & Malanaïne, 2013; Morvant-Roux, Guérin, Roesch & Moisseron, 2014). Una vez legitimados tanto cultural como socialmente, surgen algunos otros retos, tales como encontrar a los clientes, principalmente aquéllos que reembolsarán concienzudamente los préstamos. De esta manera, el tiempo invertido en buscar a los clientes y evaluar su capacidad de pago, eleva los costos de operación para las instituciones que prestan dinero (incluso para el prestatario potencial). Estos costos son aún mayores en las zonas rurales, las cuales tienen una menor densidad de población, son regiones aisladas o bien cuya infraestructura de telecomunicaciones está poco desarrollada. Es ahí en donde el encuentro con los clientes y el acceso a información se convierte en una cuestión imprescindible para la institución financiera, lo que motiva la contratación de personal, particularmente los agentes de crédito originarios o pertenecientes a las localidades focalizadas.

En estos casos, a pesar de que las instituciones de microfinanzas tienen cierta presencia social y territorial enmarcada por infraestructura operativa

(oficinas, sucursales, empleados, etc.) en las zonas de intervención, la capacidad de intermediación y mediación de los agentes de crédito entra en conflicto por diversos factores: en primer lugar por la velocidad con la que deben operar, la necesidad de tener una red de relaciones sociales tal que pueda desarrollar las tareas de colocación-recuperación que le son asignadas y lograr los objetivos de crecimiento y calidad de la cartera de crédito. Por lo tanto, la construcción del mercado implica una mediación social complementaria a la mediación formal y oficial. De esta forma, el anclaje social y territorial puede ser facilitado por la participación de organizaciones o grupos locales que aportan legitimidad y capacidad de movilización a la institución financiera, pero sobre todo, en ciertos casos, por las estrategias propias de los promotores o agentes de crédito para anclar sus servicios en ciertos referentes sociales locales (Kar, 2013).

Por ello, la observación de los mecanismos de difusión de los servicios financieros visibiliza el papel de los individuos que están ubicados en la interfaz entre la política de desarrollo y las comunidades rurales. Estos intermediarios, ya sean individuos o grupos sociales (Bierschenk, Chauveau & Olivier de Sardan, 2000) cuentan con capacidad de traducción y mediación, lo que les permite canalizar recursos externos hacia ellos, sus comunidades o hacia sus redes (clientelas o grupos afines) o bien, participan activamente en la difusión de servicios para el desarrollo (Olivier de Sardan, 1995; Long, 2001). La figura de *broker* o intermediario, definida como el conjunto de actores sociales que se imponen en el proceso de desarrollo, ya sea por su rol económico, social o político ha sido una teoría desarrollada por la antropología política (Lewis & Mosse, 2006). El enfoque centrado en los actores y el carácter co-constructivo de los proyectos de desarrollo está en esta misma línea. A pesar de esto, Lewis y Mosse subrayan la necesidad de no utilizar estos conceptos de forma artificial y sugieren, por el contrario, enriquecerlos por medio de su contextualización en las dinámicas de intermediación de las estructuras sociales y estructuras de poder más amplias. En nuestro caso, esto mismo se traslada a las estructuras de

género, las cuales se traducen en roles socialmente definidos que buscamos perfilar con nuestra reflexión.

En este sentido, las microfinanzas ocupan un lugar particular en la etnografía de los procesos para el desarrollo, ya que generalmente se presentan como el surgimiento de iniciativas locales (*bottom-up*) o privadas y por ello, han sido poco estudiadas a través del prisma de la figura de intermediarios, así como tampoco han sido revisadas en el marco de la «vida social» de los proyectos de desarrollo. A nuestro parecer, solamente algunos trabajos se han interesado en el papel de los actores encargados de construir o producir el mercado a nivel local, a través de su capacidad para mediar, traducir y difundir las reglas y normas del microcrédito (Kar, 2013; Morvant-Roux *et al.*, 2014; Moisseron & Malanaïne, 2013).

Asimismo, otras investigaciones han estudiado el rol de los agentes de crédito, en México llamados «promotores», para explicar las brechas en la implementación, entre el discurso de atención hacia grupos vulnerables (mujeres, indígenas, discapacitados, etc.) que manejan algunas instituciones financieras y las prácticas discriminatorias que ocurren en los hechos (Agier & Szafarz, 2013; Labie, Méon, Mersland & Szafarz, 2015). Sin embargo, estos trabajos se han enfocado en observar estas brechas como el resultado del poder de decisión que tienen los promotores de servicios financieros y por lo tanto, poco se han interesado en revisar las representaciones y percepciones que sostienen estas prácticas; ni las estrategias de los agentes de las instituciones de microfinanzas.

Reflexionando a su vez sobre la figura del *broker* y aquélla de clientas de microfinanzas definidas como «exitosas», Isabelle Guérin demuestra –a partir de sus investigaciones sobre microfinanzas en la India– que «se ha prestado poca atención a la afiliación de género de los intermediarios, a pesar de que, evidentemente, no es del todo neutra» (Guérin, 2011, p. 45). Estas reflexiones conducen a Guérin, en su caso, a pensar los conflictos entre normas, experimentados por las mujeres intermediarias, las cuales se debaten entre el mandato sobre la empresarialidad y autonomía de las mu-

jeres determinada por la institución financiera y las reglas locales que regulan la conducta femenina.

Desde esta óptica nos interesa vincular la construcción del mercado y el rol de los intermediarios financieros con el tema de género. Es decir, buscamos cambiar la perspectiva para interesarnos, no específicamente en cómo algunas mujeres actúan en función de múltiples normas sociales o locales, las cuales se encuentran confrontadas por estar en medio de una política de desarrollo y el entorno local; sino más bien, para analizar con detalle la construcción de los roles de género, a los cuales se remite el agente de microfinanzas, a fin de apoyarse en las mujeres para difundir sus servicios. Esto es, entender ¿por qué en ciertos casos los promotores a nivel local utilizan como canal de difusión de sus servicios a las mujeres en lugar de los hombres? y, ¿qué configuraciones adquieren estas relaciones de promoción?

Esta construcción mediada del mercado sugiere, a su vez, desvincularse de la aparente neutralidad de los servicios financieros al momento de promoverse. El movimiento desarrollista que estimula la participación de los actores privados en detrimento de la intervención del Estado –en el cual las microfinanzas han participado ampliamente– transmite un imaginario según el cual las soluciones y los servicios propuestos por esta «nueva ola» estarían despojados de todo tinte político o ideológico (Blundo, 2002; Ferguson, 1990). El mercado, entendido como un sistema hegemónico fundado en el principio de la libre competencia, garantiza que la asignación de los servicios para el desarrollo se llevarían a cabo con el sólo reencuentro –aparentemente neutral– entre la oferta y la demanda[2].

Esta reflexión, situada en la interfaz entre microfinanzas y mujeres, para la construcción del mercado, se compone en tres partes. En una primera, demostraremos cómo, en relación con la gran diversidad de instituciones

[2] Esta visión del mercado se contrapone con los enfoques sobre mercados concretos que se construyen en función de diferentes contextos en los que se articula el principio de libre concurrencia con otros principios (Hillenkamp & Servet, 2015).

que componen el paisaje de las microfinanzas en México, existen distintas formas de mediar con su mercado objetivo para difundir productos y servicios financieros. En este caso nos enfocamos en la difusión realizada a través de promotores.

Posteriormente, analizando el trabajo que realizan en campo estos promotores y sus percepciones subyacentes, veremos que las prácticas de las instituciones de microfinanzas se apoyan ampliamente en una visión de mujeres, basada en que son más flexibles y están disponibles, y por lo tanto, son fácilmente controlables y movibles, lo que las convierte en sus principales intermediarias y clientas en las comunidades rurales. Argumentamos que es, entre otras, a partir de este tipo de representaciones como se construye el encuentro entre oferta y demanda y es la razón por la cual los promotores contribuyen a dar un protagonismo particular a las mujeres en el mercado de las microfinanzas, toda vez que algunas llegan a cumplir un papel central en la difusión de los servicios.

Finalmente, analizamos la configuración de la relación entre la institución financiera y las mujeres intermediarias, a través de las formas de remuneración del trabajo de promoción que ellas realizan. En función del contexto y sus características, algunas instituciones, bajo distintas formas, retribuyen financieramente a las mujeres sobre las cuales se apoyan para difundir sus servicios, llegando inclusive a contratarlas. En este continuum entre trabajo informal y formal, estas diversas configuraciones pondrán en evidencia los diferentes perfiles de mujeres intermediarias, sus márgenes de maniobra; así como sus roles, más o menos activos, en la difusión de servicios de la institución financiera.

Microfinanzas y formas de intermediación en las zonas rurales

A diferencia de las microfinanzas urbanas, trabajar en zonas rurales de forma sostenida implica varios retos para las instituciones financieras. Además de la complejidad social y cultural que existe en el campo mexicano,

las debilidades en infraestructura y la baja densidad de población implican que las microfinanzas tengan altos costos de transacción, tanto para quienes ofrecen los servicios, como para quienes pretenden utilizarlos. Cada institución tiende a desarrollar estrategias distintas para hacer frente a estos retos. Contar con individuos que funjan como intermediarios locales para apoyar a las instituciones financieras rurales en su labor de difusión y asegurar un anclaje local (Bastiaensen & Marchetti, 2011), puede constituir una solución para reducir tales costos de transacción, además de legitimar su presencia como agentes externos y obtener la lealtad de los clientes a un menor costo (Guérin & Kumar, 2017).

Estos intermediarios pueden ser diversos. Al visitar las instituciones objeto de esta investigación, estuvimos siempre intrigados en las diversas formas en las que cada una de éstas buscaba insertarse en su zona de trabajo. Mientras en unas instituciones, nos enfrentamos a promotores bastante estresados por cumplir las metas mensuales de crecimiento y recuperación de cartera y por lo tanto, pasaban la mayor parte de su día de trabajo en campo, visitando a sus socios o potenciales interesados; en otras, el grupo de promotores era mucho más reducido y el personal dedicaba la mayor parte del tiempo atendiendo a los socios en las sucursales, como si estos llegaran por sí mismos. En otros casos eran los mismos socios, con un rol más o menos formalizado dentro del esquema de gobernabilidad de cada institución financiera, quienes se encargaban de la tarea de promover los servicios de la institución en las comunidades o en sus redes sociales. Estos socios tienen perfiles muy diversos: productores de café, líderes de alguna organización campesina, mujeres, etc. Por lo tanto, la forma de acercarse a la población objetivo y de intermediar con ella varía de una IMF a otra y da testimonio de las distintas formas con base en las cuales construyen su mercado.

Si lo analizamos de manera muy formal, el paisaje de las instituciones de microfinanzas atendidas por el programa Patmir consiste en tres figuras legales: Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socaps), Sociedades Financieras Comunitarias (Sofincos) y Sociedades Financieras Popula-

res (Sofipos). Sin embargo, más allá de esta distribución de figuras jurídicas, argumentamos que las formas de trabajo de cada institución, así como las maneras en las que éstas buscan acercarse a su población objetivo, no están solamente influenciadas por la figura legal, sino por la combinación de múltiples factores y elementos. Esto conlleva a que, por ejemplo, instituciones financieras constituidas a través del mismo proceso –el programa de Crédito a la Palabra– y con la misma figura legal, como lo son la Caja Zongolica y la Caja Solidaria San Miguel Huimilpan, en la práctica, tengan formas de trabajo diferentes.

Por lo tanto, es necesario esbozar en un primer momento la forma en la cual, las instituciones financieras estudiadas construyen su relación con la población en las zonas de trabajo y cómo esta relación se apoya en diversos intermediarios y formas de presencia a nivel local. A su vez, esto nos permitirá iniciar la discusión de este capítulo sobre cómo la intervención de las instituciones financieras puede coadyuvar en reforzar o debilitar ciertos tipos de actores locales y participar de recomposiciones más generales que pueden impactar en la sociedad.

En este sentido, una primera forma de intermediación usada por algunas instituciones consiste en apoyarse en organizaciones locales previamente constituidas. Este es el caso de Ficepco, la cual se apoya fuertemente en las diferentes organizaciones de productores de café que componen a la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (Cepco). Esto puede aportar varias ventajas para la institución financiera. En primer lugar, facilita la difusión y oferta de sus servicios financieros a menor costo, dado que la institución puede acercarse al conjunto de productores ya afiliados a cada organización de productores, además de aprovechar su infraestructura y la confianza generada.

En el caso de Ficepco, otra ventaja es que los presidentes de cada organización de productores pueden fungir como avales de los créditos que solicitan sus agremiados y en caso de no pago, los créditos pueden ser reembolsados con los ingresos obtenidos por la venta de café; ade-

más disponen de información estandarizada en cuanto a los volúmenes de producción de cada cafetalero y con ello, pueden evaluar fácilmente la capacidad de pago de cada productor, reduciendo los costos de información y evaluación de los créditos y los presidentes de cada organización también pueden efectuar los reembolsos de sus agremiados cuando viven en zonas rurales alejadas, o bien, depositar sus ahorros en la sede cuando se encuentran en la ciudad de Oaxaca. Uno de los dirigentes de Ficepco lo explica:

> Las organizaciones cafetaleras solicitan créditos. En ese caso no hay tanto problema, como pertenecen a la organización, les autorizan. Son créditos que piden como organización, avalados por su presidente. (…) El primer lunes de cada mes hacen una asamblea con los directivos de todas sus organizaciones en Oaxaca. Algunos de ellos llevan el dinero de personas de las propias organizaciones, para depositarlo como ahorro o pagar créditos en Ficepco.

De esta manera, este tipo de instituciones financieras difunden sus servicios apoyándose en liderazgos y formas organizativas preexistentes, las cuales gozan regularmente de cierta legitimidad local[3]. En estos casos, la presencia directa de promotores en campo es de menor interés tomando en cuenta que gran parte del trabajo es realizado directamente por los enlaces de las distintas organizaciones cafetaleras. Por otro lado, aunque existan cooperativas cafetaleras compuestas por mujeres y a pesar de que la organización Cepco haya buscado incentivar la participación femenina en sus organizaciones, los protagonistas del gremio cafetalero tienden a ser en su mayoría hombres, lo que para una institución como Ficepco implica que el número de socios potenciales no sea suficientemente grande y por ello está,

[3] El lector interesado en cómo las iniciativas ligadas a la Cepco se insertan a nivel de comunidades y se relacionan con actores locales puede revisar Mutersbaugh (2002). También, aunque en otro tenor, para revisar información relativa a organizaciones de productores de café constituidas en los años noventa después del cierre del Inmecafé, véase Ellison (2013).

poco a poco, contratando promotores en algunas zonas que le permitan llegar a poblaciones más allá de las directamente ligadas a la Cepco.

Por otra parte, a finales de los años noventa, el Estado mexicano promovió la creación de un conjunto de cooperativas con apoyos gubernamentales, herederas del programa de Crédito a la Palabra. De las instituciones constituidas bajo este modelo, la Caja Zongolica se formó a través de productores de café que no estaban previamente organizados, excepto el hecho de haber tenido acceso al mismo programa gubernamental. En este mismo caso, la Caja Solidaria San Miguel Huimilpan se fundó bajo un proceso similar, aunque con productores de maíz.

Rápidamente estas dos instituciones tuvieron que atender a una población más allá de los gremios que inicialmente las constituyeron. Tal fue el caso de la Caja Zongolica que tuvo que renunciar a una atención exclusivamente centrada en el café a finales de los años noventa, cuando los precios del café eran inestables y tampoco existía una organización de cafetaleros sobre la cual apoyarse como para difundir sus servicios y asegurar una comercialización más provechosa, lo cual condujo a problemas fuertes de cartera vencida y baja rentabilidad. A pesar de haber enfrentado resistencia de los productores de café inicialmente involucrados en el proceso de constitución de la Caja, la decisión fue atender a la población en la Sierra Zongolica. Posteriormente, bajo el programa Patmir y su agente técnico Woccu, la Caja buscó profesionalizar su actividad, ampliando la gama de productos, abriendo diversas sucursales y contratando personal con un perfil más técnico y financiero proveniente de ciudades cercanas. La orientación hacia el crecimiento de su cartera fue definida más claramente a mediados del año 2000.

En el caso de la Caja Solidaria San Miguel Huimilpan, la orientación fue diferente y el crecimiento de su cartera no ha sido tan sostenido a lo largo de los años. Su Consejo de Administración sigue estando constituido principalmente por hombres, muchos de los cuales estuvieron involucrados desde la constitución de la Caja. Estos consejeros han mantenido un peso impor-

tante en la definición de las políticas de trabajo de la institución, por lo que en ocasiones entran en tensión con la visión que busca promover el personal operativo. A pesar de la insistencia de su agente técnico en Patmir –la Fundación Alemana– y la fuerte cantidad de ahorro que tienen, la Caja no ha desarrollado una política contundente con metas de crecimiento de cartera, ni una definición de estrategias de atención que les orienten al cumplimiento de éstas.

Cabe mencionar que la forma de gobierno en estas dos instituciones al principio daba un peso importante a los órganos de decisión descentralizados. Así, en cada comunidad existían comités de crédito, los cuales avalaban los créditos, supervisaban su otorgamiento y verificaban su buena utilización. En el caso de la Caja Zongolica, gran parte del trabajo que realizaban los comités actualmente es realizado por promotores de crédito, aunque como lo mostraremos más adelante, estos promotores se siguen acercando a «líderes» locales, para desempeñar en su trabajo cotidiano. En cambio en la cooperativa San Miguel Huimilpan, una parte del trabajo que realizaban los comités ha sido internalizada por el personal de la Caja, aunque la presencia física en las comunidades es reducida, ya que la Cooperativa solamente cuenta con una oficina central para atender a los socios y una promotora que se encarga de trabajar en campo, lo cual conlleva a que algunos socios se dirijan a la Caja a través de sus directivos. Un miembro del personal explica:

> Antes era por comité de crédito local, los socios se acercaban al presidente del comité de crédito...ellos le comentaban, cuanto querían, qué querían hacer, y ya con eso...como en los comités de crédito local autorizaban el crédito. Y a veces llegaban con el socio a la Caja, para que les dieran su crédito, que ellos mismos le estaban autorizando (…) pero hay socios que todavía lo hacen, como que quieren ese acercamiento con el comité, entonces ellos vienen cuando ya se les va a vencer y llevo un aviso, se acercan aquí a la Caja pero vienen el día que vienen los del comité.

Por el contrario, la Caja Zongolica cuenta con varias sucursales y un personal importante de promotores dedicado a cumplir sus metas de trabajo en campo, de manera tal que, aunque ambas instituciones fueron constituidas bajo un proceso similar; en la actualidad, la Caja Zongolica y la Cooperativa San Miguel Huimilpan tienen formas distintas de intermediación y presencia a nivel local.

En el caso de los microbancos rurales de SMB Rural, el acercamiento a través de promotores es también el modelo dominante. En la localidad de Pahuatlán cuenta con un equipo de varios promotores que salen a las comunidades para cumplir sus metas mensuales de crecimiento[4] y de recuperación de cartera. Asimismo, esta Sofinco cuenta con una estructura de gobernabilidad que busca abrir la participación a los socios en los procesos de decisión interna, por lo que cuenta con varios comités, tanto a nivel de comunidades, como de sucursales y de región. Como lo expondremos en seguida, los promotores de los microbancos se dirigen en varias ocasiones hacia estos comités para solicitarles información, recomendaciones o apoyos diversos para sus actividades cotidianas.

Esta rápida tipología de formas para acercarse a la población en las zonas de atención de cada intermediario, y por ende, de construcción de su mercado, no es exclusiva. Si bien cada institución tiende a ir más hacia una modalidad que otra, cada una utiliza diferentes formas para acercarse a las comunidades rurales. Por ejemplo, Ficepco trabaja principalmente con miembros de organizaciones cafetaleras a través de sus líderes, pero está buscando también acercarse a otra población vía promotores de crédito. Es importante notar que, más allá de la figura legal, las formas de trabajo y de acercamiento a las zonas de trabajo a las que recurre cada institución, se ven influidas por una variedad de factores, algunos ligados a su gobernabilidad interna, tales como el peso de los diferentes actores que la componen, los juegos de poder, la participación de entidades externas (como en el caso

[4] Las metas de crecimiento mensuales incluyen la colocación de crédito, la captación de nuevos socios ahorradores, la venta de microseguros y otros servicios de la institución.

de los agentes técnicos Patmir), etc., a lo que hay que sumar los elementos de diversa índole y escala que conforman los territorios en los que trabaja cada institución; competencia de otras instituciones financieras, lógica productiva, políticas públicas, cambios de partidos políticos en el poder, entre otros. No buscamos abarcar aquí la diversidad de factores que orientan las formas de trabajo de cada institución financiera, sino más bien subrayar el argumento según el cual «el mercado» no es una realidad abstracta, sino que se hace y construye de múltiples maneras dependiendo de los elementos que influyen a nivel local.

La difusión de los productos y servicios a través de promotores es generalmente la forma más común de acercamiento en el sector de las microfinanzas, por ser la que permite acercarse potencialmente a un número más amplio de clientes y así cumplir con las metas de crecimiento que estipula cada institución. Aún con variaciones, el modelo centrado en promotores es utilizado también por las instituciones financieras de mayor tamaño y con perfil más comercial (como mencionaremos algunas en este capítulo). De tal suerte que nos interesamos más en este tipo de intermediación para entender la relación entre la forma en la cual las instituciones financieras, a través de los promotores, construyen su mercado y el papel que desempeñan las mujeres en dicho mercado. En efecto, los promotores, al circular entre múltiples comunidades en las que no cuentan muchas veces ni con legitimidad suficiente, ni con redes sociales para difundir sus servicios, necesitan apoyo de otro tipo de intermediarios, los cuales suelen ser mujeres. Dichos intermediarios son por lo regular extra oficiales y no tienen un cargo formal, ni en la institución, ni en la comunidad. Es por esto que trataremos de explicar por qué, para construir el mercado, los promotores se dirigen principalmente hacia las mujeres, así como el papel que se les confiere, tanto a nivel de roles de género, como de remuneración de su trabajo.

Construir el mercado con mujeres

De las cuatro instituciones financieras analizadas, en ninguna existe una focalización o atención dirigida especialmente a mujeres. Además, aquéllas que tenían productos específicos para las mujeres han decidido no otorgarlos más. En el discurso, los responsables de estas instituciones afirman una atención equitativa, sin diferenciar por género. Sobre esto, la gerente del microbanco rural en Pahuatlán dice: «Hay más mujeres en la cartera, pero no porque haya una atención dirigida hacia ello. Ha sido como natural que ellas vengan a nosotros para crédito y ahorro.» El mismo discurso se escucha en un responsable de la Caja Zongolica:

> Lo que pasa es que aquí en la cooperativa no diferenciamos mucho el asunto de que mayor participación de hombres o de mujeres. Aquí el que se ha acercado es bienvenido. O sea, no tenemos esa preferencia como en algunas otras organizaciones que siempre existe la cuota de género, que deben ser más mujeres o deben ser más hombres, o más jóvenes. No, aquí el trato es igualitario.

Tomando en cuenta que las cuatro instituciones estuvieron recibiendo apoyos del programa Patmir y, considerando que deben presentar e implementar un Plan de Participación Indígena y de Mujeres, esta visión de neutralidad en cuestión de género puede resultar sorprendente como primera impresión. No obstante –y eso es aún más sorprendente– tanto SMB Rural como Caja Zongolica tienen, pese a todo, una tasa de participación de mujeres superior al 50%[5]. En otras palabras, este discurso neutro en cuanto a la atención de género por parte del personal de oficinas, no se traduce en los hechos con una afiliación equilibrada de hombres y muje-

[5] Es evidente que la proporción de mujeres clientas de una institución financiera es una visión parcial de las disparidades entre hombres y mujeres. Los indicadores como el monto de préstamo, los servicios utilizados y el uso real del dinero por parte de las mujeres son indispensables para una comprensión más fina del lugar que ocupan las éstas en este sector. Nuestro análisis se acota en los términos referidos sólo al acceso; es decir, a los mecanismos de difusión de los servicios y no a la utilización efectiva que se haga.

res sino, al contrario, con una relevante proporción de socias mujeres. De tal suerte que sin proponérselo de forma explícita en su discurso o en sus productos y servicios, estas instituciones tienen un buen desempeño a nivel cuantitativo en cuanto a inclusión femenina, especialmente en lo que se refiere al cumplimiento de metas del programa Patmir.

Entonces, ¿cómo se puede explicar esta aparente «naturalidad» que los conduce a trabajar con más mujeres que hombres y cómo se explica esta brecha entre el discurso y la práctica? El argumento más comúnmente utilizado por los interlocutores es que la migración de los hombres hacia centros urbanos o a Estados Unidos condujo a un protagonismo creciente de las mujeres rurales. Dicha participación mayoritaria de las mujeres debido a una «carencia» de hombres merece a nuestro parecer ser completada y matizada. En principio porque, a diferencia del discurso de los directivos de las instituciones financieras, los promotores entrevistados afirman buscar activamente a las mujeres para construir su mercado. No solamente porque sus hombres o esposos no están, sino también porque los «roles» asignados socialmente a las mujeres les convienen o les facilitan su trabajo en campo. Es necesario, por lo tanto, analizar los roles de género que «enmarcan» este acceso y protagonismo de mujeres en las instituciones de microfinanzas.

También, es conveniente deconstruir la categoría de «mujeres» para evaluar quiénes son las protagonistas de esta participación femenina creciente logrando un lugar central en la interfaz entre las comunidades rurales y los agentes de desarrollo externos. A través del análisis de las prácticas y estrategias de los promotores para realizar su trabajo, buscaremos evaluar la forma de acercamiento a las comunidades y mostraremos cómo en los hechos, se contribuye a la construcción de una nueva categoría de mujeres intermediarias y demostraremos cómo las tareas asignadas a estas mujeres finalmente reproducen en parte roles de género preexistentes.

El trabajo cotidiano del personal en campo

En contraste con el discurso de la gerente del microbanco de Pahuatlán, en cuanto a la aparente «naturalidad» con la cual las mujeres se dirigen más hacia los microbancos en comparación con los hombres, uno de los promotores de crédito de SMB Rural explica: «Les damos trato preferencial a las mujeres por la falta de tiempo de los esposos, porque las mujeres son más responsables.»

Mientras que los directivos de SMB Rural afirmaban una aparente neutralidad en cuanto a los discursos de género, este promotor reivindica por el contrario, que en la práctica se da un «trato preferencial» a las mujeres. Más que una voluntad de su parte para luchar contra las desigualdades de género, este trato diferencial parece revelar, más bien, una actitud pragmática situada al cruce de roles generalmente asignados a las mujeres dentro de sus hogares y comunidades rurales, así como de las modalidades de intervención promovidas por las instituciones financieras y otros programas de desarrollo (por ejemplo Prospera). En vista de la exigencia en el cumplimiento de metas (de colocación y recuperación de cartera así como de captación de ahorro), los promotores encuentran en las mujeres clientas a las intermediarias idóneas para la difusión de sus productos y servicios.

De forma esquemática, el trabajo cotidiano de los promotores de estas instituciones está divido en dos grandes momentos. Una parte de su trabajo se lleva a cabo en las oficinas de la institución en donde deben desempeñar ciertas labores administrativas. La otra parte es la que se realiza en las comunidades rurales, donde estos promotores deben promover los productos y servicios financieros de su institución. El *modus operandi* de los promotores para poder entrar en una nueva comunidad es bastante parecido entre instituciones financieras. El primer paso consiste en presentarse con las autoridades locales y asegurarse que acepten su presencia en la comunidad, así como también recibir la autorización para realizar su trabajo de promoción.

Una vez autorizados, el siguiente paso es promover los servicios y productos financieros, para lo cual utilizan generalmente dos técnicas de pro-

moción: la primera es el cambaceo, esto es, de puerta en puerta, o la promoción en eventos o lugares públicos como el mercado, las reuniones ligadas a la entrega de apoyos públicos como Prospera, entre otros. Esta técnica tiene la desventaja de tomar mucho tiempo y cuando el promotor no es introducido previamente por una persona de la comunidad, genera cierta desconfianza a la población meta.

La segunda técnica es la que se apoya en líderes locales que puedan encargarse de presentarlos y que además son capaces de juntar un grupo de personas suficiente para la labor de promoción. Estos líderes resultan ser regularmente mujeres, debido a que tienen la capacidad de movilizar a otras mujeres cuando es necesario. A través de su apoyo, el promotor puede rápidamente dar a conocer sus servicios y generar mayor confianza con las otras mujeres, ya que fue llevado por una de ellas.

Una vez que uno de estos promotores establece el primer contacto y ha identificado a los clientes potenciales, debe desarrollar otra serie de actividades como la de crear grupos de préstamo o ahorro colectivo, supervisar a estos grupos, hacer visitas regulares a sus clientes para asegurarse que reembolsen los créditos, etc., con la finalidad de cumplir con las metas financieras de colocación y recuperación de cartera que les son asignadas mensualmente.

El tipo de trabajo de los promotores les obliga a buscar clientes suficientemente disponibles y flexibles ya que así se aseguran de poder realizar tantas visitas de seguimiento como sea necesario, o bien, para reunir grupos de préstamo o de ahorro, asegurar el seguimiento de los pagos, etc. De la misma forma, la dinámica de trabajo los conmina a apoyarse en el tipo de intermediarios que puedan movilizar rápidamente y animar otras personas a trabajar con su institución. Por lo tanto, la disponibilidad y la capacidad de movilización son dos características que conducen a los promotores de microfinanzas, a tratar de manera preferencial con clientas o socias mujeres.

La mujer disponible

La distribución de los roles económicos dentro de los hogares rurales lleva usualmente a que el hombre sea la mano de obra móvil en una familia, es decir, son los hombres los que trabajan fuera de sus hogares, ya sea en su propia comunidad, en localidades aledañas o inclusive migrando a centros urbanos, campos agrícolas en el norte de México o al extranjero principalmente a Estados Unidos. En cuanto a la mujer, generalmente está acotada a desempeñar tareas económicas que pueda realizar desde su hogar (ventas por catálogo, cría de ganado menor, pequeño comercio, etc.)[6].

Esta división de actividades económicas facilita al promotor trabajar con mujeres porque son las que están en sus hogares cada vez que visita una comunidad. Asimismo, son ellas las que están disponibles para participar en reuniones grupales (grupos de ahorro y/o crédito). Por ello, las mujeres son vistas por los promotores como sujetos disponibles, es decir, disponen de un capital «tiempo» que pueden extender a voluntad y por ello son controlables y movibles por las microfinanzas. Durante un grupo focal, diversos promotores de SMB Rural en Pahuatlán estuvieron de acuerdo en que es más fácil trabajar con mujeres: «Se prestan más. Tienen más posibilidad porque atienden a lo de la familia. Las mujeres están más en casa, por las labores del hogar, están aquí, activas. Los esposos tienen que salir.» Uno de los promotores de la Caja Zongolica lo dice de forma parecida: «La mayoría son socios mujeres porque los hombres son los que están en Estados Unidos.»

Inclusive, algunos promotores llegan a reforzar la repartición de roles económicos dentro del hogar, al sugerir a los hombres que emigren para pagar sus deudas, mientras sus mujeres se queden en casa para ser el enlace con la institución. En Zongolica –donde la migración temporal hacia los centros urbanos del Estado de Veracruz, la Ciudad de México o los campos agrícolas de Sonora es común– un promotor lo explica:

---

6 Algunas mujeres llevan a cabo trabajos asalariados. En esta investigación se muestra justamente cómo estas mujeres empleadas tienen dificultad para mantener y cumplir con las condiciones y corresponsabilidades para acceder a los servicios financieros.

> Hay comunidades donde no nos quieren dar el pago. Son contadas las comunidades. De las que yo tengo, hay dos (…) Dicen que ahorita no hay trabajo, no hay empleo, bueno que no hay dinero. Según por el café, por la roya. A veces se les explica que pueden salir a trabajar, a buscar empleo a México, a Córdoba. Que es la forma de no afectar su historial.

Así, los roles que se asignan a las mujeres en su hogar y en la comunidad se articulan bien con las formas de trabajo de estos promotores. Los promotores ven a las mujeres como sujetos disponibles y flexibles en cuanto a la utilización de su tiempo, cuya disponibilidad es *de facto* relativa, ya que las mujeres hacen realmente malabares para cumplir con sus múltiples obligaciones. Sin embargo, a la mujer no le queda mucho margen para elegir. Si la mujer quiere tener acceso a los servicios financieros de la institución y, de forma más general, a subsidios y apoyos externos, tiene que encajar en las categorías de género y en las condiciones exigidas por estas formas de intervención. Tal y como se afirma coloquialmente «la mujer debe encontrar la manera de darse el tiempo».

Además de ser catalogadas como disponibles, las mujeres también son vistas como clientes más seguros, lo cual va de la mano con los objetivos de recuperación de cartera de crédito. En contraste con los argumentos elaborados comúnmente en el sector de microfinanzas según los cuales las mujeres son más cumplidas en el pago del crédito por sus características intrínsecas, los promotores afirman más bien, que las mujeres son más confiables que los hombres justamente porque permanecen en sus hogares y en sus comunidades. Un promotor de SMB Rural lo dice de esta forma:

> Son más confiables. Es la persona que está en la casa cuando se va a visitar. En mi ruta, si el esposo está en Estados Unidos, está ella con el papel amate (…) Si un señor pide un crédito, tenemos que verificar que se encuentre en la comunidad, que no esté trabajando en la ciudad. Y si tiene esposa no hay ningún problema. Porque un ejemplo, si el hombre es soltero o anda en la ciudad trabajando, este crédito es

> riesgoso. Nada más me respalda el aval, pero si tiene su pareja en la comunidad, entonces yo ya tengo dos personas para cobrarle: el aval y la esposa.

En este caso, la mujer se vuelve el segundo aval sobre el cual el promotor se puede dirigir en caso que el esposo haya pedido un crédito y se encuentre ausente. La seguridad que representa esta mujer en el momento de otorgarse el crédito está ligada a la disponibilidad, al hecho de que ella se encuentra en el hogar o en la comunidad, en cambio el hombre es más riesgoso porque puede salir de la comunidad en cualquier momento.

En vista de las exigencias del trabajo y los modos de intervención, parece lógico que los promotores se dirijan más hacia las mujeres que a los hombres. Esto les asegura difundir de manera más ágil, rápida y segura sus productos y servicios. Desde un punto de vista cuantitativo, es positivo al reducirse la brecha de género en cuanto al acceso a servicios financieros. Pero, desde otra perspectiva, en la medida que se insista sobre el carácter disponible de la mujer, los promotores están reforzando, a través de sus intervenciones, formas subjetivas ligadas a roles de género preexistentes.

La mujer que moviliza

Además de lo anterior, los promotores también deben identificar a las mujeres que sean capaces de movilizar a otras mujeres. Si bien la mayoría disponen de este activo «tiempo», no todas son capaces de movilizar y animar a otras mujeres a acercarse a las instituciones financieras. La mujer que moviliza es la que servirá al promotor como canal de difusión para entrar en las comunidades y atraer a otros clientes potenciales. Estas mujeres con capital de movilización son caracterizadas como «líderes», aunque no tengan ningún poder formalmente reconocido dentro de su comunidad. La identificación de estas líderes es, por lo general, evidente para los promotores.

Dichas líderes pueden tener perfiles diversos, pero todas deben ser capaces –según su posición en la intersección entre las distintas redes socia-

les– de «juntar a la gente». De esta manera, se pueden encontrar líderes a partir de otros grupos de préstamo (grupos solidarios de otra institución financiera), mujeres activas en programas públicos como las vocales del programa Prospera, mujeres vinculadas a movimientos políticos o simplemente mujeres que tienen disponibles espacios de reunión, como las tiendas. Un promotor de Caja Zongolica lo señala:

> Cuando llegamos a una comunidad se establece contacto con los líderes comunitarios. Puede ser el agente municipal, un subagente, tal vez alguien que tenga un cargo público dentro de la comunidad o tal vez es la señora que las reúne para las pláticas de Prospera, o la que las reúne para cosas de salud.

Una vez más, este discurso se encuentra en uno de los responsables de SMB Rural:

> Cuando el promotor va a la comunidad (…) siempre hay líderes en las comunidades, busca la señora que es líder o la señora que es la que tiene el negocio en la comunidad porque ahí llegan todos. El primer impacto es con ella. (…) Desde que entra a la comunidad va a ver la única tiendita y la señora que está ahí que tiene el bolillo, que vende de todo, esa es la persona. O las personas que mueven grupos de la parte política, ellas también son líderes en la comunidad. (…) Por ejemplo en Pahuatlán, el presidente municipal tiene a una persona por comunidad que es la líder, que cuando necesita sus votos, o necesita hacer un poco de proselitismo político, la junta a ella y ella es la que reúne a toda la comunidad.

A través de estos dos comentarios, es inequívoco notar que las mujeres líderes, buscadas por los promotores de distintas instituciones financieras, son a menudo los referentes en las comunidades para otros tipos de intervención. Las líderes ligadas a las microfinanzas pueden servir también como apoyo para partidos políticos, programas públicos u otros. Por su capacidad para movilizar a otras mujeres, las mujeres líderes pueden responder a

las necesidades de agentes externos que regularmente necesitan juntar grupos de forma rápida y concisa, ya sea para difundir algún servicio, producto o discurso. En este sentido, las rutas del desarrollo parecen llevar a menudo a estas mujeres (Molyneux, 2002) que personalizan la proximidad que pueda existir en las comunidades rurales y las microfinanzas, otros programas públicos o los partidos políticos. En este sentido, algunos interlocutores explican que las reuniones del programa Prospera sirven, extraoficialmente, para otros fines como por ejemplo el proselitismo político, sobre todo si las *vocales* del programa tienen cierta empatía y connivencia con los partidos políticos[7]. Algunos promotores en campo explicaron que en ocasiones las líderes, sobre las cuales ellos se apoyan, están a cargo de hacer promoción política para algunos partidos políticos.

Es así como los promotores –y otros agentes externos– contribuyen a deconstruir, de manera externa, la categoría de mujeres, atribuyéndoles a algunas de estas un protagonismo –más o menos importante según el programa o la institución– para la difusión de sus productos y servicios en las comunidades. Esto conlleva a que las mujeres que saben leer y escribir, manejan bien el idioma español (en particular en comunidades indígenas) y no tienen que dedicar la mayor parte de su tiempo a actividades del hogar (como cuidar niños), están en las primeras filas para relacionarse con promotores externos.

El análisis del rol y acciones de los actores que participan en la difusión de los servicios de microfinanzas –en este caso tanto los promotores como las mujeres líderes– rompe con esta aparente neutralidad que afirma el sector de las microfinanzas, y de forma general, del mercado visto como una entidad abstracta alejada de las acciones, representaciones o intereses. Vemos, por otra parte, que la construcción del mercado por parte de los

[7] Desde una postura crítica, nosotros como investigadores fuimos actores de este mecanismo de difusión de servicios. Nos enteramos que en Veracruz un grupo de mujeres se movilizó para tener una entrevista colectiva con nosotros, so pretexto que se realizaba una reunión del programa Prospera.

promotores en campo tiende a reproducir roles de género vinculados con la disponibilidad y flexibilidad de las mujeres. En algunos casos, permite reforzar el protagonismo de algunas mujeres que disponen de capital de movilización y pueden manejar fácilmente el idioma de agentes externos (Bierschenk *et al.*, 2000). Sin embargo, este protagonismo reproduce a la vez roles de género preexistentes.

CONSTRUIR EL MERCADO A TRAVÉS DE LAS MUJERES

Anteriormente se señaló que además de buscar en las mujeres a los clientes que están disponibles, algunos mecanismos de promoción y difusión de servicios financieros en comunidades objetivo, se apoyan en mujeres que son capaces de movilizar a otras. A pesar de que a estas mujeres se las agrupa bajo una misma categoría de líderes, sus roles y obligaciones varían considerablemente. Es por esto que al interior de una categoría generalizada de mujeres intermediarias disponibles, flexibles, que permanecen en la comunidad y en el hogar, emergen diversas configuraciones y formas de intermediación. Este papel central en el proceso de difusión de productos financieros provee a algunas mujeres una verdadera capacidad para filtrar la oferta y la demanda, así como las ventajas relacionadas con su trabajo. En resumen, mostraremos que el grado de institucionalización de estas mujeres intermediarias varía según la institución financiera y que el filtro que operan rompe, una vez más, con la imagen de neutralidad de los servicios financieros tan a menudo difundida por las instituciones de microfinanzas o más ampliamente por los nuevos «mercados inclusivos», según los cuales, la cobertura se da en función de las necesidades financieras de la población con bajos ingresos.

De la movilización pragmática a la movilización formal

Como se ha especificado anteriormente, las cuatro instituciones de microfinanzas estudiadas tienen presencia local, principalmente en la cabecera municipal. El recurso de mujeres intermediarias es el resultado del

pragmatismo de los promotores que una estrategia formalizada. La movilización de mujeres permite, en un primer momento, darle operatividad a la validación que otorgaron las autoridades locales, para la intervención de una institución ajena a la comunidad. Enseguida favorece la realización de algunas tareas, dada la ausencia de oficinas o sucursales de la institución financiera en cada localidad. El director regional de SMB Rural confirma que algunas mujeres son el punto de entrada obligado para los organismos externos que quieran ingresar a una comunidad:

> Para nosotros es llegar, si, cuando el promotor va a la comunidad lleva la orden para llegar y casi así decir, donde llego a promover primero que nada busca, siempre hay líderes en las comunidades, busca a la señora que es líder o la señora que es la que tiene el negocio en la comunidad, porque ahí llegan todos. El primer impacto es con ella, si se convence a esa persona ya está, lo demás ya es fácil.

Entonces, si estas mujeres aceptan estar a disposición de los promotores, ofrecer su capacidad de movilización para «juntar a la gente» y su habilidad para mediar ante otras mujeres, podría decirse que el promotor ha entrado en la comunidad. Estas mujeres permiten al mismo tiempo, compensar la ausencia de infraestructura física (oficinas) poniendo a disposición su casa o local comercial para las reuniones de información, las sesiones de desembolso y recuperación de crédito solidario o la captación de ahorro. La inserción local del promotor facilita estos primeros contactos en las localidades[8] como lo indica uno de los promotores de SMB Rural: «Conocemos a muchas personas y la gente nos conoce.»

Algunas otras instituciones financieras que pudieron observarse indirectamente durante la investigación, no tienen presencia física con oficinas o ventanillas de atención, ni afianzamiento local y sus promotores tienen

[8] Morvant-Roux et al. (2014) muestran que el uso de productos financieros propuestos por las instituciones de microfinanzas resulta de un proceso complejo que depende tanto del posicionamiento del agente de crédito como de las especificidades locales (normas sociales, historia de las políticas de crédito, liderazgos, etc.).

poca presencia en las localidades atendidas. Bajo estas circunstancias, la figura del intermediario adquiere mayor formalidad con la intención de favorecer la implantación social necesaria para toda intervención externa. Las mujeres líderes son invitadas a tener actividades mucho más definitivas en la promoción y difusión de servicios financieros tal que, en caso de aceptar, toman esencialmente el papel de promotoras: promoción, sensibilización, formación de grupos, desembolso de créditos y llevan igualmente a cabo la recuperación de la cartera. Para desempeñar sus tareas, las mujeres reciben el material de la institución. Una mujer explica: «Tengo trabajando desde 2004 (refiriéndose a Banco Compartamos), y en Alianza tengo desde 2006. (…) Por ejemplo, yo me hacía cargo del dinero, pagar y depositar en los bancos y todo eso.»

Estas mujeres intermediarias llegan a veces a tener tal peso, que las personas se olvidan del nombre formal de la institución y sólo saben el nombre de la mujer que hace la mediación local. Hablando de un grupo de ahorro de otra Caja que propone sus servicios en el mismo pueblo, una mujer dice: «La (Caja) de Nancy… pero ¿cuál será esa?»

Las instituciones financieras instaladas principalmente en zonas urbanas (Banco Compartamos, Provident, etc.) están alejadas de la dinámica rural y por tanto, su encuentro con la demanda no podría operar sin este trabajo de mediación, de organización e interpretación de las intermediarias. En este caso, el trabajo conlleva una contraparte pecuniaria que adquiere la forma de comisión, la cual es pagada en función del número de personas «captadas» y de los créditos otorgados y renovados. Asimismo se dan algunos incentivos en especie como el desayuno cuando se desplazan a la sede de la institución que se ubica en ciudades más grandes. Por ejemplo, una mujer activa en diversas financieras en el Estado de Querétaro explica: «Me dan comisión, por cada grupo que les haga me dan de $800 a $1,000 (…) Banco Compartamos, por otro lado, les da bonos por cada grupo que forme, recibiendo entre dos y tres mil pesos mensuales por ello.»

Las metas cuantitativas y las formas de remuneración que correspondan, llevan a algunas mujeres, en ocasiones, a utilizar sus propios recursos financieros para reducir las barreras de acceso presentes en otras mujeres. Algunas intermediarias aportan el capital social (en caso de cooperativas), el cual le será reembolsado cuando la nueva socia reciba su crédito: «A veces depende que personas me lo pidan, sí les he echado la mano de esa forma, a veces no tienen para su 10% y me dicen: préstamelos y cuando me den el crédito te lo regresamos y pues sí».

Este trabajo es a todas luces informal, ya que no reciben prestaciones sociales, ni están registradas como empleadas de la institución y además suelen combinarse con otras actividades económicas. Para la mayoría de ellas, este sustento forma parte de una movilización de recursos o apoyo de agentes externos más amplia; conjugándose, por ejemplo, con actividades de pequeño comercio.

Por otro lado, la intermediación que operan estas mujeres en favor de agentes externos les permite erigirse como «bienhechoras» de la comunidad. Los apoyos políticos son un ejemplo de ello, de tal suerte que estas mujeres se colocan en la intersección de distintas redes para captar recursos externos que les permiten unirse, a ellas y los miembros de la comunidad que conectan, con redes mucho más vastas y distantes. Una mujer da testimonio:

> Yo me uní con un político y él me ayuda a través de recursos a ayudar a la gente. (…) Sí, este político me ayuda para bajar apoyos para las personas, por ejemplo aquí tenemos diez y les tenemos que dar despensas, él busca la forma de bajar ayuda para dárselas.

Si bien estas actividades se desarrollan al interior de la comunidad, las mujeres más activas en estas redes de intermediación pueden eventualmente tener que dejar su domicilio y sus actividades locales para realizar viajes a la institución financiera o incluso, viajes más largos relacionados con su

activismo político. Estas salidas aun cuando son específicas, son viables para las mujeres solteras o sin hijos, y a veces para quienes tienen familia, logrando escaparse por momentos de la actividad familiar; sin embargo, el equilibrio entre los múltiples roles y actividades requiere de una gran habilidad. Una mujer intermediaria se queja: «No, no me gusta tener horario, no me gusta trabajar así, porque yo ahorita cierro a las doce, me voy a la alameda, a la noria, entonces así es esto, así es el negocio, ¿cómo ve?»

Para la mayoría de las mujeres, tales obligaciones hacen impensable desempeñar este tipo de actividades.

La mujer que filtra y negocia

En la línea de investigaciones que insisten en el papel central que juegan los intermediarios a fin de legitimar, acompañar o por el contrario, entorpecer la difusión de microcréditos a nivel local (Morvant-Roux, S.; Guérin I.; Roesch, M. & Moisseron, J.Y., 2014), estas mujeres aparentemente instrumentalizadas por los agentes externos movilizan su poder para filtrar la oferta.

Por una parte, las mujeres validan la difusión de los productos financieros en función de criterios que les parecen moralmente aceptables y adaptados a las condiciones de vida de su comunidad. Muchas de ellas mencionan que entre los criterios aplicados para evaluar si las opciones son aceptables, están: la tasa de interés, los requisitos y los montos que van a pagar cada semana. Así ellas hacen una real evaluación de la oferta a la luz de las condiciones de vida de su comunidad y de la misma forma, autorizan o rechazan la entrada de actores externos. Asimismo, no dudan en comparar los servicios y ponerlos a competir. Este es el caso de *Marta*, a quien recurren diversas instituciones financieras y por ello colecciona los folletos promocionales en su local donde vende hierbas medicinales. Al preguntarle sobre uno de estos folletos, no duda en confirmar que los promotores de las IMF desfilan por su local, pero ella estudia las ofertas que se le presentan y las evalúa de la siguiente manera:

> Si es mucho no, si es poco sí, porque yo saco la cuenta, comparo con (Banco) Compartamos o comparo con Alianza, o comparo con la San Miguel, cuánto se paga de tasa de interés; de acuerdo con eso, yo decido que si conviene (...) yo les digo: «ésta es la cuestión de la tasa de interés, ustedes deciden, yo cumplo con avisarles, quieren tanta gente pero ¿ustedes creen que sí pueden? para entrarle, adelante, porque se paga tanto» y ya también ellas dicen: «no pues sí me conviene o no me conviene» y así es la observación que les hago.

Además, la negociación no se termina con las características de los servicios propuestos, ya que los intermediarios negocian, de igual manera, las ventajas que acompañan a estos servicios. La promotora de la Caja Solidaria San Miguel Huimilpan en Querétaro nos relató las dificultades que enfrentó para formar grupos, ya que la negociación de las mujeres implica también buscar incentivos en especie o sacar provecho para los miembros de la comunidad o para ellas mismas: «Incluso cuando llegas a la casa de alguna líder, dicen: 'ok... pero ¿qué les vas a regalar?' Si no, las mujeres no vienen.»

Para construir el mercado y ser competitivas, las IMF deben proveer contrapartes o privilegios a sus intermediarias. De esta manera, la competencia entre las distintas instituciones financieras confiere a las mujeres intermediarias poder de negociación, incluso con las que no están ligadas de manera formal. Inclusive éstas llegan a amenazar a las financieras con las que trabajan con mover sus grupos a otras instituciones si no cumplen con sus demandas. En el caso de la Cooperativa San Miguel Huimilpan, la forma de ceder a esto, fue permitir a las mujeres la venta de mercancías una vez al mes en el estacionamiento de la Caja, acción que por cierto tiene un gran éxito. La misma promotora explica: «Según ellas, ese mismo día venden igual que una semana completa en su pueblo».

Así, estas mujeres son cortejadas por diferentes interlocutores con el objetivo de recuperarlas y con esto, a sus demás clientes o socios afiliados.

Una líder afirma: «Sí, han llegado de otras financieras para que cambie a toda mi gente, pero les he dicho que no. Came[9] es una de ellas».

En otro orden de ideas, en el caso de Banco Compartamos, éste cancela el último pago del crédito si el grupo fue puntual y reembolsó correctamente los créditos anteriores. En estas circunstancias, responder a las exigencias de reembolso de las instituciones exige a estas mujeres un segundo nivel de selección, de tal suerte que la movilización de mujeres no es resultado del azar, sino de una evaluación de clientes potenciales capaces de satisfacer las exigencias de la institución:

> A la gente que paga es a la que invito. A la gente que sé que no tiene ni trabajo, ni la invito, porque me pueden decir: ¡oye, tú me recomendaste a alguien y no pagó! Entonces uno es el que va a quedar mal. Uno sabe a quién meter al grupo. Por ejemplo, si una chica se atrasa, al siguiente ya no le doy o si yo sé que tiene mal historial, si he sabido que en otro lado no paga, en mi grupo ya no entra.

Así el conocimiento local se revela y es muy útil para seleccionar a las mujeres cuyo comportamiento y solvencia responda a las exigencias de pago de los créditos. En resumen, la selección se opera en un doble movimiento: filtrar la oferta acorde a las características de la población local (difusión) y filtrar a los miembros de la comunidad que respondan a las exigencias de la institución (reembolso). Al ser intermediarias clave, las mujeres pueden negociar algunas retribuciones y ventajas a cambio del trabajo que realizan, la mayor parte del tiempo de manera informal.

CONCLUSIÓN: EL REFORZAMIENTO DE UN PROTAGONISMO FEMENINO ANCLADO EN ROLES DE GÉNERO PREEXISTENTES

En la introducción hemos resaltado la necesidad de analizar el mercado, no como una abstracción, sino como una construcción anclada social y cultu-

[9] Came es una sociedad financiera popular.

ralmente. Reconocer esto implica analizar cómo diversas instituciones de microfinanzas construyen su mercado en zonas rurales. En este análisis, es importante observar el rol que juegan los actores situados en la interfaz entre las instituciones financieras y las comunidades. Los promotores –para cumplir con sus metas de crecimiento y facilitar su trabajo de promoción y difusión– se dirigen principalmente hacia mujeres. No obstante, esto no responde a una visión dirigida a favorecer el acceso a mujeres a servicios financieros, sino que se ubica dentro de estrategias pragmáticas que perciben a las mujeres como clientes más disponibles y seguros. Por lo tanto, la promoción en campo de las microfinanzas rompe con esta aparente neutralidad del mercado y responde a estrategias pragmáticas de actores encargados de «construirlo», así como a las percepciones subyacentes de roles de género socialmente anclados.

De tal manera que a primera vista el protagonismo particular que algunas instituciones financieras confieren a las mujeres parece reproducir, más que desalentar estructuras de género preexistentes. A diferencia de lo que notó Guérin (2011) en la India –aunque se centra en el uso de los servicios financieros– el mercado de las microfinanzas en México aprovecha la división de los roles domésticos entre hombres y mujeres, logrando –a nivel cuantitativo– números sorprendentes en cuanto a la inclusión de mujeres. De tal suerte que para acceder a servicios financieros, las mujeres deben idealmente demostrar estar disponibles y ser flexibles en el uso del tiempo.

Sin embargo, hay que matizar esta primera percepción para destacar cómo el papel de intermediación realizado por algunas mujeres en esta construcción del mercado, participa también de una cierta redefinición de poderes a nivel local. Hemos mostrado que algunas de las mujeres poseen un capital de movilización importante que las convierte en aliadas predilectas de los promotores o agentes externos, al momento en que estos deciden entrar en las comunidades rurales. Así, más que reproducir pura y llanamente los roles de género, el mercado permite a ciertas mujeres ocupar una posición particular al interior de su comunidad y así crear y refor-

zar espacios en donde las mujeres pueden tener visibilidad pública, aun si esta participación está circunscrita en ciertos referentes de género.

Además, si bien la mayoría del tiempo, las mujeres intermediarias cumplen su papel de manera informal, el protagonismo que llegan a tener algunas de ellas les permite negociar con la institución algún tipo de remuneración (regalos, bonos, comisiones) y obtener un ingreso por este trabajo. Asimismo, al filtrar la demanda a nivel local, estas mujeres pueden negociar y discutir con sus pares, bajo qué condiciones tendrán acceso a las microfinanzas. Por lo tanto, es pertinente considerar, desde un punto de vista teórico, la categoría de «mujeres» para interesarse en las formas en las que –en la práctica– esta categoría puede convertirse en un conjunto de configuraciones heterogéneas. El caso de este estudio tiende a demostrar que los agentes externos –en su manera de construir el mercado– contribuyen al reforzamiento de una categoría de mujeres intermediarias en comunidades rurales, las cuales se erigen como un nodo para las intervenciones que vienen de fuera, lo que les otorga como contraparte, una capacidad de negociación creciente, tanto con los actores externos, como con otros miembros de la comunidad. Por lo tanto, entre «novedad» y «preexistencia» debemos evaluar toda la ambigüedad que existe en la participación cuantitativa de las mujeres en microfinanzas y los roles de género que circunscriben este protagonismo.

Referencias

Agier, I. & Szafarz, A. (2013). Subjectivity in credit allocation to microentrepreneurs: evidence from Brazil. *Small Business Economics*, *41*(1), 263-275.

Banerjee, A.; Karland & Zinman, J. (2015). Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps. *American Economic Journal: Applied Economics* , 7(1), 1-21. Recuperado de http://economics.mit.edu/files/10475

Bastiaensen, J. & Marchetti, P. (2007). A critical review of CGAP-IADB policies inspired by the Fondo de Desarrollo Local, Nicaragua. *Enterprise Development and Microfinance*, *18*(2-3), 143-157.

___. (2011). Rural microfinance and agricultural value chains: Strategies and Perspectives of the Fondo Local de Desarrollo in Nicaragua. En B. Armendáriz, & M. Labie (Edits.), *The Handbook of microfinance* (pp. 461-500). Singapore: World Scientific.

Bédécarrats, F. (2013). *La microfinance. Entre utilité sociale et rentabilité financière*. Paris: L'Harmattan.

Bierschenk, T., Chauveau, J.P. & Olivier de Sardan, J.P. (2000). *Courtiers en développement. Les villages africains en quête de projets.* Paris: Karthala.

Blundo, G. (2002). La gouvernance entre technique de gouvernement et outil d'exploration empirique. *Bulletins de l'APAD*, (23-24), 1-10.

Boeckler, M. & Berndt, C. (2012). Geographies of circulation and exchange III: The great crisis and marketization 'after markets'. *Progress in Human Geography*. doi: 10.1177/0309132512453515

Bouquet, E. & Cruz, I. (2002). *Construir un servicio financiero al servicio del desarrollo rural.* México: AMUCSS.

Ellison, N. (2013). *Semé sans compter. Appréhension de l'environnement et statut de l'économie en pays totonaque.* Paris: Editions de la Maison des sciences de l'homme.

Ferguson, J. (1990). *The anti-politics machine: 'Development', depoliticization, and bureaucratic power in Lesotho*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fontaine, L. (2014). *Le marché: histoire et usages d'une conquête sociale*. Paris: Gallimard.

Fouillet, C.; Guérin, I.; Morvant-Roux, S. & Servet, J. (2016). De gré ou de force: le microcrédit comme dispositif néolibéral. *Revue Tiers Monde*, (225), 21-48.

Fouillet, C. & Morvant-Roux, S. (2018). Financial inclusion, a driver of state building in India and Mexico? Revue Internationale de Politique de Développement, 10 (1). https://doi.org/10.4000/poldev.2519

Guérin, I. (2011). L'expérience vécue de la microfinance. *Cultures et conflits*, (83), 39-56.

Guérin, I.; D'Espallier, B. & Venkatasubramanian, G. (2013). Debt in rural South India: fragmentation, social regulation and discrimination. *Journal of Development Studies*, *49*(9), 1155-1171.

Gueìrin, I. & Kumar, S. (2017). Market, freedom and the Illusions of microcredit. Patronage, caste, class and patriarchy in rural South India. *The Journal of Development Studies*. *53*(5), 741-754. doi: 10.1080/00220388.2016.1205735

Hillenkamp, I. & Servet, J.M. (Edits.). (2015). *Le Marché autrement. Marchés réels et marché fantasmé.* Paris: Classiques Garnier.

Kar, S. (2013). Recovering debts: Microfinance loan officers and the work of «proxy-creditors» in India. *American Ethnologist*, *40*, 480-493. doi:10.1111/amet.12034

Labie, M.; Méon, P.; Mersland, M. & Szafarz, A. (2015). Discrimination by Microcredit Officers: Theory and Evidence on Disability in Uganda. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, *58*, 44-55.

Lewis, D. & Mosse, D. (2006). *Development Brokers and Translators: The Ethnography of Aid and Agencies.* Bloomfield: Kumarian Press.

Long, N. (2001). *Development Sociology. Actor perspectives*. London: Routledge.

Moisseron, J.Y. & Malanaïne, H. (2013). The Janus-figure of the microfinance credit agent between two orders of legitimacy. *Microfinance in Crisis*, *Research and Policy Brief*, (3).

Molyneux, M. (2002). Gender and the silences of social capital. *Development and Change*, *33*(2), 167-188.

Morvant-Roux S. (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.

Morvant-Roux, S.; Guérin, I.; Roesch, M. & Moisseron, J.Y. (2014). Adding value to randomization with qualitative analysis: the case of microcredit in rural Morocco. *World Development*, *56*, 302-312.

Mutersbaugh, T. (2002). Building Co-ops, constructing cooperation: spatial strategies and development politics in a Mexican Village. *Annals of the Association of American Geographers*, 756-776.

Nagarajan, G. & Meyer, R.L. (2005). Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates and Oportunities. *Working Paper* (AEDE-WP-0041-05).

Olivier de Sardan, J.P. (1995). *Anthropologie et Développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*. Paris: Karthala.

V. La construcción de género en los servicios financieros

Lourdes Angulo
Universidad Pedagógica Nacional

Introducción

La mayoría de los organismos microfinancieros tiene como destinatarios a las mujeres y en algunos casos sus servicios se orientan exclusivamente a ellas. La clientela femenina representa el 75 por ciento del total y 83 por ciento de los clientes atendidos más pobres (Reed, 2014). Centrarse en ellas, de acuerdo a diversos organismos, tiene una razón comercial, la tasa de reembolso más elevada y una de política pública, las mujeres contribuyen en una proporción mayor de sus ingresos al mantenimiento del hogar, en comparación con los hombres. Los nuevos ingresos generados por las mujeres se invierten en la educación de los hijos o una mejor nutrición (OIT, 2008) y ello contribuye a un mayor bienestar y calidad de vida de los miembros de sus hogares (Rué, 2002).

Si bien prevalece una visión optimista de las repercusiones positivas de las microfinanzas en lo que se refiere a la potenciación de habilidades de las mujeres, también hay voces que advierten sobre el uso pragmático de las mujeres pues en última instancia ellas son objeto de interés para lograr metas de cobertura, así como la disminución de la vulnerabilidad de los hogares y la pobreza (Jackson, 1996).

Hay un aspecto más sobre el que se llama la atención, las costumbres y tradiciones a través de las cuales se expresan los mandatos de género que mantienen a las mujeres en una posición de subordinación respecto de los

hombres como es el nivel de escolaridad o alfabetización, los derechos de propiedad (ILO, 2008), la responsabilidad de las mujeres del trabajo en el hogar o su poder de negociación al interior de su grupo doméstico (Holloway, Niazi y Rouse, 2017).

En el marco de esta discusión, en el presente capítulo nos proponemos contribuir a la comprensión de los sesgos en los que puede incurrir un programa de microfinanzas orientado hacia las mujeres, al pasar por alto el análisis de las determinantes sociales que tienden a reproducir las relaciones desiguales entre mujeres y hombres, que propician el reforzamiento de los papeles de género que le han sido asignados socialmente, centrados en la reproducción social entre otros, en este caso los miembros del hogar.

Aún en ausencia de alguna intención en este sentido, parece que esta «ceguera de género» que se expresa en discursos y prácticas, tiene un impacto en las relaciones entre mujeres y hombres, en el sentido de reforzar los roles y actitudes masculinas tradicionales de ausencia, de falta de responsabilidad y de cooperación en las tareas que desempeñan las mujeres al interior de los hogares y a nivel de comunidades, lo que contribuye a una situación de mayor desventaja de estas últimas.

Por otra parte, al partir de una visión estereotipada de las mujeres y al dar por sentado que su comportamiento está permanentemente en función de una supuesta prioridad de cuidar a su familia, dificulta el reconocimiento y oscurece la comprensión de sus demás intereses y necesidades de servicios financieros y por ende su atención.

El análisis se hará a partir del trabajo de campo etnográfico realizado entre la población rural usuaria de servicios microfinancieros de las instituciones y en los municipios que se describieron en el capítulo II de esta misma obra.

Los enfoques de las microfinanzas

Aliviar la pobreza de poblaciones específicas se ha convertido en un tema central en la estrategia de desarrollo de las últimas décadas, con metas

referidas a alcanzar a los más pobres. En este contexto surgen diversas modalidades de microfinanzas, como un componente sustancial de estos esfuerzos, con el propósito de atender a la población que no tiene los recursos para proveer sus propios medios de sustento. La visión de estos programas era que la gente pobre cuenta con herramientas y capacidad para producir para el mercado, pero carece de acceso a servicios financieros por lo que habría que facilitar este acceso con medidas e instrumentos adecuados.

Fue en la década de los años setenta cuando la política de desarrollo comenzó a ser influenciada por el discurso Mujeres en Desarrollo[1] (MED), en particular el enfoque antipobreza, que proponía como objetivo: «asegurarse de que las mujeres pobres aumenten su productividad», al tiempo que reconocía su rol reproductivo, buscando dar satisfacción a «las necesidades prácticas de género de ganar un ingreso, sobre todo mediante proyectos de pequeña escala» (Moser, 1993, p. 106).

A raíz de ello, organizaciones en todo el mundo crearon sistemas de ahorro y crédito, como maneras de incrementar los ingresos de las mujeres y, como menciona Mayoux (2000), reconciliar el abordaje de problemas de género más amplios.

Robinson (2001, en Kabeer, 2012, p. 43) describe dos enfoques de las microfinanzas, el de sistemas financieros y el de préstamo a los pobres. El primero consiste en «un paquete de servicios financieros minimalista y de

[1] A finales de los ochenta existían en la ONU diversos organismos especializados, responsables de velar porque las mujeres fueran «integradas al desarrollo», además de las unidades Mujeres en el Desarrollo, que formaban parte de otras agencias no especializadas en el tema (Kabeer, 1998, p. 20). Cuando se habla del enfoque MED, se alude a un conjunto de postulados catalogados como perspectivas alternativas frente a la corriente dominante de esa época, que enfatizaba la ayuda asistencial a las familias y cuya visión sobre las mujeres estaba centrada en su función reproductiva. La crítica a esta perspectiva asistencialista permeó a la ONU y condujo a la Conferencia Anual de la Mujer de las Naciones Unidas de 1975 y a la Década de la Mujer 1976-1985, periodo en el que aparecen los enfoques de la equidad, de la antipobreza, de la eficiencia y del empoderamiento. Aun cuando existen diferencias marcadas entre unos y otros, a estos postulados se les ha categorizado como el enfoque MED. Para una lectura más amplia sobre este tema puede consultarse a Moser (1993)

orientación comercial para personas pobres y económicamente activas». En el segundo están los programas que dan «préstamos subsidiados por donantes para los pobres […], usualmente asociado a la capacitación, los servicios sociales y otros servicios de apoyo. Mayoux (2005) identifica un tercer enfoque, al que llama de empoderamiento feminista.

El enfoque de empoderamiento feminista[2] enarbola preocupaciones como el logro de la equidad de género y los derechos humanos de las mujeres, por lo que la búsqueda de su empoderamiento es una parte integral e inseparable de un proceso más amplio de transformación social. El grupo destinatario en este enfoque son las mujeres pobres y aquellas capaces de generar cambios en los roles femeninos tradicionales. Con menor frecuencia, también han puesto atención al rol de los hombres y a lo que les corresponde asumir para desafiar la inequidad de género (Mayoux, 1995; 2005). Desde esta concepción se promueve la provisión de servicios de microfinanzas como un punto de entrada para el despliegue de una estrategia más amplia, una que busca el empoderamiento sociopolítico de las mujeres a través de la formación en el análisis de género y la organización feminista (Batliwala, 2000).

Un debate importante que se deriva del análisis de estos enfoques es precisamente qué tan adecuados son para cumplir con su cometido, dado que cada uno se considera la herramienta clave para la superación de la pobreza y el empoderamiento. Diversos estudios y evaluaciones apuntan a uno y otro sentidos; un ejemplo es el cuestionamiento al énfasis en el enfoque minimalista, que no toma en cuenta las dimensiones interconectadas que tiene el ejercicio de poder al que necesariamente remite la relación entre clientes y operadores, así como la falta de apreciación de las limitaciones sociales, políticas y económicas que la gente pobre enfrenta.

---

2 Este enfoque, de acuerdo con autoras como León (2000) y Stromquist (2000), tiene sus orígenes en el movimiento de los derechos civiles de la población negra en Estados Unidos, en los años sesenta. Según Stromquist (2000) y Batliwala (2000), comenzó a ser aplicado en el movimiento de mujeres en los setenta y su difusión internacional se dió con la publicación de Sen y Grown (1988), elaborado para la Conferencia de Nairobi, al concluir la Década de la Mujer, en 1985.

Mayoux (2000; 2002) ha señalado el significativo rol que pueden jugar los programas de microfinanzas y microcrédito respecto a la potenciación de las capacidades de las mujeres, aunque también menciona que tales cambios no son una consecuencia automática. La autora destaca que aun en programas que son exitosos en lo financiero, las evidencias de empoderamiento de las mujeres son muy limitadas. Señala, entre otras, las siguientes causas: muchas mujeres se mantienen confinadas a un estrecho rango de actividades «femeninas» de bajos ingresos; la carga del trabajo doméstico no se redistribuye; las mujeres siguen marginadas en los procesos políticos de nivel local y nacional, y en cuanto a la toma de decisiones del gasto, las mujeres siguen dando prioridad a los hombres y a los hijos varones, o bien son ellos quienes continúan tomando las decisiones (Goetz y Sen Gupta, 1996).

Otros estudios han documentado las presiones de los operadores sobre las mujeres para el pago de sus cuotas, lo que las conduce a que muchas de ellas lo hagan reciclando préstamos, contribuyendo así al aumento de deudas de los hogares, que a su vez incrementa la tensión y ansiedad entre sus miembros y la violencia hacia las mujeres (Rahman, 1999).

Por otro lado, Khan (1998) plantea que es muy ambicioso esperar que siglos de opresión social, cultural y dominación masculina sean superados por algunos años de participación en una actividad grupal y el contacto con oportunidades de generación de ingresos. Es indudable que las mujeres necesitan crédito, afirma la autora, pero un mejor acceso a éste, tendría que estar acompañado por medidas adicionales, como educación no formal, entrenamiento especializado, actividades que favorezcan el incremento de su conciencia social y política, de manera que puedan desafiar las estructuras sociales patriarcales.

Representaciones idealizadas de las relaciones de género de las instituciones de microfinanzas: evidencia de algunas regiones de México

En los estudios de género y desarrollo existe abundante literatura que da cuenta de cómo se ha puesto bajo escrutinio, las visiones predominantes

respecto del funcionamiento de los hogares y las relaciones en su interior, tomando en cuenta el género, la edad y generación de sus miembros (Cornwall, 2007; Sen, 1990; 1996; Kabeer, 1998; Moore, 1994). Asimismo, se ha evidenciado que las mujeres no sólo han sido colocadas en categorías indiferenciadas (Kandiyoti 1997; 1998), sino como sujetos vulnerables y débiles. Se ha dicho que estas representaciones estereotipadas reflejan, más que una realidad, las predilecciones ideológicas y políticas de sus adherentes y justifica formas de intervención específica.

En las últimas décadas y desde distintos lugares, se ha creado un cuerpo de investigación académica que ha influido en cambios al interior de instituciones de desarrollo. Una de sus contribuciones ha sido la creación de nuevos lenguajes de representación y de enfoques analíticos, que se popularizaron y se volvieron parte de los discursos políticos (Cornwall, Harrison & Whitehead, 2008), con lo que parecía corregirse la denominada «ceguera de género» en los enfoques y en la práctica del desarrollo.

Sin negar los avances conseguidos en la mayor comprensión de las formas de jerarquía social y cómo éstas se encuentran atravesadas por el género, de acuerdo con la especificidad de los contextos (Kandiyoti, 1998), otras autoras han puesto atención a cómo los lenguajes y representaciones de género, producido en el campo académico, se diseminan y emplean estratégicamente e informan de las maneras en que orientan la identificación de problemas, las soluciones y los medios para lograrlo en el ámbito de las políticas. Y es en esa traducción, como se incrustan dentro de las narrativas del desarrollo, imágenes de género empobrecidas, representaciones simples o equivocadas de la complejidad de la realidad que viven las mujeres y sus relaciones con los hombres (Cornwall, Harrison & Whitehead, 2008).

Partiendo de estas reflexiones y de nuestro acercamiento a experiencias concretas, discutiremos en este apartado un conjunto de ideas muy popularizadas acerca del género en el discurso de las microfinanzas, mismas que no corresponden a lo que investigadoras y teóricas en este campo han venido

diciendo desde hace varios años, ya que se trata de nociones simplificadas y estereotipadas de las mujeres, su uso del dinero, sus prioridades y necesidades. En lo que resta del capítulo, nos centraremos en discutir lo que llamamos representaciones idealizadas del género en las microfinanzas.

La firmeza y buen comportamiento de las mujeres en el manejo de las microfinanzas y su volcamiento al cuidado de los hijos y la familia

Al hablar de las usuarias de sus servicios, los operadores de microfinanzas enfatizan ciertas imágenes de las mujeres, que las representan como más comprometidas en su papel de deudoras con las instituciones, algo que es menos generalizado entre los varones, lo que se expresa en el siguiente comentario recogido en una de entrevistas:

> A veces las señoras, como que son más conscientes en lo que están haciendo… Las señoras sí están pendientes (de los pagos) y por ello son más confiables, pues el dinero que les prestan realmente lo destinan a las actividades para lo que fue solicitado, de lo que resulta lógico que ellas reciban trato preferencial en sus servicios. (Pahuatlán, Pue., entrevista personal, 9 de julio de 2015).

En estas narrativas, al comparar el comportamiento de los varones con el de las mujeres, ellos son representados como inconsistentes e irresponsables, como lo indica un promotor de microfinanzas entrevistado: «El hombre dice que lo va a dedicar al campo, pero luego lo consume… Se juntan entre amigos y se gastan el dinero. Y se les olvidó que tienen que pagar… Los señores son como un poquito más irresponsables» (Zongolica, Ver., entrevista personal, 29 de julio de 2015).

Las mujeres también suelen ser identificadas como personas volcadas en la atención de las necesidades de otros miembros de la familia, constituyéndose en elemento organizador de sus esfuerzos de ahorro y endeudamiento. El siguiente comentario de una entrevista en Pahuatlán, Puebla lo ejemplifica: «Las mujeres ahorran pensando en los hijos, ahorran pensan-

do en posibles enfermedades y en las fiestas de clausura (de la escuela)» (Pahuatlán, Pue., entrevista personal, 8 de julio de 2015).

En este discurso sobre el actuar diferenciado de mujeres y hombres no tiene cabida el cuestionamiento de los significados culturales que este comportamiento tiene y pareciera que se trata de un hecho natural, desde la perspectiva de los operadores. Las necesidades e intereses de las mujeres emergen de sus prácticas cotidianas, diferenciadas por género, en la medida en que las responsabilidades y las rutinas también están diferenciadas por género, afianzadas por normas sociales y costumbres de tal manera que se dan por sentadas.

Es evidente que tal perspectiva tiene implicaciones tanto en el trato que se les da a las mujeres dentro de las prácticas concretas de las instituciones financieras, como los posibles efectos que éstas tienen en la preservación de ciertas subjetividades masculinas y de «modelos de ser, estar y hacer» de los varones, que la literatura especializada cataloga como masculinidad hegemónica (Bonino, 2004).

Al cuestionar estos discursos lo que interesa subrayar no es tanto la inexistencia de esos modos diferenciados de ser, estar y hacer de hombres y mujeres frente al uso de los recursos crediticios y sus beneficios, pues de ello se ha dado cuenta en diversos estudios, sino la importancia de no perder de vista los contextos culturales y los significados que tiene para unos y otros el acceso a estos recursos.

Pagar las deudas contraídas tiene que ver, efectivamente, con el uso adecuado o la coherencia con que se utilizan los créditos, de conformidad con el fin manifestado en la solicitud; también entre en juego la voluntad o no, de cumplir los compromisos adquiridos por las mujeres. Aunque también entran otros elementos pues en la manera como resuelvan sus endeudamientos, están entretejidas también las relaciones que se construyen al interior de las comunidades y los grupos de mujeres, las lealtades que se conforman y en función de qué proyectos, deseos y necesidades se

tejen esas relaciones y lo estratégico que es para cada una de ellas, la necesidad de preservar esas lealtades (Angulo, 2004).

En las distintas formas como las mujeres se las arreglan con las deudas entra un elemento más, el valor que le atribuyen al dinero y tal vez este valor diferenciado tenga relación con el destino que le dará quien lo recibe, con las circunstancias en que se pide, con las necesidades y apremios que resuelve.

Para las mujeres, pagar sus deudas puede tener un significado de éxito en su proyecto y de prestigio, algo que puede resultar una prioridad para quienes viven en un contexto donde se les desvalora, como es el medio rural mexicano, de ahí que hagan el esfuerzo necesario para pagar sus deudas, como dice una mujer de la comunidad de Santiago, Querétaro:

> Si una no paga, las demás le vamos a prestar, cada quien le presta para pagar y luego tratas de pagar, porque quedamos en ese acuerdo para no quedar mal todas, no nada más la que no lo trajo, sino queda mal el grupo.» (San Pedro, Huimilpan, Qro., 4 de agosto de 2015).

Y quedar mal con la institución que les presta muy probablemente resulte en que les pongas más trabas en la siguiente solicitud, les pidan más garantías o ya no tengan acceso a esos recursos crediticios.

En este contexto, una vez más, no debemos perder de vista que las oportunidades de acceso a fuentes crediticias de mujeres y hombres, pueden estar desequilibradas en perjuicio de las primeras, por el hecho de que ellas suelen no tener la titularidad de bienes que eventualmente sirvan de garantía para los créditos (Mixtla, Ver., entrevista personal, 30 de julio de 2015).

Hay un aspecto más que se desprende del análisis de ese discurso del comportamiento de mujeres y hombres frente a sus obligaciones de pago de créditos, en el que vale la pena detenernos. Estas narrativas, más que describir logros que favorezcan a las mujeres al ensalzar las diferencias de género, actúan de acuerdo con lo que Amorós (1994) llama un «doble código de moralidad», distinto para mujeres y varones.

De nueva cuenta, esas formas distintas de ser y hacer, y de manera más general, de las relaciones que se establecen con los otros, se dan a partir de una experiencia social concreta. Las mujeres han sido educadas para cuidar, velar y proteger a los otros, luego esos mandatos sociales, esos códigos prescriptivos se confunden con, y se vuelven categorías descriptivas que desde una visión esencializada, pretenden dar cuenta de sus prácticas.

Pero no se trata, dice Amorós (1994), que las mujeres deban seguir un estándar moral mucho más fuerte que el resto, sino que éste pueda ser compartido por los varones. Al enfatizar comportamientos diferenciados, sin cuestionarlos, no se está contribuyendo a promover cambios en las relaciones entre mujeres y hombres y a que exista una mayor igualdad en el ámbito donde las instituciones financieras tengan influencia, como tampoco ayudan a transformar los imaginarios sociales respecto del lugar que pueden ocupar ellas y ellos en las sociedades locales.

Implicaciones analíticas y prácticas de una visión idealizada del comportamiento de mujeres y hombres en el manejo de las microfinanzas

Siguiendo con esta línea de análisis, existen una serie de implicaciones que pueden ser identificadas tanto en las culturas institucionales de los organismos de microfinanzas, como en el abordaje de los problemas que buscan resolver.

Por cultura institucional entendemos al sistema de significados compartidos entre sus miembros, que da lugar a acuerdos sobre la toma de decisiones, sus valores y creencias dominantes y la manera en que éstas orientan formas de interacción a su interior y con su entorno (Instituto Nacional de las Mujeres, 2002).

El tipo de narrativas que venimos discutiendo, da idea que dentro de algunos intermediarios financieros en los que se basó el estudio, no está presente una perspectiva de género, en el sentido de lo que diversas autoras señalan: que la búsqueda de mayor equidad entre mujeres y hombres oriente sus estrategias de intervención, la misión de sus programas y más

ampliamente, el tipo de transformaciones que las organizaciones están buscando en los contextos donde se ubican. En este sentido, la inclusión de las mujeres no es sólo un principio para la sostenibilidad financiera (Khan, 1998; García-Horta & Zapata-Martelo, 2012; Mayoux, 2011).

La carencia o debilidad de esta perspectiva de género afecta al menos de dos maneras el trabajo de las microfinanzas:

1) Oscurece la comprensión de las formas en que las mujeres de manera cotidiana se resisten a reproducir el buen comportamiento financiero que se espera de ellas;
2) A nivel de las relaciones entre hombres y mujeres, favorece que los primeros se desentiendan de sus responsabilidades en diversos ámbitos.

1) Formas de resistencia de las mujeres ante el esperado buen comportamiento financiero. Como ya se ha dicho anteriormente, si bien es cierto que las mujeres se esfuerzan por preservar su buen historial crediticio, su análisis puede ser hecho desde distintas perspectivas, así como la conexión de este comportamiento con las responsabilidades socialmente asignadas. Existen, por otra parte, situaciones que no pueden pasar desapercibidas pues en ellas se pueden identificar distintas maneras en que tratan de subvertir ese buen comportamiento financiero esperado, aprovechando los resquicios que tienen, para utilizar el dinero en fines menos altruistas, contratan créditos con tasas más elevadas para evitar la supervisión de las instituciones financieras y así dar un uso más flexible a los préstamos, o bien, ahorrar a escondidas de quienes ejercen control sobre ellas, ya sea el marido o programas públicos, como Prospera[3].

Una de las evidencias que fue recogida en los grupos de mujeres socias de una de las microfinancieras del estado de Querétaro, quienes tienen como práctica establecida generar un pequeño ahorro que se recoge cuando se reúnen para realizar los pagos del préstamo. A diferencia del uso del crédito,

[3] Este tema del control del dinero Prospera se desarrolla en el siguiente capítulo.

este ahorro es utilizado para darse pequeños gustos personales, es «Más para mí, lo siento más mío, que la necesidad de meterlo en la casa, en otra necesidad; (es para) algo que me gusta» (La Ceja, Huimilpan, Qro. entrevista 6 de agosto de 2015). Es decir, parece que este dinero está menos sujeto a los mandatos prescriptivos que las mujeres deben seguir, probablemente porque proviene del esfuerzo propio y no de la institución que les presta.

Lo anterior sugiere que con estas decisiones las mujeres amplían el margen de autonomía con el que regularmente actúan. Algo similar podemos decir cuando deciden tener cuentas de ahorro separadas de las de sus parejas, como lo menciona una de ellas: «no se revuelve, el del señor es de él y de nosotros, pero lo de nosotras es de nosotras» (San Pedro, Huimilpan, Qro., entrevista 4 de agosto de 2015). O cuando piden créditos o tienen ahorro en las microfinancieras a escondidas de la pareja, pese a que ello puede ser un factor generador de violencia contra ellas. También encontramos que titulares del programa Prospera se las arreglan para dejar en ahorro parte del dinero que les da el programa (Citlalapa, Zongolica, Ver., entrevista personal, 28 de julio de 2015).

De manera similar, mujeres –y varones– de la sierra de Zongolica, para financiar actividades agrícolas prefieren utilizar productos de crédito para el consumo, que aunque tienen una tasa de interés más alta que el agrícola, no están sujetos al monitoreo de la microfinanciera. En este caso, dice una entrevistada:

> Tienen que venir a supervisar si lo que digo es lo que realmente hago. (…) Ellos van a venir a cotizar lo que ya gastaste para que ellos te den… Por eso a veces que si pido dos mil, yo sé si mil lo invierto en mi cafetal y mil para mi consumo. Yo digo que es más cómodo así, nadie sabe, nadie te viene a supervisor. (Citlalapa, Zongolica, Ver., entrevista 28 de julio de 2015).

Lo que parecen mostrar estas evidencias es que las vidas y formas de actuar de las mujeres tienen más matices que lo que contienen las imágenes

idealizadas de su comportamiento, a las que aluden los discursos de IMF, de programas públicos, etc.

2) El desentendimiento de los varones respecto a sus responsabilidades en diversos ámbitos. Existen pocas investigaciones respecto a cómo afectan las relaciones de pareja, el acceso de las mujeres al dinero, a través de los servicios de microfinanzas. Uno de ellos es el de Rahman (1999), quien documenta las dificultades que viven las mujeres al endeudarse, pues ello repercute en tensiones y ansiedad entre los miembros del hogar y se ha documentado el incremento de la violencia hacia ellas a raíz de estas situaciones.

En México, las escasas investigaciones con las que se cuenta se refieren a este tema en el marco del programa Prospera, donde se ha tratado de establecer algún tipo de efecto de este programa en las relaciones de pareja y en situaciones de violencia. Autores como Maldonado, Nájera & Segovia (2006) señalan que «los recursos de Oportunidades no son amenazantes para el hombre y pueden llegar a ser una válvula de escape a la violencia», cuando ésta está asociada a la tensión que vive la pareja, cuando no tienen los ingresos necesarios para solventar sus necesidades más apremiantes. Sin embargo, dicen los autores, «no podemos tener certeza absoluta sobre este hecho» (pp. 98-99).

Y de manera más amplia, dentro de los estudios de género que abordan las masculinidades, han sido analizadas por diversos autores, las maneras en que afectan los cambios de las mujeres, tendientes a lograr mayor igualdad entre ellas y los varones (Bonino, 1999; 2003; 2004; Sanfélix, 2011; Instituto Vasco de la Mujer, 1995).

Al respecto, Bonino (2003) plantea que se dan diferentes tipos de respuestas masculinas ante estos cambios, de acuerdo con determinadas categorías de varones. Dentro de éstas, se identifican tres posiciones: los que son contrarios, los favorables y los ambivalentes a los cambios. Resulta interesante la descripción que hace de cada una de estas categorías de varones. Por ser de utilidad para el análisis que estamos realizando, nos refe-

riremos sólo a la primera: los que no cuestionan su propio rol. Son, dice el autor, «los varones utilitarios que se benefician de los cambios de las mujeres sin ofrecer recíprocamente nada». Llamados también «igualitarios unidireccionales, aceptan que las mujeres asuman 'funciones masculinas' pero no a la inversa. En la práctica estos varones son desigualitarios porque sobrecargan a las mujeres» (p. 2).

Esta línea de reflexión nos permite analizar el tipo de respuestas de los varones ante la mayor asunción de las mujeres con un papel más activo en el manejo de las finanzas familiares, en el contexto del estudio y en los ámbitos de las relaciones de pareja y la familia, en el nivel comunitario y en el trato que dan los intermediarios financieros, tanto a hombres como a mujeres.

El desentendimiento de las responsabilidades del varón en las relaciones de pareja y la familia

Existe evidencia de que en el ámbito de las relaciones de pareja y el hogar, las mujeres, al ocupar un rol más preponderante en la consecución de recursos para resolver las necesidades de sus miembros, han asumido que el varón no es ni el único ni el más importante proveedor, incluso «ya no esperan a que les den dinero, la mujer ya no está pensando en si el marido me da o no me da; ya hay esa iniciativa de la mujer» (Pahuatlán, Pue., entrevista 8 de julio de 2015).

Y si bien lo anterior refleja una mayor determinación de las mujeres para hacerse cargo de las finanzas del hogar, al asumir una mayor responsabilidad en la provisión de los recursos, esto conlleva una mayor carga del trabajo total que les toca desempeñar en actividades productivas que antes eran desempeñadas casi exclusivamente por los varones:

> He visto señoras que van a limpiar milpa, cortar café… Pueden ir solas. Antes iban, pero siempre con el esposo (...) o bien, ya sea que él salga de la zona a buscar trabajo o permanezca en la comunidad, a ellas les toca hacerse cargo de limpiar, cortar y cosechar la siembra (Mixtla, Ver., entrevista 30 de julio de 2015).

Sin embargo, esto que pasa con las mujeres en las tareas productivas, escasamente se observa en la participación de los varones en las tareas reproductivas y más bien ellos traen a colación el discurso de mayor igualdad para justificar la sobre carga de trabajo de las mujeres, como menciona una de ellas:

> (...) dicen los hombres que 'ahora que somos todos iguales, puedes hacer tú algún trabajo pesado, puedes trabajar'. Entonces somos las que llevamos más peso. Tenemos que llevar los niños a la escuela, ir a trabajar. (…) La señora lleva triple trabajo (Mixtla, Ver., entrevista 30 de julio de 2015).
>
> Sí se da, dicen, alguna colaboración de los hombres en las tareas del hogar, pero cuando están en la cocina y que nadie los ve; pero ya cuando están en la calle, hablando con sus amigos, ahí no dicen que ayudan en la casa (Mixtla, Ver., entrevista 30 de julio de 2015).

El desentendimiento de las responsabilidades del varón con otros miembros de la comunidad

En cuanto a la participación comunitaria, en el marco de los procesos que promueven los intermediarios financieros rurales, lo que se identificó es que en un caso donde se manejan ciertos grupos de ahorro (Grupos de Confianza), la presencia de los varones es excepcional.

De acuerdo con los entrevistados, también es un efecto de los procesos migratorios, pues en su mayoría son varones los que salen de sus comunidades. También es debido a que no se sienten cómodos estando en minoría, respecto a las mujeres (San Pablito, Pahuatlán, Pue., entrevista 11 de julio de 2015). En estos grupos las responsabilidades y cargos están ocupados por mujeres, y esto se debe, de acuerdo con la entrevistada, no a su escasa presencia numérica, sino a que «son muy irresponsables, que tú lo dejes a cargo de algo son muy contaditos, pero hay que buscarlos y encontrarlos, pero de mi grupo no conozco que haya hombres que sean responsables» (Los Cues, Huimilpan, Qro., entrevista 7 de agosto de 2015).

El manejo del desentendimiento de las responsabilidades del varón desde la óptica de las instituciones de microfinanzas

Pareciera que las instituciones de microfinanzas de las zonas de este estudio, basan sus estrategias de intervención, los productos y servicios que ofrecen tanto a hombres como a mujeres, no tanto en el conocimiento de las necesidades específicas de unas y otros, sino en utilizar las características que identifican en ellos para abatir costos de operación, crear y ampliar su mercado.

Así, por ejemplo, partiendo de su visión, las instituciones se concentran en las mujeres «por su buen comportamiento financiero», como lo deja ver el siguiente comentario:

> Nosotros sabemos que quien maneja el dinero realmente es la mujer, entonces el tengan algún negocio, o tengan ganas de emprender un negocio, es por eso que nuestro objetivo es la mujer. (…) Si nosotros convencemos a la señora, o la esposa de alguien, lo más seguro es que coloquemos un crédito o ella venga con sus ahorros. (Pahuatlán, Pue., entrevista 10 de julio de 2015).

Ellas son objeto de su interés, dado que consideran que son un blanco más fácil, pues desde su perspectiva, los hombres «no son tan dados a pedir crédito»; en cambio, las mujeres «sí se atreven, esa es una de las ventajas que se tiene, por eso nosotros buscamos llegar a ellas» (Pahuatlán, Pue., entrevista 10 de julio de 2015).

Las mujeres representan una mayor garantía como usuarias y como aval *de facto* de sus parejas, como lo explica un promotor:

> Si un señor pide un crédito, tenemos que verificar que se encuentre en la comunidad, que no esté trabajando en la ciudad. Y si tiene esposa, no hay ningún problema… si el hombre es soltero o anda en la ciudad trabajando, este crédito es riesgoso. Nada más me respalda el aval, pero si tiene su pareja en la comunidad, entonces yo ya tengo dos personas para cobrarle: el aval y la esposa (Pahuatlán, Pue., entrevista 9 de julio de 2015).

Conclusiones

Adoptar la perspectiva de género en la cultura organizacional de las instituciones financieras no es sinónimo de trabajar con muchas mujeres, ni se reduce a eso. La evidencia con la que contamos, apunta a que en la mayoría de las microfinancieras esa es la tendencia. El enfoque de género, tal como se traduce en las intervenciones en las que se realizó el estudio, no tiene una mirada transformadora de las relaciones entre hombres y mujeres que favorezca a estas últimas, que las empodere, que promueva la equidad, por lo que acaban siendo instituciones que están soportadas por los mismos mecanismos sociales y culturales que reproducen las desigualdades sociales de género.

Si bien es parte de la cultura mexicana el enaltecimiento de las virtudes femeninas, es muy limitado el alcance de este discurso sobre la «excelencia ética» de las mujeres pues parece que deja inalterados los valores masculinos tradicionales y abona a que prevalezca un «doble código de moralidad», donde unas cuidan y otros hacen lo que quieren, lo que obstaculiza una mayor igualdad entre mujeres y hombres.

Es necesario superar las visiones dicotómicas acerca de las mujeres y sus problemas: o son descritas como heroínas o son señaladas como víctimas –muy común también en la cultura mexicana–, lo que no permite avanzar hacia una comprensión de la complejidad de sus vidas y de sus relaciones con los varones. Desmontar estas representaciones es importante pues dificultan la identificación de las necesidades de las mujeres, como serían las modalidades de servicio de ahorro y crédito que cubran sus intereses y preferencias.

Necesitamos llamar la atención acerca de los efectos que están teniendo estos lenguajes, representaciones y trato diferenciado en las formas de hacer, estar y ser de los varones en su cultura. Necesitamos problematizar el tipo de masculinidad que fomenta estas formas concretas de intervención.

Adoptar un discurso igualitarista que sólo atiende a las mujeres, sin tomar en consideración los cambios indispensables que se tienen que dar en las

subjetividades masculinas, puede generar, como hemos pretendido mostrar, que la tarea de lograr una mayor igualdad se vuelva más complicada y nos lleve más tiempo, más aún cuando las situaciones que hemos analizado se retroalimentan y refuerzan con los procesos de intervenciones gubernamentales, como el programa Prospera, que también se analiza en este volumen.

Desde una perspectiva académica, los hallazgos de esta investigación nos llevan a la reflexión de cómo el conocimiento científico informa de los procesos de intervención de las instituciones de microfinanzas y de manera específica ofrece herramientas conceptuales que enriquecen el saber práctico, el lenguaje de las instituciones y cómo éste se traduce en tareas técnicas, en los contenidos del entrenamiento, en el desarrollo de capacidades para intervenciones más cualificadas. Además nos hace considerar la necesaria coherencia que debe prevalecer entre el saber científico, las intencionalidades de los programas y sus significados. En estos procesos, el análisis desde una perspectiva de género puede ayudar a revelar las específicas y contextualizadas jerarquías sociales, las subjetividades que las sostienen y sus contradicciones, al mismo tiempo que da luces para el reconocimiento y la comprensión de los sutiles actos de resistencia de las mujeres, a fin de que desde las instituciones que trabajan por la inclusión financiera se puedan apoyar esos cambios.

Para que los programas de inclusión financiera realmente desafíen las relaciones desiguales de género es indispensable, como primer paso, que incorporen elementos conceptuales que ofrece la vasta producción de estudios de género y masculinidades a fin de cuestionar y desmontar formas discursivas como las que hemos analizado y se enriquezca su análisis de las acciones y preferencias de mujeres y hombres en cuanto al manejo de los recursos microfinancieros.

Un segundo paso es que contribuyan a que tanto mujeres como hombres logren cuestionar las tradiciones, normas y costumbres que han sido naturalizadas y reproducen cotidianamente las desigualdades. Bourdieu (1977, en Kabeer, 1999) plantea que mientras la evaluación de los actores

sociales sea congruente con las posibilidades de cambio que objetivamente estén disponibles para ellos, esas tradiciones y costumbres (doxa) se mantiene inalterada. El paso de la doxa al discurso y a una consciencia más crítica, sólo se vuelve posible cuando otras maneras de ser y hacer se hacen disponibles material y culturalmente. Es entonces que las proposiciones de sentido común comienzan a desnaturalizarse y se revelan las arbitrariedades que están por debajo del orden social. Inducir estos procesos puede ser parte de la tarea que realizan las instituciones de microfinanzas, desde un enfoque de igualdad de derechos y no discriminación.

Referencias

Amorós, C. (1994). La experiencia de las mujeres y el problema del poder. En C. Amorós, *Feminismo: igualdad y diferencia* (pp. 55-82). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Batliwala S. (2000). El significado del empoderamiento de las mujeres: nuevos conceptos desde la acción. En M. León (comp.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, pp. 187-211. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Bonino, L. (1999). Los varones frente al cambio de las mujeres. *Lectora. Revista de dones i intertextualitat*, *4*, 12-21.

___. (2003). Los varones ante el problema de la igualdad con las mujeres. En C. Lomas (coord.), *¿Todos los hombres son iguales? Identidad masculina y cambios sociales* (pp. 105-144). Barcelona: Paidós.

___. (2004). Obstáculos y resistencias masculinas al comportamiento igualitario. Una mirada provisoria a lo intra e intersubjetivo. Recuperado de http://www.luisbonino.com/pdf/Obstáculos%20y%20resistencias%20%20masculinas%20al%20comportamiento%20igualitario.pdf

Cornwall, A. (2007). Myths to live by? Female solidarity and female autonomy reconsidered. *Development and Change 38*(1), 149-168.

Cornwall, A.; Harrison, E. & Whitehead, A. (2008). Introduction. In A. Cornwall, E. Harrison & A. Whitehead (Eds), *Gender Myths and Feminist*

Fables: The Struggle for Interpretative Power in Gender and Development, pp. 1-19. Victoria: IDS, Blackwell Publishing.

García-Horta, J.L. & Zapata-Martelo, E. (2012). El papel de las microfinanzas en la pobreza y desigualdad de las mujeres. *Revista Ra Ximhai*, *8*(1), 101-111.

Goetz, A.M. & Sen Gupta, R. (1996). Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh. *World Development*, *24*(1), 45-63.

Greeley, M. (2003). Poverty reduction and Microfinance – assessing performance. *IDS Bulletin. 34*(4), 10-20.

Instituto Nacional de las Mujeres. (2002). Cultura institucional y equidad de género en la Administración Pública. Recuperado de cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100432.pdf

Instituto Vasco de la Mujer (1995). *Transformaciones en el papel social de las mujeres.* Recuperado de http://www.emakunde.euskadi.eus/contenidos/informacion/pub_informes/es_emakunde/adjuntos/informe.10.transformaciones.papel.social.mujeres.cas.pdf

Jackson, C. (1996). Rescuing gender from the poverty trap. *World Development*, *24*(3), 489-504.

Kabeer, N. (1995). Targeting women or transforming institutions? *Development in Practice*, *5*(2), 108-116.

___. (1998). *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo.* México: Paidós, PUEG/UNAM.

___. (2012). ¿Son las microfinanzas una varita mágica para el empoderamiento de las mujeres? Un análisis de hallazgos en el sur de Asia. En M. Villarreal y L. Angulo. (Coords.), *Las microfinanzas en los intersticios del desarrollo. Cálculos, normatividades y malabarismos* (pp. 43-67). Guadalajara: CIESAS, UPN Guadalajara, FOJAL.

Kandiyoti, D. (1997). Bargaining with patriarchy. In N. Visvanathan, L. Duggan, L. Nisonoff & N. Wiegersma (Eds.), *The Women, Gender and Development Reader*. New Jersey: Zed Books.

___. (1998). Rethinking bargaining with patriarchy. In C. Jackson & R. Pearson (Eds.). *Feminist Visions of Development. Gender Analysis and Policy*. London: Routledge.

Khan Osmani, L.N. (1998). Impact of credit on the relative well-being of women: evidence from the Grameen Bank. *IDS Bulletin*, *29*(4), 31-38.

Khandker, Sh.R. (1998). Microcredit Programme Evaluation. A critical review. *IDS Bulletin*, *29*, 11-22.

León, M. (2000). El empoderamiento en la teoría y práctica del feminismo. En M. León (comp.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, pp. 1-26. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Maldonado, I.; Nájera, M. & Segovia, A. (2006). Efectos del Programa Oportunidades en las relaciones de pareja y familiares. En V. Salles y P. López. (Coords.), *El Programa Oportunidades examinado desde el género* (pp. 179-186). México: El Colegio de México/ UNIFEM/ Programa Oportunidades.

Mayoux, L. (1995). *From Vicious to Virtuous Circles? Gender and Micro-Enterprise Development*. United Nations Research Institute for Social Development. United Nations Development Programme.

___. (2000). Micro-finance and the Empowerment of Women: A review of the key issues. *Social Finance Unit Working Paper.* 23, 2-31, ILO, Geneva. Recuperado de http://genfinance.net

___. (2002). Microfinance and women's empowerment: Rethinking «best practice». *Development Bulletin*, *56*, 76-80.

___. (2005). Women's empowerment through sustainable micro-finance: rethinking 'best practice'. Discussion draft. Recuperado de http://genfinance.info/Documents/Mayoux_Backgroundpaper.pdf

___. (2011). Las mujeres son útiles para las microfinanzas: ¿cómo podemos hacer que las microfinanzas sean más útiles para las mujeres? *Cumbre Global del Microcrédito*, 14-17.

Moore, H.L. (1994). *A Passion for Difference*. Cambridge: Polity Press.

Moser, C.O.N. (1993). *Planificación de género y desarrollo. Teoría, práctica y capacitación*. Lima: Entre Mujeres/Flora Tristán.

OIT. (2008). Grandes cambios con poco dinero: Las mujeres y la microfinanciación. Recuperado de http://www.ilo.org/gender/Informationresources/WCMS_097924/langes/index.htm

Rahman, A. (1999). Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays? *World Development*, *27*(1), 67-82.

Reed, L. (2014). Resiliencia. Informe del estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito. Campaña de la Cumbre del Microcrédito. Recuperado de https://stateofthecampaign.org/multimedia/print-version/.

Rué, C. E. (2002). Desarrollo y capacidades: aplicación al microcrédito desde una perspectiva de género. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 60, p. 161-184.

Sanfélix Albelda, J. (2011). Las nuevas masculinidades. Los hombres frente al cambio en las mujeres. *Prisma Social*, 7, 220-247.

Saurabh, S. (1998). Introduction and overview. *IDS Bulletin*, *29*(4), 1-10.

Sen, A. (1990). Gender and Cooperative Conflicts. In I. Tinker (Ed.), Persistent Inequalities: Women and World Development. New York: Oxford University Press.

___. (1996). Faltan más de 100 millones de mujeres. En X. Bunster, C. Enloe & R. Rodríguez (eds.), *La mujer ausente. Derechos humanos en el mundo*. (2ª edición). Santiago: Isis Internacional, Ediciones de las mujeres No. 15.

Sen Gupta, R. & Brown, C. (1988). Desenvolvimento, crise e visões alternativas: perpectivas das mulheres do Terceiro Mundo. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo Ed./DAWN MUDAR.

Stromquist, N. (2000). La búsqueda del empoderamiento: en qué puede contribuir la educación. En M. León (comp.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, pp. 75-95. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

VI. Prospera, una doble deuda

Lourdes Angulo
Universidad Pedagógica Nacional
Solène Morvant-Roux
Universidad de Ginebra

Introducción

En el marco de la nueva agenda de lucha contra la pobreza, encarnada por las Metas de Desarrollo del Milenio (Molyneux, Jones, & Samuels, 2016), los programas de transferencias monetarias fueron implementados en varios países a finales de los años noventa, con mayor crecimiento a partir del año 2000. La expansión de estos programas deriva, según algunos autores, de los impactos positivos en el alivio de la pobreza extrema. El buen resultado se atribuye al carácter condicionado para los beneficiarios, es decir, que al incorporarse al programa, el beneficiario acepta cumplir con un conjunto de corresponsabilidades. En efecto, según la teoría, las corresponsabilidades permiten mejorar el impacto del programa en diferentes niveles: dentro de los hogares (eficiencia privada), a nivel de la comunidad (eficiencia social) y del país (economía política); así como gracias a dos dinámicas adicionales, que son el empoderamiento y la equidad entre beneficiarios y no beneficiarios (Schüring, 2010). No obstante, la legitimidad de las corresponsabilidades ha generado muchos debates en cuanto a sus efectos en términos de bienestar, del mantenimiento de un sistema paternalista o en relación con la exclusión de una parte de la población meta.

Más allá de los debates sobre la legitimidad de las corresponsabilidades, una pregunta central es lo que se entiende por corresponsabilidad. El tér-

mino de corresponsabilidad no solamente hace referencia a criterios de elegibilidad (quién se incorpora al programa), sino también a expectativas sobre el comportamiento de los beneficiarios, lo que puede darse de forma más o menos explícita. El caso de Prospera incluye ambas acepciones de la corresponsabilidad: selección de los beneficiarios según criterios predefinidos y lista de obligaciones que cada titular tiene que cumplir.

Este capítulo se enfoca en los límites de la corresponsabilidad, esto es, analizamos la implementación de las corresponsabilidades en el caso de las comunidades rurales en México. Mostramos que la interiorización de la corresponsabilidad por parte de las titulares de Prospera es tan fuerte, que va más allá del «contrato» oficial y los beneficiarios (las mujeres) ven la relación con el programa como una deuda moral hacia o ante el Estado y no se ven como derechohabientes. Este sentido de obligación o deuda moral entra en conflicto con la visión de un contrato bien delimitado. Esto resulta en fronteras de corresponsabilidad bastante débiles, abriendo la brecha hacia el monitoreo en varias esferas de la vida cotidiana de las mujeres. Aun cuando la disciplina que esto provoca en las mujeres impacta en el tiempo, cuerpo e intimidad de las mismas, en este capítulo nos centraremos en lo que concierne al gasto del dinero recibido. Concluimos preguntando: ¿de qué manera esta disciplina puede interferir con el componente de inclusión financiera que está siendo implementado por el programa; así como con la prioridad dada al empoderamiento de las mujeres?

Las políticas sociales predominantes en México

De acuerdo con Adelantado, Noguera, Rambla & Sáez (1998), las políticas sociales son tanto un objeto de estudio de las ciencias sociales, como un conjunto de prácticas. Como campo de estudio, siguen los autores, analizan el contexto social, político, ideológico e institucional donde se produce, organiza y distribuye el bienestar; en cuanto tal, tienen tres centros de interés: en primer lugar, está lo que concierne al bienestar, con sus múltiples concepciones y la manera de alcanzarlo; en segundo, está el interés

por analizar los impactos de las políticas, que a su vez se sustentan en posiciones ideológicas y criterios diversos respecto a lo que es el bienestar social y los problemas sociales que –se supone– atiende (igualdad, derechos, justicia social, entre otros); en tercer lugar, le interesa todo lo que tiene que ver con los procesos de institucionalización, organización y puesta en práctica de las políticas, donde intervienen múltiples actores situados en esferas distintas, cuyos intereses y recursos de poder son heterogéneos.

Para Esping-Andersen (1994), el propósito fundamental de la política social es aminorar la inequidad y la pobreza, minimizar el riesgo social y optimizar la distribución de bienestar. La combinación e interacción de diversas instituciones, la predominancia de su papel en el logro de bienestar, sus prácticas y resultados, es lo que define el objeto de indagación de este campo de estudio.

Atendiendo a las prácticas a las que más comúnmente se refiere el término, la política social hace alusión a un conjunto de decisiones que dan lugar a legislaciones, instituciones y programas administrativos dentro de la esfera estatal (Ainta, citado por Kabeer & Cook, 2000) que, como sostienen Adelantado *et al.* (1998), influyen directamente en la organización y distribución de recursos que proporcionan bienestar, a través de regulaciones, servicios y transferencias. Esto lleva a decir que, si bien se asume que históricamente el Estado ha compartido funciones que tienen que ver con la resolución de necesidades sociales con otros sectores, en las políticas sociales contiene un principio organizativo respecto al resto y sobre sí mismo.

Un buen número de autores coincide en distinguir dos grandes periodos en las políticas mexicanas de bienestar social: la primera, que va de los años cuarenta hasta comienzos de los ochenta, época del modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y la segunda, desde la crisis financiera de comienzos de los ochenta hasta nuestros días. En el primero, al enfoque de política social se le ha identificado como «modelo universalista limitado» (Gordon, 1999, p. 50), también como «universalismo estratificado» (Gordon, 1999, p. 50) o como «sistema de bienestar

social limitado» (Duhau & Schteingart, 1999, p. 203). En el segundo, se le describe como «asistencia residual basada en el universalismo minimalista» o focalizado (Sottoli, 2000), o como un modelo de «hibridación» (Valencia, 2003).[1] Este último autor advierte que si bien existen corrientes dominantes en las instituciones sociales, existen procesos históricos que muestran la combinación de diversas tendencias. En este caso, hay algunos segmentos de la política social mexicana que pueden caracterizarse como universales, con otros que deben ser catalogados como de atención focalizada o a merced del mercado. Podemos decir entonces, que la política social mexicana se divide entre las acciones «amplias» (para la población en general, como la educación) y las acciones focalizadas para los pobres extremos, o como menciona Sottoli (2000), a través de métodos «directos», a través del «desarrollo de programas idóneos para cubrir necesidades de poblaciones focalizadas», los grupos definidos como prioritarios, a los cuales se les transfieren recursos monetarios de manera directa, a condición de «que mantengan a sus niños en la escuela, visiten en forma regular la clínica de salud local y asistan a talleres» (Tetreault, 2012, p. 43).

El énfasis de las políticas de focalización está puesto en las formas de utilizar el gasto social estatal, donde los criterios de costo-eficiencia son fundamentales, pero también el acento ha sido puesto en la definición de los destinatarios del mismo, que son los grupos meta como individuos, a quienes se atiende con subsidio en alimentos, servicios de salud básicos y generación de empleos de emergencia. Estas acciones están enmarcadas en tres líneas estratégicas: la inversión en las capacidades básicas, el impulso a las oportunidades de empleo e ingreso y la mejora en el entorno físico de las comunidades o desarrollo del capital físico (Levy, 1999, citado por Valencia, 2000).

[1] González de la Rocha (2005, p. 65) habla de un híbrido paradigmático que caracteriza como la «transición, cambio y reestructuración entre el paradigma vigente en la región durante el periodo de industrialización por la vía de la sustitución de las importaciones, el minimalismo de la década de 1980 (...) y el paradigma que emergió al gestarse y consolidarse el modelo de apertura económica hacia el exterior».

El modelo de política social puesto en ejecución a raíz del ajuste estructural y la apertura económica, tiene como objetivo el combate a la pobreza y la pobreza extrema y hacia éste se encamina la protección social por parte del Estado mexicano; se le define como inversión eficiente, temporal y centrada en la formación de capital humano, con la creencia de que más adelante los pobres estarán en condiciones de hacerse cargo de los riesgos, invertir en su bienestar (Valencia, 2005) e insertarse en el sector económico mercantil[2].

Lo anterior se basa en el supuesto de que las y los jóvenes, una vez que logren mayor escolaridad estarán en condiciones de mayor igualdad para acceder a las oportunidades económicas que ofrece el mercado laboral; por lo tanto, «la desigualdad de los resultados, producto del juego del mercado no se considera una responsabilidad social sino individual, derivada del desempeño de cada uno» (Boltvinik, 2012, p. 32). Dicho de otra manera, la política social es conceptualizada y operada como complementaria de la política económica y no al revés. Siguiendo a Boltvinik, el único derecho de los pobres extremos parece ser el derecho a no ser «tan pobre» lo que significa no estar muy lejos del acceso a oportunidades económicas que ofrece el mercado y esto es lo que define las fronteras de la pobreza y la extrema pobreza. Ferguson (2015) por su parte prefiere analizar los programas de transferencias de dinero como una revolución paradigmática en el marco de las políticas de redistribución. Así, a diferencia del Estado social desarrollado en Europa, el hecho de recibir o no alguna transferencia, no depende del estatus del individuo dentro de su familia, ni de su condición en el mercado laboral (si tiene trabajo asalariado). Esto es, según el autor, la dimensión normativa de la transferencia no está centrada en una condición específica.

[2] Se trata ahora, de acuerdo con los conceptos de Adelantado, de una desestatización y mercantilización del bienestar.

Progresa, Oportunidades y Prospera, desde el enfoque de género

El hoy llamado programa Prospera ha sido la política pública primordial para el combate de la pobreza en México desde finales de la década de los años noventa; no obstante, las diferentes generaciones de políticas públicas sociales desde la administración del presidente Ernesto Zedillo a la del presidente Enrique Peña Nieto, representan menos del 0.5% del Producto Interno Bruto en cada administración.

Por otra parte, tanto Progresa como los primeros años del programa Oportunidades, antecesores de Prospera, dieron prioridad a la lucha contra la pobreza extrema del medio rural, dejando de lado el combate en el medio urbano y el combate a la pobreza moderada en todo el territorio nacional. Sin embargo, en el tercer año del sexenio del presidente Vicente Fox, la presión del crecimiento y la gravedad de la pobreza en México, ampliaron el programa Oportunidades para dar atención a los habitantes en pobreza extrema en el medio urbano (Huesca, 2010).

Prospera fue exitoso en términos de difusión de una nueva generación de políticas sociales replicándose en varios países hasta lograr beneficiar a 110 millones de familias en cuarenta y cinco diferentes países (Hanlon, Barrientos, & Hulme, 2010).

En el caso de Prospera, el programa consiste en transferencias monetarias focalizadas y condicionadas a las familias de ingresos reducidos en el medio rural y urbano. El apoyo se otorga a las madres de familia bajo la condición de que mantengan a los hijos en la escuela, los lleven regularmente a revisión médica y a vacunación; además deben asistir a pláticas de nutrición y salud. Asimismo, al incorporarse al Programa, las familias aceptan cumplir con una serie de requisitos que incluyen: su registro en la unidad de salud que les corresponde de acuerdo a su domicilio; la inscripción de los hijos menores de 21 años que no hayan concluido la educación básica o media superior en las escuelas autorizadas de este nivel y apoyarlos para que permanezcan en el sistema escolar; la asistencia a citas programa-

das en los servicios de salud de todos los integrantes de la familia y comprometerse a que algún integrante de la familia mayor de 15 años participe mensualmente en las acciones de comunicación educativa para el autocuidado de la salud (Espinosa, 2006).

Uno de los aspectos del programa que ha sido reconocido es el proceso de evaluación externa permanente al que ha estado sujeto, tanto desde el enfoque cualitativo como desde el cuantitativo. Estas evaluaciones han dado pie a reconocimientos tanto en México como en el ámbito internacional, por los impactos positivos que ha mostrado en los componentes del programa (educación, salud y alimentación) y han servido de modelo para que se instrumente de manera similar en 16 países de Latinoamérica (Valencia, 2008, citado por Tetreault, 2012). Asimismo, ha sido objeto de una serie de sugerencias y recomendaciones que han ido delineando al programa a lo largo de casi dos décadas.

De manera destacada se ha puesto énfasis, por ejemplo, en el análisis de la vulnerabilidad de los hogares y en la manera en que el programa impacta en los procesos de ampliación y/o reducción de los recursos y activos familiares (Escobar Latapí & González de la Rocha, 2005a; Escobar Latapí & González de la Rocha, 2005b; González de la Rocha, 2006; González de la Rocha, 2008). Otro aspecto de interés ha sido la capacidad para acceder al programa por parte de la población vulnerable y la posibilidad de cumplir con las corresponsabilidades en hogares con jefatura femenina o mujeres que tienen un empleo (Espinosa, 2006; Escobar y González de la Rocha, 2005a). Se ha analizado también la posible transformación de la dinámica de relaciones al interior de los hogares, la pareja y el fenómeno de violencia en familias beneficiarias del Programa (Hernández, Rivera & Castro, 2006; Maldonado, Nájera & Segovia, 2006). Las evaluaciones cualitativas y estudios en profundidad también han abordado la operación del programa en regiones indígenas (Sariego, 2008) y han documentado los retos y complejidades que supone el programa en estos contextos, específicamente en su

interacción con el sistema de gobierno de *usos y costumbres* (Ávila Jaquez & Gabarrot Arenas, 2009).

No obstante lo anterior, las evaluaciones no se han ocupado suficientemente de las consecuencias de las acciones del Programa Prospera sobre la condición social de las mujeres y sobre la dinámica familiar. Se asume, de hecho, que un programa de esta magnitud «pueda derivar en consecuencias inesperadas o no buscadas para las mujeres y sus familias, tanto a mediano como a largo plazo, y que éstas puedan influir en el aumento o en la disminución de sus libertades respecto a la elección de las opciones que unas y otras tienen frente a ellas» (López & Salles, 2006, p. 12).

Al mismo tiempo, lo que afirma Boltvinik ayuda a entender que no existan acciones deliberadas para que, por ejemplo, las mujeres pobres jefas de hogar o las que tienen trabajo remunerado, queden fuera del programa. Esto es lo que Lautier (2009) llama «la ausencia», o sea la creación de un segmento de población sin derecho a ninguna asistencia como resultado de criterios de selección o como resultado de la implementación del programa (corresponsabilidad). Lo anterior coincide con los hallazgos de las evaluaciones cualitativas (Escobar & González de la Rocha, 2005b) en cuanto a que han identificado muchos casos de mujeres que no acuden a los módulos para inscribirse al programa por falta de tiempo y condiciones para ello. Se trata de mujeres con una carga de trabajo doméstico demasiado pesada, con hijos pequeños, con redes de apoyo debilitadas (no contar con alguien que les cuide a los niños) y mujeres trabajadoras que no pudieron faltar al empleo y dejar de percibir su salario. De hecho, Ortiz & Picazzo (2015), señalan que el sexo femenino del jefe de familia reduce la probabilidad de que ese hogar sea incorporado como beneficiario del programa Oportunidades, ahora Prospera. El estudio de estos últimos autores señala que casi en la totalidad de los hogares en los que una mujer es jefa de familia y trabaja fuera del hogar, «quedan excluidos de los beneficios del programa debido a la falta de tiempo para llevar a cabo las actividades impuestas y etiquetadas para ser realizadas exclusivamente por las muje-

res» (p. 102), lo que lleva a señalar que el programa refuerza el papel de las mujeres como cuidadoras de los demás.

Si bien es cierto que es sumamente importante llevar a cabo análisis críticos desde el punto de vista de dinámicas de exclusión, conflictos y contradicciones del programa con los roles de género, aquí lo que nos interesa discutir es lo contrario: la disciplina de las mujeres como resultado del programa social, en diferentes niveles de su vida cotidiana.

Dando seguimiento al análisis de Espinosa (2006), quien cuestiona los motivos que tienen las mujeres para aceptar cargas adicionales de trabajo al participar en actividades productivas implementadas en el marco del proyecto Indesol-BID, nuestros hallazgos muestran que la interiorización de la corresponsabilidad de parte de las titulares de Prospera es tan fuerte que va más allá del «contrato», para ver la relación con el programa como una deuda moral hacia o ante el Estado y no como derechohabientes. Este sentido de obligación o deuda moral entra en conflicto con la visión de un contrato bien delimitado, combinado al hecho de que el programa propicia a nivel local la «creación de distinciones sociales que marcan privilegios y obligaciones (recibir las transferencias obliga a participar en faenas de trabajo colectivo) y privaciones sin obligaciones (no recibir las transferencias implica no participar en las faenas o no contribuir con cuotas para la escuela)» (Escobar y González de la Rocha, 2005a, pp. 298-299), lo que diluye las fronteras de la corresponsabilidad y abre la puerta hacia el monitoreo de varias esferas de la vida de las mujeres. Aun cuando la disciplina de las mujeres afecta su tiempo, cuerpo e intimidad; como se ha señalado, aquí nos centraremos en lo que concierne al gasto del dinero recibido.

PROSPERA, UNA DEUDA MORAL FRENTE AL ESTADO SOCIAL

Prospera se presenta como un contrato legal (hay que firmarlo) entre el Estado Federal y cada titular del programa. Este contrato delimita lo que se conoce como las «corresponsabilidades» u obligaciones que tiene que cumplir cada titular al incorporarse al programa, para poder recibir el di-

nero del «apoyo». Tres vocales del programa en Jayacaxtepec (Oaxaca) confirman la dimensión contractual del programa: «Son corresponsabilidades que tenemos que cumplir. Al ingresar el programa, nos dan una lista de todas las corresponsabilidades que tenemos que hacer. Nosotros firmamos un documento donde aceptamos hacer todo eso. Y nos afiliamos».

El no cumplimiento de las obligaciones tiene consecuencias en cuanto al monto recibido por la titular o su permanencia en el programa. Según Lautier y Marques-Pereira (2004), las políticas sociales de asistencia a los pobres implementadas en Brasil, México y en muchos otros países, definen un «derecho a la asistencia» que forma parte de las relaciones desde *arriba* hacia *abajo*, es decir, del Estado hacia los segmentos marginados de la población vistos como derechohabientes. Desde el punto de vista teórico, Bruno Théret (2003) analiza el surgimiento del Estado de Bienestar (*Welfare State*) en el contexto del capitalismo asalariado en Europa, en cómo un cambio mayor del sentido de la *deuda de vida o primordial* del individuo ante la sociedad, permite transferir la deuda primordial de la sociedad al individuo.

Sin embargo, según Clara Han (2012), la experiencia de Chile Solidario lleva a una visión diferente del estatus del titular. Clara Han muestra que las reglas de operación de Chile Solidario impiden a los pobres demostrar que están mejorando o graduándose a lo largo del tiempo, con la meta de que se salgan de la dependencia hacia el Estado. Esto, según Clara Han, se traduce en un nuevo estatus del pobre no como derechohabiente que tiene una creencia reconocida como tal frente al Estado (*social debt*), sino como un deudor que tiene una deuda que pagar al Estado[3].

Lo que sobresale de nuestras entrevistas con las mujeres está más bien en línea con esta perspectiva de «deuda moral», de la cual deriva un sentido de obligación ilimitado y que además sólo incumbe a las mujeres, como

[3] Clara Han (2012) lo formula así: «Through the system of verifications and disciplinary technologies designed to generate the self-regulating citizen-subject independent from the state (…) the state's social debt to the poor has morphed into a poor's debt to the state» (p. 68).

lo dejan ver los comentarios de una mujer beneficiaria de Prospera habitante de Zongolica, Veracruz:

> Yo por mi parte veo que no es justo que el gobierno me dé, sin dar a cambio nada, porque aquí hay mucha gente a la que le gusta recibir y sin participar; no quieren y a nosotros nos dicen, nos capacitan, pero les decimos y sigue lo mismo.

Esta misma visión aparece cuando hablamos acerca de las consecuencias del «no cumplimiento» de estas obligaciones con las titulares de una zona Mixe en el Estado de Oaxaca:

> A nosotros no nos quitan el apoyo. Nosotras mismas nos quitamos el apoyo porque no cumplimos. Si yo no cumplo con lo que me piden, lo que estoy pidiendo es que me saquen del programa. Yo sé cuáles son las reglas y cuáles van a ser las consecuencias de mis actos.

Esta percepción de deuda moral está alimentada por dos dinámicas que se combinan. La primera deriva del carácter universal-limitado del programa, que se basa en un proceso de selección bastante clientelista y opaco. Así, una primera etapa consiste en la identificación de las localidades «marginadas», la cual se sustenta en el índice de marginación publicado por el Consejo Nacional de Población, construido con base en los siguientes criterios: educación, servicios básicos en la vivienda (acceso a agua potable, drenaje y luz), nivel de ingresos, etc. Una vez que han sido elegidas las localidades de ampliación del programa (donde por supuesto vive una población pobre), no se aplica el cuestionario a todas las familias, sino por el contrario, se realiza un filtro según la «percepción» de actores locales acerca de a quién vale la pena visitar, como comenta un operador del programa entrevistado en Oaxaca:

> (…) Entonces ellos (la coordinación estatal) visitan ciertas localidades con autoridad local, a veces con el delegado y subdelegado nos preguntan: «oye cuáles de las familias, tú que conoces, que has visitado, ¿quién crees que tiene problemas económicos para que pueda acceder?» o propiamente la gente se acerca aquí a las oficinas pidiendo el apoyo.

La última etapa consiste en el levantamiento del cuestionario y constatar la congruencia, los cuales son hechos por la coordinación estatal, la cual decide qué familias ingresan, tal como lo confirma este mismo operador del programa:

> La verdad es que operativamente quien toma las decisiones de quién queda o no en el programa Prospera, es la coordinación estatal, porque ellos mandan como… ¿cómo se llaman…? brigadas de gente a hacer las encuestas propiamente identificadas y todo y piden a la gente que las dejen entrar a sus hogares para corroborar cómo es que viven las personas.

Esta selección, que como señalan Escobar y González de la Rocha (2005a), crea marcadores sociales por el otorgamiento de privilegios con obligaciones a quienes se incluye como beneficiarios, a la vez que quienes quedan fuera viven privaciones sin obligaciones, deviene en dinámicas que ya han sido documentadas también en otros estudios. Quienes son titulares del programa, frecuentemente son tomadas como contribuyentes prioritarias de trabajo comunitario, faenas, tequios y cooperación económica, por recibir dinero del gobierno (Agudo Sanchíz, 2015). Así, si bien el «contrato» que aceptan las titulares parece –teóricamente– bien delimitado, en la realidad las fronteras de las obligaciones comprometidas se diluyen y dan lugar a un espacio de adaptación local, lo cual resulta en tensiones sociales en diferentes niveles: entre titulares y no titulares; o bien, entre autorida-

des locales tradicionales y nuevas figuras de poder local[4], cuya legitimidad proviene del funcionamiento del programa como son los agentes educativos, de salud, las vocales, etc. Es decir, incluyen obligaciones extendidas o responsabilidades que no están originalmente comprometidas como parte de las corresponsabilidades con el programa, especialmente en la esfera comunitaria.

De esta manera, el trabajo de las mujeres sustituye la obligación de los agentes locales de proveer ciertos servicios, como el aseo de las calles, de las clínicas de salud o de las escuelas.[5] Esto es lo que se sugiere en comentarios de mujeres titulares de Prospera oriundas de Zoyatla ubicada en la Sierra de Puebla que fueron entrevistadas:

> A las de Prospera les toca la limpieza de la escuela, de la calle, recoger basura cada dos meses o cada quince días cuando hay mucho trabajo; por ejemplo, clorar el agua ahora que hay mosquitos. (…) Dicen que esto es parte de las obligaciones del programa. Las que no son Prospera no quieren salir. El programa lo marca así: «hay que obedecer (…) Es un reglamento que el gobierno nos marcó (…) Es una responsabilidad.» Les obligan a hacer aportaciones como para la limpieza de la clínica. A una de las integrantes le parece injusto, porque dice que toda la comunidad ocupa la clínica, no sólo las de Prospera.

La agregación de faenas del programa con las de la comunidad genera conflictos entre titulares y no-titulares de Prospera, ya que éstas últimas lo experimentan como una doble exclusión, tal como lo formula otro entrevistado en Naupan, también en la Sierra de Puebla:

> En la comunidad se organizan las mujeres que reciben Prospera para barrer la calle cada mes. Mi esposa se queja de que es porque ellos reciben Oportunidades. (…) Yo

4 Véase el capítulo de Clément Crucifix en esta misma obra.

5 En el marco de este análisis no discutimos a profundidad los factores que influyen en esta desviación a nivel local (véase capítulo de Crucifix). Tampoco discutimos varios niveles de asimilación de esas actividades que vienen con el hecho de ser titular del programa.

digo que no hay que hacerlo porque reciben algún apoyo; digo que hay que hacerlo por el bien de la comunidad.

Más allá de su cumplimiento factual (participar o no en las faenas del programa), estas obligaciones definen un enmarcamiento moral entre el «buen» y el «mal» comportamiento[6], que se relaciona, como veremos más adelante, con el efecto de disciplina que se produce entre las beneficiarias y que se deduce de lo que expresan beneficiarias entrevistadas en Zongolica, Veracruz:

Somos las que más obedecemos, si convocan por el sonido, pues llegan rápido. La demás gente no.

Barremos cada mes, hacemos limpieza, recogemos la basura cada fin de mes. La recogemos en toda la comunidad, limpiamos todo… somos como ocho cada equipo, somos 22 elementos… ya sabemos dónde nos toca y vamos, esas son nuestras corresponsabilidades, como le dicen.

Tengo que ir hasta allá (a la comunidad donde vivía) cada mes… luego que se forma un comité de salud y esas personas nos dan curso; entonces ellas nos platican que tenemos que limpiar, que no haya basura en la calle… nos tocaba no a nosotras, sino que a toda la comunidad… tenemos que tener limpia nuestra casa… porque nada más nosotras vamos a las pláticas. Las que no tienen, no quieren, ellas como no tienen el apoyo, ellas no van a limpiar.

La deuda moral no solamente legitima el cumplimiento de las obligaciones oficiales y no oficiales, sino también la disciplina de las mujeres, quienes paulatinamente adoptan nuevos roles dentro del hogar y en la comunidad, conforme a ciertas reglas de comportamiento que están en línea con lo que se espera sea forjado como identidad de pertenencia al programa y a las

6 El comportamiento se determina dependiendo de quién hable: las flojas que esperan el apoyo vs las que no reciben.

implicaciones de ser la titular del mismo, tema que será discutido en el siguiente apartado.

DEL CONTROL DE LA ASISTENCIA AL CONTROL DEL «BUEN» GASTO DEL DINERO

Más allá del cumplimiento de obligaciones que vienen definidas en las reglas de operación del programa, Prospera moldea el comportamiento de las mujeres titulares. Para analizar esta dinámica es útil seguir lo que plantea Foucault (1998) en relación con las técnicas del poder disciplinario:

1. La inspección jerárquica,
2. La sanción normalizadora y,
3. El examen.

Dispositivos que, de acuerdo a León Corona (2011, pp. 136-137) «definen normas o reglas de conducta enfocadas a moldear o normalizar a las personas para que se ajusten a ellas», pues lo que persigue el programa es «construir una población con capacidades físicas e intelectuales, como medios para acceder a formas de vida distintas a las que se definen como propias de la pobreza», o como lo plantea Clara Han (2012), un sujeto ciudadano autorregulado, independiente del Estado.

La inspección jerárquica se ejerce a través de distintos dispositivos: la calendarización de citas médicas y talleres con orientaciones para el cuidado de la salud que se realizan en la clínica, actividades a las que debe asistir cada uno de los integrantes de la familia beneficiaria, el control de asistencia a éstas, la inscripción certificada y el registro de asistencia regular de los hijos a la escuela[7]. Esta disciplina se ejerce con un control *vertical* proveniente de mandatos y consignas, cuyo cumplimiento es observado por sujetos que ejercen un papel como *vigilantes*. Los procesos que tienen lugar

[7] Las y los jóvenes de educación media superior deben asistir a talleres comunitarios de capacitación para el autocuidado de la salud y cubrir obligatoriamente 10 de esos temas (Secretaría de Desarrollo Social, 2008).

en el marco del programa están alimentados por una relación cara a cara y cotidiana entre las mujeres y los agentes que monitorean el cumplimiento de las corresponsabilidades, por medio de revisiones periódicas y ritualizadas que son del conocimiento de las titulares. O bien, a través de revisiones o visitas imprevistas, como lo deja ver el siguiente comentario de una titular en Huimilpan, Querétaro: «Va a ser un año, estuvieron checando en las escuelas, las personas de cada comunidad. (...) No avisan, una vez a la semana, un mes y luego te dejan un mes y al siguiente checan otra vez… No sabes ni cuándo.»

Este cumplimiento se consigna en los informes realizados tanto por el personal de las escuelas, como de las unidades de salud, que son entregados a la coordinación del programa.[8]

Pero también este monitoreo se hace a través de relaciones más *horizontales*, por figuras locales que hacen vigilancia tales como las demás titulares del programa, el comité de salud y las vocales Prospera, las cuales son elegidas dentro de cada comunidad para apoyar que se cumpla adecuadamente con la corresponsabilidad, como lo refiere, Teófila, una de las vocales de Zongolica, Veracruz, quien ha detectado que hay niños que no van a clases y los maestros no registran la inasistencia. Ha ido a platicar con el enlace de Prospera, le ha pedido que los visiten y completa diciendo:

> Hay veces que me agarro con ellos, yo como voluntaria hago mi trabajo y les digo 'ustedes no me apoyan', la gente no va a sus citas y tenemos que reportarles que la gente no fue y le llega su apoyo un mes sí y otro mes no. (…) No quieren cumplir su trabajo. Cuando alguien falta a sus citas, hay que reportar al médico.

8 El personal de salud utiliza dos formatos de control y el de educación otros dos. Con base en éstos se genera el Aviso de Asistencia en Salud y el Aviso de Asistencia en Educación, donde se asienta cuáles titulares, beneficiarios y becarios cumplieron con sus corresponsabilidades (cada dos meses). Al inicio del ciclo escolar las titulares deben entregar al personal del programa la certificación de que inscribieron a sus hijos en la escuela (Reglas de Operación de Prospera Programa de Inclusión Social, para el ejercicio fiscal 2015).

Estas actividades de vigilancia llegan hasta el interior de los hogares, a través de los Comités de Salud que verifican que las mujeres tengan agua hervida, recojan la basura, cuenten con letrinas, como lo refiere una titular de la Sierra de Zongolica en Veracruz:

> Pues nos pregunta si tenemos agua hervida, si tenemos letrina, si tenemos basura, esas tres cosas nos apuntan, pues ellas dicen que entregan la lista a la voluntaria de salud y si ha visto que no hago lo que ellos me dicen o no tengo siempre agua hervida, ahora sí que me pone falta.

Otra forma para disciplinar se refleja en el uso y destino adecuado, de acuerdo con el programa, del dinero que reciben. Según Viviana Zelizer (1994), más allá de su valor económico y de un instrumento de pago neutro, la gente le atribuye al dinero varios significados sociales y morales. Esto es, que un dinero no es igual al otro según de dónde proviene y eso influye en su uso. Dentro de la familia, como resultado del hecho de que se le da a la mujer el dinero que viene de Prospera, parece estar bastante bien etiquetado como «dinero de las mujeres»[9]; es decir, que son las mujeres quienes lo gastan y los hombres no se involucran con el gasto de ese dinero. La resultante de esto es que los hombres se desentienden de la responsabilidad de hacerse cargo de algunas tareas que solían cumplir como asistir a reuniones, ejercer cargos en la comunidad, entre otros[10].

Para Ferguson (2015), los nuevos programas sociales implementados en países en desarrollo se singularizan del viejo modelo del Estado Social a la Bismark o Beveridge, por su ausencia de control del gasto del dinero dado a los titulares: «…y las receptoras son libres de usar las transferencias para realizar cualquier arreglo doméstico o personal que deseen» (p. 81). Sin embargo, en el caso de Prospera, esta libertad es limitada, ya que

9 Información de un grupo focal en la Sierra de Puebla.

10 Al respecto, véase el capítulo de Lourdes Angulo en esta misma obra.

el uso del dinero está circunscrito a lo que el programa considera un destino adecuado. A diferencia del control de «asistencia», el control del «buen gasto del dinero» se ejerce indirectamente en forma visual, o sea, observando el cuidado que dan las mujeres a sus hijos, como lo comenta el operador de Prospera en Huimilpan, Querétaro:

> Exacto, que el programa o que el dinero, el recurso que les están dando sí lo estén, pues ahora sí, que sirva para los niños (....), pues nosotros tenemos casos que, por ejemplo, lo de educación es para que las mamás no tengan problema para comprarles los útiles a los niños, los útiles escolares, a veces sus zapatos, su uniforme y pues eso es lo que manejamos de educación, bueno de alimentación y salud, pues si se les piden ciertas corresponsabilidades a las familias no es una obligación, a veces las personas, o sea, vienen y me dicen: «voy a ir al centro de salud, o sea, es obligatorio o me quitan el programa», pero yo lo que les comento que no es como una obligación que nosotros los mandemos al centro de salud, sino como un beneficio, por eso a veces depende de la ampliación del programa que también los médicos puedan atender a un número de personas, porque si va a haber nueva gente en el programa y no va a haber dónde atenderse en salud, pues ahí vamos a crearles un problema a ellos... entonces sí son varios factores, sí, es multifactorial.

Además, a las titulares se les inculca apegarse a «normas» de consumo, no solamente de lo que reciben en el marco del programa, sino también en los gastos personales que no tienen que ver con la esfera de la operación del programa, como refiere una investigadora muy involucrada en el trabajo de campo con mujeres en el estado de Oaxaca:

> Es que luego vienen y nos regañan mucho, la supervisora, no sé, nos regañan mucho, quieren que vivamos como ellos quieren –comenta la entrevistada al recordar lo que dicen las mujeres de una comunidad indígena. Por ejemplo, se enojan mucho porque, y de veras vas a la Mixteca, unas comunidades con unas necesidades y todas tienen Sky, tienen dinero de Prospera y compran Sky, quieren ver otros

canales de la pinche televisión, porque ya se aburrieron de ver el Canal de las Estrellas y que llega la técnica y les dijo: «la próxima vez que venga y que vea que alguien del grupo compró Sky, les vamos a quitar el apoyo a todas».

Cabe notar aquí los cambios impulsados por los nuevos canales de distribución del dinero de Prospera y las implicaciones para su manejo en las titulares. Al inicio del programa, se solía entregar el apoyo en efectivo en sus manos, agrupando el mismo día, cada dos meses, a todas las titulares en el zócalo de la cabecera municipal. Esta distribución pública daba lugar a varias solicitudes, empezando por los comerciantes ambulantes metidos en el camino de las mujeres ese mismo día, hasta las tiendas o los prestamistas. El movimiento de «digitalización» impulsado en el marco de iniciativas para lograr Inclusión Financiera Universal, permite la recepción del dinero en alguna cuenta bancaria. En el caso de la Caja Solidaria San Miguel Huimilpan, las mujeres acuden a la Caja para retirar su dinero. Tienen cinco días para cobrarlo. Sin embargo, si la digitalización del pago de las transferencias introdujo nuevos espacios en el control y manejo de ese dinero por parte de las mujeres ante sus redes sociales inmediatas (solicitudes de parte del entorno familiar o vecinal), la disciplina de parte del programa sigue siendo muy fuerte.

Hasta cierto punto parece que este dispositivo de vigilancia (inspección jerárquica) no es tan necesario, ya que en unos casos ha tomado su lugar el autocontrol o el de sus pares mujeres. Otras titulares o las vocales del programa Prospera muestran el carácter instrumental que dota a los pobres de medios para autogobernarse y autodisciplinarse (León Corona, 2011). Ejemplos, como el de una mujer de San Pablito en Puebla, que nos dijo haber comprado otro par de tenis a sus niños con dinero de Prospera tal como el programa les inculca, son comunes. En sus palabras, es dinero bien usado, «porque ni modo que vayamos a malgastarlo» (con la compra de otro tipo de bienes).

Al dar este uso determinado al dinero de Prospera se advierten, como sugiere Zelizer (1994), procesos y relaciones sociales, donde por un lado los voceros del programa tratan de introducir controles, restricciones y significados que buscan moldear el uso de este dinero. Por otro lado, las titulares del programa poco a poco se van adaptando, al menos discursivamente, a ese etiquetamiento que viene de fuera y por consigna del uso del dinero y los atributos asociados al mismo: hay que gastarlo en bienes de uso y de consumo que evidencien en sus hijos y familias cierta prosperidad, como zapatos y ropa para que vayan a la escuela bien vestidos y se sancionan otros fines como el ahorro o el pago de servicios de televisión por cable, que suelen no estar asociados a la condición de pobreza, como lo comentan las mujeres entrevistadas en la Sierra de Zongolica, Veracruz:

> Antes las de Oportunidades se molestaban porque no les compramos a los niños, sino que ¡ahorramos! Entonces mejor no, que cada quién vaya a ahorrar, en silencio. Que nadie sepa (…) Ellos se molestan porque el dinero no lo llevamos a la casa para comprarles algo a los niños.

«En todos los sistemas disciplinarios», dice Foucault (1998), «funciona un pequeño mecanismo penal». La sanción normalizadora de la que habla el autor busca un efecto correctivo. Siguiendo esta idea, a aquellos beneficiarios que incumplen lo dispuesto en la normatividad del programa se les suspende la entrega de apoyos monetarios, lo que puede ocurrir de forma mensual, por tiempo indefinido o definitivamente. La suspensión mensual de los apoyos monetarios cuando la familia no cumple con asistir a las citas médicas programadas, a los talleres de capacitación para el autocuidado de la salud, no se recibe de forma puntual la certificación de asistencia del alumno o tengan más de cuatro inasistencias. La suspensión por tiempo indefinido de los apoyos monetarios ocurre cuando la familia beneficiaria no cumple con su obligación en salud durante cuatro meses consecutivos o seis meses discontinuos en el curso de

los últimos doce meses. La suspensión definitiva de los apoyos monetarios ocurre por razones distintas al incumplimiento de corresponsabilidades (Reglas de Operación de Prospera Programa de Inclusión Social, para el ejercicio fiscal 2015).

Una de las tareas que más requiere tiempo, tanto del personal del programa como de las vocales, es dar información a las titulares acerca del cumplimiento de sus obligaciones y esto ocurre desde el primer momento en que se ingresa al padrón. Se les explican en las reuniones con el equipo operativo y de forma permanente, las vocales hacen recordatorios cuando se reúnen en cada comunidad, como comité. No obstante esta labor, parece que persiste entre las titulares la idea de que hay que cumplir con las demandas del programa como una obligación, más que sopesar los beneficios que les trae asistir a revisiones médicas o charlas de salud, pues saben que dejar de cumplir con ese requisito las dejará fuera del programa.

El examen, es una combinación de inspección jerárquica y sanción normalizadora, dice Foucault. Podemos analizar de esta forma, las visitas que hacen a las viviendas para verificar que las titulares tengan agua hervida, cuenten con letrinas y utilicen los suplementos alimenticios que les otorga el programa. Las encargadas de hacer estas revisiones son parte del Comité de Promoción Comunitaria, que tiene como uno de sus objetivos el «fortalecimiento de la apropiación del Programa», apropiación que supone la incorporación a su vida cotidiana de hábitos personales y familiares, como se les ha orientado a través de pláticas de vocales, personal de salud y equipo operativo del programa.

PROSPERA Y EL NUEVO COMPONENTE DE INCLUSIÓN FINANCIERA

A partir del decreto de creación de Prospera, que entró en vigor en el año 2014, se incorporó un programa de inclusión financiera con el que se espera atender a la población que actualmente es beneficiaria del programa, a

través de cuatro líneas de acción: educación financiera[11], seguro[12], ahorro y crédito. En la vertiente de ahorro se contempla que podrán abrir una cuenta con este fin, adicional a aquella en la que reciben las transferencias del programa, y ofrece incentivos a quienes decidan realizar ahorro programado. Con el componente de crédito, las titulares tendrán acceso a una línea de crédito pre autorizado y aquellas que cuenten con un plan de ahorro de más de seis meses tendrán una línea de crédito adicional (para abundar en la información del Programa de Inclusión Financiera, ver el capítulo III de esta misma obra).

Lo señalado en los últimos párrafos del apartado anterior puede resultar problemático en la puesta en operación del nuevo programa, dado que, como veníamos señalando, por una parte se ha enfatizado un discurso que se aleja totalmente de las prácticas de ahorro, y más bien, cumplir con las responsabilidades como titulares ha llevado implícito el «enmarcamiento» del dinero de Prospera, en el sentido en que plantea Zelizer (1994): los fines para los que se usa se han ido moldeando a través de los controles, restricciones y distinciones ejercidos de forma tanto vertical como horizontal. A las titulares se les ha señalado que ciertos usos del dinero son indeseables, entre ellos ahorrarlo; en cambio se ha fomentado que debe ser utilizado para el gasto familiar.

Por otro lado, pareciera que la disposición a aceptar el control –o no– del uso que le dan al dinero, depende de las condiciones en las que se recibe; es decir, si es un dinero que no se paga o un dinero que tiene que ser devuelto y con interés. Lo que está en juego son los límites de la acción de la gente y quién marca esos límites. Lo anterior sale a relucir al entrevistar a mujeres,

---

11 En esta primera vertiente Prospera menciona que «informa y capacita a las y los beneficiarios sobre herramientas básicas del manejo de sus recursos, para fomentar el ahorro entre ellos y el uso de servicios financieros que contribuyan a mejorar su calidad de vida» (Prospera, Programa de Inclusión Social, s/f).

12 En la vertiente de seguro contarán con un seguro de vida por muerte accidental, sin costo (gratuito) a partir del momento en que reciban su tarjeta bancaria Prospera, por un monto equivalente a 750 dólares americanos y asistencia funeraria por un valor de hasta $7,500.00 (Prospera, Programa de Inclusión Social, S.F.).

que además de ser titulares de Prospera son usuarias de servicios de microfinanzas, y como tales, cuando se trata de un préstamo, es frecuente que prefieran utilizar modalidades de crédito que, aunque tengan una tasa de interés más alta, su uso no será supervisado por la institución que les presta. Así fue documentado en la región de Zongolica, en Veracruz, donde, pese a que el crédito agropecuario tiene una tasa de interés menor, es menos supervisado. Al respecto comentan: «Apenas estoy pensando si lo pido (el crédito agropecuario). (…) Tienen que venir a supervisar si lo que digo es lo que realmente hago (al pedir el crédito agropecuario). Ellos van a venir a cotizar lo que ya gastaste para que ellos te den.»

En cambio, el crédito para consumo (aunque la tasa de interés es superior y no obstante se utilice en la compra de insumos para la siembra o para negocio), se utiliza más frecuentemente, ya que el margen de decisión de las mujeres es más amplio, pues reconocen que: «Se ha pedido dinero, pero a veces se agarra para otra cosa, no para lo que se dice. Yo digo que es más cómodo así, nadie sabe, nadie te viene a supervisar.»

CONCLUSIÓN

En este capítulo nos propusimos dilucidar algunos de los procesos de interacción social que se dan en el contexto del programa social Prospera, de las mujeres titulares entre sí, y de ellas con los actores que son clave para el funcionamiento del programa, como los agentes de salud o autoridades locales. Estos procesos no pueden ser explicados si no se parte de las implicaciones y significados que tienen para las mujeres titulares el participar como beneficiarias del programa. A partir de nuestras evidencias podemos decir que este programa implica más obligaciones que derechos; obligaciones que se constituyen en una deuda moral que las mujeres «pagan» de diferentes maneras: las corresponsabilidades que no se limitan a lo que el programa formalmente les pide a las mujeres, sino un cúmulo de trabajo que se adiciona a esas tareas de las que se han hecho cargo al firmar los documentos que las acreditan como titulares.

Esas faenas comunitarias hechas por las mujeres, que en muchas comunidades suplen la tarea del gobierno local, son asumidas por ellas como parte de su responsabilidad de cuidadoras no sólo de los miembros del hogar, sino de otras familias. No obstante, los esfuerzos de los que da cuenta la literatura sobre este tema, en el sentido de los cambios que se introdujeron en las formas de relación entre beneficiarias y el programa, para volverlos menos verticales; lo que podemos señalar es que estos esfuerzos no han sido consistentes y lo que prevalece en la actualidad es ese sentido de obligación de las titulares en el cumplimiento de las corresponsabilidades extendidas, no sólo lo que en sentido estricto que contemplan las reglas de operación del programa.

Una de las preguntas obligadas es si lo anterior abona a los procesos de empoderamiento de las mujeres, tema que ha estado presente tanto en las evaluaciones como en investigaciones que se han hecho sobre este programa, algunas de las cuales han criticado uno de los supuestos de los que parte, en tanto que considera a las mujeres como un agente de cambio al interior de los hogares, pero sobre todo el más eficiente instrumento para asegurarse que las transferencias monetarias se conviertan en una mejor alimentación, salud y educación de los hijos (Arraigada & Mathivet, 2007; Riquer, 2000).

De la tarea bien hecha dan cuenta las evaluaciones del programa, especialmente el impacto positivo en el nivel de escolaridad logrado que favorece a las niñas y dentro de esta población, a las niñas indígenas. A su vez, una trayectoria escolar más amplia de las niñas se ha asociado con el descenso en las tasas de fecundidad de las adolescentes, así como con un inicio de su ciclo reproductivo más tardío (González de la Rocha, 2008). Pero estos cambios que pueden ser los pilares de transformaciones más amplias y duraderas, no sólo en el rol reproductivo, sino en la subjetividad de estas niñas y adolescentes, no va acompañado de una capacidad de negociación mayor en el uso del tiempo, como lo revelan los estudios sobre este tema en las mujeres y niñas que están dentro del programa. Una de las ideas con-

cluyentes es que el trabajo doméstico no remunerado que dejan de hacer las niñas que asisten a la escuela lo asumen sus madres y abuelas, revelando que estos patrones al interior de los hogares no se han modificado y que las mujeres aún no han logrado un mayor poder para renegociar la distribución del trabajo de cuidado (Molyneux, 2006) y tener tiempo para ellas.

No obstante lo antes dicho, también se tiene evidencia de que las mujeres viven transformaciones y resistencias en el ámbito de las relaciones con los varones (dentro del hogar) y con otras mujeres o con los demás miembros de la comunidad. Las redes de relaciones que construyen o fortalecen la comunicación con gente fuera de su comunidad, los compromisos que se establecen y que pueden ser empleados en un futuro, los conocimientos, la información, el reconocimiento y el prestigio que las mujeres logran son importantes. Pero esto no es igual para todas. Como lo han señalado también otros autores, el programa propicia la «creación de distinciones sociales que marcan privilegios y obligaciones (recibo de transferencias y participación en faenas de trabajo colectivo) y privaciones sin obligaciones (no recibir las transferencias, no participar en las faenas o no contribuir con cuotas para la escuela)» (Escobar Latapí & González de la Rocha, 2005a).

Pero no sólo están implícitos privilegios y obligaciones para quienes reciben transferencias de dinero de parte del gobierno, sino la adquisición de una deuda moral que legitima un grado de control del tiempo, de las rutinas, de la cotidianeidad, del uso del dinero y de la subjetividad de las mujeres. Sin embargo, las mujeres ponen mayor resistencia a ese control que se ejerce sobre las decisiones que toman, especialmente en lo que concierne al uso del dinero, cuando se revisa la forma en la que emplean los microcréditos.

Dado que uno de los intereses de investigación es conocer cuáles podrían ser las imbricaciones del programa de inclusión financiera de Prospera, consideramos que no tomar en cuenta los elementos aquí analizados puede convertirse en una barrera importante para el acceso y uso de los servicios financieros dentro de la población beneficiaria.

Referencias

Adelantado, J.; Noguera, J., Rambla, X. & Sáez, L. (1998). Las relaciones entre estructura y políticas sociales: una propuesta teórica. *Revista Mexicana de Sociología*, *60* (3), 123-156.

Agudo Sanchíz, A. (2015). *Una etnografía de la administración de la pobreza: la producción social de los programas de desarrollo*. México: Universidad Iberoamericana.

Arraigada, I. & Mathivet, C. (2007). *Los programas de alivio a la pobreza Puente y Oportunidades. Una mirada desde los actores* (134). Santiago de Chile: CEPAL.

Ávila Jaquez, C. & Gabarrot Arenas, M. (2009). Retos locales de la política social en México: el funcionamiento del Programa de Desarrollo Humano «Oportunidades» en una comunidad indígena bajo el sistema de gobierno de usos y costumbres. *CONfines de relaciones internacionales y ciencia política*, *5*(9), 67-82.

Boltvinik, J. (2012). *Desarrollo, pobreza y politica social en México*. Recuperado de http://www.uv.mx/ofp/files/2014/05/DesarrollopobrezaypoliticasocialenMexico.pdf

Duhau, E. & Schteingart, M. (1999). Nuevas orientaciones en las políticas sociales para los pobres en México y Colombia. En M. Schteingart, *Políticas sociales para los pobres en América Latina* (pp. 199-269). México: Miguel Ángel Porrúa / GURI.

Escobar Latapí, A. & González de la Rocha, M. (2005a). Evaluación cualitativa de mediano plazo del Programa Oportunidades en zonas rurales. En *Evaluación Externa de Impacto del Programa Oportunidades 2004* (Tomo IV: Aspectos económicos y sociales). México: Instituto Nacional de Salud Pública.

___. (2005b). Evaluación cualitativa del Programa Oportunidades en zonas urbanas, 2003. En *Evaluación externa de impacto del Programa Oportunidades 2003*. México: Instituto Nacional de Salud Pública.

Esping-Andersen, G. (1994). Welfare States and the economy. En N. Smelser & R. Swedberg (Edits.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 552-574). New York: Princeton University Press and Russel Sage Foundation.

Espinosa, G. (2006). La participación en la actividad económica de las mujeres de Oportunidades y su relación con la corresponsabilidad de éste y otros programas sociales. En P. López & V. Salles (Coords.), *El Programa Oportunidades examinado desde el género* (pp. 179-186). México: El Colegio de México / UNIFEM / Programa Oportunidades.

Ferguson, J. (2015). *Give a Man a Fish: Reflections on the New Politics of Distribution*. Durham and London: Duke University Press.

Foucault, M. (1998). *Vigilar y castigar*. México: Siglo XXI.

González de la Rocha, M. (2005). Recursos domésticos y vulnerabilidad. En M. González de la Rocha (Ed.), *Procesos domésticos y vulnerabilidad. Perspectivas antropológicas de los hogares con Oportunidades* (pp. 45-86). México: Publicaciones de La Casa Chata, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

___. (2006). Recursos domésticos y vulnerabilidad. En M. González de la Rocha (Ed.). *Procesos domésticos y vulnerabilidad. Perspectivas antropológicas de los hogares con Oportunidades* (pp. 45-86). México: Publicaciones de La Casa Chata, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

___. (2008). La vida después de Oportunidades: impacto del Programa a diez años de su creación. En *Evaluación Externa del Programa Oportunidades 2008. A diez años de intervención en zonas rurales (1997-2007)*. México: Secretaría de Desarrollo Social, Coordinación Nacional del Programa de Desarrollo Humano Oportunidades.

Gordon, S. (1999). Del universalismo estratificado a los programas focalizados. Una aproximación a la política social en México. En M. Schteingart, *Políticas sociales para los pobres en América Latina* (pp. 49-79). México: Miguel Ángel Porrúa / GURI.

Han, C. (2012). *Life in debt: Times of care and violence in neoliberal Chile*. Berkeley: University of California Press.

Hanlon, J.; Barrientos, A. & Hulme, D. (2010). *Just Give Money to the Poor: The Development Revolution from the Global South*. Sterling, VA: Kumarian Press.

Hernández, B.; Rivera, L. & Castro, R. (2006). Asociación entre la violencia de pareja contra las mujeres de las zonas urbanas en pobreza extrema e incorporación al Programa de Desarrollo Humano Oportunidades. En P. López & V. Salles (Coords.), *El Programa Oportunidades examinado desde el género* (pp. 179-186). México: El Colegio de México / UNIFEM / Programa Oportunidades.

Huesca, L. (2010). Análisis del programa Oportunidades en México: impacto en la distribución de una aplicación universal por tipos de pobreza. En Valencia, E. (Coord.). *Perspectivas del universalismo en México*. Guadalajara: ITESO / Universidad de Guadalajara / Konrad Adenauer Stiftung / Universidad Ibearoamericana.

Kabeer, N. & Cook, S. (2000). Re-visioning social policy in the south: challenges and concepts. IDS Bulletin, *31*(4), 1-10.

Lautier, B. (2009). Le consensus sur les politiques sociales en Amérique latine, négation de la démocratie? *Colloque de l'Association Française de Science Politique*.

Lautier, B. & Marques-Pereira, J. (2004). *Brésil, Mexique: Deux trajectoires dans la mondialisation*. Paris: Karthala.

León Corona, B. (2011). ¿Redención o conducción? Los efectos del Programa Oportunidades en los pobres. *Política y Cultura* (35), 131-160.

López, M. P. & Salles, V. (2006). Introducción. En M. P. López & V. Salles (Coords.). *El Programa Oportunidades examinado desde el geìnero* (pp. 13-18). México: Oportunidades, UNIFEM y el Colegio de México.

Maldonado, I.; Nájera, M. & Segovia, A. (2006). Efectos del Programa Oportunidades en las relaciones de pareja y familiares. En P. López & V. Salles (Edits.), *El Programa Oportunidades examinado desde el género*

(pp. 179-186). México: El Colegio de México / UNIFEM / Programa Oportunidades.

Molyneux, M. (2006). Mothers at the Service of the New Poverty Agenda: Progresa/Oportunidades, Mexico's Conditional Transfer Programme. *Social Policy & Administration*, *40*(4), 425-449.

Molyneux, M.; Jones, N. & Samuels, F. (2016). Can Cash Transfer Programmes Have 'Transformative' Effects? *The Journal of Development Studies*, *52*(8), 1087-1098. doi: 10.1080/00220388.2015.1134781

Ortiz, J. & Picazzo, E. (2015). Efecto de la condicionalidad del programa Oportunidades sobre la distribución del tiempo de los integrantes de los hogares beneficiados. *Trayectorias*, *17*(40), 89-113.

Prospera, *Programa de Inclusión Social*. (S.F.). Recuperado de http://www.gob.mx/prospera

Reglas de Operación de Prospera Programa de Inclusión Social, para el ejercicio fiscal 2015. *Diario Oficial de la Federación*. (30 de diciembre de 2014).

Riquer, F. (2000). Las pobres de Progresa: reflexiones. En M. Gendreau, A. M. Tepichín Valle, & E. Valencia Lomelí (Coords.), *Los dilemas de la política social. ¿Cómo combatir la pobreza?* Guadalajara: ITESO / Universidad Iberoamericana / Universidad de Guadalajara.

Sariego, J. (2008). Cobertura y operación del Programa Oportunidades en regiones interculturales indígenas. En *Evaluación Externa del Programa Oportunidades 2008. A diez años de intervención en zonas rurales (1997-2007)*. México: Secretaría de Desarrollo Social, Coordinación Nacional del Programa de Desarrollo Humano Oportunidades.

Schüring, E. (2010). *Strings Attached or Loose Ends? The Role of Conditionality in Zambia's Social Cash Transfer Scheme*. Kiel: Poverty Reduction, Equity, and Growth Network (PEGNet).

Secretaría de Desarrollo Social. (2008). Oportunidades día a día, evaluación de la operación del Programa y la atención a las familias beneficia-

rias. En *Evaluación externa del Programa Oportunidades 2008. A diez años de intervención en zonas rurales (1997-2007).* México: Sedesol.

Sottoli, S. (2000). La política social en América Latina bajo el signo de la economía de mercado y la democracia. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe* (68).

Tetreault, D. (2012). La política social y los programas para combatir la pobreza en México. ¿Oportunidades para quiénes? *Estudios críticos del desarrollo*, *2*(11), 41-74.

Théret, B. (2003). Responsabilité et solidarité, une approche en termes de dette. En C. Bec & G. Procacci, *De la responsabilité solidaire. Mutations dans les politiques sociales d'aujourd'hui* (pp. 51-67). Paris: Editions Syllepse.

Valencia, E. (2000). Política social mexicana: modelos a debate y comparaciones internacionales. En E. Valencia, M. Gendrau & A. Tepichín. (Coords.), *Los dilemas de la política social* (pp. 119-156). México: U de G/ UIA / ITESO.

___. (2003). Políticas sociales y estrategias de combate a la pobreza en México. Hacia una agenda de investigación. Notas para la discusión. *Estudios sociológicos*, *21*(61), 105-133.

___. (2005). La reemergencia de las políticas sociales en México. En A. Aziz & J. Alonso (Coords.). *El Estado mexicano: herencias y cambios* (pp. 103-130). México: CIESAS/M. A. Porrúa.

Zelizer, V. A. (1994). *The social meaning of Money.* New Jersey: Princeton University.

VII. Nuevas fuentes de dinero para nuevos actores

Clément Crucifix
Universidad Católica de Louvain

> *Lo último crea simplificaciones o 'cajas negras', como la idea de una sociedad claramente dividida en 'comunidades étnicas' o 'categorías de clase', o la visión de los planificadores de 'grupos meta' necesitados o 'categorías de depositarios', que oscurecen más allá de dar luz sobre la diversidad y complejidad de los arreglos culturales y sociales.*
>
> Norman Long (2001, p. 92)

Introducción

Me encontraba un día en la Sierra Nororiental de Puebla acompañando a un promotor de crédito de una IMF, quien desempeñaba su trabajo cotidiano[1]. Aprovechando el momento, le pregunté quiénes eran las personas que se dedicaban a prestar dinero anteriormente en la comunidad donde vivía. Al evocar tiempos pasados, hacía referencia a los tiempos en los que –como mis interlocutores lo afirmaban– «el café valía»[2]. De la misma manera que otras personas respondieron a esta pregunta, me mencionó a las tres familias aparentemente las más ricas en este entonces de la comunidad: los Sánchez, los Márquez y los Mendoza. Y, sin que se lo haya preguntado, añadió: «Ahora me piden dinero a mí». Al notar mi sorpresa frente a esta respuesta, precisó que hacía referencia al crédito de treinta mil pesos que acababa de solicitar uno de los hermanos Mendoza a la institución donde trabajaba.

[1] Este capítulo es resultado de un trabajo de campo etnográfico realizado en la Sierra Norte de Puebla, entre los meses de febrero a junio de 2016.

[2] Con esta frase, mis interlocutores hacían referencia al tiempo en el que el gobierno, a través del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) compraba la producción de café al precio de garantía. El Inmecafé cerró en 1989.

Esta breve discusión me hizo interpelar acerca de dos aspectos. Primero, denotaba una evolución en las fuentes de acceso a 'dinero prestado' a nivel local. La respuesta del promotor daba a pensar que, si antes se solicitaban préstamos a las familias más favorecidas de los alrededores, actualmente las fuentes de préstamo provenían, entre otras, de las microfinanzas. Más aún, estas familias con cierta ventaja y mayor capital financiero, también solicitaban microcréditos. En el mismo orden de ideas, este testimonio me recordaba a otra mujer socia de una cooperativa de ahorro y préstamo que se vanagloriaba: «En mi comunidad nosotros le echamos el negocio a los agiotistas». Por lo tanto, esta mutación en las fuentes de acceso a dinero parecía estar ligada a actores específicos, distintos a los de «antes».

De tal manera que considerando la importancia que representan las diversas formas de endeudamiento en las prácticas financieras de las familias de bajos ingresos mexicanas (Villarreal, 2004), así como las múltiples maneras en las cuales las deudas se insertan en el corazón de relaciones de poder (Graeber, 2011, Robbins & Di Muzio 2016), ¿una reconfiguración de las fuentes de acceso a recursos de esta naturaleza, no implicaría a su vez reconfiguraciones sociales más amplias en zonas rurales? Además ¿quiénes son estos «nuevos» actores del endeudamiento? ¿Estos últimos no vienen en este caso dotados de un protagonismo más importante a nivel local? y ¿en qué influye en las relaciones que puedan establecer con otros miembros de sus comunidades?

La forma en la cual mi interlocutor afirmó que ahora le pedían dinero a él, me hizo cuestionar sobre la ambigüedad de esta declaración, ya que con toda claridad era promotor de la institución financiera y el capital de esta última no le pertenecía. Sin embargo, su testimonio daba la impresión que el dinero que la institución otorgaba en crédito era un poco de él también, o al menos, que él tenía un papel importante en el proceso de otorgamiento. Por lo tanto, ¿por medio de qué proceso un agente, notoriamente con más recursos financieros, como aquel miembro de la familia Mendoza, le venía a solicitar dinero a él y «su» institución? ¿Acaso este promotor podía

asignar a su antojo este dinero que no le pertenecía? Y finalmente, ¿los individuos que venían a solicitarle dinero percibían que estaban entablando una relación económica directamente con él o con la institución?

Quisiera iniciar este capítulo con estas dos problemáticas: la reconfiguración de las fuentes de acceso a liquidez y el papel que juegan estos agentes intermediarios (como el promotor de crédito en el ejemplo citado) que, si bien no detentan el dinero, visiblemente parecen influir en su llegada a nivel local. Especificando la naturaleza de estas «nuevas» fuentes de dinero, y la importancia que éstas revisten en las economías rurales estudiadas, buscaré analizar en este capítulo: (1) las diferentes prácticas financieras y negociaciones que tienen lugar para acceder a este dinero y (2) los individuos que se erigen como intermediarios imprescindibles entre estos nuevos dineros y las comunidades rurales. De forma más amplia, esto me permitirá discutir los nexos entre prácticas financieras y trayectorias locales individuales encontradas en campo con dinámicas más globales, dado que estas nuevas fuentes de liquidez participan de la distribución de nuevos protagonismos a ciertos actores. En paralelo, me ocuparé de evocar como estos nuevos dineros reconfiguran los centros de poder a nivel local, en un contexto donde un conjunto de actores diversos participa hoy en día de la oferta de servicios financieros.

En relación con la temática de este libro, me interesan específicamente el programa Prospera y las microfinanzas, donde las mujeres tienen un rol central. A pesar de esto, de forma voluntaria no abordaré directamente la cuestión de género y evocaré por igual en el texto, tanto trayectorias como prácticas de actores masculinos y femeninos, ya que son importantes tanto en el caso de los ingresos de Prospera, como de los microcréditos. En relación con la cita inicial de Norman Long, argumento que es necesario discutir en algunos casos la pertinencia de un análisis de las comunidades en términos de género, considerando que en la práctica existen múltiples arreglos que se tejen a nivel comunitario y que hacen que la categoría de «mujeres» deba ser comprendida y aprehendida también en razón de su

heterogeneidad. Al buscar analizar el programa Prospera y las microfinanzas, el actor externo se encuentra con una diversidad de perfiles de mujeres, que implica que cada una cuente con recursos diversos, a menudo desiguales y, en función de estos perfiles y del poder que les confiere, se encuentre envuelta en relaciones con configuraciones distintas. Mi análisis tratará de demostrar que, a raíz de esa heterogeneidad de perfiles, situaciones y arreglos, algunas mujeres pueden contestar a desigualdades de género a nivel comunitario mientras otras carecen de esta capacidad.

Nuevas economías rurales

Evocar una reconfiguración de las fuentes de acceso al dinero, como lo hice en la introducción, implica –antes de proseguir– contextualizar y precisar la trayectoria seguida por las economías rurales en la región de estudio en las últimas tres décadas.

Al igual que en muchas zonas rurales del país, el final de los años ochenta fue un parteaguas para la economía de la Sierra Norte del estado de Puebla. Anteriormente, en las zonas adecuadas para el cultivo del café, una buena parte de los ingresos de la región provenían de esta actividad. En aquel entonces, el Estado mexicano tenía un papel central en la economía cafetalera ya que, a través del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) adquiría una gran parte de la producción a precio de garantía. Por consiguiente, la tenencia de la tierra y el capital económico generalmente iban de la mano y, de acuerdo a testimonios recopilados, las familias que disponían de más tierra eran capaces de prestar dinero a otras personas. Además, a la vez que la tierra era el centro de la acumulación económica, influía en las relaciones de poder existentes a nivel local. Este es el caso de las familias Sánchez, Márquez y Mendoza citadas anteriormente, quienes además de ser los que disponían de más tierras, eran definidos en este entonces como la «gente grande» o los «caciques» que «querían mandar en la comunidad».

Esta triada tierra, capital económico y poder político se vio reconfigurada a partir de 1989, con el desmantelamiento de Inmecafé durante el gobier-

no de Carlos Salinas de Gortari. A la globalización de los mercados y la aplicación de múltiples políticas neoliberales en México (Weaver & *et al.*, 2012) siguió una caída importante de los precios del café para los productores. En este clima económico sombrío, el café no podía seguir siendo el centro de la vida económica de ciertas comunidades –y de muchas regiones de México– de tal suerte que otras fuentes de ingreso comenzaron a aparecer. La economía de la gran mayoría de las familias rurales se volvió pluriactiva. En la región estudiada, la producción agrícola se diversificó enormemente, y además del café, otros cultivos como el plátano, el lichi o los cítricos empezaron a producirse junto con otras actividades no agrícolas; por ejemplo, algunas maquilas –atraídas por los bajos costos de producción– aparecieron en las cabeceras municipales, las cuales atraían mano de obra esencialmente femenina (Delalande & Paquette, 2007). Asimismo, la migración hacia grandes centros urbanos o los Estados Unidos, se volvió una alternativa para muchos.

Junto con la pluralización de los ingresos, diversos programas e iniciativas públicas o privadas se erigieron en potenciales proveedores de dinero en el medio rural, sea bajo la forma de subsidios gubernamentales, microcréditos u otros. A través del programa Prospera, el Estado Mexicano constituye uno de estos actores. Este programa de transferencias condicionadas adquirió desde finales de los años noventa un papel preponderante en muchas familias rurales. Con un padrón actual de 6.8 millones de hogares beneficiarios, este ingreso bimensual representa, en algunas regiones del país, hasta cuarenta por ciento del total de los ingresos monetarios por familia (Meka & Grider, 2016). Diversos autores han evaluado este programa público a la luz de los impactos en la gestión de las finanzas cotidianas de las familias beneficiarias (especialmente en términos de salud y de escolaridad), así como a nivel de las relaciones de género existentes en el seno de los matrimonios y las comunidades (Escobar Latapí & González de la Rocha, 2008).

En paralelo al Estado Mexicano, otras entidades asociativas o privadas ofrecen hoy en día servicios financieros en zonas rurales. Las microfinan-

zas tienen un rol central en esto. Es difícil cuantificar el uso de servicios financieros en la zona de estudio, pero a nivel nacional, las cifras indican un 44%[3] de personas con una cuenta formal, lo que representa un porcentaje relativamente bajo. Sin embargo, en la región estudiada, los múltiples anuncios que señalan la posibilidad de acceder a un crédito en un tiempo récord y con un mínimo de requisitos, parecen ilustrar la relativa facilidad con la que se puede solicitar un microcrédito -aun estando conscientes de los diversos tipos de barreras de acceso que pudieran existir (Guérin & Morvant-Roux, 2014). Además, es común ver a varias personas usando el dinero proveniente de una misma cuenta. En otras regiones de México, algunos autores han mostrado las formas en las cuales el microcrédito es utilizado por las familias beneficiarias, junto con otras prácticas de endeudamiento, principalmente informales (Villarreal, 2004).

El objetivo aquí no es enumerar las distintas fuentes de recursos a las cuales las familias e individuos que habitan las zonas rurales pueden acceder para hacer frente a sus necesidades de dinero y asegurarse. Más allá de notar esta pluriactividad y la dependencia creciente del mundo rural a recursos externos (sean a través de la migración, de los programas gubernamentales, de las microfinanzas u otro), me interesa detenerme a observar la lógica particular de estas nuevas fuentes de dinero y el rol de los actores implicados en la llegada de estas. En relación con la temática del libro, me enfocaré específicamente en el análisis del programa Prospera y el microcrédito. Hay que subrayar que por un lado, tanto el microcrédito como las transferencias de Prospera, representan una fuente de dinero en donde el rol de las mujeres es preponderante (en parte por razones que hemos ilustrado en el capítulo V). Por otro lado, al constituir fuentes de recursos más regulares y de montos pequeños, se inscriben más fácil y naturalmente en las prácticas financieras cotidianas de las familias rurales de escasos recursos.

[3] Porcentaje nacional (urbano y rural) de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015, Inegi.

ESTUDIAR ESTOS NUEVOS DINEROS

He buscado subrayar hasta ahora la dependencia creciente de algunas economías rurales a nuevas fuentes de dinero inyectadas a nivel local bajo diversas formas (sean microcréditos, subsidios, programas de desarrollo, etc.). Sin embargo, me interesa no solamente notar que estos nuevos dineros cohabitan con otras múltiples prácticas de deuda y crédito (Peebles, 2010) sino también que tienen una lógica y racionalidad particulares que influyen en las prácticas de los actores.

Durante mucho tiempo, la antropología del dinero ha sido marcada por la idea según la cual éste era un medio de cambio impersonal y externo a las relaciones sociales o consideraciones morales (Maurer, 2006; 2008). En respuesta a esta aproximación, diversos autores han empezado a señalar que es necesario analizar el dinero según las diferentes situaciones sociales en las que se ve implicado y que le dan su significado. Esta posición es defendida por Viviana Zelizer bajo el concepto de «marcajes» (1994) que cubre los «usos particulares del dinero que tienen como función señalar la naturaleza de la relación entre las partes comprometidas en una transacción particular» (2006, p. 130). En el caso de nuestro estudio, la aproximación teórica de Zelizer nos sirve para analizar cómo los agentes externos buscan promover usos particulares del dinero que ofrecen u otorgan, así como bajo que modalidades están, en la práctica, visibles los marcajes del dinero. En efecto, un primer elemento importante que deriva de esto es que los actores externos buscan «imponer» un uso particular o «marcaje» de este dinero externo. En el caso del microcrédito, el cliente debe estar dispuesto a cumplir una serie de obligaciones definidas por el agente externo; contrae la obligación de reembolsar este dinero en monto y fecha definidos y, además, debe –en lo ideal– comprometerse a hacer un uso «responsable» del mismo, es decir, que le permita generar ingresos suficientes en el plazo definido para reembolsarlo. Si no se apega a esta normatividad, el cliente corre el riesgo de exponerse, como buscaré demostrarlo, a consecuencias sociales, afectivas o morales. En el caso de las

transferencias del programa Prospera, la persona que se afilia al programa se compromete, igualmente, a cumplir y respetar diversas «obligaciones» denominadas corresponsabilidades. Lo que me interesa subrayar aquí es que los actores externos buscan, en su discurso y a través de prácticas y dispositivos, alentar ciertos usos del dinero que ofrecen. Es decir, buscan marcar la naturaleza de la relación entre ellos y los beneficiarios o clientes.

En los dos casos, el discurso de la responsabilidad es central y la persona que a nivel local tiene en sus manos este dinero, debe demostrar cierto tipo de subjetividad: la de una persona «responsable», según la normatividad del agente externo. La persona que contrata un microcrédito no deberá idealmente –según la retórica utilizada comúnmente por las instituciones de microfinanzas– utilizar el dinero de manera irresponsable, y deberá trabajar para poder reembolsar el monto prestado. Por su parte, el beneficiario de Prospera debe cumplir con las corresponsabilidades asignadas, para evitar que su familia reproduzca la pobreza en la siguiente generación. Tal como lo expresó un ingeniero agrónomo, mientras promovía un crédito agrícola en una comunidad rural de la Sierra Norte de Puebla: «trabajar con dinero ajeno implica más responsabilidades». De tal manera que la inserción de estas nuevas fuentes de dinero a nivel comunitario viene acompañada de una serie de dispositivos y discursos que buscan la «performativité[4]» en ciertas prácticas financieras (Muniesa & Callon, 2008), orientando o moralizando usos particulares del dinero. Lejos de ser neutro, este dinero está cargado moralmente y no puede, en teoría, ser usado de la forma en la cual los beneficiarios lo entienden.

Sin embargo, es necesario también prestar atención a las formas en las que los múltiples actores intermediarios a nivel de las comunidades ruarles

[4] Performativité (en el francés original) es un término utilizado por Callon para analizar las formas en las cuales las ciencias económicas no solamente describen el mundo que las rodea, sino que también buscan provocar, realizar o constituir ciertos comportamientos que corresponden a sus premisas. De esta forma, la sociología de los mercados promovida por este autor pretende analizar las diversas formas a través de las cuales son provocados ciertos tipos de subjetividad y comportamientos correspondientes a la teoría neo-clásica en economía y a su entendimiento del *homo oeconomicus*.

actúan y se sitúan frente a esta normatividad. Así, la llegada de estos nuevos dineros se apoya en el protagonismo de un conjunto de actores, los cuales regularmente son personas originarias de las comunidades donde éstos intervienen. Tal como se mostró en el capítulo V, las microfinanzas rurales se apoyan, por ejemplo, en mujeres intermediarias que tienen una capacidad para movilizar a otras. En este capítulo, buscaré prestar atención a la multiplicidad de personajes situados entre los actores externos y las comunidades rurales, y que conforman esta cadena de intermediación. Así, evocaré el caso de los promotores de crédito, de los «buenos» clientes que tienen capacidad para recomendar a otras personas a las instituciones financieras, las vocales del programa Prospera o las personas definidas como «líderes» por los agentes externos. Bajo estos perfiles diversos, estos intermediarios me interesan porque están situados a la interfaz de diferentes prácticas financieras. Por un lado, al tener un papel en la llegada y usos de estos dineros, están sujetos a la normatividad definida por el agente externo; por otro lado, se ven implicados en transacciones, relaciones y redes económicas a nivel local que este dinero «alimenta» y que muchas veces están basadas en otros tipos de reglas y arreglos. En paralelo, lo que me interesa subrayar es el carácter ambiguo en la práctica de estas nuevas fuentes de dinero. Me interesare en los diferentes círculos en los cuales estas se ven insertadas, así como en el rol de estos distintos actores intermediarios que contribuyen a modificar y redefinir las reglas o normas que teóricamente deben encuadrar la relación económica entre el agente externo y los individuos a nivel rural.

En la literatura sobre microfinanzas e inclusión financiera, algunos estudios se han interesado en el rol de los actores a cargo de promover y expandir las fronteras del mercado, así como las múltiples maneras en las que estos se ubican, luchan o juegan con esa pluralidad normativa (Kar, 2013; Moisseron & Malanaïne, 2013). Sin embargo, si estos trabajos han puesto en evidencia la conflictividad normativa entre los distintos registros o marcajes del dinero, me parece que han dejado de lado las relaciones de

poder en las cuales están inmersos los actores en la interfaz entre agentes externos y comunidades rurales. En este sentido, nuestro capítulo estará inspirado también por la antropología del desarrollo al analizar cómo distintas normas y actores diversos se relaciones en arenas de desarrollo (Olivier de Sardan, 1995), con el fin de observar como esto reconfigura la gobernabilidad a nivel local (Blundo, 2002). Contextualizando la trayectoria seguida por las economías rurales y las mutaciones en las fuentes de liquidez, me gustaría orientar la discusión hacia el papel que juegan estos nuevos actores que se erigen como intermediarios o mediadores de estas fuentes de liquidez, y cómo este «conflicto normativo» les puede servir para crearse márgenes de poder. Buscaré analizar estas relaciones de poder a partir de dos cuestionamientos: (1) las múltiples formas en las cuales este nuevo dinero enmarca las prácticas locales, pero también cómo estos actores –con la finalidad de crearse márgenes de maniobra y espacios de poder– renegocian y reinterpretan la lógica de este, y (2) las relaciones que entretejen estos «nuevos» actores a nivel local, así como la legitimidad con la que cuentan, en comparación con otros centros de poder.

Negociar el dinero

Como ya se dijo anteriormente, el sector de las microfinanzas ha construido parte de su legitimidad en su aparente neutralidad. Respondiendo a las exigencias del mercado, consistiría simplemente en el encuentro de dos personas anónimas –ofertando y demandando bienes– a través de un precio fijado según leyes de oferta y demanda. Sin embargo, frente a este mito del mercado como lugar de intercambio abstracto, impersonal y neutro, es necesario observar en la práctica las formas en las cual estos nuevos dineros (sean el microcrédito o el subsidio de Prospera) entran y circulan a nivel comunitario, las múltiples negociaciones a las que dan lugar y el rol que juegan los diversos actores locales en su llegada y usos. El dinero pierde entonces sus puntos de referencia, se introduce en los intersticios de los diferentes registros normativos que los actores le dan en campo, y –bajo la

apariencia de un mismo medio– toma significaciones diversas, haciendo que los términos de las relaciones económicas en las cuales se ve insertado se vuelvan difusas y ambiguas. Para discutirlo, empezaré con un caso del trabajo de campo.

Tuve la oportunidad de discutir un día con dos mujeres en la Sierra Norte de Puebla. La primera de ellas, María, era beneficiaria de Prospera, cuando la otra, Leticia, no tenía acceso al programa. Estas dos mujeres eran cuñadas, vivían en casas contiguas y trabajaban en el mismo cafetal que habían heredado sus esposos. Mientras platicábamos de Prospera, María se empezó a quejar del favoritismo que, según ella, ejercen en ciertos momentos las vocales del programa hacia otras beneficiarias, así como los problemas que esto puede acarrear si se les denuncia abiertamente:

> Hay casos que pasan que [las vocales] dicen 'ella es mi comadrita y ella me cae bien', y entonces le echan la mano y no le ponen falta. Pero es cosa de meterse en problemas. Porque si yo me pongo o digo, después van a decir 'me la traigo de encargo'. Es cosa de echárselas de enemigas y para ir por las buenas, mejor uno no dice nada. Mejor se queda callada, aunque uno sabe que le echó la mano porque se lleva bien con ella.

Le pregunté si, en estos casos, no era posible denunciar a la vocal directamente en el Buzón de Quejas de Prospera, del cual cada ayuntamiento dispone. Me respondió:

> Es posible que manden miles de quejas, pero ellas ya están arregladas. Nada más van, hablan con el promotor y no pasa nada. Así funciona aquí en México.

Algunos días después, platiqué de esta discusión con un amigo promotor de crédito. Su mujer, que se encontraba cerca, respondió que ella misma había buscado entrar a dicho programa público, pero precisó, riendo, que probablemente habían estimado –al momento de hacer la evaluación de in-

gresos– que ella tenía suficiente dinero, antes de declarar que ella percibía que para acceder a Prospera: «hay que llevarse bien con las vocales».

Pero, sobre todo, el promotor en cuestión conocía a María y Leticia, ya que ésta última había sido su compañera de la escuela. Me explicó entonces que las dos tenían un crédito con la institución donde trabaja, pero que el otorgamiento de este crédito había sido particularmente complicado, ya que las dos mujeres habían solicitado un sólo crédito para ambas por diez mil pesos, con la finalidad de invertir en su cafetal y ayudar a pagar el viaje de migración de sus esposos a Guadalajara. Este crédito se había entregado a María pero se había acordado de manera informal que el crédito se repartiría entre las dos. Las cosas se dispusieron de esta forma debido a que Leticia estaba en el buró de crédito, lo que significa que no era posible otorgarle el dinero directamente. De esta forma se decidió que María obtuviera el dinero en su nombre y lo compartiría con su cuñada Leticia. Esta práctica, llamada de «prestanombre», es común y es descrita como «favor», ya que el «prestanombre» es quien firma en su nombre el contrato de crédito y asume formalmente la obligación de reembolsar el dinero y el riesgo en caso de que la persona que lo utilice no lo haga.

Desafortunadamente, el acuerdo no se llevó a cabo como lo previeron y algunos días más tarde, Leticia se quejó ante el promotor para decir que María había utilizado todo el crédito, sin darle su parte. El promotor estaba bastante aturdido por las quejas de su amiga de la infancia, quien insistía en recibir los 5 mil pesos. Para ayudarla, insistió a su gerente hasta que finalmente a Leticia también se le prestó el dinero que solicitaba. Cuando Leticia recibió su dinero, el gerente precisó que tenía un buen abogado en su amigo promotor ya que, debido a su mal historial crediticio, no debía en teoría tener acceso a este crédito. Y agregó que, si ella no pagaba, sería su amigo quien tendría que responder por el dinero prestado. Después de relatar este caso, en el cual evidentemente había hecho el favor de dar un crédito a Leticia en nombre de la amistad que tenían, el promotor me contó que muchas personas en su comunidad –algunas siendo sus amigos o

vecinos– se molestaban cuando él iba a solicitar el reembolso de los créditos contratados con la institución financiera y explicó: «Hay gente que confunde amistad y negocio».

¿Quién da?

El lector se habrá dado cuenta que estos dos casos en los que estuvieron implicadas estas mujeres –uno relacionado con las microfinanzas, el otro con Prospera– están llenos de favores dados. Algunas *vocales* de Prospera hacen favores a sus conocidas, por ejemplo, no registrando sus faltas en los reportes del programa. María, por su parte, debía hacer un favor a Leticia prestándole su nombre, y finalmente el promotor de la institución financiera tuvo que ayudar a su amiga a obtener el crédito.

Si bien, desde un punto de vista normativo, se pueden considerar estas prácticas como «malas prácticas», quiero subrayar aquí las tensiones entre normas diversas que, en la práctica, genera la llegada de estas nuevas fuentes de dinero a nivel local, y cómo los actores negocian con éstas. Además, aunque no siempre cumplan con la normatividad establecida por la institución financiera o el programa público, estas prácticas permiten en ocasiones facilitar el encuentro entre programas de desarrollo y clientes o beneficiarios, ya que permite apoyarse en personas y en circuitos económicos conocidos a nivel local. Por lo tanto, la forma en la cual estos nuevos dineros se insertan localmente va más allá de la relación económica entre dos desconocidos, al contrario, alimentan relaciones económicas muy diversas (tales como intercambios informales, con o redistribución). Asimismo, recibir este dinero implica negociar con diferentes actores a nivel comunitario. Dichas negociaciones marcan las relaciones y ponen en juego diversos elementos, como regalos, favores o privilegios. En este sentido, hay múltiples relaciones económicas que se forman y reproducen en los intersticios del intercambio y entrega formal de dinero.

En el caso de Prospera, las reglas establecen que el doctor y las enfermeras, en compañía de la vocal de salud, deben registrar si las mujeres

beneficiarias del programa asisten a las citas médicas, so pena de ver reducida su transferencia al cabo de algunas faltas, o peor todavía, de ser excluidas del programa si las ausencias son repetidas. Sin embargo, una persona implicada en la operación del programa a nivel local nos explicó que, por medio de un regalo, era posible negociar con estos actores para que den vuelta a las reglas: «Si al doctor le cae bien esta persona y esta le llega con un regalito diciéndole 'Mira te traigo un regalito, porque hace un mes no pude venir a la consulta, pero quiero que me la pases'. ¡Sí se da!» Por el lado de las microfinanzas, las prácticas son parecidas. Una mujer reconocida como «buena pagadora» por el personal de microfinanzas, me explicaba que algunas personas, amistades o familiares acudían a ella para solicitarle dinero:

> Por ejemplo, tú nos vienes a visitar, y dices: 'sabes que, échame la mano, necesito dinero.' 'No pues mira, la neta no tengo, pero tengo quién me preste, y yo te presto'. Y luego tú y yo le prestamos al otro. Como que es una bolita que entre nosotros nos apoyamos. (…) No digo que siempre que pedimos dinero es para prestarlo. Pero con lo que me sobra, apoyo a mi familia, a mis amigos. Porque ellos también, cuando yo tengo algo malo, ellos también me apoyan.

Así, aprovechando la buena reputación de esta mujer frente al intermediario financiero formal, ella se permite dar apoyo a otras personas para que accedan –en su nombre– a un crédito. La recomendación es también una práctica común, donde el cliente que ya es reconocido como «buen cliente» por una institución de microfinanzas, puede recomendar a otra persona para que ésta tenga un acceso facilitado al crédito.

Debido a que la llegada de recursos financieros está fuertemente ligada a los roles ejercidos por promotores, «buenos clientes», médicos y vocales, ya sea en el control de ausencias, recomendaciones, préstamo de nombre u otros, es necesario que las personas que desean negociar y acceder a estas fuentes de liquidez estén en buenos términos con estas figuras locales. De

esta forma, el hecho de recibir estos recursos es a veces percibido tanto como un favor de parte del intermediario local, como un servicio provisto por el intermediario o un derecho que puede ser exigido al Estado.

Sin embargo, estos favores deben ser en algún momento devueltos, lo que lleva a veces a situaciones curiosas. Una mujer que participa en grupos solidarios con una IMF, me explicaba que acababa de solicitar un crédito con su grupo solidario, a pesar de que no lo necesitaba. Le pregunté entonces por qué razón se endeudaba y me respondió: «Ya no quería sacar, pero se me hizo mala onda con la responsable del grupo porque siempre que tengo una necesidad, voy con ella y le pido dinero. Y ahora si no podía, ella no iba a recibir sus bonos.» La «líder» de un grupo solidario, recibe en algunos casos un beneficio personal si logra que su grupo renueve cierto número de créditos. Por lo tanto, para esta mujer, no pedir este préstamo hubiera sido el equivalente a no devolver el favor que le hacía la líder que, cada vez que necesitaba dinero, se arreglaba con la institución financiera para que lo recibiera. Por lo tanto, si la persona no consiente entrar a estos círculos de favores, corre el riesgo de tener cerradas las puertas de acceso a fuentes de dinero como el microcrédito, el cual representa generalmente una cantidad no despreciable de los ingresos familiares o que puede hacer la diferencia, en caso de urgencias.

Estando insertos en estos circuitos económicos locales, hechos de favores y de servicios prestados, estos nuevos dineros generan diferentes procesos que participan de su ambigüedad. Por un lado, en el caso del microcrédito, algo confuso ocurre en cuanto a la persona que otorga el crédito. Evidentemente, las personas están conscientes de que el dinero proviene de una fuente tercera externa (como las instituciones de microfinanzas), pero al mismo tiempo hacen referencia en algunos casos que el dinero lo solicitan a una persona en particular. De manera que la institución y el intermediario a menudo se confunden. Las personas afirman que pidieron el dinero a tal o cual persona e incluso pueden no recordar el

nombre de la institución y sí recordar el de su intermediario[5]. La naturaleza del dinero intercambiado a través de este proceso de servicios prestados se personaliza, adquiriendo los nombres de las personas que facilitan su acceso a nivel comunitario.

Al mismo tiempo, tal como lo notó Sohini Kar (2013) en Bangladesh, es necesario resaltar que las personas hacen siempre referencia al hecho de que piden el dinero a personas que no tienen la capacidad financiera de endeudarlas. El líder de un grupo de microfinanzas no posee, por ejemplo, suficiente dinero para prestarle a su grupo. En cambio, sí posee la capacidad de intermediación y negociación con la institución financiera y es esto lo que lo convierte en un actor central de las prácticas de crédito y deuda locales. En paralelo a esta suerte de personalización del dinero externo, estos personajes parecen poseer, por un momento, el dinero que se otorga. De manera extraña hacen como si tuvieran y dieran un dinero que no les pertenece. Inspirados por Marx, algunos autores han discutido los fenómenos de desposesión a los que lleva el capitalismo (Harvey, 2003) y, entre otros, en el caso de las microfinanzas que Elyachar (2005) describe como un mercado de desposesión. Complementando estos análisis y observando las prácticas que ocurren en la llegada de estos nuevos dineros, notamos que algunos actores locales se encuentran durante un momento como en posesión de este capital externo. Como si dijeran: «yo te hago un favor al darte un dinero que no me pertenece». Si bien, a diferencia de los usureros o las personas acaudaladas, no tienen el capital financiero, llegan a tener un papel clave en el acceso al dinero a nivel comunitario. Así, al mezclarse con prácticas económicas locales, la llegada de este dinero externo tergiversa la posesión de este y la naturaleza del intercambio en juego, y contribuye a reforzar la influencia de ciertos actores en las estrategias financieras locales.

De la misma forma, un mismo dinero –sea el crédito o la transferencia de Prospera– se encuentra inscrito en dos circuitos económicos y complica

[5] Véase el comentario en el capítulo V cuando una mujer hace referencia a la «Caja de Nancy».

la claridad de las categorías de deudor y acreedor. Por una parte, el prestatario se vuelve deudor ante la IMF en la cual contrata su crédito. Por otro lado, también está en deuda con la persona que le hizo el favor o le prestó un servicio. De esta forma, los promotores casi nunca olvidan recordarle a la persona que obtuvo un crédito gracias a la recomendación de algún otro miembro de la comunidad: «No le vaya a quedar mal a la empresa ni a la persona que lo recomendó». Como si el deudor hubiera contratado dos deudas (con la IMF y con el intermediario de su comunidad) en una sola.

¿Cuándo devolver?

Se han dejado entrever las consecuencias que puede tener este doble circuito de relación económica que sigue un mismo dinero. De hecho, oscilando entre dos formas distintas de relación económica, estas nuevas fuentes de dinero se ven constantemente redefinidas según la situación en la que se encuentren y según el margen de interpretación del cual disponen los agentes. Algunos actores pueden jugar con su ambigüedad cuando otros, más bien, tienen menos capacidad de hacerlo. En esto me interesa abordar dos casos en particular: la temporalidad de la deuda y la contraparte de la obligación adquirida.

Como especifiqué antes, estas nuevas fuentes de dinero marcan una cierta relación con el tiempo, estableciendo –en el caso del microcrédito– los plazos de reembolso. Sin embargo, puede suceder inevitablemente que el deudor no sea capaz de reembolsar a tiempo el préstamo que contrató con la institución. En este caso, los dos circuitos se obstaculizan, pues –aunque el intermediario pueda jugar un papel importante en el otorgamiento del dinero y crear así una relación de favores adjunta a la relación formal microfinanciera– los tiempos de reembolso dependen al final de los que son fijados en el contrato con la IMF. Por lo tanto, estos dos circuitos marcan a priori una relación diferente a la temporalidad que debe seguir la relación económica. Tal como lo destacan diversos autores de la antropología del don, en el regalo o favor, la relación y el momento de devolver no

tienen plazos establecidos (Caillé, 2000). Igualmente, en el préstamo informal, dado que se basa regularmente en personas que tienen una relación más allá del intercambio de dinero, los plazos de pago pueden llegar a ser flexibles. En estos casos el plazo que tiene la deuda es extremadamente ambiguo, y muchas veces negociable.

Por lo tanto, alimentando los circuitos de favores, de solidaridad o de préstamos a nivel local con microcréditos, la posibilidad de confusión es muy grande y estos circuitos se ven sometidos a una nueva temporalidad. Me parece que tal es el caso de la frase del promotor que estipula que «hay personas que confunden amistad y negocio», cuando debe cobrar el reembolso de créditos otorgados por la IMF donde trabaja, a ciertos amigos o vecinos. Evidentemente, si él puede facilitar el acceso a un préstamo a un amigo o persona cercana, este mismo promotor está inequívocamente sometido a los tiempos de los balances financieros mensuales y a las exigencias de crecimiento y recuperación de su cartera, a las cuales está obligado por su trabajo. Los problemas, de esta forma, no dejan de aparecer, ya que el círculo local de endeudamiento y favores está, a su vez, sujeto a una temporalidad puntuada y nueva.

Esta temporalidad es marcada por diversos dispositivos. Así, existen una serie de mecanismos que sirven para sancionar la «incapacidad» de seguir estos tiempos, ya que una parte del salario de los promotores depende de los bonos por productividad, el cual se determina en función de variables como los días de atraso en la cartera que manejan. Por su lado, los deudores con atraso pueden ser reportados al buró de crédito y verse afectados en su reputación como «malos pagadores» o «morosos». Una mujer que utiliza servicios financieros de este tipo señala:

> La gente no quiere ser desacreditada en su comunidad y busca la manera de reembolsar. Por ejemplo, si yo estoy en mi casa y llega gente de una financiera a verme. La primera cosa que la gente va a decir es: '¿qué ha hecho?' Y la gente se empieza a preguntar sobre lo que ha hecho… empieza el chisme. Y entonces la gente ya no

> quiere… Dicen: 'Ah, sí hay un grupo de personas que viene a verlo a su casa es que debe dinero, entonces ya no le vamos a prestar'. Aquí, en las comunidades, se da mucho el préstamo [informal] (…) Pero si ven que seguido pasan a verlo, la gente empieza a tener cuidado. 'Porque esta persona recibe demasiadas visitas de las financieras. Mejor no prestarle porque no va a poder pagar'.

No apegarse a esta temporalidad puede tener consecuencias sociales, pues los deudores con atrasos se pueden ver afectados con una mala fama y además –viéndose registrados en buró– se les complica entablar relaciones con una institución financiera y, por lo tanto, difícilmente pueden prestar favores como avales, prestanombres u otros. En esta línea, cuestionando la dicotomía entre mercado y redes de dependencia informales, el antropólogo James Ferguson (2015) nota que «los que son incapaces de devolver son a su vez incapaces de ser correctamente sociales (…) Si hay aislamiento y alienación, no es por el hecho de estar en una economía de dinero, por el contrario, es por no tener ningún lugar o capacidad de estar en ésta» (p. 137).

El retraso en el pago del crédito también puede afectar la reputación de las personas intermediarias, ya que perderán credibilidad al recomendar a otros posibles clientes. De tal manera que algunos actores intermediarios llegan a contar con un calendario de reembolso de los diferentes grupos que administran o de las personas a las cuales facilitaron el acceso al crédito, ya sea para insistir que paguen a tiempo o para pagar ellos mismos en caso de que la persona incumpla, evitando perder su credibilidad frente al agente externo. Otra vez, más allá de una perspectiva normativa, me parece importante aquí desnaturalizar la temporalidad de la relación del crédito, para ver los efectos que tiene el uso de estas nueves fuentes de dinero en las relaciones que se establecen entre individuos.

¿Qué devolver?

Más allá de la temporalidad, estas nuevas fuentes de dinero pueden conducir a otra confusión en relación con la contraparte a devolver. En efecto,

como se está en deuda al recibir un crédito o un apoyo Prospera, tanto con la institución financiera y el Estado como con la persona que facilitó el acceso a este dinero, la contraparte se vuelve ambigua. Es decir, por un lado, hay que cumplir con las obligaciones formales que la institución o el programa público establecieron. Por otro lado, hay que devolver el favor al actor intermediario. El proceso de personalización del «dinero ajeno» otorga un poder al actor que participa de su intermediación. De esta forma, el intermediario puede «exigir» que se le devuelva el favor, a veces para fines personales o clientelares. En el caso de Prospera esto es particularmente visible y puede incluso acarrear conflictos importantes, si no se cede a las exigencias impuestas por estas personas intermediarias. Un hombre de la zona lo explica de la siguiente manera:

> A los maestros uno no les puede decir nada. Porque si uno les dice algo, los maestros agarran y les reportan falta o les bajan las calificaciones de los niños. Y entonces el niño no cumple y le quitan el programa. Lo mismo con la enfermera o el doctor (…) Le dan mucho poder a esta gente en el programa.

Bajo la amenaza de no recibir el dinero o de verse expulsados del programa, las mujeres beneficiarias deben aceptar las solicitudes y demandas de ciertos actores del programa. A nivel local, un interlocutor me decía: «Las de Prospera están muy dominadas (…) para todo son las de Prospera». Otra mujer beneficiaria del programa se quejaba: «Para cualquier cosa nos mandan a traer». A un punto tal que la lista de corresponsabilidades que define el gobierno se puede ampliar de manera informal. Así, según testimonios recopilados, en determinadas comunidades, los beneficiarios del programa se ven en la necesidad de realizar actividades que, en teoría, no forman parte del programa; pueden, por ejemplo, ser convocadas por las enfermeras para limpiar la clínica o centro de salud, a pesar de que esta obligación no esté oficialmente inscrita en el programa.

El papel de la política es también, en la práctica, central en la relación que se establece alrededor de este dinero, y el juego alrededor de la politización y despolitización de éste último es constante, especialmente en el caso de Prospera al tratarse de un programa público, pero también a veces para tener acceso al microcrédito. Así, es común que las reuniones del programa Prospera sirvan para hacer proselitismo en favor de algún partido político. A manera de ejemplo, uno de mis interlocutores afirmaba que poco antes de las más recientes elecciones en el Estado de Puebla, una de las vocales del programa Prospera había convocado a una reunión para los beneficiarios del programa, que en realidad ocupó para alentar el voto de las mujeres hacia cierto candidato del partido al que estaba afiliada. Eso con la amenaza de que podían llegar a perder sus apoyos. Las microfinanzas tampoco son ajenas a este tipo de prácticas. Un día, un individuo se quejaba de una mujer líder de una cooperativa de ahorro y préstamo local que sólo recomendaba a personas que estaban a favor de su mismo partido: «En esta cooperativa con doña Isabel, ella dice: 'A este no le des, a este sí, y a este no.' Más que todo, por la cuestión política.» Los microcréditos o las transferencias condicionadas de dinero se ven de esta manera privatizados para fines políticos, y el voto o el compromiso abierto hacia un partido político pueden volverse una de las contrapartes exigidas por determinados actores.

Evidentemente, esta privatización no es ignorada por completo ya que otro grupo de actores se hacen presentes para recordar el carácter apolítico de los subsidios. El otorgamiento de todo recurso público siempre está acompañado de la mención «este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido su uso para fines distintos a los establecidos en el programa». Las campañas para dar a conocer a los individuos sus derechos como ciudadanos, son algo muy socorrido, al igual que las amenazas de cometer un delito electoral son señaladas cada vez con mayor frecuencia. En las últimas elecciones para elegir al gobernador del estado de Puebla, un vehículo circulaba en una de las cabeceras municipales de la región, enfatizando que los programas Prospera y Adultos Mayores no

podían ser objeto de chantaje político. Incluso, el otorgamiento de los apoyos de Prospera es suspendido mientras se desarrolla el periodo electoral, a fin de evitar cualquier clase de malentendido. De manera tal que la precisión del carácter apolítico de recursos públicos o privados es constante, y este tipo de prácticas ponen en riesgo a quienes pretenden privatizarlo para fines personales o clientelares, ya que pueden ser denunciadas.

Al mismo tiempo, la posibilidad real de denunciar el chantaje político o el abuso de poder está percibida como fuertemente limitada. Tal como lo expone uno de los testimonios señalados anteriormente, las vocales de Prospera muchas veces están en connivencia con el personal del programa que ocupa cargos más altos en la jerarquía operativa del gobierno. Es además relevante notar que, en algunas comunidades, algunas vocales parecen haber sido designadas por el personal operativo del programa y no por las beneficiarias del mismo. Una mujer titular del programa Prospera afirma: «Las vocales dicen que supuestamente las elige uno, pero no es cierto, porque llega el nombramiento. Ahí traen la lista y según ellos, dicen: Ellas van a ser». Una coordinadora del programa Prospera en el estado de Puebla da testimonio en la misma dirección afirmando que, el año anterior a las elecciones, las vocales fueron designadas por los promotores del programa, con la finalidad de seleccionar aquellas que estuvieran a favor del partido en el poder:

> Lo que hacen es así: Por ejemplo, yo represento un partido y les pregunto: 'Oye, ¿de tu comunidad, quién es de nuestro partido?' 'No, pues es Chona y Juana.' 'Entonces Chona y Juana van a ser las vocales y vamos a quitar a las otras, porque simpatizan con el otro partido.' Así, a partir del año pasado se estuvieron moviendo las vocales por razones partidistas (…) Entonces ahorita quitaron a todas las que no eran de cierto color e impusieron a otras en la reunión. Ellos vienen a sembrarles la idea de que el presidente es quien manda la orden de nombrar las vocales, cuando no es así. Ellos lo mueven internamente.

Para las mujeres que buscan acceder a estas fuentes de liquidez externas, resulta difícil no apegarse a las exigencias de determinados actores locales intermediarios. En esto, estos nuevos dineros oscilan entre diferentes prácticas económicas que a veces son difíciles de desentrañar. En este sentido, se observa que los actores que tienen un control sobre el acceso a este dinero parten con una ventaja y pueden hacerse de cierto grado de poder con los individuos que dependen de ellos para acceder a éste. La relación que se da a través de este medio, en apariencia lineal y neutral, puede derivar en relaciones de tipo jerárquico o clientelar generando preguntas acerca de las reconfiguraciones del binomio dinero-poder. En efecto, ¿en comparación con los prestamistas de antes (evocados al inicio del capítulo), debemos considerar que estos actores sin capital financiero, pero con una fuerte capacidad de intermediación, son los nuevos centros de poder a nivel local? Y ¿qué relaciones entretejen con el resto de la comunidad, en particular los caciques locales y los poderes comunitarios oficialmente instituidos?

SER INTERMEDIARIO A NIVEL COMUNITARIO

Estos actores intermediarios son muchas veces definidos como «líderes» por agentes externos, sin que se sepa bien a bien qué los hace líderes y de dónde proviene su legitimidad. De hecho, no ocupan generalmente ningún cargo formal a nivel local, de tal suerte que a veces es difícil distinguir si este título de «líder» es otorgado por agentes externos, por la comunidad o por ellos mismos. Pero entonces, ¿quiénes son estos líderes? Observándolo con más detalle, uno percibe que son, por lo regular, individuos capaces de movilizar a otras personas de su comunidad e influir en sus decisiones, al mismo tiempo que poseen un contacto privilegiado con algún agente externo a la comunidad. Como lo he mostrado anteriormente, estos líderes son generalmente personas que se convierten, por su proximidad suficiente con fuentes de dinero externas, en actores claves del acceso a financiamiento a nivel local aunque no cuenten con el capital financiero suficiente para otor-

gar directamente los recursos de sus bolsillos. Así me lo relataba uno de mis interlocutores: «Aquí ves los que son los más activos, los que no se quedan quietos, que andan fuera, que los inviten o no los inviten, van. Y también ves a la gente que ha ayudado, o no, a la comunidad.»

A nivel local, las personas parecen reconocer que es necesario tener este tipo de sujetos activos capaces de negociar con los agentes externos. En el caso de las mujeres, las personas calificadas como «líderes» están ligadas la mayoría de las veces a las microfinanzas, a Prospera o a algún otro programa público vinculado con salud o educación. Al mismo tiempo, el comentario anterior de mi interlocutor indica que estos *líderes* deben ser capaces de negociar con actores externos y también de demostrar que ayudan a los demás miembros de su comunidad. Están, por ende, ubicados en la interfaz de una doble dependencia: aquella del dinero proveniente del exterior, y aquella de la comunidad, ya que deben ser capaces de movilizar y generar confianza a nivel local. En medio de este *continuum*, es importante evaluar el dinamismo de las trayectorias de estos individuos y la forma en la cual deben demostrar –tanto al agente externo como a la comunidad– que son «buenos» líderes.

Un líder «responsable»

¿Si no son elegidos directamente por los actores locales, entonces cómo ocurre que estos individuos se erigen en líderes? ¿Por medio de qué proceso? ¿Por qué los agentes externos se dirigen hacia ellos? A esta última pregunta, las personas explican generalmente que esto se debe a su capacidad de liderazgo, pero esta respuesta tautológica no da mucha luz al respecto, de manera que es necesario buscar las características de estos individuos. Prospera y las IMF se basan en criterios distintos para establecer los perfiles de las personas que tendrán un papel a nivel comunitario para el otorgamiento del recurso. En principio, como se explicó previamente, en el caso de Prospera en teoría son las beneficiarias quienes deberían de votar por las vocales. Sin embargo, en la práctica y según lo afirmaron varios de

nuestros interlocutores, los operadores del programa tienen un papel mucho más importante en dicha selección. De tal manera que, para llegar a ser un actor central en el programa a nivel local, un aspecto importante para las mujeres es hacer valer su capital político y, en este caso, su vínculo con algún partido político. Algunas no dudan así en usar de su capacidad escenográfica para demostrar su apoyo a tal o cual partido político, colocando, por ejemplo, propaganda política en las paredes exteriores de sus casas. La pertenencia a un partido responde, a veces, a ciertos cálculos para aproximarse a alguna forma de intervención pública, más que a alguna razón ideológica. En el caso de las microfinanzas, aun si estos líderes se encuentran a veces en connivencia con algunos partidos políticos, son otros capitales los que deben movilizar para hacerse ver por las IMF. Es necesario que den muestra de aquello que las IMF llaman *calidad moral* o *solvencia moral*. Dicha *solvencia moral* hace referencia a un uso definido como responsable del dinero. Para poder evaluar más de cerca esta noción y sus implicaciones, regresemos a un ejemplo de terreno.

Me encontraba un día acompañando a tres miembros del personal de una institución financiera para realizar la evaluación de un hombre que había solicitado un crédito de cincuenta mil pesos. Después de considerar el conjunto de gastos, ingresos y capacidad de endeudamiento, el personal de la institución discutía con este hombre y se dieron cuenta de que dos de sus hermanos habían caído en cartera vencida desde hacía varias semanas. Le pidieron entonces si podía apoyarlos y presionar a sus hermanos para que pagaran rápido. Después de esta discusión, continuamos por la ruta en la cual se hicieron visitas a otros clientes. Cuando nos disponíamos a regresar a la sucursal, el hombre se dirigió a nosotros para explicar que había visitado a sus dos hermanos para insistirles que pagaran y esperaba que, para la siguiente semana, las deudas quedarían reembolsadas. Durante el camino de regreso, platicaba de esto con el responsable regional quien me mencionaba: «Este señor sí veo que tiene calidad moral, porque está tratando de recuperar un dinero donde no tiene vela en este entierro». En esta

misma discusión, le preguntaba si no se apoyaba en las autoridades locales para este tipo de casos. Me respondió que esto tenía poco efecto: «Ellos no son tan duros. Más bien te van a decir que si la gente no puede pagar es porque no hay fuente de empleo, que no hay muchos recursos. También como son elegidos por la comunidad, no les interesa tener a la gente en su contra».

Dos factores me parecen sobresalientes a lo largo de este ejemplo porque ilustran la relación que se establece entre los llamados líderes y las instituciones financieras. En principio, la calidad moral está ligada a la manera en la cual un individuo se comporta de manera responsable frente al dinero. De hecho, idealmente para ser un interlocutor válido y legítimo para la institución financiera, debe mostrar que es capaz de responder a las exigencias de crecimiento (impulsando a otras personas a contraer crédito) y pagar a tiempo (yendo específicamente a reclamar a sus pares el reembolso de sus créditos). El comportamiento del buen líder, desde el punto de vista de las instituciones de microfinanzas, debe cumplir con estas exigencias. En esto, el género constituye un factor importante, porque debido a su disponibilidad, la mujer es considerada como un agente más seguro (ver capítulo de Crucifix y Morvant-Roux).

Vinculado con el hecho de que el «buen» líder debe demostrar su capacidad para trabajar en favor de los intereses de la institución, el ejemplo señalado muestra que su legitimidad no depende, *a priori*, de la comunidad. A diferencia de una autoridad comunitaria, que es elegida directamente por los demás miembros de la misma comunidad, el líder no tiene teóricamente la necesidad de rendir cuentas (aunque matizare este argumento más abajo). Por eso, puede desempeñar tareas más delicadas como, por ejemplo, reclamar el reembolso de crédito a sus pares. Para el agente externo, su legitimidad depende más de los servicios que les presta, de su responsabilidad (comprendida, tal como lo expuse anteriormente, en un uso particular del dinero), que de las acciones que emprende en favor de su comunidad.

Lo que es interesante destacar es que la lógica y racionalidad de este dinero proveniente de agentes externos vienen a ser importante para reforzar el protagonismo de ciertos actores locales. De tal suerte que criterios como la capacidad financiera de reembolso, el hecho de supeditarse a la temporalidad de este dinero reembolsando a tiempo o no estar fichados en el buró de crédito, son algunos elementos que dan testimonios de la calidad moral que debe reunir quien aspira a ser líder e interlocutor de las instituciones de microfinanzas. Distintos dispositivos permiten además evaluar estas aptitudes. El buró de crédito es un buen indicador, porque permite analizar si la persona tiene un historial de crédito «limpio» y cada institución dispone de datos con el historial crediticio de sus clientes que es de utilidad para verificar la confiabilidad de cada cliente. A manera de ejemplo, estuve presente en una curiosa escena donde un promotor de crédito –que acababan de cambiar de sucursal y por lo tanto trabajaba en comunidades donde no conocía a la gente– analizaba en una computadora el historial detallado de pago de los clientes donde iba a hacer promoción. Cuando le preguntaba por qué razón hacía esto, me respondió:

> Antes, cuando trabajaba en la otra sucursal, en todas las comunidades donde iba sabía perfectamente con quién dirigirme, en quien confiar, quién me podía recomendar otras personas. Ahora, reviso los clientes de mi nueva zona de trabajo. Veo en la computadora los que tienen un buen historial. Cuántos créditos han tenido con nosotros, de qué monto, si los han pagado bien, cuántos días de atraso, etc. Y luego trato de ver en la comunidad si son personas de confianza (…) En esta comunidad, de los ciento treinta clientes que hay, he notado siete a los que me puedo dirigir con seguridad.

De tal manera que, para entrar en una relación privilegiada y de confianza con alguna IMF, estos individuos deben ser capaces de generar confianza y demostrar su responsabilidad. Además de la calidad moral, se requiere de otros activos que no están disponibles para todo el mundo,

como tener una aptitud para entrar en contacto con agentes externos (leer y escribir español) o tiempo suficiente para dedicarse a estas actividades. Al mismo tiempo, se requiere de una capacidad para movilizar a la gente y tener popularidad frente a sus pares. Y estos activos no se construyen de la nada, y dependen de la credibilidad que la persona tenga en su comunidad.

Evaluación local del líder

El líder no puede abstraerse totalmente de la comunidad a la que pertenece, porque depende también de ésta. Asimismo, la capacidad que puede tener para negociar en el seno de la comunidad en favor del agente externo que «representa», o la confianza que puede generar, dependen de su capacidad para movilizar y convencer a nivel local y, por tanto, de la legitimidad de la que dispone en el seno de su comunidad. Dicha legitimidad, esta aptitud para ser visto como un buen líder, depende en gran medida de esquemas de «contabilidad moral» (Graeber, 2011) en donde debe rendir cuentas a sus pares. Los líderes son así sometidos a una fuerte evaluación de sus acciones.

De la misma forma en la que las instituciones financieras distinguen a las personas con o sin calidad moral, los individuos buscan igualmente diferenciarse en el seno de sus comunidades entre «buenos» y «malos» líderes. En las comunidades observadas, distintos factores influyen al momento de definir si una persona es un buen o mal líder. En estas cuestiones, la capacidad de redistribución y de saber corresponder el intercambio son centrales. Así, como se explicó anteriormente, los llamados líderes no dejan de solicitar constantemente a otros, ya sea para reembolsar sus préstamos, votar por tal o cual partido político, etc. Respondiendo favorablemente a estas peticiones, las personas permiten a los líderes demostrar su liderazgo frente a agentes externos, y de igual forma, reforzar su posición con el exterior. Sin embargo, está mal visto que dichos líderes no den nada a cambio. Un interlocutor de una comunidad rural me comentaba acerca de la esposa de una autoridad comunitaria quien aparentemente tenía la cos-

tumbre de solicitar a sus pares documentos de identidad para –según ella pedir apoyos financieros: «Ella sólo pide, pero no da», quejándose de que esa mujer usaba los documentos y obtenía los apoyos para fines personales. La comparaba con otra persona que también tiene contacto con agentes externos de desarrollo: «Ella sí es un líder buena. También tiene muchos contactos, pero nunca la he escuchado que quiera sacar recursos para ella sola».

En general está mal visto que un líder dé la impresión de poder abstraerse de la comunidad y no se inscriba dentro de círculos locales de solidaridad y dependencia. En estos casos, pueden verse, por ejemplo, acusados de adoptar un comportamiento arrogante o individualista. Se entrevé aquí el carácter dinámico de las trayectorias de estas personas llamadas líderes. De tal manera, si no es capaz de dar o redistribuir, la confianza generada frente al resto de su comunidad se podría desmoronar rápidamente. Asimismo, se le dificultará hacer algún favor o servicio a agentes externos, ya que su credibilidad y legitimidad local no serían las mismas. Por el contrario, si logra erigirse como una persona clave en la comunidad, su capacidad de negociación con el agente externo será más grande y podrá siempre amenazar a este último de su capacidad para «movilizar a la gente», si no se da consentimiento a sus demandas. Por ejemplo, algunas mujeres líderes de grupos de microfinanzas llegan en ocasiones a «amenazar» a IMF con cambiar «sus» grupos a otra institución en caso de que la atención hacia ellas no les parezca correcta. De esta manera, la duración de un líder no es indefinida y su estatus debe ser construido constantemente[6].

En este sentido, las comunidades rurales rebosan de espacios propicios para evaluar la capacidad de redistribución de un líder. La religión es uno de ellos. En general, para los católicos, está mal visto no acceder a realizar

6 Conviene precisar que el papel de estos líderes en el seno de las instituciones puede ser variable. Algunos logran escalar la jerarquía interna, mientras que otros se mantienen confinados a ejercer su rol a nivel local y apoyar a diversos intermediarios financieros. Las estructuras de tipo participativo, permiten a los individuos participar activamente en la toma de decisiones internas, así como escalar en los órganos de gobernabilidad.

aportación voluntaria cuando se trata de alguna actividad ligada a la Iglesia. Platicaba así con un amigo que –siendo miembro de un grupo afiliado a la capilla local– llegaba a menudo a pedir aportaciones a las demás personas de su comunidad. Cuando le interrogaba sobre las implicaciones que podía tener si la gente no quería realizar este tipo de aportaciones, me contestó: «Si no das, no pasa nada. Nada más te desacreditas ante la sociedad». En el caso de la mayordomía[7], otro interlocutor me decía: «El que no aporta para la mayordomía, es como el que no toma café en el trabajo: no pasa nada, pero no tiene amigos y nadie le habla». De tal suerte que no inscribirse dentro de los círculos de redistribución local es algo difícil de rechazar si se desea construir legitimidad a nivel local y ser reconocido como un «buen» líder. Aunado a esto, las contribuciones para la comunidad son constantes, ya sea para la escuela, para reparar los caminos, etc.

Una vez más, la temporalidad de la relación económica es importante en estas redes de dependencia y solidaridad. Por ejemplo, respecto a la posibilidad de acumular capital político a través de esta posición de intermediario (como se expuso anteriormente), está mal visto que un líder venga a dar algo en periodo electoral y que exija como contraparte inmediata el voto. Tal como lo había notado Bourdieu (1972), al ser inmediatamente exigido, el favor pierde su carácter desinteresado y se ve abiertamente inscrito en una relación de interés, en estos casos político y clientelar. Es común escuchar como las personas mantienen una percepción negativa de la política y los políticos, afirmando que sólo les dan apoyos en tiempos de elección, para luego olvidarse de ellos. Por el contrario, una persona que busca ayudar a sus pares y beneficiarlos con su estatus de líder, independientemente de los periodos electorales, tendrá mucha mayor legitimidad.

Asimismo, el líder se encuentra inevitablemente entre dos mundos. Está obligado a apegarse a ciertas obligaciones impuestas por el agente externo

[7] En las comunidades observadas, la mayordomía es la actividad de la cual se encarga una persona o un grupo reducido de individuos, para financiar las fiestas del santo a nivel comunitario. Esta persona o grupo van cambiando cada año. En general, se solicita aparte apoyos a todas las personas de la comunidad para financiar las fiestas.

y la lógica del dinero que media, y se encuentra a veces en la necesidad de realizar tareas que pueden ser mal vistas por otros miembros de su comunidad. Reclamar un reembolso representa, por ejemplo, una actividad delicada. En este sentido, el barómetro de popularidad y legitimidad de un líder puede evolucionar todo el tiempo, para bien o para mal. A manera de ejemplo, una persona definida como líder por una IMF, quien –a decir de algunos interlocutores en su comunidad– no era realmente apreciado al interior de la comunidad, tal vez vería su barómetro remontar debido a que sería uno de los principales responsables en la distribución de un apoyo público para la construcción de vivienda. Así, un amigo afirmaba: «Tal vez con esto se levante un poco».

Por ello, es importante sopesar el carácter dinámico de estos liderazgos y la manera en la cual el dinero externo a la comunidad influye en estas trayectorias locales. Buscando colocarse más cerca de la llegada de este dinero, los líderes se ven obligados a apegarse a las exigencias del mismo y del actor que lo otorga. Retomando las palabras de algunas instituciones, deben dar pruebas de su calidad moral y demostrar su responsabilidad. Por otro lado, no se pueden tampoco alejar de sus pares, porque de éstos depende la eficacia de los servicios que pueden prestar a los agentes externos. En este *continuum* entre agentes externos y comunidad, deben constantemente –según los activos que posean– ser capaces de medir sus acciones, a fin de no echarse encima a uno, ni otro.

Los intermediarios del dinero frente a otros centros de poder

Por lo tanto, ¿debemos estimar que, de ahora en adelante, existe una reconfiguración de los poderes a nivel local, donde estos no dependerán del hecho de disponer de activos financieros, políticos y territoriales –como las familias Sánchez, Márquez y Mendoza evocadas al inicio del capítulo– sino más bien de la capacidad de erigirse como intermediarios frente a ciertos agentes externos? Buscaré abordar esta pregunta, analizando el lugar que ocupan estos líderes frente a otros «centros» de poder a nivel de

las comunidades rurales: las autoridades comunitarias elegidas y las familias acaudaladas. En estas economías rurales pluriactivas y dependientes de recursos externos, quisiera subrayar la importancia que arropa el dinero externo para alimentar circuitos locales de solidaridad y dependencia local, y por lo tanto los intermediarios de este dinero que pueden erigirse como nudos de estas redes.

Existen a menudo, a nivel de comunidades rurales, algunas familias con recursos financieros importantes. Son generalmente aquéllos que poseen más tierras o que se dedican a una o varias actividades comerciales. Llama la atención destacar que cuando una persona externa llega como extraño a una comunidad rural (como puede ser un antropólogo), no se encuentra con ellos directamente. De hecho, a diferencia de los líderes citados anteriormente (que buscan estar en el frente de todo arribo del exterior a la comunidad), los miembros de estas familias más afortunadas no «saltan» sobre el primero que llega, aun si la presencia de una persona externa los puede intrigar. A primera vista, aparecen más bien discretos para el observador externo; no son forzosamente activos en actividades locales, no tienen un papel preeminente en cualquier programa público o institución financiera, etc.

Observándolos más de cerca, esto se puede explicar por distintas razones. Un elemento que me parece particularmente importante es cuestionar la necesidad que pueden tener de entrar en círculos de reciprocidad local. Citando a uno de los miembros de la familia Mendoza –que mencioné al inicio del capítulo– un amigo afirmaba: «Ellos nunca participan en faenas, sienten que no necesitan de la comunidad.» Sin entrar mucho en los detalles, la faena es una institución donde los miembros de una comunidad dan su tiempo y participan en la realización de actividades de interés colectivo. Participando en las faenas, la gente demuestra su buena disposición para ayudar a la comunidad y entrar en círculos de solidaridad local. Mostrando abiertamente que no tienen ningún interés por participar en ello, se privan en última instancia de la ayuda de los demás.

Pero conviene preguntarse si tienen alguna necesidad de recibir ayuda de los otros. Desde un punto de vista financiero, disponen en general de recursos necesarios y suficientes. Después de la caída de los precios del café, muchos se reconvirtieron a actividades comerciales que les permiten generar ingresos aparte del sector agrícola. Además, pueden tener contactos suficientemente altos en las dependencias de gobierno para tener acceso a ciertos apoyos gubernamentales. La capacidad de chantaje de los intermediarios del dinero externo (que hemos descrito hasta ahora) hacia ellos es, por lo tanto, limitada. Desde un punto de vista administrativo, podríamos pensar que esto ocasionaría problemas, dado que la autoridad comunitaria –que está a cargo de convocar las faenas– es también quien emite toda suerte de documentación oficial a los miembros de su comunidad. Pero como había de afirmarlo una autoridad local un poco contrariado: «Hay gente que no hace faenas y le hacen la barba al presidente municipal para arreglar todo directamente con él». En este sentido, no tienen ningún interés material para depender de la comunidad. Sería, más bien, algunas veces lo contrario. Asimismo, pueden ser claves, en particular para el caso de los hombres, ya que representan muchas veces una fuente de empleo a nivel local.

Al lado de las familias más adineradas, la autoridad comunitaria constituye otro actor importante en la política local, ya que es la más alta autoridad instituida formalmente al interior de la comunidad. A diferencia de los líderes, es elegido directamente por los miembros de la comunidad y no representa en teoría a ningún partido político. Sus obligaciones consisten en organizar las faenas, realizar algunas labores administrativas, arreglar problemas entre vecinos y negociar con el municipio ciertos apoyos para su comunidad. Para ubicar a esta autoridad frente a otros líderes, retomemos un último ejemplo de campo.

Tuve un día la oportunidad de acompañar a una persona definida como líder de cierta institución de microfinanzas (dentro de la cual ocupaba una alta posición) a visitar a la autoridad de su comunidad. Durante el trayecto,

le preguntaba si él ya había sido autoridad de su comunidad, a lo que me respondió que no, agregando: «esto es una pérdida de tiempo». Llegando a la comunidad, fuimos a la casa de esta autoridad con la que quería dialogar. Durante la plática, este último se dirigió al llamado líder para preguntarle si él y su IMF no podían acudir a la ayuda de un problema de agua que tenía su comunidad. El líder se comprometió a ver qué podía hacer para ayudar. Algunos días más tarde, esta misma autoridad me decía que él también quisiera ocupar un lugar como directivo en esta IMF, quejándose a la vez de los casi nulos apoyos que recibía de la presidencia de su municipio.

¿Cómo se puede explicar este poder aparentemente débil de la autoridad local? Retomando el caso de las faenas por constituir una forma organizada de solidaridad local, la autoridad es quien organiza las actividades colectivas, ya que convoca a la comunidad y toma nota de quiénes están ausentes. No obstante, en la práctica, dispone de poco poder para convocar a los individuos y convencerlos de participar en faenas. De hecho, conviene preguntarse: ¿qué es lo que posee que pueda incitar a las personas a participar en las faenas?

Así, es muy relevante señalar que las autoridades comunitarias, en ocasiones, se apoyan de las vocales cuando se trata de convocar a faenas, en especial para limpiar calles, dado que estas vocales –como fue expuesto anteriormente– tienen una mayor capacidad para obligar a las beneficiarias de Prospera a colaborar en estas tareas. Por el contrario, a excepción del hecho de que pueden hacer chantaje amenazando con no entregar algunos documentos administrativos, las autoridades no poseen medios materiales para negociar y para invitar a la gente a realizar faenas y solamente pueden ejercer presión moral. En un contexto donde recursos como microcréditos y transferencias condicionadas de dinero han adquirido importancia creciente en las economías rurales, uno puede preguntarse sobre las reconfiguraciones que estos generan a nivel de redes de solidaridad y dependencia local. De hecho, el ejemplo de las faenas parece ilustrar que es ahora mejor estar en buenos términos con el Estado y, por ende, con la

vocal del programa Prospera para asegurar el acceso a los recursos, que estar en buenos términos con la autoridad comunitaria.

El Estado –a través de este programa– parece haber distorsionado la orientación de los círculos de solidaridad y dependencia local, porque la gente ya no participa en las faenas esperando que proveerán un beneficio a todos y percibiendo que forman parte de la ayuda mutua y reciprocidad comunitaria. Ahora, sólo las mujeres Prospera desempeñan estas actividades sabiendo que el Estado «pagará» cada dos meses. En la práctica, actividades como la limpieza de las calles se han convertido en una obligación exclusiva de las mujeres beneficiarias quienes, con la finalidad de asegurar el subsidio, cumplen estas obligaciones para quedar bien con nuevos actores (en este caso el Estado).

Hemos apercibido la forma en la cual los líderes ocupan un lugar particular en la jerarquía de los poderes locales. Este poder aparece fuertemente ligado a los medios materiales que tienen a su disposición para negociar con otros miembros de su comunidad y alimentar redes de solidaridad y dependencia girando a su alrededor. Asimismo, si difícilmente pueden rivalizar con los caciques locales, los llamados líderes llegan –ocupando un papel central en la llegada del dinero exterior– a hacer como si poseyeran recursos financieros, por medio de los cuales pueden obligar a los otros a responder favorablemente a sus solicitudes. En comparación con éstos, las autoridades locales aparecen, por el contrario, fuertemente desprovistos y no tienen gran cosa que ofrecer para inscribirse y alimentar círculos de solidaridad local. En este tenor, las fuentes de protección o seguridad de las familias rurales parecen desplazarse desde el interior de la comunidad hacia agentes externos (sean programas gubernamentales, intermediarios financieros, etc.) vía el rol de intermediación de los llamados líderes. Cabe resaltar el dinamismo de esta situación ya que los líderes dependen también de sus comunidades para existir.

Conclusión

A lo largo de las últimas décadas, las economías rurales mexicanas han pasado por diversas mutaciones a nivel económico. En este capítulo, he buscado poner en evidencia la importancia que ha cobrado el dinero proveniente de agentes externos a la comunidad (tales como las microfinanzas o el programa público Prospera). Sin embargo, me parece que no es suficiente notar la pluriactividad de las economías rurales y su creciente dependencia hacia el exterior, sino que hay que interesarse en la naturaleza de estas «nuevas» fuentes de liquidez. Así, como traté de demostrar, estas tienen una racionalidad y lógica económica propias. Observando las múltiples maneras a través de las cuales el ingreso Prospera y el microcrédito se insertan en las comunidades rurales, observamos cómo, en el práctica, estos enmarcan las prácticas y trayectorias de los actores, al mismo tiempo que son constantemente usados dentro y fuera de los límites establecidos por estos dineros. De tal manera que, una vez que notamos las normas particulares de estas fuentes de liquidez y la pluralidad normativa dentro de la cual se inscriben a nivel local, observamos las múltiples reconfiguraciones sociales que estos dineros contribuyen a generar, tanto a nivel de prácticas de solidaridad y protección, de trayectorias de ciertos actores como de relaciones de poder existentes.

Los circuitos económicos locales alimentados con estas fuentes de dinero crean una serie de ambigüedades en las relaciones entre personas de una misma comunidad. En efecto, los nuevos intermediarios que facilitan el acceso a estos dineros pueden –aprovechándose de esta ambigüedad– hacerse de espacios de poder, negociando o exigiendo contraprestaciones por los servicios y favores otorgados. Pueden personalizar o privatizar la llegada del dinero externo gracias a su capacidad de intermediación. Así, la posesión de este dinero se confunde en su inserción a nivel comunitario y dichos actores lo pueden aprovechar para fines políticos o privados. Al mismo tiempo, es importante evaluar las características y trayectorias de estos actores, muchas veces calificados como «líderes». Debido a que de-

penden del apoyo tanto de sus pares como de la relación que tienen con los agentes externos, se sitúan al borde de distintos sistemas normativos. Sus trayectorias son igualmente dinámicas y deben rendir cuentas tanto con el exterior como con su comunidad, adquiriendo un rol central en los circuitos de solidaridad y protección local. De tal manera que ocupan un lugar particular frente a otros centros de poder locales.

El capítulo ha eludido la cuestión de género hasta ahora. A pesar de esto, me parece que el texto puede aportar elementos para reflexionar sobre esta temática. Deliberadamente me he referido a casos que no son exclusivos de mujeres y, sobre todo, he analizado y presentado a las mujeres no únicamente desde su género, sino desde sus múltiples perfiles y estatus. Me parece, por ello, fundamental el acercamiento a la categoría de mujeres tomando en cuenta su diversidad: algunas son beneficiarias de Prospera cuando otras no, algunas cuentan con recursos financieros cuando otras disponen más bien de una capacidad de intermediación, etc. Desde estas distintas posiciones y dotaciones de activos, es necesario entender cómo las prácticas económicas de las mujeres (e insisto en el plural) están compuestas –para retomar la frase de Norman Long citada al inicio del texto– de múltiples y complejos «arreglos culturales y sociales». El análisis de género puede llevar a conclusiones poco asertivas cuando la mujer se estudia como una categoría homogénea, porque en realidad es extremadamente heterogénea. De esta forma, en paralelo a lo que, por ejemplo, ha podido demostrar Isabelle Guérin en la India en el caso de grupos solidarios de microfinanzas (Guérin, Kumar & Agier, 2010), las mujeres pueden –para hacerse de ciertos espacios de poder– entrar en competencia con otras mujeres. De manera que, a través de este capítulo, he buscado demostrar que las mujeres deben ser analizadas a través de los activos que poseen, su capacidad para entrar en contacto con agentes externos y las múltiples negociaciones que entablan con otros actores en la comunidad, para de esta forma entender y percibir diferentes perfiles, situaciones y desigualdades.

En este contexto, la cuestión de la creciente dependencia del mundo rural hacia recursos financieros provenientes del exterior invita inevitablemente a cuestionar la posición de las mujeres, ya sea por la división de tareas en el hogar, como por el papel que les es conferido como intermediarias privilegiadas de las microfinanzas y el programa Prospera. Algunas de ellas se vuelven actoras preponderantes y nodos de las redes de solidaridad y dependencia local, toda vez que de ellas depende una parte del acceso a las «nuevas» fuentes de dinero. Por ello, para entender la situación que ocupan las mujeres en el campo económico es indispensable analizar cómo se hace uso del dinero proveniente de las microfinanzas y de Prospera en redes locales, los procesos que esto genera y cómo se reconfiguran las relaciones de poder, tanto de las mujeres con los hombres, como entre ellas. De acuerdo a la pregunta planteada en el título del libro, al ser muchas veces intermediarias de estos nuevos dineros, algunas mujeres pueden ocupar lugares importantes en redes económicas locales, así como contestar desigualdades de género en un contexto donde los otros centros de poder, tanto los «caciques» como las autoridades comunitarias, son generalmente hombres. Podemos cuestionar sin embargo hasta qué punto este empoderamiento a nivel público de algunas mujeres beneficia al conjunto de estas.

Referencias

Blundo, G. (2002). La gouvernance entre technique de gouvernement et outil d'exploration empirique. *Bulletins de l'APAD*, (23-24), 1-10.

Bourdieu, P. (1972) (2000). *Esquisses d'une théorique de la pratique*. Paris: Seuil.

Caillé, A. (2000). *Anthropologie du don*. Paris: Desclée de Brouwer.

Delalande, L. & Paquette, C. (2007). Microfinance et reduction de la vulnérabilité: le cas d'un 'Microbanco rural' au Mexique. *Autrepart*, (4), 27-45.

Elyachar, J. (2005). *Markets of dispossession: NGOs, Economic Development, and the State in Cairo*. Durham: Duke University Press.

Escobar Latapí, A. & González de la Rocha, M. (2008). Girls, Mothers, and Poverty Reduction in Mexico: Evaluating Progresa-Oportunidades. In S. Razavi. (Ed.), *The Gendered Impacts of Liberalization: Towards Embedded Liberalism?* (pp. 435-468). New York: Routledge.

Ferguson, J. (2015). *Give a man a fish*. Durham: Duke University Press.

Graeber, D. (2011). *Debt: the First 5,000 Years*, New York: Melville House.

Guérin, I.; Kumar, S. & Agier, I. (2010). Microfinance and women's empowerment: Do relationships between women matter? Lessons from rural Southern India. *Centre Emile Bernheim Research Institute in Management Sciences Working Papers. 10*(053).

Guérin, I. & Morvant-Roux, S. (2014). Los factores determinantes del uso del crédito: una reseña de la literatura sobre el tema. En L. Angulo Salazar & M. Villarreal. (Coords.), *Las microfinanzas en los intersticios del desarrollo. Cálculos, normatividades y malabarismos*. Guadalajara: FoJal/ UPN/CIESAS.

Harvey, D. (2003). *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press.

Inegi. (2015). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015*. Recuperado de http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/enif/2015/default.html

Kar, S. (2013). Recovering debts: Microfinance loan officers and the work of «proxy-creditors» in India. *American Ethnologist*. *40*(3), 480-493. doi:10.1111/amet.12034.

Long, N. (2001). *Development sociology: Actor perspectives*. London and New York: Routledge.

Maurer, B. (2006). The anthropology of money. *Annual Review of Anthropology*, *35*(1), 15-36.

___. (2008). Resocializing finance? Or dressing it in Mufti? *Journal of Cultural Economy*. 1(1), 65-78.

Meka, S. & Grider, J. (2016). *De fiado en fiado. Credit to bridge expenses in Mexico Financial Diaries Households*. http://financialdiaries.com/wp-content/uploads/2016/03/DE-FIADO-English-compressed.pdf

Moisseron J.Y. & Malanaïne H. (2013). The Janus-figure of the microfinance credit agent between two orders of legitimacy. *Microfinance in Crisis. Research and Policy Brief Series*, (3).

Muniesa, F. & Callon, M. (2008). La performativité des sciences économiques. *CSI Working Papers*. Series 010. <halshs-00258130>.

Olivier de Sardan, J.-P. (1995). *Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris: APAD-Karthala.

Peebles, G. (2010). The anthropology of credit and debt. *Annual Review of Anthropology*. Vol. 39, 225-240.

Robbins, R.H. & Di Muzio, T. (2016). *Debt as Power*. Manchester: Manchester University Press.

Villarreal, M. (Coord.). (2004). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS.

Weaver, T., Greenberg, J.B., Alexander, W.L. & Browning-Aiken, A. (Eds.). (2012). *Neoliberalism and Commodity Production in Mexico. Boulder:* University of Colorado Press.

Zelizer, V. (1994). *The social meaning of money. Pin money, paychecks, poor relief and other currencies*. New York: Basic Books.

___. (2006). «L'argent social.» Entretien avec Florence Weber. *Genèses. 4* (65), 126-137.

VIII. Conclusiones

Mariana Carmona
AMUCSS

Esta investigación fue promovida por la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, una organización con veinticinco años de trabajo en la construcción de instituciones financieras rurales, productos y redes de servicios, regulación y política pública, orientados a la inclusión financiera de zonas rurales, marginadas y de población indígena. El suceso detonador de este trabajo fue la publicación del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, en donde el tema de género se convirtió en un eje transversal a todas las políticas públicas. Con esto, Amucss plantea que la transversalidad en el enfoque de género para acelerar la inclusión social, económica, la autonomía y erradicar cualquier forma de discriminación contra la mujer, no es un asunto que compete sólo a la burocracia. La transversalidad permea forzosamente a la sociedad, a sus organizaciones y a las empresas. Desde luego, esto incluye al sector financiero.

En este sentido, tratándose del enfoque de género en microfinanzas, surgieron varias interrogantes: ¿qué sabemos acerca de las necesidades financieras en las mujeres rurales?, ¿podemos afirmar que actualmente las microfinanzas rurales tienen enfoque de género?, ¿el hecho de que las mujeres sean mayoritariamente clientas o socias de las microfinanzas es sinónimo de enfoque de género?

Ante estas preguntas, surgieron en el mapa diversos programas públicos que favorecen la inclusión financiera de mujeres, como Proiif, el más importante por la cobertura que tiene Prospera en zonas rurales y margi-

nadas y por otro lado Patmir, lo que inmediatamente sugirió una posible contradicción en las políticas públicas. Por ello, surgieron interrogantes adicionales: ¿cómo se imbrican los mercados financieros rurales en territorios con población beneficiaria de programas sociales y al mismo tiempo de programas para la inclusión financiera?, ¿cómo se percibe el componente financiero de Prospera en las mujeres y sus dinámicas financieras?, ¿qué incentivos, conflictos o intereses nuevos se generan a nivel local?

En una primera aproximación a todas estas preguntas, este libro hace aportaciones iniciales y algunas inéditas sobre el enfoque de género en las microfinanzas y los CCT.

Una primera conclusión es que la construcción de la demanda en el mercado de finanzas populares y la legitimidad que se les da a los servicios financieros a través de una feminización, no necesariamente implica que los intermediarios financieros están evaluando el impacto en la mujer rural y por lo tanto, no equivale a tener un enfoque de género. Por el contrario, la manera en la que se construye el mercado de microfinanzas con mujeres rurales refuerza los roles de género tradicionales. Dicho de otra forma, las microfinanzas no tienen una política de género y más bien encuentran una ventaja en el perfil reproductivo y sumiso de la mujer, ya sea como cuidadora, responsable, flexible en su tiempo, etc., que la convierten en un «instrumento» ágil para generar la demanda por crédito y su recuperación (junto con los otros servicios financieros). Al mismo tiempo, esta misma dinámica abre la posibilidad a otras mujeres para emerger como líderes-gestoras que atraen beneficios a la comunidad, desde la llegada de una nueva institución financiera mezclándose en un *continuum* con proselitismo político, gestión de proyectos de programas públicos, etc. El principal activo de las mujeres «líderes» es su capacidad para movilizar y reunir a otras mujeres. La mayoría de estas mujeres líderes no cuentan con remuneración económica por sus servicios, asumiendo que el trabajo de las mujeres es solidario y gratuito (y esto último abona a la desigualdad entre hombres y mujeres). No obstante, algunas mujeres encuentran la manera de dar valor a su capi-

tal político y buscan alguna retribución por la vía de premios, comisiones, favores, etc.

El otro hallazgo relevante es que las mujeres con capacidad de movilización hacen una labor muy importante en el funcionamiento del mercado financiero rural. Por una parte reducen las asimetrías de información al filtrar la oferta e informar a otras mujeres sobre aquellas opciones que más se adaptan a las posibilidades locales, pero también filtran la demanda, al seleccionar mujeres con potencial para ser buenas clientas (lo que también puede estar implicando la exclusión de mujeres muy pobres, solas o que por su dinámica laboral o familiar no forman parte de esos circuitos de poder local que describe Clément Crucifix).

La no neutralidad de las instituciones financieras y la deliberada selección de mujeres por características que poco tienen que ver con el empoderamiento o la igualdad de género, muestra la «ceguera» que puede surgir al considerar que una institución financiera con una membresía de clientes mujeres muy amplia o un alto porcentaje de su cartera de crédito en mujeres *per se*, equivale a lograr un enfoque de género, ya que esto no informa sobre los patrones de discriminación que pueden subyacer, ni tampoco habla del impacto de los servicios financieros en el empoderamiento de mujeres, cuestión que se evidenció con los relatos sobre cómo algunas IMF buscan tener a la mujer permanentemente bajo un ciclo de crédito grupal, so pretexto de ampliar sus líneas de crédito y generar buen historial.

Por otra parte, la inclusión financiera de mujeres rurales sigue siendo un desafío importante, no sólo porque un 60% de mujeres rurales todavía no accede a servicios financieros formales, sino porque encuentran la oferta de productos poco adaptada, como la rigidez de los créditos grupales *vis-à-vis* de los flujos de la actividad económica que desempeñan algunas de ellas; la desconfianza para ahorrar y preferir deberle a la cooperativa que guardar dinero en ella; la combinación de ahorro y crédito, formal e informal, que denota cómo las microfinanzas no han podido satisfacer las necesidades; por ejemplo, en el caso del ahorro, la interacción formal e informal

responde a la búsqueda simultánea de disponibilidad del efectivo y la necesidad de guardar dinero para eventos de mayor envergadura.

Para abonar a una respuesta sobre qué se debe entender por microfinanzas con enfoque de género, es importante conocer y entender el ciclo de vida de la mujer rural y los distintos perfiles de actividad (individual y familiar), porque las necesidades financieras cambian si la mujer inicia su matrimonio; si tiene hijos pequeños o grandes; o bien, si su esposo es migrante en los Estados Unidos y envía remesas. En cada caso, la capacidad de ahorro o endeudamiento es distinta y aunque las IMF no pueden diseñar un producto para cada mujer y su necesidad específica, si es importante tomar en cuenta estas variables para adaptar mejor la oferta. Por ejemplo, productos de ahorro con disponibilidad y desde montos muy pequeños tendría efectos importantes en mujeres sin ingresos, con hijos pequeños, que inician la etapa de matrimonio y construcción de patrimonio, pero que al mismo tiempo enfrentan muchos gastos. En el mismo sentido, para las mujeres que trabajan la tierra familiar junto con sus esposos, una revisión del crédito mucho más integral podría evitar la contratación de créditos de consumo que, por lo regular, son más onerosos y con plazos que no se adaptan al ciclo productivo.

Además de lo anterior, las instituciones financieras que busquen el enfoque de género en sus servicios podrían encaminar su análisis hacia las formas en las que puedan coadyuvar a que las mujeres adquieran activos propios (como podría ser la vivienda), asesorar más sobre las mejores opciones de financiamiento para la actividad económica que desempeñan; romper con esquemas de promoción que reproduzcan roles discriminatorios de género, por ejemplo evitar considerar a las mujeres como flexibles y disponibles; así como evitar el trabajo solidario no remunerado de las mujeres que promueven los servicios financieros.

Resultados inesperados se visualizaron dentro de la operación del propio programa Prospera, donde la frontera de la corresponsabilidad se ha roto y las mujeres son el mecanismo para hacer cumplir objetivos de polí-

tica pública que poco tienen que ver con sus necesidades, aspiraciones o anhelos, esto es, no tienen que ver con un enfoque de empoderamiento. Así, la mujer debe ser la cuidadora del hogar, la responsable del buen uso del dinero Prospera, la que se encarga de bailar zumba, asistir a talleres de costura o cocina para que pueda ocupar su tiempo en algo provechoso, más las innumerables pláticas sobre salud, nutrición, higiene, con un amplio abuso del tiempo y cargas sobre la mujer, al mismo tiempo, deslindando al esposo de las obligaciones del hogar. Todo esto mantiene los patrones de desigualdad y difícilmente más recursos monetarios en las manos de la mujer podrán mejorar su situación de inequidad.

Aunado a lo anterior, los nuevos componentes de servicios financieros y programas de apoyos para proyectos productivos a fin de que la mujer titular de Prospera pueda convertirse en una flamante emprendedora, se podrán ver comprometidos en sus objetivos porque todas las cargas y responsabilidades que el propio programa exige, no han sido modificadas.

El estudio ilustra un caso muy particular; las inconsistencias que surgen al etiquetar el uso del dinero Prospera para comprar zapatos, uniformes, alimentos para la casa (con un estricto control social de vocales y operadores), pero al mismo tiempo una línea de crédito para que la mujer pueda endeudarse y más si ha hecho ahorro previamente, pagado contra la misma prestación que ha sido etiquetada para otros fines.

El programa de transferencias condicionadas Prospera ha derivado en lo opuesto a los objetivos de una agenda antipobreza (como aquélla que empodera al ser humano para que sea eje de su desarrollo y salida de la pobreza), es decir, la mujer Prospera se ve a sí misma como una deudora del Estado y de la sociedad (no como un sujeto autónomo), por lo tanto es una situación más delicada que ser un «cliente del Estado», ya que ahora siente que debe pagar por tener una condición «privilegiada» respecto al resto de los ciudadanos, haciendo la limpieza de calles, clínicas y escuelas públicas, otra vez, subrayando el trabajo de las mujeres no remunerado.

Junto con esto se ha dado una deformación local de las prácticas comunitarias, ya que se generan grupos sociales de desiguales: las mujeres de Prospera que tienen obligaciones y reciben apoyos y las mujeres no-Prospera que no reciben apoyos pero tampoco tienen obligación con su comunidad (y los hombres han quedado relevados también de su obligación comunitaria). Es decir, esta dinámica rompe con la cultura de la solidaridad social, en la cual, las faenas y los tequios eran justamente una obligación de todos, hombres y mujeres, para mantener en buen estado las calles, iglesias o escuelas, por elsimple hecho de pertenecer a esa comunidad, lo que no era asumido como un precio a pagar, sino como un bien común superior al bienestar individual. Los individuos internalizaban el costo en aras de un beneficio común mayor, pero con esta torcedura de incentivos, el costo social ha sido trasladado a las mujeres que reciben Prospera.

A este hecho se añade el uso clientelar y político del programa Prospera, resultado del desvanecimiento de las fronteras de la corresponsabilidad y la «deuda moral», lo que hace fungibles a las mujeres para cualquier finalidad, como apoyar partidos políticos o candidatos, ya que se añade a la enorme lista de «corresponsabilidades». En este caso, se observa que los procesos de acceso al programa basados en la filtración de vocales y operadores (que forman parte de estos jugadores locales que rinden favores ante la llegada de dinero de fuentes exógenas como lo analizó Clément Crucifix) es parte central de este problema. En este sentido, la digitalización de los pagos Prospera es un avance en separar los apoyos de jugadores locales, pero hace falta disociar otros aspectos como el acceso y la vigilancia de las corresponsabilidades. Es decir, si se espera que las personas logren autonomía, conocimiento y autogestión; el excesivo control vertical y horizontal que se hace sobre el cumplimiento de las corresponsabilidades y el uso del dinero, es una forma de frenar que las mujeres evolucionen en sus capacidades, dicho de otra forma, es generar mujeres «dependientes o infantes» a las que es necesario cuidar por siempre.

Al programa Prospera le quedan varios retos hacia adelante, de los cuales mencionamos algunos clave para dar enfoque de género:

- Modificar el papel central de la mujer como titular, ya que la conmina a reproducir esquemas discriminatorios y ser la única responsable de la crianza de hijos. Un enfoque más equilibrado significaría involucrar a los hombres. Si la pretensión es someter a los hombres a una serie de reuniones, es probable que nada cambie e incluso las familias prefieran renunciar a Prospera; sin embargo, es necesario explorar mecanismos para compartir la titularidad de los apoyos y la corresponsabilidad exclusivamente en los temas de salud, educación y alimentación.
- Reorientar la operación con mujeres a un acercamiento a nivel de hogar, porque así se pueden abrir los espacios de participación y negociación con los esposos, con los hijos mayores, con los adultos mayores, etc. De esta manera se van compartiendo tareas y roles a nivel del hogar, mercado laboral y actividades productivas o económicas y con ello es posible romper con estereotipos de género.

Anexos

Anexo A.
Descripción de los intermediarios financieros de la investigación

Los intermediarios financieros se identificaron cualitativamente, definiendo criterios que permitieran la comparación de servicios y socios. De esta forma, se buscaron instituciones con diferente proporción de socias mujeres; es decir, que tuvieran más del 50% del total de sus clientes mujeres, entre un 30% y 50% y porcentajes menores al 30%. Asimismo, se buscó diversidad de figuras jurídicas, tales como Socaps, Sofincos y Sofipos. Sin embargo, ninguna Sofipo accedió a colaborar con el proyecto. El trabajo de campo se concentró en cuatro intermediarios:

1. Sofinco Función Integral Cepco (Ficepco), en Oaxaca.
2. Sofinco SMB-Rural sucursal Pahuatlán, en Puebla.
3. Caja Solidaria San Miguel Huimilpan, en Querétaro.
4. Caja Zongolica, en Veracruz.

Sociedad Financiera Comunitaria Función Integral Cepco (Ficepco)

Ficepco es una institución financiera que forma parte de la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (Cepco). Ésta última es una organización de productores de café fundada en 1989. Para el año 2014, la

organización contaba con 2,824 pequeños productores de treinta y seis distintas organizaciones.

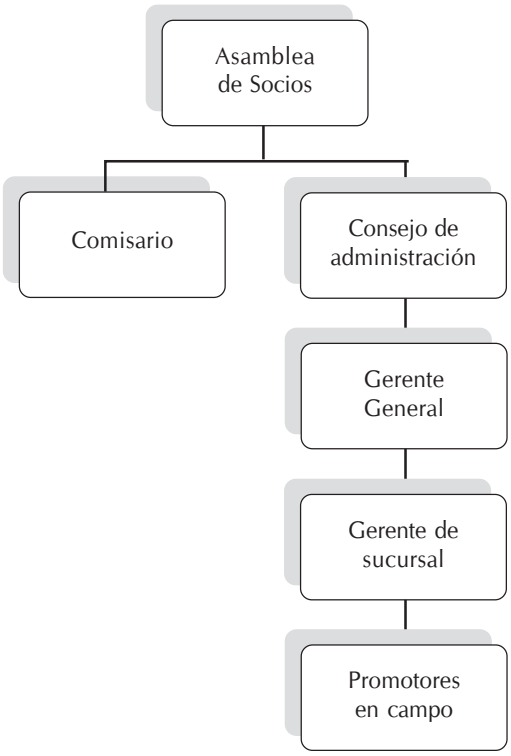
Ficepco es el brazo financiero de Cepco y opera como Sofinco de nivel básico.[1] Anteriormente, la institución financiera era una sociedad civil llamada Fincafé, fundada en 2005, cuyo objetivo era financiar la producción cafetalera de los socios de Cepco. La transformación a Sofinco se gestó en 2010, aunque comenzó a operar hasta 2013. Cepco ideó el cambio de la figura jurídica con la intención de captar ahorro, ya que con las reformas a la Ley de Ahorro y Crédito Popular del año 2009, Fincafé ya no podía seguir captando ahorro, como lo hacían muchas organizaciones civiles hasta ese momento.

Cepco tiene una estrategia de crédito diferenciado a través de varias empresas: por ejemplo, Ucepco es una unión de crédito creada en 2012 enfocada al financiamiento productivo del café, la cual opera, además de Oaxaca, en Guerrero y Chiapas; Findeca es una Sofom que opera montos de crédito de entre 5 y 15 millones de pesos, por lo que es financiamiento destinado a organizaciones de productores, la cual opera en Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Puebla, Tabasco y Quintana Roo. Por último, Ficepco está enfocada a las microfinanzas, ya que sus créditos van de los 5 mil a los 50 mil pesos, con la ventaja de que puede captar ahorro y otorgar créditos al consumo. Los productores de café siguen siendo la base de los socios de Ficepco, ya que más del 50% del ahorro captado proviene de los cafetaleros que integran las organizaciones de Cepco; sin embargo, la Sofinco poco a poco integra socios ajenos a la cafeticultora y que no forman parte de la organización cafetalera. Los órganos de gobierno de Ficepco están compuestos por un Consejo de Administración y el Comisario que es el órgano de fiscalización y vigilancia. Ambos responden a la Asamblea General de Socios, como se muestra en la figura 1. Ficepco cuenta con una oficina

[1] Sociedades cuyos activos son menores a 2.5 millones de Udis, aproximadamente activos menores a 14.1 millones de pesos.

matriz en la ciudad de Oaxaca y cuatro sucursales ubicadas en Putla, Zaragoza Itundujia, Santa Cruz Itundujia y San Pedro y San Pablo Ayutla. La decisión de ubicarlas en estos municipios estuvo ligada directamente a la presencia de las organizaciones integrantes de Cepco en cada región. Al 30 de junio de 2015, Ficepco contaba con 6 mil 159 socios (personas físicas), de los cuales 3 mil 195 son hombres (51.9%) y 2 mil 964 son mujeres (48.1%), además de cincuenta y siete personas morales socias, que son precisamente las organizaciones fundadoras de Cepco.

Figura 1
Organigrama básico de Ficepco



Fuente: construcción propia con información proporcionada por Ficepco.

Esta institución ofrece dos productos de ahorro, nueve de crédito, microseguros, medios de pago y pago de remesas como se puede ver en el cuadro A.1. Para ser socio, Ficepco estableció una aportación social de 20 y 50 pesos por acción. En un principio, se estableció una aportación de 500 pesos, la que posteriormente se redujo para no frenar el acceso de personas de bajos ingresos y hacer crecer la membresía. En la actualidad, la institución tiene más socios que no pertenecen a las organizaciones cafetaleras. A pesar de esto, la estrategia de captación de ahorro está fuertemente vinculada a los socios productores de café, ya que la labor de los directivos de Cepco ha sido promover el ahorro durante las asambleas de la organización de productores. Por su parte, los promotores de Ficepco trabajan tanto en labores de captación, como de colocación de crédito.

La estrategia de captación de la institución es el ahorro individual. Hay algunos Grupos de Confianza (grupos de ahorro) creados como forma de organización local. Tampoco se ofrece crédito grupal o solidario. Las tasas de interés varían según el producto. Por ejemplo, en el caso del crédito al consumo la tasa activa es 3% mensual. En relación con Credinómina, que es un crédito para los empleados de los ayuntamientos con los que suscriben convenios, la tasa es 2% mensual. El crédito productivo estipula una tasa de 2.5% mensual. Este último es el que presenta mayor flexibilidad, ya que está destinado a la base social de la organización, que son los productores de café. Para este crédito los plazos varían hasta un máximo de 18 meses, con pagos quincenales, mensuales o al vencimiento. Para determinar el monto de crédito, la institución se basa en el historial crediticio y en el volumen de producción del futuro beneficiario.

En relación con los plazos del crédito, cabe señalar que están fijados en un máximo de 18 meses debido a la regulación, lo que según la propia institución, les impide lograr una mayor colocación, ya que muchos productores requieren créditos más grandes –pero no tan grandes como para acceder a los créditos de la Unión– para lo que requerirían de plazos más amplios. Asimismo, Ficepco forma parte de Red Confianza, una empresa

social perteneciente a la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (Amucss) dedicada al pago de remesas internacionales, a través de la cual ofrecen este servicio. Ficepco también ofrece la recepción de pagos de televisión de paga (Sky), telefonía fija y de celular (Telmex y Telcel) y pagos a la Comisión Federal de Electricidad.

Cartera de ahorro y crédito

Casi la mitad de los socios de Ficepco acude a la oficina matriz en la capital Oaxaca aunque no es la que capta más ahorro (tabla A.1). La sucursal de Zaragoza Itundujia realiza la mayor captación, tanto en saldo total, como en promedio per cápita (MX$ 9,329.75). Por su parte, la sucursal de Ayutla es la que menos ahorro capta, con un saldo al 20 de julio de 2015 de MX$ 272,625.34, lo que en parte responde a que la mayoría de los socios de Fincafé no trasladaron sus ahorros a Ficepco, razón por la cual pasó de 950 socios en 2012 a 397 en julio de 2015.

Tabla 1
Ahorro captado por Ficepco a nivel de sucursal (pesos)

Sucursal	Ahorro inversión (plazo fijo)		Ahorro a la vista		Saldo total (inversiones y ahorro a la vista)	Ahorro per cápita (inversión y ahorro a la vista)
	Saldo promedio por socio	Saldo total de la sucursal	Saldo promedio por socio	Saldo total de la sucursal		
Oaxaca (matriz)	$2,602.05	$13,010.25	$1,942.57	$5,549,925.55	$5,562,935.80	$1,943.72
Putla	$441.62	$13,248.74	$4,536.96	$4,922,598.12	$4,935,846.86	$4,426.77
Zaragoza Itundujia	$698.00	$46,068.03	$10,037.44	$8,080,142.20	$8,126,210.23	$9,329.75
Santa Cruz Itundujia	$564.48	$33,304.41	$5,097.86	$2,763,040.43	$2,796,344.84	$4,652.82
Ayutla	$174.19	$13,064.12	$650.53	$259,561.22	$272,625.34	$575.16
Total	$896.07	$118,695.55	$4,453.07	$21,575,267.52	$21,693,963.07	$3,662.66

Fuente: elaborado con información provista por Ficepco. Corte al 20 de julio de 2015.

Como se señaló antes, estas regiones tienen una dinámica migratoria intensa, razón por la cual, las remesas representan un movimiento de dinero significativo para la institución. En este caso, la sucursal de Ayutla paga las remesas con el mayor monto promedio, la sucursal de Putla es la que registra el monto total más alto de remesas pagadas con 4.4 millones de pesos y la sucursal de Zaragoza Itundujia registra el mayor número de operaciones. En contraste, la oficina de Oaxaca registra pocas operaciones de remesas y con montos pequeños (véase la tabla A.2). En cuanto a la cartera de crédito (tabla A.3), esta es de 80.8% crédito al consumo y 19.2% de crédito productivo. La restricción para ampliar los plazos impacta en el bajo porcentaje de crédito productivo a pequeños cafeticultores u otras actividades generadoras de ingreso.

Tabla 2
Remesas pagadas del 1 de enero al 30 de junio de 2015 y monto promedio por sucursal

Sucursal	Remesas pagadas (pesos)	Número de remesas	Promedio por remesa (pesos)
Oaxaca (matriz)	9,582.50	2	4,791.25
Putla	4,441,985.93	441	10,072.53
Zaragoza Itundujia	2,961,599.16	497	5,958.95
Santa Cruz Itundujia	220,799.32	39	5,661.52
Ayutla	721,921.64	54	13,368.92
Total	8,355,888.55	1,033	8,088.95

Fuente: elaborado con datos de Ficepco. Corte al primer semestre de 2015.

Tabla 3
Cartera de crédito Ficepco

Tipo de crédito	Monto promedio del crédito (pesos)	Cartera de crédito (pesos)	Porcentaje del total de la cartera de crédito
Al consumo	23,538.43	11,463,214.00	80.8%
Avío simple	29,000.00	377,000.00	2.6%
Comercial	15,231.58	578,800.00	4.1%
Refaccionario	42,228.69	1,773,605.17	12.5%
Total	27,499.68	14,192,619.17	100%

Fuente: elaborado con información provista por Ficepco al 30 de junio de 2015.

Sociedad Financiera Comunitaria-SMB Rural

SMB Rural es la red de microbancos rurales con presencia en Puebla, Hidalgo, Chiapas y Oaxaca. En este estudio se visitó la sucursal de Pahuatlán y la ventanilla de Naupan. SMB Rural inició en 2001 con redes de microbancos independientes en cada Estado. Hacia 2011 inició el proceso de integración de las redes en una sola Sofinco[2] y actualmente cuenta con más de cuarenta sucursales. En junio de 2013, fue aprobada por la CNBV, siendo la primera Sofinco autorizada desde la reforma a la Ley de Ahorro y Crédito Popular en 2009. La sucursal de Pahuatlán es una de las más antiguas, ya que inició operaciones en el año 2002.

En el sistema de microbancos, las múltiples estructuras buscan fomentar la participación social y equilibrar la toma de decisiones para mantener la gobernabilidad. Es por ello que existe un corporativo que se encarga de definir reglas de carácter operativo y financiero, y al mismo tiempo en las zonas rurales existe una estructura de comités locales para democratizar las decisiones. Este esquema busca ser más participativo pero también es mucho más complejo y frágil en cuanto a mantener la gobernabilidad conforme la institución se expande.

SMB Rural es un intermediario financiero fundado por Amucss. Junto con SMB Rural, Amucss también ha impulsado la creación de otras empresas financieras como Envíos Confianza, empresa especializada en el pago de remesas; Redsol, especializada en el diseño y comercialización de microseguros de vida, salud, repatriación, entre otros y su filial Redsol Agrícola, la cual se encarga de asegurar pequeños productores de maíz, frijol, plátano y café contra plagas y catástrofes climáticas como heladas, exceso de lluvia o sequía. Asimismo, constituyó a Sierras Verdes, una agencia de desarrollo local encargada de impulsar la seguridad alimentaria y la generación de ingresos por la vía de emprendimientos rurales vinculados a cadenas de valor en un esquema de coordinación con servicios financieros.

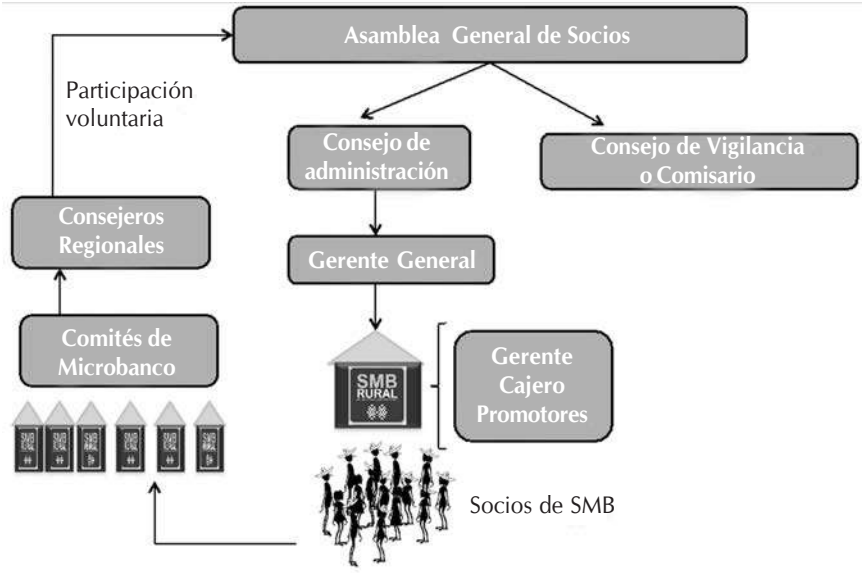
[2] Anteriormente cada una de las redes eran sociedades financieras populares.

Este modelo de desarrollo territorial se trabaja desde hace cinco años en el municipio de Pahuatlán, por lo tanto muchos de los socios de SMB Rural son beneficiarios de Sierras Verdes.

Estructura de un microbanco

El microbanco de Pahuatlán (véase figura A.2) cuenta con un equipo de doce personas: una gerente, cuatro cajeras, cinco promotores de crédito y dos promotores de ahorro. Este personal responde al Comité Nacional de SMB y al Comité Regional Puebla Norte. Además existe un comité local integrado por socios provenientes de las comunidades que atiende. El comité local no participa en las decisiones de tipo técnico –como sí lo hacen los comités regionales y el nacional–; no obstante, emite recomendaciones para otorgar créditos a partir del conocimiento que tienen de las personas en las comunidades, además transmiten necesidades o quejas de los socios y nombran representantes para asistir a la Asamblea General. De estos comités emanan liderazgos que después son votados para formar parte de los Consejos de Administración y Vigilancia.

Figura 2
Esquema de Gobernabilidad y participación social en el sistema de Microbancos Rurales



La institución ofrece cuatro productos de crédito, cinco productos de ahorro, pago de remesas, pago de cheques oficiales, microseguros, pago de servicios y educación financiera (véase el cuadro 1). Los requisitos, plazos y tasas de interés varían según el tipo de crédito. Por ejemplo, para los créditos individuales es requisito tener más de dos años en alguna actividad económica, tener un aval o dos si el préstamo rebasa los treinta mil pesos. El plazo para liquidarlos es de 12 meses, y si son montos más grandes, el plazo se puede ampliar hasta 18 meses. Además, en créditos de veinte a sesenta mil pesos se solicita una garantía real por el doble del monto solicitado. La tasa de interés mensual que se cobra por el crédito es de 4% si se cuenta con ahorro previo; de lo contrario, es de 4.35% mensual.

Para otorgar un crédito solidario se tiene que formar un grupo de tres a diez personas, con un máximo permitido de dos familiares en línea recta. Los grupos comienzan con montos de mil a cinco mil pesos por integrante, mismos que pueden ir aumentando según el historial crediticio, con un máximo de quince mil pesos por persona. En este tipo de crédito, el plazo para liquidar es de dos a cuatro meses al principio, después se puede ampliar hasta 12 meses, sujeto al buen historial. El aval es solidario, es decir, que si algún integrante se retrasa en los pagos, el grupo debe hacerse cargo del pago. En este producto la tasa de interés es de 4% mensual. Al momento de otorgar el crédito, se descuenta una garantía líquida equivalente al 10% del préstamo, misma que se devuelve al final del plazo siempre y cuando todos los pagos hayan sido realizados. La aportación social inicial se estableció en MX$ 100. Por otra parte, SMB Rural Pahuatlán tiene una alta población de socias, ya que al 30 de junio de 2015, de 4,484 socios, el 74% eran mujeres.

Cartera de ahorro y crédito

En relación con la cartera de ahorro y crédito, la tabla 4 muestra las cifras de ahorro de la sucursal Pahuatlán, misma que ocupa el primer lugar en captación de las más de 40 sucursales. Como se puede apreciar, el ahorro

corriente constituye la mayoría de las cuentas, aunque el saldo de los depósitos a plazo fijo es mayor.

En cuanto al crédito (tabla 5), al primer semestre del año 2015, la sucursal contaba con 1,041 socios con crédito vigente, de los cuales 835 eran individuales y 206 de grupos solidarios. La proporción de socios con crédito es de 23% respecto del total de socios de la sucursal. De los tipos de crédito que se otorgan, el crédito al consumo es bajo, mientras que el crédito a la vivienda ha sido el más representativo del aumento de la cartera en esta sucursal, al punto que para el cierre del primer semestre de 2015 se encontraba en tercer lugar de todas las sucursales, dato que coincide con las estadísticas oficiales de una alta colocación de crédito hipotecario en este municipio.

Tabla 4
Número de cuentas y saldo total de ahorro de la sucursal Pahuatlán

	Número de cuentas	Saldo total (pesos)	Saldo promedio por cuenta (pesos)
Ahorro corriente	5,032	$9,230,467	$1,834.35
Depósitos a plazo fijo	194	$7,735,483	$39,873.62
Total	5,226	$16,965,950	$3,246.45

Fuente: elaborada con datos proporcionados por SMB Rural-Pahuatlán. Corte al 30 de Junio de 2015.

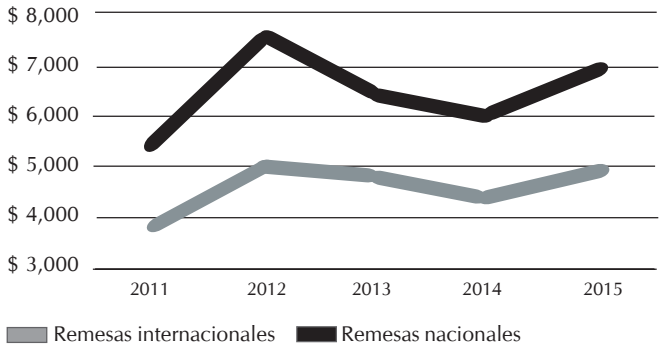
Tabla 5
Número de créditos y saldo total en SMB Rural-Pahuatlán

	Número de créditos	Saldo	Saldo promedio por crédito
Comercial	648	$5,356,519	$8,266.23
Al consumo	2	$8,357	$4,178.50
Vivienda	390	$4,767,473	$12,224.29
Total	1040	$10,132,349	$9,742.64

Fuente: elaborada con datos proporcionados por SMB Rural-Pahuatlán. Corte al 30 de junio 2015.

Debido a que este municipio también presenta una alta intensidad migratoria, en la sucursal de Pahuatlán se pagan muchas remesas. El monto promedio de remesa pagada ha ido creciendo, ya que en 2011 era menor a 4 mil pesos y para 2015 el monto promedio rondaba los 5 mil pesos (gráfica 1). Las remesas nacionales también han ido en ascenso.

Gráfica 1
Promedio por remesa internacional y nacional pagada en SMB Pahuatlán de junio 2011 a junio 2015



Fuente: elaborada con datos proporcionados por SMB Rural Pahuatlán.

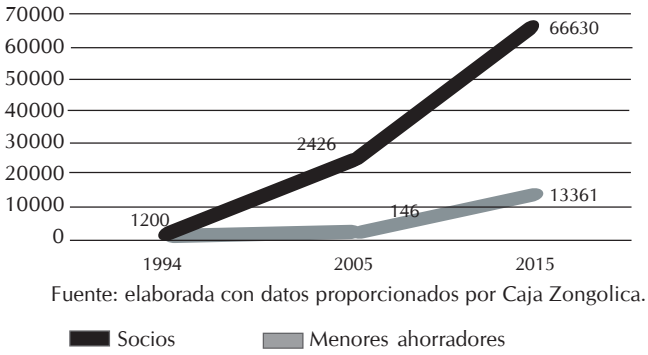
La Caja Zongolica

Caja Zongolica es una cooperativa de ahorro y préstamo, fundada en 1994 por mil doscientos cafeticultores de la región. Desde entonces, ha crecido hasta los 66 mil 630 socios (véase la gráfica 2). En el crecimiento de la cooperativa es fundamental su participación en el programa Patmir desde el año 2003. Antes de esto, la caja trabajaba únicamente con los socios fundadores, los cuales pagaban el crédito un año después de cada cosecha. La crisis de los precios del café a inicios del año 2000 llevó a un problema de liquidez que dejó sin solvencia a muchos productores de café que por ende, no pudieron pagar sus créditos, afectando la viabilidad de la caja.

Con Patmir, llegó la asistencia técnica de Woccu, el cual propuso a la cooperativa un programa de trabajo que incluyó la apertura de la Caja hacia la población en general, reubicar la sucursal matriz a la cabecera municipal y abrir nuevas sucursales en la región. Dentro de las actividades de crecimiento también se puso en marcha una amplia gama de productos financieros. Además de lo anterior, el incremento de socios también se impulsó con la reducción en la cuota de aportación social de 500 a 250 pesos. La institución diseñó una estrategia en la cual los socios que habían hecho

la aportación de 500 pesos, invitaban a otra persona a integrarse a la cooperativa, recuperando la mitad de su aportación e incrementando los socios. Actualmente, la Caja Zongolica tiene trece sucursales, una ventanilla y una oficina corporativa. Los 66 mil 630 socios provienen de treinta municipios y seiscientas comunidades. De este total, 32 mil 691 son mujeres, lo que equivale al 49.06%.

Gráfica 2
Socios y menores ahorradores en Caja Zongolica (1994-2015)



Fuente: elaborada con datos proporcionados por Caja Zongolica.

El gobierno de la Caja Zongolica está formado por el Consejo de Administración, los delegados y el Comité de Crédito. El Consejo de Administración está integrado por cinco personas (cuando se realizó este trabajo sólo había una mujer en el Consejo). Además, se elige por mayoría un delegado por cada 400 socios. El Comité de Crédito está integrado por tres personas (en el momento del estudio, dos de ellos eran mujeres).

Productos financieros que ofrece la Caja Zongolica

La institución cuenta con una amplia gama de productos de crédito, resultado de la asistencia técnica de Woccu, de las alianzas creadas con varios sectores del gobierno y del propio desarrollo de la cooperativa. Así, pasaron de un solo producto de crédito para producción cafetalera, a un abanico amplio de productos de ahorro y crédito que se puede observar en el cuadro A.1. Cada producto de crédito tiene distintos requisitos, plazos y

tasas de interés. La tasa más baja es de 1% correspondiente al crédito automático, siempre y cuando esté respaldado con ahorro. La tasa más alta es la de crédito al consumo de 4%.

El crédito agropecuario, cuyo destino principal es financiar a productores de café tiene una tasa de 1.5% mensual. La Caja Zongolica ha logrado adaptar el crédito y sus plazos a las necesidades de sus clientes, de manera que en función del monto, el flujo de ingresos de la persona solicitante y el destino del crédito, se pueden definir plazos desde los 4 meses hasta 5 años.

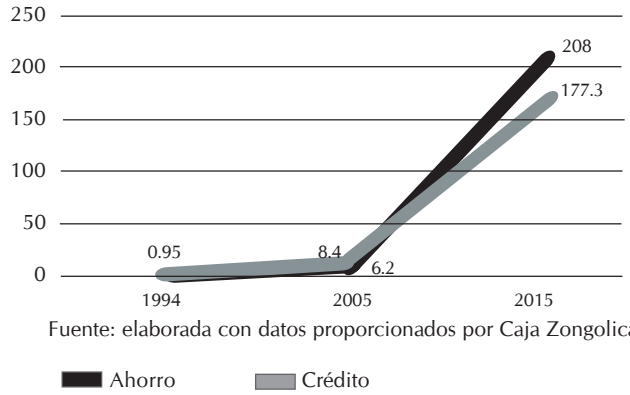
Diversos cafetaleros socios de la caja han podido acceder a créditos para recuperar y replantar los cafetales (después de la plaga roya) con plazos de hasta 5 años, lo que les permitirá que los nuevos cafetales comiencen a producir para pagar. Dentro de los productos de ahorro, el promocional paga una tasa de 1% al año, más algún producto de regalo como cobertores para cama. El ahorro para futuros créditos paga 0.5% anual. El ahorro infantil ofrece 2% de interés anual, a la vista que paga el 3% anual; el depósito en garantía ligado a crédito no paga intereses y el depósito a plazo fijo puede ser a 30, 60, 90, 180 o 365 días con tasas de 4%, 4.5%, 5.5%, 6% y 7%, respectivamente.

Otros servicios incluyen el pago de remesas, nacionales e internacionales, el pago de servicios, pagos del programa Prospera (sólo en algunas sucursales), seguros de vida o de gastos funerarios con coberturas hasta 50 mil pesos en caso de muerte accidental y 8 mil pesos para otros casos. También se pagan cheques a profesores y beneficiarios de otros programas de apoyo al campo, «Setenta y Más» (pensión para adultos mayores), no obstante, la institución no hace el pago directamente, sino que recibe los cheques, los cobra en la institución bancaria correspondiente y entrega el importe en efectivo o lo deposita en la cuenta de ahorro, sin costo para los socios.

Cartera de ahorro y crédito

Al momento de esta investigación, el 49.3% de los créditos se había otorgado a mujeres, lo que equivale al 44.2% de la cartera total. La morosidad en el pago de créditos es menor en mujeres: 4.20% contra 5.67% de los hombres. Además tanto el crédito como el ahorro crecieron considerablemente entre 2005 y 2015 como puede apreciarse en la gráfica 3 (como un impacto que se atribuye directamente a su participación en el programa Patmir y la asistencia técnica que recibieron de Woccu).

Gráfica 3
Evolución de ahorro y crédito en Caja Zongolica (1994-2015) (millones de pesos)



Fuente: elaborada con datos proporcionados por Caja Zongolica.

Caja Solidaria San Miguel Huimilpan

La Caja Solidaria San Miguel Huimilpan es una sociedad cooperativa de ahorro y crédito fundada en 1994 por productores de maíz y frijol, quienes se organizaron en torno a una comercializadora. Fue hasta 1997 cuando la Caja abrió sus operaciones de ahorro y crédito al público en general. La sucursal matriz se encuentra en Huimilpan. Aunque ocasionalmente atienden a personas de otros municipios, sus operaciones se concentran en las treinta y seis localidades de Huimilpan. Según datos proporcionados por la institución, al mes de agosto de 2015 contaban con 4,959 socios; de los cuales 2,064 son hombres (41.6%) y 2,895 son mujeres (58.4%).

Los órganos de gobierno de la institución están conformados por la Asamblea de Socios, el Consejo de Administración, el Consejo de Vigilancia y el Comité de Crédito, además de un delegado por cada 50 socios. El personal administrativo se compone de quince personas: un gerente, dos promotoras, un responsable de sistemas y auditoría interna, una contadora, un auxiliar de contabilidad, tres cajeras, dos responsables de capacitación, tres ejecutivas de crédito y una persona de cobranza.

Productos y servicios financieros que ofrece la Caja San Miguel Huimilpan

Al igual que en los casos anteriores, los productos financieros se pueden ver en el cuadro 1. En esta caja, el crédito comercial tiene una colocación muy baja, ya que es un requisito que el solicitante esté registrado como contribuyente y la mayoría de los comerciantes son informales; por lo tanto, la mayoría de los créditos que otorgan son al consumo. Dentro de este último pueden otorgar crédito automotriz o para maquinaria agrícola, con un plazo máximo de cinco años. El crédito a la vivienda es muy solicitado y se vincula al programa de subsidios[3] de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), un organismo descentralizado de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. En este caso el monto de crédito puede ir desde los mil a los 300 mil pesos. Las tasas de interés varían del 18% al 48% anual. La más baja es la que se destina a la producción agropecuaria; el crédito al consumo tiene una tasa de 24% anualizada y el crédito grupal es el que tiene la tasa más alta.

En cuanto a los créditos grupales, inicialmente estaban integrados sólo por mujeres; tiempo después, se modificaron las reglas para que pudieran admitir hasta dos hombres por grupo.

Además, la institución realiza los pagos del subsidio a las titulares del programa Prospera. Al mes de agosto de 2015, 672 personas cobran Pros-

[3] Este programa exige que para obtener el subsidio, medie un financiamiento y un ahorro de por lo menos el 5% del costo total del proyecto de construcción, mejoramiento o ampliación de la vivienda.

pera en las ventanillas de la Caja, de las cuales sólo el 10% son socias. El único producto para pago de servicios es el de telefonía fija (Telmex). Como se dijo, Huimilpan es un municipio con alta migración a Estados Unidos por lo que el pago de remesas es un servicio importante para las familias de los migrantes y permite a la institución realizar una mayor captación de ahorro. Según los datos proporcionados por la Caja, en el mes de agosto de 2015 contaban con una cartera de ahorro de $100,901,726.11 y una colocación de $5,896,071.01.

Cuadro 1
Comparativo de productos financieros ofrecidos por Instituciones Financieras

Institución Financiera	Ahorro	Crédito	Seguros	Otros productos y servicios
SMB Rural (Sofinco)	• Cuenta corriente • Ahorro a plazo fijo • Grupo de Confianza (ahorro grupal) • Ahorro Infantil • Ahorro Conavi (requisito para otorgar el crédito de vivienda)	• Individual • Grupal o solidario • Vivienda (operado con subsidio del programa de la Comisión Nacional de Vivienda) • Crédito sobre inversión: se otorga hasta 80% de lo acumulado en ahorro.	Microseguros: • Vida • Vida familiar • Repatriación • Remesas • Salud (cáncer de mama y próstata)	• Pago de remesas • Pago de cheques oficiales • Pago de servicios (electricidad, televisión de paga, telefonía, recargas celular) • Educación financiera
Ficepco (Sofinco)	• Ahorro a la vista • Ahorro inversión (a plazo fijo)	Créditos comerciales: • Microcrédito comercial • Crédito avío simple • Crédito refaccionario • Proyectos productivos rurales y urbanos	Microseguros de vida	• Pago de servicios (electricidad, televisión, telefonía) • Pago de remesas

Institución Financiera	Ahorro	Crédito	Seguros	Otros productos y servicios
		Créditos al consumo: • Crédito personal al consumo • Microcrédito emergente • Crédito para la adquisición de muebles, línea blanca y electrónica • Crédito automático Credinómina		
Caja Zongolica (Cooperativa)	• Promocional • Futuros Créditos • Infantil • A la vista • Depósito en garantía ligado al crédito • Plazo Fijo	• Auto • Temporada • Agropecuario • Automático • Consumo • Especial • Negocio • Nómina • Preferente • Semilla • Vivienda • Micro-Negocio	• Seguro de vida • Gastos funerarios	• Pago de remesas • Pago de servicios • Pago de las transferencias del programa Prospera
Caja Solidaria San Miguel Huimilpan (Cooperativa)	• A la vista • Plazo fijo • De garantía vinculado al crédito	• Comercial • Al consumo • Grupal (banca comunal) y • De vivienda (vinculado al programa Conavi)		• Pago de transferencias del programa Prospera • Pago de remesas • Pago de servicios: solamente Telmex

Anexo B.
Descripción del
Programa Integral de Inclusión Financiera (PROIIF)[4]

El Proiif es ejecutado por Bansefi y tiene tres objetivos:

1. Reducir la brecha de inclusión financiera,
2. Brindar mejores condiciones financieras,
3. Disminuir la vulnerabilidad de la economía en los hogares.

La acción se dirige a las titulares de los apoyos Prospera y aunque no se menciona que excluya al resto de los miembros del hogar, Bansefi promueve este componente en las mujeres y se apoyan de la estructura (personal y oficinas) del programa de transferencias condicionadas, incluso aprovechando las reuniones de Prospera a las que son convocadas las titulares, para extender las pláticas en temas de educación financiera y explicar los componentes del programa.

Los productos y servicios que ofrece Proiif son:

1.- Crédito Básico (Crédito Básico Más con Bansefi)

Línea de crédito revolvente preautorizada por MX$ 2,000 en disposiciones que sean múltiplos de MX$ 500. Las características del crédito son las siguientes:

- La tasa de interés es de 9.99% más IVA, es decir, de 11.58% tasa anual fija.
- El plazo para pagar es de 18 meses.
- La amortización es de MX$ 61 por cada MX$ 500 de préstamo.
- Las amortizaciones bimestrales no pueden superar el 30% del apoyo recibido.
- Las amortizaciones se descuentan automáticamente de las transferencias.

[4] Información consultada en www.bansefi.gob.mx

Monto de préstamo	Pago Bimestral
$500	$61
$1,000	$123
$1,500	$184
$2,000	$245

Fuente: www.bansefi.gob.mx

2.- Préstamo Más con Ahorro

Las titulares pueden acceder a un monto adicional de crédito si ahorran durante tres bimestres continuos la cantidad de MX$ 200; es decir, si logra un ahorro de MX$ 600 en 6 meses. En este caso el crédito tiene las siguientes características:

- Plazo de 3 años.
- Tasa de interés 9.99% más IVA, es decir, 11.6% fija anual.
- No aplica para quienes tienen el Programa Alimentario[5].
- Las amortizaciones se descuentan automáticamente de las transferencias.

Monto de préstamo	Pago Bimestral
$500 + $2,500	$227
$1,000 + $2,500	$288
$1,500 + $2,500	$349
$2,000 + $2,500	$410

Fuente: www.bansefi.gob.mx

3.- Ahorro Programado

Las beneficiarias pueden abrir una cuenta de ahorro adicional a partir de MX$ 50 que puede ir incrementándose en múltiplos de MX$10. El ahorro genera intereses aunque no se establece el plazo mínimo que debe permanecer el dinero en la cuenta, aun cuando el titular fija una meta.

[5] Los hogares que tienen Programa Alimentario son aquéllos que reciben las transferencias al ingreso para alimentación pero no pueden recibir las becas, ni el apoyo PROSPERA porque no tienen acceso a centros de salud y/o educación.

Asimismo no se indica lo que ocurrirá si la persona retira el dinero antes de llegar al objetivo, como ocurre en otros productos de ahorro con propósito; donde si no se cumple la meta existen penalizaciones, como por ejemplo, poder retirar sólo el capital. En principio el producto queda definido de la siguiente manera:

Saldo promedio en pesos	Interés aplicable (CETES a 28 días)
$1 a $300	30%
$301 a $600	40%
$600 y más	50%

Fuente: www.bansefi.gob.mx

4.- Seguro de vida

Es un seguro de protección contra muerte accidental para las titulares, gratuito en cuanto la titular recibe su tarjeta electrónica para retirar los apoyos. La cobertura por muerte accidental, parálisis o desmembramiento es de 750 USD. También cuenta con un respaldo funerario en caso de muerte accidental por MX$ 7,500.

5.- Educación Financiera

Bansefi promueve talleres educativos en medios masivos. Este componente plantea asesorías en comunidad, en sucursales, a través de corresponsales, sesiones de capacitación durante la entrega de los apoyos, caravanas de educación financiera y capacitación al personal de Prospera. Bansefi ofrece otra serie de productos y servicios a través del «**Paquete Bansefi+**» el cual tiene un costo adicional para las titulares, donde se ofrecen:

i. Llamadas ilimitadas nacionales e internacionales.
ii. Seguro de vida con una cobertura que puede ir de $ 10,000 hasta $40,000 pesos.
iii. Asistencia funeraria.
iv. Orientación médica telefónica.
v. Diagnóstico de salud dental.
vi. Servicio de ambulancia.

vii. Asistencia de visión preventiva.
viii. Red de descuento de consumo y en laboratorios.

Índice de tablas

Tabla 2.1. Porcentaje de población según el tamaño de la localidad por municipio 29
Tabla 2.2. Viviendas con migrantes en Estados Unidos y grado de intensidad migratoria 30
Tabla 2.3. Porcentaje de población indígena 30
Tabla 2.4. Porcentaje de hombres y mujeres rurales según nivel de escolaridad 32
Tabla 2.5. Posición en la ocupación 33
Tabla 2.6. Ingreso promedio mensual según la ocupación 34
Tabla 3.1. Variables que influyen en la decisión de tener una cuenta formal en mujeres rurales 52
Tabla 3.2. Efectos marginales de las variables que influyen la decisión de una mujer para tener una cuenta formal 53
Tabla 3.3. Producto de ahorro informal 56
Tabla 3.4. Motivos para no tener un crédito formal 57
Tabla 3.5. Motivos de rechazo en solicitudes de crédito 58
Tabla 3.6. Tipo de crédito formal y género 60
Tabla 3.7. Gastos y tiempos de traslado para cobrar remesas 67
Tabla 3.8. Gastos y tiempos de traslado a sucursales según tamaño de la localidad 68
Tabla A1. Ahorro captado por Ficepco a nivel de sucursal (pesos) 223
Tabla A.2 Remesas pagadas del 1 de enero al 30 de junio de 2015 y monto promedio por sucursal 224
Tabla A.3 Cartera de crédito Ficepco 224
Tabla A.4 Número de cuentas y saldo total de ahorro de la sucursal Pahuatlán 228
Tabla A.5 Número de créditos y saldo total en SMB Rural–Pahuatlán228

Índice de gráficas

Gráfica 3.1. Frecuencia de cuentas según género 51
Gráfica 3.2. Motivos para no tener una cuenta bancaria 55
Gráfica 3.3. Formas de ahorro informal 56
Gráfica 3.4. Porcentaje de personas que solicitaron crédito según condición de rechazo 58
Gráfica 3.5. Fuentes informales de crédito 61
Gráfica 3.6. Usos del ahorro informal y formal en mujeres rurales 62
Gráfica 3.7. Usos del crédito formal e informal en mujeres 63
Gráfica 3.8. Razones para no tener un seguro 64
Gráfica 3.9. Principales seguros utilizados 65
Gráfica 3.10. Canales de pago de las remesas 66
Gráfica 3.11. Uso de las remesas 66
Gráfica A.1. Promedio por remesa internacional y nacional pagada por SMB Pahuatlán, de junio 2011 a junio 2015 229
Gráfica A.2 Socios y menores ahorradores en Caja Zongolica (1994-2015)230
Gráfica A.3. Evolución de ahorro y crédito en Caja Zongolica de 1994 a 2015 (millones de pesos) 232

Índice de figuras

Figura A.1. Organigrama básico de Ficepco 221
Figura A.2. Esquema de gobernabilidad y participación social en el sistema de Microbancos Rurales 226

Índice de cuadros

Cuadro 2.1. Cambios del Programa Prospera 37
Cuadro 3.1 Necesidades financieras según el ciclo de vida 78
Cuadro 3.2 Combinaciones en el uso de servicios financieros formales e informales 81
Cuadro A.1. Comparativo de productos financieros ofrecidos por las Instituciones Financieras 235

Glosario de siglas y acrónimos

Amucss	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social.
Banamex	Banco Nacional de México.
Bansefi	Banco Nacional del Ahorro y Servicios Financieros.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
CCT	Conditional cash transfers.
Cepco	Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca.
Cetes	Certificados de la Tesorería.
Ciesas	Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
Conaif	Consejo Nacional de Inclusión Financiera.
Conapo	Consejo Nacional de Población.
Conavi	Comisión Nacional de Vivienda.
Coneval	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.
ENIF	Encuesta Nacional de Inclusión Financiera.
EUA	Estados Unidos de América.
Ficepco	Función Integral Cepco.
FIEG	Financial Inclusion Experts Group.
Fonacot	Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores.
HSBC	The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation.
IMF	Institución de microfinanzas.
Indesol	Instituto Nacional de Desarrollo Social.
Inegi	Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
Infonavit	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.
Issste	Instituto de Seguridad y Servicios de los Trabajadores del Estado.
JPAL	Jameel Poverty Action Lab.

MED	Mujeres en Desarrollo.
ONG	Organización no gubernamental.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
OSC	Organización de la sociedad civil.
Patmir	Programa de Asistencia Técnica a las Microfinanzas Rurales.
PRI	Partido Revolucionario Institucional.
Progresa	Programa de Educación, Salud y Alimentación.
Pronasol	Programa Nacional de Solidaridad.
Redsol	Red Solidaria de Microseguros Rurales.
Rimisp	Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.
Rume	Rural Microfinance and Employment.
Sagarpa	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
Sedatu	Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano.
Sedesol	Secretaría de Desarrollo Social.
SMB	Sistema Micro Bancos
SMS	Short Message Service
Socap	Sociedad cooperativa de ahorro y crédito popular.
Sofinco	Sociedad financiera comunitaria.
Sofipo	Sociedad financiera popular.
Sofom	Sociedad financiera de objeto múltiple.
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
Telecomm	Telecomunicaciones de México.
TPV	Terminal de punto de venta.
Ucepco	Unión de Crédito Estatal de Productores de Café de Oaxaca.
Udi	Unidad de inversión.
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México.
UNCDF	United Nations Capital Development Fund.
USD	Dólares de los Estados Unidos (United States Dollars).
Woccu	World Council of Credit Unions.

Semblanza de los autores

Solène Morvant-Roux: doctora en socioeconomía, profesora-investigadora de la Universidad de Ginebra en Suiza. Ha conducido varios proyectos de investigación sobre el tema de finanzas populares en países como México, Marruecos, República Dominicana; ha colaborado con la Agencia Francesa del Desarrollo, el Banco Europeo de Inversión y es parte del equipo de investigadores del RUME.

Lourdes Angulo Salazar: doctora en antropología, profesora en la Universidad Pedagógica Nacional, Unidad Guadalajara, Jalisco. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Sus investigaciones se centran en cuestiones de género, inclusión financiera y políticas sociales. Ha sido investigadora asociada al proyecto RUME, donde realizó una estancia posdoctoral, en 2009. Actualmente coordina el programa de Maestría en Estudios de Género, Sociedad y Cultura de la UPN.

Mariana Carmona Ambriz: economista con estudios de maestría en políticas públicas. Quince años de experiencia en desarrollo, política social y microfinanzas. Participó en el diseño del programa *Fondo de Tierras e Instalación del Joven Emprendedor Rural* en la ex-Secretaría de la Reforma Agraria, en el diseño de microfinanzas rurales para *Guerrero sin Hambre*, programa de la Secretaría de Desarrollo Rural en Guerrero de 2007 a 2009. Asesora en la Cámara de Diputados. Directora de Formación de Recursos Humanos en Amucss-Patmir y coordinadora del área de investigación de la misma asociación. Ha participado en foros internacionales sobre seguri-

dad alimentaria y microfinanzas en Brasil, Honduras y Guatemala. Ha sido consultora para organizaciones nacionales e internacionales como la W.K. Kellogg y el Foro Latinoamericano de Finanzas Rurales (Forolac-fr). En 2018 obtuvo mención honorífica en el Premio Nacional de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados con un tema sobre inclusión financiera y pobreza regional. marolympo@gmail.com

Juan Carlos González Quintero: con estudios de sociología, tiene amplia experiencia de campo colaborando en OSC, academia, gobierno y sector privado. Forma parte del equipo de investigación aplicada de Amucss. De 2001 a 2003 participó en la Coordinación de Participación Ciudadana de la Delegación Tlalpan. De 2004 a 2005 colaboró con la Universidad Autónoma de Guerrero en el diseño de la metodología y de instrumentos para el Plan de Desarrollo Integral para las comunidades afectadas por el proyecto hidroeléctrico La Parota. En 2006, colaboró en el análisis de grupos violentos para Rostros y Voces, A.C., en el Diplomado en Economía Solidaria, como oficial de proyecto. De 2007 a 2008 participó como facilitador del desarrollo en comunidades rurales de la Costa Chica para la Universidad Autónoma de Guerrero. En 2011-2012 colaboró en el Centro de Estudios y Servicios Municipales Heriberto Jara, A.C., en el diagnóstico local sobre la realidad social, económica y cultural de la violencia y la delincuencia en el municipio de San Andrés Tuxtla, Veracruz. Finalmente, de 2012 a 2014 fungió como coordinador de análisis en SICE.

Clément Crucifix: doctorante en Antropología (Universidad de Louvain, Bélgica) con estudios del desarrollo (Universidad de Amberes). Su tema de interés actual es la inclusión financiera en zonas rurales de México. Ha participado en investigaciones cualitativas en Nicaragua y Venezuela, en temas relativos a la antropología económica y antropología del desarrollo. Además, ha trabajado para el área de investigación de AMUCSS clementcrucifix@gmail.com

Inclusión Financiera
y Transferencias Condicionadas:
¿desafiar o reproducir relaciones de género?
Una perspectiva socioeconómica

se terminó de imprimir en noviembre de 2018
en los talleres gráficos de La Tinta Print, S de R L de CV
Torres Quintero 505, Col. El Retiro,
C.P 44280 Guadalajara; Jalisco

La edición consta de 500 ejemplares
más sobrantes para su reposición.

Diagramación:
Gilberto López Aguiar
Portada:
Gabriela P. Campos Jiménez
Corrección:
Carmen Remigio Montero

Las mujeres pobres y en particular las mujeres rurales se encuentran en el corazón de dos agendas de política pública en México: la de desarrollo y la de lucha contra la pobreza. Dentro de la primera están las políticas de bancarización masiva que buscan promover la inclusión financiera universal y en la segunda agenda están los programas sociales de transferencias condicionadas (CCT). Esta publicación analiza el surgimiento y puesta en marcha de nuevas políticas sociales que articulan programas alineados a estas dos agendas, anteriormente desvinculadas.

Existe una interdependencia entre las prácticas monetarias de las personas y los flujos de efectivo a gran escala; así mismo, hay una heterogeneidad de actores intervinientes, cada uno impulsado por motivos y lógica específica (poblaciones, bancos comerciales o de inversión, instituciones de microfinanzas, sindicatos, ONG's, iglesias, programas gubernamentales, etc.). Dado este contexto, el libro da elementos para comprender cómo se utilizan, adaptan, manipulan y, a veces, rechazan los servicios financieros, así como el potencial y las limitaciones de los servicios financieros, por ejemplo, para proteger contra vulnerabilidades o en términos de producción y/o reproducción de desigualdades socioeconómicas.

ISBN: 978-607-547-367-3

AMUCSS
Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social A.C.

UNIVERSITÉ DE GENÈVE

UPN GDL
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL