



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE TRABAJO SOCIAL

"INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO POPULAR PARA
LAS MUJERES Y SUS FAMILIAS EN LA ZONA
METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO"

TRABAJO RECEPCIONAL
TALLER DE INTERVENCION PROFESIONAL
"INTERVENCION SOCIAL EN FAMILIAS"
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN TRABAJO SOCIAL
P R E S E N T A :
MARIA DE LOS ANGELES PEREZ CASTILLO

DIRECTOR DEL TRABAJO RECEPCIONAL:
JOSE LUIS TORALES CABALLERO



MEXICO, D. F.

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

Introducción	2
I. Idea del Surgimiento del Financiamiento Popular.....	8
1.1 Experiencia Banco Grameen.....	11
1.2 Fundación para la Asistencia Internacional a comunidades (FINCA)	19
II. Financiamiento Popular en México.....	24
2.1 Fuentes tradicionales de financiamiento popular en las familias mexicanas.....	25
2.1.1 Tandas.....	30
2.1.2 Cajas de ahorro.....	32
2.1.3 Agiotismo.....	36
III. Instituciones de Finanzas Populares en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.....	37
3.1 Financieras populares en México.....	39
3.2 Principales Instituciones en la zona Metropolitana.....	47
3.2.1 Objetivos.....	47
3.2.2 Forma de Operación.....	52
3.3 Impacto en las mujeres y sus familias.....	58
IV. Políticas Públicas de Financiamiento Popular en México.....	65
4.1 Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.....	68
4.2 Ley de ahorro y crédito popular.....	70
V. Intervención del trabajador social en las Financieras Populares.....	74
Conclusiones	88
Bibliografía	93
Anexos.....	98

INTRODUCCIÓN

La pobreza es un tema estructural que los gobiernos en la actualidad no han podido erradicar, es por ello que han surgido en las últimas décadas diversas Organizaciones no Gubernamentales (ONG'S) preocupadas por combatir este problema.

Las estrategias que han utilizado algunas de ellas son el microfinanciamiento y el ahorro para poder atacar así la pobreza y brindar a la gente en desventaja económica una nueva opción de servicios financieros. Experiencias como el Banco Grameen de Bangladesh, Rakyat en Indonesia y el Banco del Sol de Bolivia han hecho que otras organizaciones en diferentes países implementen este tipo de programas de microcrédito, tal es el caso de México.

En nuestro país podemos encontrar diversas experiencias de financieras populares como Compartamos en Oaxaca, Chiapas y el oriente de la ciudad de México, Cobanaras al Sur de Sonora, FINCA (Fundación para la Asistencia Internacional a comunidades) con sede en Cuautla y CAME (Centro de Apoyo al Microempresario) con sede en Valle de Chalco. Todas estas instituciones tienen en común el prestar sus servicios en zonas marginadas y principalmente a mujeres.

El presente trabajo dará a conocer la forma en que estas instituciones están coadyuvando, al combate a la pobreza de las familias a través del otorgamiento del crédito para una actividad productiva y el impulso del ahorro.

Es por ello que la secuencia del trabajo está dada en el primer capítulo a explicar de dónde surge la idea del microcrédito y por ende de las instituciones que lo otorgan. En el segundo apartado se describirán las formas de financiamiento popular en México, así mismo en el capítulo tercero, se hablará sobre las financieras populares que operan en nuestro país ahondando más al respecto sobre las que trabajan en la zona metropolitana de la ciudad de México, tales como CAME, Compartamos y Fin común.

También se abordarán los aspectos sobre los cambios que estas financieras pretenden lograr al trabajar con las mujeres.

En el cuarto capítulo se analizarán las Políticas Públicas de Financiamiento Popular en México, pues en recientes fechas se han instrumentado leyes que permitan regular el financiamiento popular en nuestro país para así brindar mayor seguridad a los usuarios de estos servicios, que por su condición social y económica no pueden ser sujetos de crédito de la banca formal.

Por último se pretende en el capítulo final hacer una propuesta de intervención de Trabajo Social en este campo para que estos programas cumplan su cometido de ser sociales pero con herramientas financieras, cabe subrayar que para la construcción de este capítulo se hizo un pequeño cuestionario para reforzar las experiencias vividas de algunos trabajadores sociales que participan en estas financieras (específicamente la experiencia vivida en CAME).

JUSTIFICACIÓN

En los últimos 10 años se han instituido diversas organizaciones no gubernamentales en nuestro país dedicadas a promover el ahorro y otorgar recursos de financiamiento para las personas en desventaja económica y social, principalmente a mujeres en zonas marginadas, las cuales no tienen muchas opciones ni oportunidades de obtener financiamiento para emprender un negocio, debido a que esta población no es sujeto de crédito de la banca formal.

Es por ello que la elección de este tema resulta importante, ya que el combate a la pobreza a través del microcrédito, empieza a tomar mayor auge principalmente en las zonas marginadas, sobre todo porque en estos lugares es donde encontramos carencia de algunas necesidades básicas como son educación, salud, servicios públicos elementales (pavimentación, drenaje, alumbrado público), además de seguridad. Las instituciones, antes mencionadas, surgen con el afán de contribuir a la disminución de la pobreza en estas zonas, pero mezclando de cierta manera la actividad financiera y social, así estos organismos otorgan préstamos con un interés real que es devuelto puntualmente por los socios o clientes que reciben los servicios.

Otro aspecto importante de la preferencia por este tema es dar a conocer cómo estas instituciones han apoyado a diversas mujeres a mejorar su economía familiar, puesto que la mayoría de estas microfinancieras tienen como principal sujeto de crédito a la mujer porque consideran que dentro de la gente que está en condiciones de pobreza, la mujer resulta ser uno de los sectores doblemente vulnerables, ya que todavía a mediados del siglo pasado la mujer era más confinada al ámbito doméstico, y en algunos

países como Bangladesh ni siquiera podría pensarse como sujeto de crédito.

Considerando que la mujer en las últimas décadas se ha tenido que incorporar mayormente al mercado laboral, muchas de las veces por asumir la jefatura familiar, el otorgarles un crédito para el inicio de una actividad productiva, puede ser un detonante para mejorar su calidad de vida, diversos estudios han comprobado que es ella quien se preocupa más por el bienestar de su familia. Y que apoyándola a ella se logra un mayor impacto además que han resultado ser más responsables a la hora de pagar.

Finalmente estas instituciones resultan un tema nuevo y casi desconocido para el Trabajo Social en el sentido de combinar lo financiero con lo social, además de cambiar perspectivas acerca de la pobreza y el concepto del pobre. Por ejemplo, siempre se ha pensado que el Estado debería de realizar y ejecutar más políticas públicas en beneficio de estas personas, sin algún costo, es decir que sean subsidiados, además de su obligación de generar nuevos empleos, luego entonces, nadie se imaginaria que los préstamos otorgados por estas instituciones no son regalados sino que son pagados por la misma gente, con lo que se comprueba la capacidad de pago¹ de estas personas si se les presta para una actividad productiva. La cuestión estriba aquí, en brindar la oportunidad a los pobres de acceder a un crédito para empezar un pequeño negocio en el que vayan invirtiendo y les permita una mejor calidad de vida. Otro punto interesante es la generación de ahorro que logran desarrollar en sus

¹ Es decir que la gente pobre si puede pagar siempre y cuando se le de un plazo adecuado a sus necesidades y una tasa de interés razonable

clientes estas microfinancieras, puesto que todos sus socios logran tener un capital a través del ahorro.

Por último, la elección de este tema se debe a la inquietud de la autora del presente trabajo de sistematizar sus experiencias adquiridas desde la propia formación académica escolar, hasta el actual desempeño profesional, en una área emergente para el Trabajo Social sobre todo en las que se dedican a otorgar financiamiento de manera grupal pues poseemos una formación que nos brinda la posibilidad de contribuir con la metodología de grupos y trabajo comunitario principalmente.

OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL

- ❖ Dar a conocer la manera en que operan las financieras populares para coadyuvar al combate a la pobreza de las familias mexicanas al oriente de la ciudad de México.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Identificar cuales son los logros más significativos de estas financieras populares, con relación a su cobertura y atención a las mujeres.
- ❖ Identificar las áreas de oportunidad en este campo profesional para el trabajador social

METODOLOGÍA

El estudio monográfico será de compilación e Investigación, pues se hará una investigación propia del tema además de un análisis crítico de la información.

Se utilizara la técnica de la investigación documental, ya que se realizará una investigación tanto bibliográfica como hemerográfica.

I. IDEA DEL SURGIMIENTO DEL FINANCIAMIENTO POPULAR

El financiamiento popular se ha dado, en varios niveles como el individual y el institucional², es decir que las personas de escasos recursos económicos buscan formas de cómo obtener servicios financieros, ya sea de ahorro o crédito, que estén a su alcance. En el ámbito individual podríamos encontrar los préstamos entre familiares y diversas formas que abordaremos en el siguiente capítulo. En cuanto al nivel institucional podemos encontrar que los gobiernos traducían la ayuda a los pobres a través de los créditos subsidiados que de antemano se consideraba fondo perdido, pues la tasa de recuperación era muy baja, y constantemente se tenían que buscar nuevas fuentes de financiamiento.

En la década de los ochenta surgen dos de las experiencias internacionales más relevantes en materia de servicios financieros dirigidos a los más pobres: el Grameen Bank y la Fundación para la Asistencia Internacional a comunidades (FINCA), la primera basada en la metodología de grupos solidarios y la segunda en la de bancos comunales.

Los requisitos de selección que señalan en general estas Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) para otorgar créditos, son en primer lugar que la gente sea pobre³ y ponen como condición reuniones

² Carola Condo Bonfil. Pueden ahorrar los Pobres. ONG y proyectos gubernamentales, edit. Colegio de México, México 2000, pag. 25

³ Aunque existen diversos enfoques para medir la pobreza como el *enfoque indirecto o de subsistencia* o el *enfoque directo o de necesidades básicas*. *El enfoque de las capacidades*, entre otros, una definición muy utilizada de lo que se considera ser pobre es la proporcionada por el banco mundial la cual nos dice que a un individuo se le considera pobre si su nivel de ingreso o consumo se sitúa por debajo de un nivel mínimo que

semanales para comprobar así que necesitan el crédito; otra condición muy utilizada es la autoselección, la cual consiste en que la misma gente de los grupos sea quien recomiende quién se integra y va a conformar el grupo. Estas ONG's, al igual que otras, como Banco Sol en Bolivia y CEFEMINA en Costa Rica, tienen en común dar préstamos a través de grupos, además que utilizan conceptos como la garantía social en forma de aval, es decir, todos los miembros del grupo responden por todos, de esta forma cuando alguien no cumple con su pago tiene la presión social de los demás pues no se puede otorgar el siguiente préstamo si no se ha liquidado el primero. Otro punto en común es que los beneficiarios son en su mayoría mujeres, se podría decir que intentan conseguir una perspectiva de género, pero no se ha comprobado plenamente en todos los casos que al otorgarles el crédito a las mujeres, estas logren tener total igualdad en sus hogares.⁴

El desarrollar una cultura del ahorro es también muy importante para estas microfinancieras, entre las razones por las que se promueve éste es porque el ahorro permite:

- ❖ Administrar los recursos cotidianamente
- ❖ Enfrentar situaciones de momento como el desempleo
- ❖ Permite realizar gastos importantes a futuro
- ❖ Y porque puede asegurar eventos extraordinarios que no se tengan previstos tales como: enfermedad o funerales, los

le permita satisfacer sus necesidades básicas. A este nivel mínimo se le suele denominar "línea de pobreza", la cual es el valor monetario de una canasta básica de bienes y servicios para una persona en un periodo determinado (una quincena), para mayor información vease: <http://www.worldbank.org/poverty/spanish/misión/up2.htm>.

⁴ Actualmente se están realizando diversos estudios financiados principalmente por la fundación Ford, que pretenden evaluar el impacto logrado por estas instituciones, las formas de medición de impacto las podemos encontrar en CAME una experiencia de Finanzas populares al Oriente de la Ciudad de México, pág. 88

cuales son gastos que pueden empeorar la situación económica que viva la familia en ese momento.⁵

El ahorro en algunas ONG'S puede ser obligatorio o voluntario. Así un incentivo para que la gente ahorre es otorgarle premios por su ahorro, además también de proporcionarle seguridad y confianza de que podrá contar con facilidad con su dinero, cuando así lo requiere, además de un trato amable.

Los créditos que se otorgan pueden ser en efectivo o en especie, esto depende de cada organización, y los usos dependen de los beneficiarios, mientras unos los pueden utilizar para el consumo, otros los pueden emplear para abrir un pequeño negocio, que finalmente este último sería el ideal, ya que es más difícil devolver el dinero si no se cuenta con una actividad productiva que genere ciertos rendimientos.⁶

Los reembolsos de los préstamos otorgados son pequeños y frecuentes, mediante abonos que pueden ser semanales. En cuanto a las tasas de interés, estas tratan de ser de acuerdo a las tasas de interés bancarias que fluctúen en el mercado, pues aunque muchas de estas instituciones cuentan con financiamiento internacional, algunas están tratando de ser auto-sustentables para cubrir los costos de inflación, administración e incumplimiento ya que esto les permite que el fondo de préstamos se renueve y se mantenga, un ejemplo de esto es CAME, la cual abordaremos posteriormente.

⁵ Jonson Susan et. al. Microfinanciamiento y Reducción de la Pobreza. pág. 47

⁶ La finalidad de las instituciones de finanzas populares que otorgan crédito, es el desarrollo de actividades productivas, pues según el libro voces de CAME, el impacto de los microcréditos, pág. 78 una de las finalidades es la creación de fuentes de autoempleo para fortalecer la economía familiar. sin embargo las experiencias narradas en este libro muestran que las socias del programa, tienen diversos usos para préstamo tanto de consumo como para la ampliación de sus negocios

1.1 Experiencia Banco Grameen

Los orígenes de los microcréditos y del banco Grameen se dan en 1974 con Muhammad Yunus en Bangladesh, el cual es un economista de la Universidad de Chittagong de aquel país. Su preocupación por la pobreza es debido a las condiciones de vida que él nota se vive en su nación. Se aboca principalmente a las mujeres, debido a que ve en ellas un sector más vulnerable, con pocos o nulos derechos, pues existe una cultura machista mayormente reforzada por la religión musulmana que se profesa.

El contexto social en el que se desenvuelve Bangladesh es una situación de extrema pobreza, tal como lo describe Yunus en su libro titulado "Hacia un mundo sin Pobreza". A pesar de que ha recibido donaciones del extranjero no ha podido tener una mejora económica que se vea reflejado en su población.

Además de esto el país sufre constantemente de desastres naturales como inundaciones o hambrunas que agudizan más la situación social y económica de la gente que habita en el lugar. Aunado a lo anterior, el problema mayor es la desnutrición y la pobreza de la zona, se estima que al menos el 40% de los bengalíes no puede satisfacer sus necesidades básicas de alimentos⁷.

La organización mundial de la salud (OMS) ha clasificado a Bangladesh en la categoría tres, donde existe peligro de contraer enfermedades tropicales como la malaria. También como en otros países

⁷ Muhammad Yunus Hacia un Mundo sin pobreza. Pág. 15

subdesarrollados existe analfabetismo (casi en un 90%) y alta densidad de población.

Debido a lo antes citado, él se da cuenta que no es suficiente con solo hacer teorías económicas sin aplicaciones concretas en la realidad, es decir que no han permitido superar la pobreza extrema de la gran mayoría de la población.

Para Yunus la economía del mercado tal como está organizada ahora, no proporciona soluciones para los males de la sociedad, piensa que el Estado en su forma actual y por sus propias limitaciones debería desatenderse por completo de temas tales como salud, educación para los pobres, bienestar para los ancianos y discapacitados, pues considera que el sector privado organizado según el modelo Grameen podría actuar en estas cuestiones.

Grameen tiene objetivos sociales tales como: erradicar la pobreza, tener una perspectiva de género ya que buscan la igualdad para las mujeres, además que se preocupan por la educación de los niños.

Grameen sueña con un mundo sin pobreza sin la limosna de los subsidios, cuestiona el marco institucional existente en cuanto a la intervención estatal, apoya la economía de mercado y la creación de empresas, sin embargo el banco Grameen, tampoco esta de acuerdo con aquellas empresas que solo están con fines de lucro, pero siendo realistas en una economía de libre mercado, este tipo de empresas son las que más predominan.

Por último, el Grameen propone al crédito solidario como un motor que puede ayudar a salir de la pobreza ya que según su creador la calidad de vida de una sociedad no debería medirse por el modo de vida de los ricos, sino por el de quienes están en lo más bajo de la escala social, además que se cree que el trabajo independiente con la instauración de instituciones adecuadas y medidas eficaces, sería la mejor estrategia para eliminar el desempleo y la pobreza, pues el trabajo independiente entre otras cosas es mejor que el asalariado porque:

- ❖ Los horarios son flexibles y se adaptan a la situación familiar
- ❖ Conviene a los que conocen la realidad de la calle⁸,
- ❖ Puede transformar un pasatiempo en un empleo remunerado
- ❖ Ofrece la posibilidad de escapar a la dependencia de las ayudas sociales
- ❖ El costo medio de la creación de un empleo independiente es más bajo que el de un empleo asalariado.⁹

Desde su punto de vista pone de manifiesto que si se diera un crédito aunque fuera pequeño eso sería suficiente para que la familia pudiera producir, es decir, que se estaría ayudando a que una familia tuviera un capital con qué empezar una pequeña actividad productiva.

⁸ Es decir la mayoría de la gente a la que se le otorga crédito, es quien determina el tipo de negocios a colocar, que puedan ser más rentables en su comunidad.

⁹ Muhammad Yunus. Op cit., pág. 247

Para Yunus el problema de pobreza radica en que la familia pobre no puede salir de su marginación pues no se le da la oportunidad de ser sujeto de crédito, ya que como se sabe la banca formal solo proporciona crédito si el cliente resulta solvente y como la gente de escasos recursos no tienen nada material que los avale se encuentran por lo regular con los usureros los cuales les prestan dinero que tienen que regresarlos con un mayor interés que al final termina encerrándolos en un círculo vicioso en donde solo los usureros ganan y el pobre se queda igual o más pobre que antes.

Metodología

El banco Grameen es diferente a la banca comercial convencional, pues éste realiza todo lo contrario, ya que Grameen otorga préstamos pequeños con pocos intereses y confían en la palabra de la persona a la que se le otorga el crédito, a diferencia de los bancos comerciales los cuales requieren forzosamente de una propiedad o garantía física que avale lo que se presta y a quien se le financia, además de someter al cliente a diversos formularios que si nos los pasa difícilmente podrá ser sujeto de crédito.

La metodología del Banco GRAMEEN consta de¹⁰:

✓/ La formación de grupos solidarios

La cual trata básicamente de formar grupos de cinco personas a las cuales se les otorga un préstamo, sin embargo cada integrante del

¹⁰ Conde Bonfil Carola, ¿Pueden Ahorrar los pobres?, ONG y proyectos gubernamentales en México, Pág. 47

grupo solidario tiene la obligación de responder por el otro. Se utiliza básicamente lo que se le denomina como garantía social pues la persona que no cumple con sus pagos se ve expuesta a la presión social del grupo pues si él no paga no se les puede otorgar el siguiente préstamo; de ahí que sean ellos quienes ejerzan mayor presión para que todos se mantengan al corriente.

2) Se dan préstamos pequeños y tienen un plazo adecuado para pagar.

La cantidad y la fecha de vencimiento de los préstamos se fijan de acuerdo a la capacidad de los miembros del grupo y su experiencia en el manejo de dinero, pero generalmente se otorgan por un plazo de un año mediante pagos semanales fijos, además que el pago empieza una semana después de la concesión del préstamo.

3) Las tasas de interés están basadas en el mercado

El cobro de las tasas de interés es similar a las del mercado (3 a 5% de interés mensual), pues esto les permite contar con una sustentabilidad financiera y así proporcionar servicios a un número mayor de personas.

4) Se pide el ahorro de los miembros, lo cual permite tener un fondo grupal

Para fomentar el hábito del ahorro los integrantes están obligados a ahorrar aunque sea en pequeñas cantidades para un fondo de ahorro grupal y un fondo de emergencia. El primero lo administran las integrantes del grupo, y se suele usar para actividades generadoras

de ingresos. Los miembros deben ahorrar 5% del monto de sus préstamos, lo cual les permite conformar una propia reserva para ellos para situaciones de emergencia como enfermedades.

5/ El banco es accesible a la gente y el personal se acerca a las comunidades

El banco Grameen tiene numerosas sucursales que están cercanas a la población, además que su personal va a las comunidades a ofrecer el servicio.

6/ Capta más mujeres con la finalidad de construir una perspectiva de género y que éstas sean más autónomas y se consideren capaces de contribuir al gasto familiar.

7/ Los miembros se apegan a las denominada "16 decisiones", las cuales tienen un fin social y tiene esa preocupación porque la población pueda elevar su nivel de vida.

Las decisiones fueron formuladas en marzo de 1984 por integrantes del mismo Banco estos son:¹¹

- 1/ Los cuatro principios del Banco Grameen (disciplina, unidad, valor y trabajo arduo) formarán parte de todos los aspectos de nuestra vida.
- 2/ Llevaremos prosperidad a nuestras familias
- 3/ No viviremos en casas mal cuidadas. Repararemos nuestras casas y nos esforzaremos por construir nuevas lo antes posible.

¹¹ Muhammad Yunus, Op. Cit., pág. 36 y 37

- 4) Cultivaremos verduras todos el año. Nos alimentaremos en abundancia con ellas y venderemos el sobrante.
- 5) Durante las épocas de siembra, plantaremos todas las plantas de semillero que podamos.
- 6) Planificaremos nuestra familia para que sea pequeña. Minimizaremos nuestros gastos. Cuidaremos nuestra salud.
- 7) Educaremos a nuestros hijos y nos aseguraremos que puedan ganar lo suficiente para pagar sus estudios.
- 8) Siempre mantendremos limpios a nuestros hijos a nuestro entorno.
- 9) Construiremos y utilizaremos letrinas.
- 10) Beberemos agua de pozos. De no haberlos herviremos el agua o utilizaremos alumbre.
- 11) No aceptaremos dotes en las bodas de nuestros hijos, ni daremos dote en las bodas de nuestras hijas. Mantendremos al centro libre de la maldición de las dotes. No practicaremos el matrimonio infantil
- 12) No seremos injustos con nadie ni permitiremos injusticias hacia nuestra persona.
- 13) Colectivamente haremos mayores inversiones para tener mayores ingresos.
- 14) Siempre estaremos dispuestos a ayudar a otros. Si alguien está en dificultades todos ayudaremos.
- 15) Si tenemos conocimiento de cualquier violación a la disciplina en algún centro acudiremos al centro y ayudaremos a restaurar la disciplina.

- 16/ Introduciremos la práctica de ejercicio físico en todos nuestros centros. Participaremos en todas las actividades sociales colectivamente.¹²

Como podemos notar, este reglamento muestra algunos rasgos, de la cultura dominante, en Bangladesh. En él se puede observar algunas de las condiciones que viven las mujeres en ese país, específicamente el pago de dotes para el casamiento de ellas, así como el que tengan que contraer matrimonio a corta edad además de no haber una adecuada planificación de la familia. El Grameen Bank no solo se conforma con otorgar un crédito sino busca cambiar las normas establecidas para coadyuvar a elevar la calidad de vida de sus agremiados.

Actualmente el Banco Grameen, atiende a más de dos millones de acreditados en Bangladesh, destacándose el hecho de que el 95% de sus agremiados son mujeres.¹³

¹² Muhammad Yunus, Op. Cit., pag. 36 y 37

¹³ Charles Creeln Jorge, Cómo funcionan los créditos al microempresario. En Microfinanzas, pág. 8.

1.2 Fundación para la Asistencia Internacional a Comunidades (FINCA)

A la Fundación para la Asistencia Internacional a comunidades, FINCA (The Foundation for International Community Assistance), cuyas siglas aparecen en inglés, se le puede definir como una organización no gubernamental que se dedica a otorgar micro financiamiento a personas de escasos recursos económicos que quieren iniciar o expandir diferentes actividades que generen autoempleo.

Al igual que el Banco Grameen, la metodología de FINCA fue diseñada por un economista, el doctor John Hatch y otros colaboradores como Rupert Scofield y Achilles Lanao, los cuales implementaron el modelo de bancos comunales durante la década de los ochenta¹⁴, en los Andes Bolivianos. Trabajando conjuntamente con dirigentes campesinos, se empezaron a buscar nuevos sistemas de crédito rural que, en ese entonces, eran administrados por expertos externos quienes no permitían la participación de los prestarios y tenían un escaso rendimiento.

Partiendo de la premisa de que las comunidades son quienes mejor pueden administrar sus propios sistemas bancarios, Hatch diseñó métodos para organizar bancos informales que pudieran utilizar líneas de crédito de una intermediaria financiera, a fin de que ésta pudiera proveer de préstamos a sus miembros y a la vez, fuera un lugar donde se pudieran invertir los ahorros y promover la solidaridad social.

Los primeros bancos comunales hechos en Bolivia ofrecían préstamos agrícolas de un año principalmente a campesinos hombres.

¹⁴ Candace Nelson et.al. Bancos comunales. La práctica mundial. edit.. Pág. 8.

Estos actuaron en forma exitosa hasta mediados de los años ochenta cuando fueron finiquitados por la inflación que azotó a Bolivia en esa época.

Estimulado por la respuesta entusiasta de las comunidades rurales bolivianas a este enfoque, Hatch estableció la Fundación para la Asistencia Internacional Comunitaria (FINCA) en 1984, a fin de expandir los servicios de bancos comunales a otros lados de América Latina. En los años siguientes, Finca cambió el modelo probado en Bolivia, para que pudiera adaptarse más a las necesidades de las mujeres. Como la inversión que por lo general desarrollan las mujeres son de rápido rendimiento, los montos de los préstamos se redujeron en forma dramática y los préstamos de producción agrícola de un año fueron sustituidos por préstamos de cuatro meses. FINCA tenía la creencia que estos cambios tendrían un mayor impacto sobre la pobreza ya que las mujeres soportan una cuota desproporcionada de la pobreza a nivel mundial y tienden a gastar la mayor parte de sus ingresos en satisfacer las necesidades de sus familias.

Este proceso de bancos comunales para apoyo a la microempresa se centró en un primer momento en ofrecer servicios a trabajadores autoempleados que no llenaban los requisitos para solicitar créditos comerciales, pero que tenían negocios establecidos y algunos recursos. En forma gradual, explica Nelson¹⁵, los programas evolucionaron a fin de atender a aquellos empresarios más desventajados, particularmente se hicieron cambios para que pudieran adaptarse a las necesidades de las mujeres quienes cuentan con menores recursos.

Los programas de préstamos populares, como de los que fue pionero el Banco Grameen, llegan a los sectores más pobres quienes en su mayoría son mujeres que cuentan con mínimos recursos. Sin embargo Finca se

¹⁵ Candece Nelson. Op. Cit. Pag. 9

diferencia de Grameen por la importancia que otorgan a desarrollar instituciones financieras comunitarias. Aunque los dos estimulan el ahorro entre sus miembros, los socios de Finca tienen un control mucho mayor sobre los fondos acumulados pues los bancos comunales pueden invertir sus ahorros en empresas locales o en proyectos de desarrollo comunitarios, prestarse el dinero entre sí o depositar su ahorro en cuentas bancarias comerciales que rindan intereses.

No obstante FINCA no es un banco sino una asociación civil con sede en Virginia Estados Unidos, la cual cuenta con diversas filiales en varios países de África (Malawi y Uganda), América Latina (Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Perú y República Dominicana) y Asia en Kirguizistán. Inició sus operaciones en 1985 y para 1996 contaba con 60738 miembros, preferentemente mujeres.¹⁶ Según datos más recientes para el año 2002, FINCA contaba con 227,388 clientes y una colocación de crédito de 9.5 millones de dólares.¹⁷

Metodología

La metodología de FINCA es la creación de bancos comunitarios que son grupos conformados de 20 a 50 personas que se reúnen semanal o quincenalmente. Dentro del grupo se eligen a personas para desempeñar determinadas funciones, cada grupo elige sus propios estatutos. El mismo grupo es quien administra los fondos y son representantes de la supervisión de los créditos y de verificar que los miembros cumplan con sus pagos puntualmente.

¹⁶ Bonfil Carola, Op. Cit., pág. 56

¹⁷ www.villagebanking.org/about/indez.php3

Finca al igual que Grameen se caracteriza por tener una baja morosidad. La tasa de interés que cobra esta institución es alrededor del 3 al 4% de interés mensual.

Lo que FINCA ofrece a sus usuarios son 3 tipos de servicios básicos que son:

- 1/ Pequeños préstamos de 50 a 300 dólares para iniciar o expandir actividades que generen autoempleo
- 2/ Un incentivo y lugar seguro para ahorrar
- 3/ Un sistema basado en la comunidad que proporciona apoyo mutuo

En cuanto a las filiales de FINCA que existen en diversos países, aunque cuentan con una metodología similar existen diferencias, como por ejemplo FINCA en E.U. otorga créditos mayores y hasta cuentan con una especie de sección amarilla que sirve para anunciar los servicios que ofrecen sus socios.

En otros países como Uganda hay una preocupación por parte de los socios y de la institución de realizar un servicio social por la comunidad como por ejemplo el apoyar a los grupos locales a la lucha contra el SIDA. En Ecuador se les proporciona a los miembros capacitación en mercadotecnia, contabilidad y relaciones humanas.

En suma podemos ver como estas instituciones surgen con el afán de ayudar a combatir la pobreza, desde la generación del ahorro hasta el otorgamiento de crédito pues es algo que va muy ligado; además en el caso del microcrédito, se demuestra que la persona pobre sí puede pagar, siempre y cuando se le den plazos acordes a su situación social y económica, que se puede confiar en ellos solo que a veces les falta un impulso, para el inicio de una actividad productiva.

Entre las dos organizaciones que han desarrollado metodologías eficaces, para el combate a la pobreza a través del microcrédito encontramos a: Grameen con su metodología de grupos solidarios y a FINCA con la conformación de bancos comunales, cuyas formas de trabajo, se han reproducido en diferentes países, entre ellos México,

En el caso de nuestro país podemos ver reflejadas estas metodologías en algunas instituciones como CAME y COMPARTAMOS, que se encargan de financiar a las personas que durante mucho tiempo no le ha interesado a la banca formal, Aun antes de la aparición de estas figuras la gente en desventaja económica siempre ha buscado la manera de cómo financiarse, como lo veremos en el siguiente capítulo.

II. FINANCIAMIENTO POPULAR EN MÉXICO

Existen diferentes concepciones o mitos marcados hacia los pobres, sobre todo si se trata de otorgarles algún tipo de crédito. Durante mucho tiempo se ha pensado que la gente en desventaja económica difícilmente puede obtener algún tipo de crédito pues se cree que ellos nunca podrán devolver el dinero prestado.

Dentro de los mitos más comunes podemos encontrar los siguientes¹⁸

- ❖ La gente pobre constituye un alto riesgo crediticio porque nunca paga lo que debe
- ❖ Si tiene la oportunidad se endeudará más allá de su capacidad de pago
- ❖ Solo pide prestado para cubrir gastos inútiles como fiestas
- ❖ Es incapaz de ahorrar porque van al día en sus gastos y no tienen capacidad de ahorro.

Debido a lo anterior, la gente en desventaja económica no es sujeto de crédito de la banca comercial, pues esta última, pide una serie de requisitos que no pueden ser cubiertos por estas personas, sin embargo esto no significa que los pobres no busquen formas de obtener algún tipo de crédito para hacerse de sus bienes o para sacar un apuro emergente. Lo que se ha comprobado o estudiado a través de estas financieras es la necesidad de esta gente de poder ahorrar, puesto que al parecer es a lo que la mayoría le interesa más que endeudarse.

¹⁸ Mansell Cartens Catherine. Las finanzas populares en México, pág. 173

2.1 Fuentes tradicionales de financiamiento popular en las familias mexicanas

El sistema financiero en México se ha clasificado como sabemos en formal e informal, este último no legalizado y con nulo control sobre las operaciones que se efectúan en dicho sistema también, regularmente, las reglas que se manejan se establecen por sí mismos en el ámbito de la comunidad y del grupo.

Como término formal se considerará a aquellos servicios financieros regulados y supervisados por alguna autoridad gubernamental normadora de las instituciones financieras, como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o el Banco de México. En tanto el sistema financiero informal tiene libertad de acción pero sin el respaldo institucional, aunque con la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular aprobada en abril del 2001, se pretende regular y respaldar a este sistema financiero tradicional.

El sistema financiero informal, es al que más se acercan las personas en desventaja económica, ya que el acceder al sistema financiero formal implica costos en tiempo, y asimismo suele ser más caro para un pobre pedir un préstamo, pues los costos de transacción por la prestación de servicios financieros suelen ser iguales para un préstamo de \$100 que para uno de un millón de pesos.

Se estima que en México sólo el 37% de la población económicamente activa (PEA) es atendida por la banca comercial y más del

35% no tiene servicios financieros formales, debido principalmente a que sus ingresos son reducidos o viven en localidades pequeñas.¹⁹

La actividad financiera informal comprende mucho más que el agiotismo. El agiotista es solo una pequeña parte de una red protectora de ayuda mutua, que funciona para todos los gustos, bolsillos y preferencias. Siempre hay amigos, familiares, patrones, caseros, clientes, aboneros, tenderos y prestamistas dispuestos a dar crédito, así como diversos mecanismos para ahorrar y realizar pagos.

Al mismo tiempo el financiamiento informal en todas sus formas se caracteriza por el autocumplimiento de los contratos. Como no se tienen las ventajas del sistema legal, las partes de una operación informal buscan nuevas maneras de cómo asegurar la devolución de sus créditos, es decir reducir al mínimo la selección adversa y el riesgo moral. Estas maneras según Mansell²⁰ incluyen la reciprocidad, amarrar los créditos con transacciones comerciales o laborales, el uso de un aval o la presión social.

Otras situaciones por las cuales se prefiere recurrir a este tipo de sistema son entre otras cosas porque:

- ✓) Existe una relación personal o una operación comercial de trabajo. En esta se piden préstamos a patrones o familiares, la garantía es

¹⁹ Intervención Del Lic. Javier Gavito Mohar, Director General del Banco del Ahorro Nacional Y Servicios Financieros durante la sesión Informativa de las Asambleas anuales del Movimiento de Cajas Desjardins Québec, Canadá, 20 de abril de 2002.

²⁰ Mansell Carstens Catherine, "Las nuevas Metodologías para llevar servicios financieros a los pobres", en: Las finanzas populares en México, Edit. ITAM, pág. 176

que se conocen y se ven frecuentemente, además de que los que prestan el dinero lo ven como una forma de que posteriormente recibirán un favor de la misma persona.

- 2/ Los créditos son muy pequeños y por plazos muy cortos. Por lo general los préstamos que se suelen pedir son pequeños para así poder tener la seguridad de pagarlos y también suelen ser cortos porque son menos riesgosos.
- 3/ La mayoría de los préstamos no estipulan una tasa de interés explícita. Esto se debe a que cada prestamista fija su tasa de interés, en el caso de los agiotistas es alto, pero en el caso de los créditos amarrados que dan los amigos o parientes no suele haber algún tipo de interés.
- 4/ Porque también es una forma "fácil" de obtener dinero si se tiene un bien, lo que conocemos regularmente como **el Empeño**. A esta fuente de financiamiento se suele recurrir con frecuencia, pues en ella se llevan alhajas o artículos domésticos, en donde se da dinero por ellos y se tiene un plazo para pagar y luego recuperar la mercancía, aunque regularmente en los lugares donde se presta de esta manera sólo se obtiene entre el 40 y el 80% del valor del objeto.
- 5/ Por el deseo de ahorrar para la adquisición próxima de un bien, como muebles o artículos electrodomésticos, o también las personas que suelen ahorrar en efectivo, dan a guardar sus ahorros a una persona de confianza o los esconden en algún lugar de sus casas.

- e) Otras formas de ahorro y crédito son las roscas o tandas, a las que la gente utiliza como una forma de ahorro ó préstamo, las cuales abordaremos posteriormente.

Una de las clasificaciones más interesantes la hace Catherine Mansell, en el ya citado libro las “Finanzas Populares en México”, la autora elabora un cuadro comparativo de los servicios de crédito y ahorro del sistema financiero informal y formal.

SECTOR FINANCIERO FORMAL	SECTOR FINANCIERO INFORMAL
Formas de crédito	
❖ Crédito bancario	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Crédito de amigos y parientes ❖ Amarrado a otras transacciones como: ❖ Compra a plazos de grandes cadenas de tiendas urbanas como Fonacot, o tiendas semiurbanas de abonos ❖ Agiotistas profesionales ❖ Nacional Monte de Piedad ❖ Luz Saviñón ❖ Prestamistas prendarios informales
Servicios de ahorro	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Depósitos bancarios ❖ Cuentas de ahorro para el retiro (SAR) ❖ Cuentas del Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL) 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Acumulación de animales, Joyería etc. ❖ Atesoramiento de efectivo ❖ Los guardadineros ❖ Préstamos a terceros
Mecanismos de ahorro y crédito	

<ul style="list-style-type: none"> ❖ Sociedades de Ahorro y Préstamo ❖ Uniones de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Tandas (ROSCAs) ❖ Cajas de la Caja Popular Mexicana A. C. ❖ Cajas independientes ❖ Cajas operadas por compañías para sus empleados y por sindicatos para sus afiliados ❖ Cajas solidarias
Servicios de pago	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Giros postales, cheques de caja y money orders ❖ Transferencias electrónicas ❖ Cambio de cheques 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Transferencias de bolsillo ❖ Cambio de cheques por negocios no bancarios

Como podemos observar según esta clasificación, existen diversas formas de proporcionar servicios financieros a los pobres tanto de ahorro como de crédito, sin embargo en este trabajo, nos enfocaremos solo a tres de las más populares fuentes de financiamiento y ahorro: las tandas, las cajas de ahorro y el agiotismo.

2.1.1 Tandas

Entre las fuentes de financiamiento informal más conocidas, encontramos a las tandas o también llamadas roscas las cuales se organizan alrededor de un grupo de participantes que hacen contribuciones regulares a un fondo que se entrega en su totalidad, o en partes a cada uno de sus contribuyentes. De acuerdo al número que se haya elegido o asignado es como se entregará la tanda.

El cumplimiento de las cuotas se asegura por medio de la presión del grupo, además que el hecho de no cumplir con estos pagos, aseguraría el fracaso de la tanda, pues algunas personas se quedarían sin su dinero. Si bien es una costumbre que se puede llevar a cabo en diferentes niveles socioeconómicos, en el caso de los pobres, las tandas tienen un papel fundamental al ayudarles a conseguir crédito y acumular ahorro.

Para algunas autoras como Conde Bonfil, las tandas son un servicio de crédito para los que obtienen los primeros números y un servicio de ahorro para los últimos.

Al igual que en otros lugares donde se practican las tandas, la confianza es un elemento de cohesión pues se espera que la persona invitada a ésta cumpla con sus pagos puntuales, pues existen relaciones de amistad, ocupación y parentesco que podrían ser afectadas. Además de que el ahorro, afianza a la persona por si en algún futuro tuviera la necesidad de obtener un préstamo para cumplir con otras obligaciones, ya que alguien que se caracteriza por ser una persona cumplida tiene más

posibilidades de que sus conocidos le presten dinero a diferencia de quien difunden una fama negativa por sus inscontancias en la tanda.

Existe según Vélez Ibáñez tandas fuertes y tandas pequeñas²¹. Las primeras suelen ser con un número mayor de integrantes, mayor aportación de dinero y a plazos más largos en tanto que las pequeñas son para juntar un monto menor de dinero y se organizan con propósitos inmediatos.

Existen diferentes tipos de tandas como:

- ❖ Las tandas no comerciales, las cuales se organizan generalmente entre amigos, compañeros de trabajo y familiares, y el organizador puede o no llevarse el primer lote.
- ❖ Tandas empresariales, puede utilizarse para vender un producto y llevarse una comisión por la venta del mismo.
- ❖ Tandas organizadas por comerciantes para vender su mercancía, también conocidas como de comercialización. Se puede obtener un determinado producto antes de ser pagado por completo o cuando este ya se ha pagado en su totalidad depende el número asignado.

Por último, las tandas cuentan con mucho éxito pues son esencialmente privadas y voluntarias, implican pagos semanales, quincenales o mensuales y además son una forma donde la gente puede ahorrar.

²¹ Vélez -Ibáñez. Lazos de confianza: los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los E.u. y México. pág.62

2.1.2 Cajas de ahorro

Las cajas populares de ahorro constituyen una de las entidades asociativas de más larga tradición en México. Sus antecedentes más remotos los podemos ubicar desde el último cuarto del siglo XIX, y de manera especial durante la década de los años veinte del siglo XX, período en el cual florecieron diversas modalidades de cajas de ahorro de carácter urbano y rural.

La historia reciente del Movimiento Nacional de Cajas Populares se inicia en el año de 1951, año en el que se crean en los barrios humildes de la ciudad de México, las primeras tres cajas populares de la era moderna. Aquellas tres cajas populares aglutinaban un total de 136 socios y manejaban un capital de 3 mil 156 pesos; sin embargo, el crecimiento de las cajas populares fue explosivo y tres años después, en 1954, ya existían 34 cajas con 2 mil 339 socios; para 1957 el número de cajas populares se había elevado a 176 y el de socios a 14 mil 914.²²

Cabe destacar que en un principio la creación de las cajas populares estaba auspiciada por la Iglesia, a través de su Secretariado Social, pues la Iglesia sentía que a través de éstas, cumplía con su objetivo de promover entre los sectores más pobres del pueblo mexicano el hábito del ahorro como una forma de educación en los valores del cooperativismo, así se iría desarrollando un mecanismo de defensa de la economía popular. También desde su surgimiento, las

²² Gonzalo de la Cruz Elvira. Hacia una legislación del Sector Financiero social mexicano en el siglo XXI, en: www.Cddheu.gob.mx/cronica57/cont14/leer2.htm

cajas populares contaron con el apoyo y la asesoría de la Universidad de San Francisco Xavier en Antigonish, Nueva Escocia, Canadá, y posteriormente del movimiento Desjardins de aquel país.

Las cajas populares se podrían definir como: "sociedades cooperativas de capital variable y responsabilidad limitada, en las cuales sus miembros están unidos por un vínculo común natural, ya sea profesional o local; Se agrupan para ahorrar en común y para obtener préstamos a un interés razonable".²³

Desde sus inicios las cajas populares han adoptado una naturaleza cooperativa pues aplican, en forma creativa, los principios y valores del cooperativismo universal en sus aspectos económicos y asociativos.

En 1954 se celebró el Primer Congreso Nacional de Cajas Populares que dió lugar a la creación del Consejo Central de Cajas Populares, el cual tuvo una vigencia de 10 años y sirvió como una instancia de coordinación y representación del movimiento, teniendo como mérito principal el de haber facilitado la expansión de las cajas populares en alrededor de 25 estados de la República, aumentando el número de cajas populares a 535, y el de socios a 28 mil 624, dicho proceso de crecimiento y expansión preparó el terreno para la creación de la Confederación Mexicana de Cajas Populares (CMCP), constituida en enero de 1964.

²³ Definición utilizada por **Dip. Gonzalo de la Cruz Elvira** Integrante de la Comisión de Ganadería por el Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática. Consultado en

La Confederación Mexicana de Cajas Populares funcionó durante más de 40 años, reportando en 1991 la existencia de 229 cajas populares en las que se aglutinaban 444 mil 749 socios. El desarrollo de la Confederación y del movimiento por ella representado, se produjo en la más absoluta y total falta de cobertura jurídica, no existiendo ninguna disposición de carácter legal que reglamentara su existencia y sus funciones.

En 1991, el gobierno salinista promovió la reforma de la Ley General de Sociedades y Actividades Auxiliares del Crédito para crear la figura jurídica de Sociedad de Ahorro y Préstamo (SAP); sin embargo, al quedar la facultad de autorizar el registro de las SAP en manos de las autoridades de Hacienda, a pesar de existir una cartera de alrededor de 200 solicitudes, sólo se otorgaron 20.

Tres años después, en 1994, el Congreso de la Unión aprobó la reforma de la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 mediante la cual se autorizó a las cooperativas a dedicarse a cualquier actividad económica lícita, abriéndose la puerta para la creación de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP) y otorgándoles grandes facilidades para su constitución y registro. Esta situación determinó que muchas de las cajas populares que no pudieron acogerse a la figura de SAP, optaran por la de SCAP, produciéndose en la práctica un proceso de escisión de la CMCP la cual resultó incapaz de mantener unidas a todas las cajas populares del país, y bajo el amparo jurídico de dos ordenamientos legales radicalmente distintos, se precipitaron en un proceso de dispersión que en ciertas coyunturas ha llegado, incluso, a la confrontación.

En la actualidad existen según Mansell cinco tipos de cajas de ahorro en México:

- 1/ Las que pertenecen a la Caja Popular Mexicana
- 2/ Las que se han convertido en sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
- 3/ Las cajas independientes
- 4/ Las cajas operadas por empresas y sindicatos, para sus empleados y afiliados.
- 5/ Y por último, en fechas más recientes, las cajas solidarias.

2.1.3 Agiotismo

El agiotismo tiene una connotación negativa en la sociedad, pues se considera una especulación abusiva en perjuicio de un tercero. Aunque los agiotistas son una fuente importante de financiamiento; en realidad no son muy utilizados por los individuos de bajos recursos, entre otras cosas porque el crédito suele ser muy caros, además que se les considera, como personas que se aprovechan de la situación del que va a pedir prestado.

Las tasas anuales de interés tienden a ser muy altas. Esto se da principalmente porque como los prestamistas no tienen ninguna garantía de que se les pague se aseguran a través de la tasa de interés, para así recuperar el crédito perdido, así como sus tasas son elevadas, si uno no le paga se aseguran con la tasa de interés de los otros que prestaron.

Aunque no existe mucha información documentada acerca de esta forma de financiamiento, un estudio realizado por Karam en 1994 a tenderos del mercado de Sonora en el D.F y el mercado municipal de Pátzcuaro, Michoacán, menciona que entre las razones por las cuales se llega a acudir al agiotista es por: cubrir alguna emergencia médica, pagar deudas con proveedores y aprovechar ofertas.

Hasta el momento en este capítulo se ha hecho una reseña de algunas de las formas populares más conocidas de obtener crédito. En el siguiente capítulo se hablará de las financieras populares propiamente pues ellas forman ahora una parte de esos servicios financieros para las personas que se encuentran en desventaja económica.

III. INSTITUCIONES DE FINANZAS POPULARES EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO

En México existen diversos proyectos que ofrecen financiamiento popular para las familias mexicanas, algunas principalmente enfocadas al otorgamiento de crédito a la mujer.

Así, existe una gran variedad de formas organizacionales que pueden estar clasificadas en:

- ❖ Instituciones de asistencia privada
- ❖ Sociedades anónimas
- ❖ Organizaciones no Gubernamentales (Asociaciones civiles, sociedades cooperativas)
- ❖ Programas de gobierno, etcétera

Todas ellas con diversas características operativas como: el ahorro voluntario o forzoso, tasas de interés subsidiadas o comerciales, además de proporcionar servicios de asesoría, capacitación, asistencia y educativas

En los últimos 15 años han surgido en México y en otros países con grado de desarrollo semejante, un importante número de organizaciones no gubernamentales dedicadas a promover el ahorro y otorgar recursos para el microfinanciamiento de proyectos productivos, de comercio y servicios, a personas que no tienen acceso al crédito institucional, ya sea porque su condición económica les impide ofrecer las garantías o avales necesarios.

En el caso de este estudio nos abocaremos a estas últimas las cuales no solo otorgan financiamiento sino que pretenden crear una cultura del ahorro y uso del crédito, de previsión y organización para el futuro y del compromiso solidario y cuyos clientes son principalmente mujeres.

3.1 Financieras populares en México

Entre las financieras populares en México que apoyan principalmente a la mujer, podemos encontrar diversas experiencias en nuestro país tales como la asociación de Empresarias mexicanas A. C, en Veracruz, FINCA México con sede en Cuautla Morelos, y COBANARAS, en el estado de Sonora, entre otras.

Asociación de Empresarias Mexicanas A.C.

La Asociación de Empresarias Mexicanas A. C. (ADEMI), es una institución sin fines de lucro formada por empresarias veracruzanas, filial mexicana del Women's World Banking²⁴ fundada en 1991.

Su objetivo social es apoyar la participación económica de la mujer, capacitarla para que lleve a cabo actividades empresariales, apoyarla en las gestiones de crédito e intermediar en este proceso para facilitar la capitalización de las microempresas administradas por mujeres.

Los servicios que ofrece son:

- ❖ Intermediación entre las instituciones de fomento
- ❖ Promoción de cursos, en los cuales se ofrece capacitación empresarial, con la finalidad de aumentar habilidades

²⁴ El Banco Mundial de la Mujer (Women's World Banking, WWB), es una compañía multidisciplinaria no lucrativa que promueve la participación económica de la mujeres, actualmente con 50 filiales en 40 países.

microempresariales tales como mejorar las técnicas y estrategias de ventas para incrementar la viabilidad de sus negocios.

El programa básico de capacitación comprende los temas de motivación y relaciones humanas, análisis del mercado y el entorno económico.

- ❖ Fomento del ahorro. Donde se procura aspectos como seguridad liquidez y rendimientos.
- ❖ Asesoría en la administración de pequeños negocios, se les enseña aspectos básicos de administración para negocios como ventas y calidad en el servicio.
- ❖ Otorgamiento de crédito sujeto a tasas de interés reales y positivas.

Los créditos que se otorgan varían de acuerdo con las necesidades de las afiliadas. Pueden ser de 1000 a 3000 pesos por un plazo de uno a 3 meses; los préstamos de tres meses a un año son para capital de trabajo y varían de 1000 a 10,000 pesos; en tanto que los préstamos más altos se otorgan para la inversión en activos y estos pueden ir de 15,000 a 50,000 en un plazo de uno a 3 años.

Fundación para la asistencia Internacional a comunidades (Finca) México.

Entre otras instituciones de apoyo a la mujer que operan en nuestro país, se encuentra la Fundación para la Asistencia Internacional a Comunidades (Finca) pues como ya se mencionó antes, México es una de sus filiales.

La filial mexicana de Finca Internacional inició sus operaciones en 1987, para 1994 comprendía 100 bancos del pueblo en seis zonas: Baja California, El Bajío, Distrito Federal, Morelos, Oaxaca, Sonora y Veracruz.

En la actualidad Finca se encuentra localizada físicamente en Cuautla Morelos y atiende a la región oriente del estado.

El programa está dirigido principalmente a madres de familia (96%) en zonas eminentemente rurales (40%) con bajos ingresos (de cero a dos salarios mínimos) y que cumplan con los siguientes requisitos:²⁵

- ❖ Ser mayor de edad
- ❖ Afiliarse a un banco comunal (formar un grupo entre 20 a 22 personas)
- ❖ Contar con un pequeño negocio o iniciar uno al recibir el préstamo
- ❖ Aportar un ahorro del 10% sobre el préstamo a otorgar.

²⁵ Conde Bonfil Carola. Op cit. Pág.95

Finca trabaja básicamente con grupos de mujeres las cuales se reúnen semanalmente para dar sus pagos a la institución, cuentan con un comité en donde ellas son parte activa del proceso.

Según datos más recientes, mostrados en su portal de Internet, el número de clientes de FINCA para el año 2002 fue de 11071 usuarios, destacándose que el 96% de éstos son mujeres.²⁶

Como se puede observar, estas instituciones tratan de hacer participe a la mujer en diferentes actividades para aumentar su autoestima y la visión que tienen de ellas mismas, es decir ellas se pueden dar cuenta de que tienen la capacidad de administrar su propio dinero.

²⁶ FINCA México, consultado en: www.villagebanking.org/where/stat.php3?stateid=6

*Federación Estatal de Sociedades de Solidaridad Social "Cobanaras" (FESSSC)*²⁷

Es una organización integrada exclusivamente por mujeres, se constituyó el 8 de marzo de 1994 a partir de un convenio entre tres sociedades de Solidaridad Social (SSS) de Sonora: la "Teresa Urrea", ubicada en Cajeme; la Susana Sawyer", en Álamos y la "Muchin", en Etchojoa. En 1996 se agregaron otras tres SSS: AMAS de Navohoa, Mujeres Unidas de Guaymas-Empalme y la Unidad Agrícola e Industrial de la Mujer (UAIM)

Las integrantes de la Federación Estatal son, como ya se mencionó mujeres, el 63% son mujeres de clase baja y media de zonas rurales y el otro 37% son de clase urbano-populares marginadas.

Los objetivos de esta institución son:

- 1/ En primer lugar lograr que las mujeres mejoren sus condiciones de vida, por medio de su participación activa en la aportación de ideas, trabajo y recursos
- 2/ Lograr la organización de sus miembros para trabajar colectivamente en la producción, la industrialización y la comercialización de bienes y servicios.

²⁷ Ma. Elena Cardero. Instituciones de Microfinanciamiento para las mujeres pobres en México. Tres estudios de caso. pág. 13

- 3/ Impulsar el ahorro y préstamo de las socias
- 4/ Obtener y distribuir toda clase de bienes y servicios para satisfacer necesidades de consumo tanto de las socias y sus familias como de la comunidad.
- 5/ Impulsar la ayuda mutua así como buscar los servicios y apoyos externos que se requieren
- 6/ Lograr la educación de las socias y sus familias en la práctica de la cooperación y la solidaridad.

Para 1998 "Cobanaras" contaba con 1137 socias en sus tres diferentes programas los cuales son:

- 1/ Caja de ahorro y Préstamo (CAP), éstas sirven como su nombre lo indica para generar el ahorro y el préstamo, financiar la inversión productiva de microempresas y formar un fondo interno de préstamos. Mediante la práctica del ahorro y el préstamo se constituye un fondo de capital social del grupo que, a su vez, tiene la función de servir como base para apalancar proyectos productivos que las mujeres trabajarán.
- 2/ Empresas Sociales, se financian proyectos productivos (tanto con el dinero que da Cobanaras como el ahorro de las socias), generalmente de tres tipos: microempresas que tienen como

finalidad producir bienes manufactureros y servicios; empresas comercializadoras, cuyo objetivo es el colocar en el mercado todo tipo de productos y hacer compras de abastecimiento para los demás proyectos; por ultimo las empresas que se apoyan son agropecuarias, las cuales buscan desarrollar actividades productivas ligadas a las ramas agrícolas y ganaderas. Como podemos ver la creación de estas empresas permite a la vez la generación de nuevos empleos.

- 3) Bienestar social. Se otorgan diferentes tipos de préstamos entre ellos los destinados a financiar programas de atención a la salud de sectores sociales empobrecidos, ayuda a niños escolares de bajos recursos o los niños de la calle. Además de labores educativas entre las socias de las cajas de ahorro que tienen como objeto principal que las socias sean capaces de conocer y comprender todos los programas de la federación, desarrollar aptitudes técnicas, fomentar su participación social, aumentar su autoestima y lograr una mayor participación en los diferentes niveles de la estructura organizativa de las FESSSC, que a su vez les permita emprender proyectos productivos y de servicios.

El programa más fuerte de Cobanaras son las Cajas de ahorro y préstamo, pues consideran que el ahorro de las mujeres constituye la primera fuente de financiamiento de posibles proyectos productivos.

Como podemos ver Cobanaras trata de ser un proyecto social que apoya a la mujer no solo dándole préstamos sino brindándoles asesoría técnica para el mejor desarrollo de sus actividades productivas, además que no depende para su existencia de un pequeño grupo de dirigentes sino que es una organización de mujeres al Sur de Sonora, que trata de mejorar la calidad de vida de sus agremiados.

3.2 Principales Instituciones en la zona Metropolitana

Dentro de las financieras populares con más presencia en la zona metropolitana de la ciudad de México encontramos tres principalmente:

- 1/ Centro de Apoyo al Microempresario I. A. P (CAME)
- 2/ Servicios Financieros Comunitarios (FIN COMUN)
- 3/ Financiera Compartamos, S. A.. de C. V.

3.2.1 Objetivos

Centro de Apoyo al Microempresario I. A. P.

El Centro de Apoyo al Microempresario (CAME) es una institución de asistencia privada sin fines de lucro, políticos, y religiosos, que promueve la creación de grupos de ahorro y crédito entre la población de bajos recursos económicos con el propósito de establecer las bases financieras de su propio desarrollo.²⁸

²⁸ Definición utilizada en: CAME: Una experiencia de Finanzas Populares en el oriente del área metropolitana de la ciudad de México. México 2002. pág. 8

CAME es un programa que surgió en 1993, a partir de la experiencia de sus fundadores en instituciones similares de ahorro y crédito como emprendedores²⁹ y otras ONG.

El programa promueve la creación de Grupos Generadores de Ingresos (GGI) en el Valle de Chalco y en la zona conurbada de la Ciudad de México, a los cuales se les proporciona un préstamo pero deben consolidar actividades productivas.

Objetivos.

Los objetivos de CAME están constituidos con el propósito de atender a las necesidades de financiamiento de la población en desventaja económica o en condiciones de pobreza que han sido marginadas por los servicios financieros formales, estos son:

- ❖ Consolidar e impulsar la formación de microempresas familiares para promover la creación de fuentes de empleo en sus áreas de referencia, sustentando el programa en tres principios fundamentales: ahorro, préstamo y actividades productivas.

- ❖ Promover la formación de Grupos Generadores de Ingresos (GGI), basados en la metodología de Bancos Comunales de otras partes del

²⁹ En 1990 se constituyó formalmente la IAP denominada Los Emprendedores, con el propósito de generar empleos de bajo costo, a través de la consolidación de empresas familiares que crecían u operaban de manera autosostenida

mundo, donde las personas participen democráticamente, desarrollen actitudes de planeación y previsión.

- ❖ Crear grupos generados de ingresos autosuficientes con vuelta permanente de los fondos que fortalecen la inversión a largo plazo.

La misión de la institución es proporcionar servicios financieros adecuados a la población en desventaja económica, desarrollando una cultura financiera, la solidaridad, la responsabilidad y la capacidad emprendedora, para fortalecer sus condiciones económicas y sociales.

Servicios Financieros Comunitarios, S. A. de C. V. (Fin Común)

Otra financiera popular que opera en el área metropolitana de la ciudad de México es Fin Común, la cual es una entidad promovida por la Fundación Juan Diego, constituida como empresa financiera, y que opera como unión de crédito y ahorro desde 1994.

Enfoca su actividad al desarrollo de comunidades en desventaja económica y social. Su actividad incluye el manejo de inversiones personales e institucionales con rendimientos competitivos que ayudan también al desarrollo de las comunidades en las que operan.

Los objetivos de Fin Común están divididos en tres grandes líneas: propósitos, acciones y fundamentos.³⁰

³⁰ Conde Bonfil. Op. Cit. Pág. 96

Dentro de sus propósitos ellos pretenden:

- ❖ Fomentar la cultura del ahorro y patrimonio
- ❖ Desarrollar la microempresa por medio del crédito
- ❖ Crear y consolidar empleos
- ❖ Y por último contribuir al mejoramiento de la vida familiar y comunitaria

En cuanto a las acciones ellos pretenden:

- ❖ Lograr la eficiencia y creatividad
- ❖ Practicar valores de la doctrina social de la iglesia actuando en comunidades en desventaja económica y destinar las utilidades al apoyo de obras sociales.

Dentro de los fundamentos se tiene como misión:

- ❖ La excelencia operativa
- ❖ Satisfacer las expectativas de los usuarios socios, colaboradores, proveedores y de la comunidad.

Financiera Compartamos, S.A. de C. V.

Fundada en 1985 como Institución de Asistencia Privada. En enero de 1991 se institucionaliza como un ente jurídico aunque es considerada una de las instituciones microfinancieras más grandes de México, se decidió mencionar hasta este momento pues junto con CAME y FinComun tal vez sean de las financieras populares con más presencia en la zona metropolitana de la ciudad de México.

Compartamos se define así misma como una Institución financiera profesional comprometida con el desarrollo de la microempresa a través de productos financieros dirigidos a personas que no tienen posibilidad de acceder al crédito del sector financiero formal, principalmente porque no pueden ofrecer ningún tipo de garantías.

Objetivos:

Los objetivos de compartamos se pueden considerar sociales pues el programa se propone:³¹

- ❖ Reducir la pobreza y elevar el ingreso familiar
- ❖ Crear empleos para mujeres y hombres
- ❖ Capacitar
- ❖ Estimular actividades económicas y productivas³²
- ❖ Estimular el ahorro

³¹ Carola Conde. Op. Cit. pág.77

³² Entre las actividades productivas que se apoyan está el comercio de: cosméticos, ropa costura, dulces, venta de alimentos y artesanías.

- ❖ Dar oportunidades
- ❖ Dar acceso a los servicios financieros que no son atendido por la banca formal

3.2.2 Forma de operación.

Centro de Apoyo al Microempresario I. A. P.

En la actualidad la metodología de CAME consiste básicamente en la formación de grupos generadores de ingresos los cuales se conforman de 25 o más personas que se conocen entre sí.

Para que CAME otorgue el primer préstamo, los grupos se ponen a prueba durante cuatro semanas en las cuales ahorran para contar con una base que les ayudara a conseguir su primer préstamo. Cuando un grupo se ubica en esta fase se le considera en promoción.

Los miembros del grupo generador de ingresos son siempre parte activa del proceso pues son responsables de la correcta aplicación de los recursos a través de su comité de administración.

CAME presta dinero a las y los integrantes de estos grupos que empiezan por un monto pequeño de 400 a 850 pesos, para diversas actividades como venta por catalogo ya sea de zapatos ropa u otros productos. Se tiene un lapso de 16 semanas para pagar (conocido como ciclo), en el siguiente ciclo se puede otorgar un monto mayor dependiendo

del ahorro base y de la capacidad de pago de la persona pues durante las 16 semanas se mide su puntualidad en sus pagos.

El ahorro es muy importante para el programa, ya que con éste y con los pagos semanales de cada persona se crea un fondo interno, el cual a su vez puede ser otorgado como préstamo a las personas del grupo, para financiar sus actividades o en caso de alguna emergencia. Cabe destacar que aunque CAME promueve el ahorro no es captado por él sino que los grupos depositan sus ahorros a través del Banco Nacional de Servicios Financieros (Bansefi) antes Bonos del Ahorro Nacional. Así los grupos pueden tener la seguridad de que su dinero está protegido

En CAME también se utiliza la garantía social, ya que no hay ninguna prenda o aval que responda por la persona a la cual se otorga el crédito, esta garantía social consiste en que la gente del mismo grupo presiona a los que no quieren pagar pues si no pueden perder ciertos incentivos que otorga la institución por la puntualidad en los pagos.

Servicios Financieros Comunitarios, S. A. de C. V. (Fin Común)

FinComún ofrece servicios de ahorro y crédito. Dentro de los servicios de ahorro existen tres productos de captación con características apropiadas para tender diversos segmentos de mercado:

- ❖ Cuenta ahorro. Disponibilidad inmediata de recursos, control mediante libretas, ahorro desde 50 pesos y altos rendimientos
- ❖ Tanda. Ahorro programado a plazos determinados por el cliente desde 50 pesos semanales y premios a la constancia.
- ❖ Inversión a plazo. Desde 7 hasta 360 días, rendimientos escalonados de acuerdo con el monto y el plazo
- ❖ Inversión a la vista. Documentados en pagarés a un día con rendimientos similares a la inversión a plazo
- ❖ Inversión social. Inversión a plazos desde 7 hasta 360 días, donde el cliente destina un porcentaje de su rendimiento a favor de alguna de las fundaciones accionistas de FinComun
- ❖ Inversión grupal. Disponible en las inversiones a la vista y a plazo pero que permite agrupar los saldos de un máximo de diez personas para beneficiarse de la tasa correspondiente al saldo global

En cuanto a los servicios de crédito según Karen Castillo³³ operan los siguientes:

- ❖ Créditos para capital de trabajo.

Se otorgan de 500 a 50000 pesos, en pagos semanales o catorcenales, tasas de interés fija y pagos iguales. Este crédito tiene

³³ Karen Castillo Mayagoitia. Financiamiento Popular: una opción para el crecimiento de la microempresa. tesis de licenciatura. pág. 56-58.

como propósito facilitar al microempresario recursos para adquirir mercancías, cubrir gastos operativos, efectuar mejoras menores a los establecimientos o pagar deudas.

- ❖ Los de temporada, se presentan en épocas específicas del año como Navidad, día de las madres, etcétera. se puede solicitar en paralelo a un crédito vigente normal.
- ❖ Créditos para adquisición de activos fijos. Tiene como finalidad mejorar la capacidad productiva de la microempresa, ya sea por un incremento en su capacidad de operación o bien por la sustitución de activos obsoletos. Los montos van de 3000 a 50 000 pesos con pagos semanales o catorcenales, periodo de gracia de hasta ocho semanas, plazo hasta de 12 meses, tasa de interés fija, pagos iguales y el siguiente crédito puede ser 50% mayor que el primero.

Como podemos notar los créditos que otorga FinComun son créditos para la microempresa que la pueden ayudar a consolidarse, sin embargo su valor fundamental también oscila en el hecho de ser una opción para poder ahorrar y tener ciertos rendimientos por ese ahorro pues en la banca formal difícilmente se pueden ahorrar cantidades pequeñas.

Financiera Compartamos, S.A. de C. V.

Compartamos desarrolla cuatro programas de asistencia o promocionales en la sociedad civil: 1) Programa de alimentos; 2) Un Kilo de ayuda, 3) El proyecto integral Mazahua y 4) el programa de Generadores de Ingresos, el cual particularmente nos interesa para este estudio.

El programa "Generadoras de Ingresos" es el principal de esta asociación a partir de 1993, promueve y fortalece la participación de la mujer para que asuma un papel decisivo en su desarrollo económico y en el de sus comunidades.

Este programa opera con el concepto de grupos sociales de mujeres, las cuales forman asociaciones comunales de 20 a 35 mujeres en desventaja económica, quienes reciben financiamiento y soporte para desarrollar microempresas y aumentar su ahorro familiar.

Los préstamos van de 500 hasta 6000 pesos por cliente con una tasa de interés de 5% mensual y están condicionados al ahorro, pues entre mayor sea éste, más alto será el préstamo en el próximo ciclo. El producto está diseñado para que los clientes paguen una cantidad semanal determinada durante las 16 semanas que duran los créditos.

Para el otorgamiento del crédito no se requiere contar con una garantía física, pues Compartamos al igual que otras financieras basan su metodología en la "garantía solidaria", en la cual las clientes se

comprometen a responder tanto moral como económicamente con el programa y con las otras socias de su grupo en caso de necesidad.

Hasta el momento solo hemos hablado acerca de cómo operan las Microfinancieras en nuestro país, dando mayor énfasis a las que operan en la zona oriente de la ciudad, cuales son sus objetivos la misión y visión que tienen a desarrollar.

Aunque, si bien es cierto estas microfinancieras cuentan con un objetivo social, además de nuevas forma de visualizar a la gente en desventaja económica³⁴, sobre todo a la mujer, en la actualidad, como veremos en el siguiente capítulo, existen contados estudios acerca del impacto que están obteniendo estas financieras populares entre las mujeres y sus familias.

³⁴ Es decir se rompen diversos mitos, como lo vimos en el capítulo dos, en cuanto a la concepción que se tiene de que la gente pobre no puede ni ahorrar, y mucho menos se puede pensar sea sujeto de crédito, porque seguramente no va a pagar; sin embargo, como lo hemos mencionado, si les da un plazo de acuerdo a sus necesidades, se ha demostrado que la gente en desventaja económica, tiene capacidad para pagar y se compromete a ello, pues obtienen sin ninguna garantía el préstamo y lo seguirán consiguiendo si demuestran ser responsables en sus pagos.

3.3 Impacto en las mujeres y sus familias

De entre los agentes económicos con mayores dificultades para acceder al crédito destacan las mujeres, sobre todo cuando integran hogares en situación de pobreza. Otras condicionantes de género importantes son que las mujeres cuentan con menores oportunidades de trabajo y niveles educativos, en tanto que las labores domésticas y el cuidado de los hijos, familiares y enfermos tienen a recaer sobre ellas, lo que las confina desde edades muy tempranas al ámbito doméstico. Así las mujeres enfrentan mayores limitaciones para mejorar sus condiciones de vida y de sus familias, particularmente de sus hijos e hijas.

Diversos tratados de derechos humanos y acuerdos de conferencias internacionales constituyen el fundamento jurídico internacionalmente reconocido para poner fin a la discriminación por motivos de género y para promover la igualdad de derechos del hombre y la mujer. Figura entre tales instrumentos la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, aprobada en 1979 y ratificada por 166 países.

A pesar de ello, existe una brecha profunda entre la condición y las oportunidades económicas que tienen a su alcance mujeres y hombres en lo que a formación respecta, a las oportunidades de empleo, a los papeles que uno y otro sexo desempeñan en el centro de trabajo y a los sueldos y salarios que se asignan, también en lo relativo al ser considerado sujeto de crédito,

Aun cuando en algunos lugares del mundo el notable progreso económico alcanzado durante el último decenio no conoce precedentes, cerca de 1.200 millones de personas viven aún con menos de un dólar al día.

En México, el 60 por ciento de los pobres son mujeres³⁵

En numerosos países y en diversas culturas se niega a la mujer derechos económicos fundamentales como el acceso al crédito y a la educación o el derecho de sucesión y de propiedad de la tierra.

Además en los sistemas de contabilidad tradicionales se suele subestimar el aporte económico que la mujer realiza en el hogar y en el sector no estructurado de la economía, tales como las labores de limpieza y la venta ambulante. Si se tomaran en consideración las tareas domésticas y el trabajo agrícola, se calcula que las mujeres trabajan un 30% más que los hombres.

Las mujeres cuya actividad pertenece al sector no estructurado de la economía se han beneficiado de la ejecución de programas de crédito en pequeños montos en cuyo marco se otorgan préstamos de capital generador que se han de invertir en empresas que generen ingresos. Al rembolsar los préstamos según tasas antes no vistas, las mujeres han logrado demostrar que darle a ella los medios económicos contribuye a su

³⁵ Versión Estenográfica del programa radiofónico *Fox En vivo, Fox Contigo*, conducido por Ofelia Aguirre, en la conversación semanal con el Licenciado Vicente Fox Quesada, Presidente Electo de los Estados Unidos Mexicanos, desde el Rancho San Cristóbal, en San Francisco del Rincón, Guanajuato. MEXICO, D.F., 28 de octubre del 2000

solvencia y redundancia tanto en la salud de la familia que integra como en la prosperidad de la comunidad de la que forma parte.

Experiencias en otros países como República Dominicana con Propesur, Costa Rica con CEFEMINA, y Bangladesh con el Banco Grameen, muestran que los programas de crédito donde participan las mujeres existe un cumplimiento oportuno del pago, pues la mujer se caracteriza por tener una fuerte iniciativa y disposición para trabajar en proyectos orientados a mejoras sociales y productivas, debido a la formalidad con la que participa en procesos organizativos locales y a su gran responsabilidad ante los compromisos financieros.

Estos sistemas de crédito alternativos desarrollados en diversos países muestran que las mujeres que se incorporan a este tipo de programas de ahorro y crédito, han obtenido *mejoras de sus condiciones generales de vida*, sobre todo en aspectos relacionados con la confianza que adquieren para ir resolviendo cuestiones básicas para su sobrevivencia cotidiana.

Además de la asimilación de conocimientos sobre la importancia del ahorro, el crédito, el tipo de interés, el uso de los recursos, y la evaluación propia que hacen sobre la rentabilidad y viabilidad.

Otra de las razones por las cuales estas financieras optan por otorgar el crédito a las mujeres es por el hecho de que es más común el que las mujeres inviertan sus recursos en la familia, así que invertir en ellas produce un impacto mayor en la sociedad.

Los montos otorgados por la mayoría de las financieras son bajos y a corto plazo a fin de satisfacer las necesidades de capital de trabajo de las mujeres. Así como para facilitar, con poco riesgo, el acceso a los préstamos a aquellas personas que tienen poca experiencia en crédito. En cuanto al requisito del ahorro este se fomenta pues les ayuda a crear un fondo emergente que les permite sacar a flote algunas necesidades familiares o sirve para crear un pequeño patrimonio.

Si bien no existen muchos estudios acerca del impacto que han tenido estas financieras populares en las mujeres y sus familias se encuentra el realizado por CONAPO (Instituciones de Microfinanciamiento para las mujeres Pobres en México, 1997), el cual hace un estudio de tres instituciones de microfinanciamiento: CAME, Compartamos y COBANARAS.

Aunque para ese entonces estas instituciones tenían poco tiempo en el mercado, lo que se encontró fue que en cuanto al crédito un número importante de casos no solo se destinaba para un negocio sino para el consumo y emergencias familiares. No todas las mujeres poseían una idea clara de sus ganancias, y cuando las tienen las perciben como excedentes que les permiten complementar su gasto y lo interiorizan como un elemento que les otorga mayor grado de decisión y autonomía.

En cuanto a la dinámica del hogar el haber entrado a la institución no había cambiado significativamente el rol que desempeñaban, pues las labores del hogar seguían recayendo exclusivamente en ellas, aunque el hecho de pertenecer a un grupo les permitía ser un poco más autónomas, pues primero tenían que pedir permiso a sus esposos, después ya solo les avisaban.

Entre las cosas positivas que la mayoría encuentra al estar en los grupos es que su participación en los programas e microfinanciamiento les había permitido mejorar la alimentación familiar, además que todas percibían como positiva su integración a los grupos ya que les permiten desarrollarse como personas, pierden la inhibición para expresarse y les resulta grato relacionarse y convivir con otras personas, además que contribuyen con más recursos económicos al hogar.

Actualmente diversas microfinancieras apoyadas por la Fundación Ford realizan estudios de medición de impacto entre sus clientes, apoyados por académicos de diversas universidades inglesas, entre las herramientas utilizadas para la evaluación de medición de impacto destacan las siguientes:³⁶

✓ Encuesta de impacto.

Permite aprender de los y las clientes, para tener claridad de sus necesidades así como saber servirles para tenerlos satisfechos. El impacto, a su vez, se mide en 4 ámbitos:

- ❖ Hogar y familia. Se mide si la participación en el programa ha favorecido el aumento de los ingresos, así como el bienestar integral de la familia (seguridad, alimentaria, vivienda, salud, recreación, medio ambiente, etc.)

³⁶ Emma Zapata. CAME, una experiencia de Finanzas Populares en el oriente del área metropolitana de la ciudad de México. Editado por: CAME. Colegio de postgraduados, México 2000. Pág. 88

- ❖ Individuo. Si el cliente ha podido crear un mayor control de sus recursos
- ❖ Empresa. Ver si a través del programa el cliente presenta aumento en el flujo de fondo o un incremento del patrimonio
- ❖ Comunidad. Medir si el o la cliente, gracias a la participación en el programa ha alimentado o fortalecido sus redes sociales así como si ha desarrollado o intensificado su participación en el bienestar comunitario

2) Satisfacción del Cliente

Tiene como finalidad determinar cual es la metodología más adecuada en torno a los préstamos desde la perspectiva del y la cliente. Igualmente busca medir el nivel de satisfacción del socio con el programa (producto, modo de operar y servicios), utilización de Técnica de Grupos Focales.

3) Empoderamiento de las usuarias

Se enfoca en mujeres a través de entrevistas profundas para determinar si ella se ha empoderado, es decir como ha cambiado su comportamiento o su rol en sus hogares, gracias a la participación en el programa

4) Uso estratégico del préstamo y el Ahorro

El objetivo fundamental de esta herramienta es conocer a través de una entrevista individual, en que se utilizan los préstamos otorgados. También se trata de explorar las relaciones entre en el negocio y el hogar, el juego de la toma decisiones en cuanto a que se va a destinar el préstamo.

5) Encuesta de Salida

Con el propósito de identificar el por qué los clientes dejaron de asistir a la institución.

Por ultimo como podemos ver estas herramientas permitirán medir a los programas de microfinanciamiento desde diversas perspectivas para poder medir así su impacto, actualmente la fundación Ford esta evaluando a la financiera CAME y el trabajo esta por concluir a finales del 2004.

Cabe destacar que en esta medición se da especial atención a la mujer pues la mayoría de las financieras se dedica a otorgarles crédito a ellas, tales como Compartamos y Cobanaras en un 100%, FINCA en un 96% y CAME en un 80%

IV. POLÍTICAS PÚBLICAS DE FINANCIAMIENTO POPULAR EN MÉXICO

Las políticas públicas que hasta el momento ha desarrollado el gobierno federal para regular el financiamiento popular, surgen de la necesidad de proveer de servicios financieros confiables a la población y asegurar así su patrimonio.

Hasta épocas pasadas eran pocas las iniciativas o leyes que se preocupaban por regular el financiamiento popular en México, a decir verdad éste era muy marginado.

En el presente sexenio se ha difundido más la situación de las financieras populares, sin embargo, éstas no han surgido con el presidente, ni su metodología es nueva sino como se ha descrito en este estudio, internacionalmente estas llevan más de 20 años, o en el caso del Banco Grameen, cerca de 30 años de existencia.

En el caso de nuestro país este tipo de financieras, comienza a surgir en la década de los noventa, ofreciendo una opción más de servicios financieros, a la gente que por su condición social no es sujeta de un crédito bancario, sin embargo el financiamiento popular a través de las cajas populares lleva más de 50 años en nuestro país.³⁷

Una de las razones por las cuales, se generó el interés de garantizar los servicios financieros, a la gente en desventaja económica fue la difusión

³⁷ Imperial Zúñiga Ramón, Banca Social, pág. 21

del fraude de algunas “seudo” cajas populares, las cuales aprovechando esta figura defraudaron a más de 150,000 ahorradores³⁸ y provocaron por ende desconfianza ante estas formas de ahorro.

Debido a la difusión que se dio sobre este hecho en los medios masivos de comunicación, el Estado se vio en la necesidad de regular este tipo de servicios financieros, a través de la ley de ahorro y crédito popular.

Un antecedente antes de la ley de ahorro y crédito popular es la iniciativa de ley de las Sociedades Cooperativas de Servicios Financieros³⁹, que se pretendía llevar a cabo a finales del pasado sexenio, la cual trataba entre otras cosas de:

- 1) Disponer de una legislación propia acorde con la naturaleza y fines de las cooperativas de servicios financieros.
- 2) Fortalecer la identidad del sector cooperativo financiero de México.
- 3) Poner a la banca social en pie de igualdad respecto a la banca privada y pública.
- 4) Asegurar la viabilidad y solvencia financiera de las sociedades cooperativas de servicios financieros.

³⁸ Ley sobre cajas de ahorro, en <http://www.decidir.com.mx/noticias>

³⁹ Gonzalo de la Cruz Elvia. “Hacia una legislación del sector financiero social mexicano en el siglo XXI” <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont14/leer2.htm>

- 5/ Avanzar hacia mayores niveles de integración del sector financiero cooperativo.
- 6/ Consagrar un régimen de auto supervisión y de regulación mixta para las cooperativas de servicios financieros, que prevengan la realización de delitos y fraudes en contra de los socios.
- 7/ La iniciativa incluye disposiciones concretas que garantizan que el sector público asuma su responsabilidad social con relación a la protección y fomento de las actividades que desarrollan las Sociedades Cooperativas de Servicios Financieros.
- 8/ Se instituye la creación del Colegio Nacional de Educadores e Investigadores del Cooperativismo como institución de asistencia técnica al movimiento cooperativo y solidario de México.

Sin embargo esta ley no prospero y quedo congelada, pero como comenta Ramón Imperial en su libro, La banca social, debido a las presiones que hicieron los ahorradores defraudados, esto influyo de manera determinante para que los legisladores se dieran cuenta de la necesidad de regular este tipo de instituciones, es decir tanto las cajas populares como las microfinancieras que captan ahorro.

Además de esta ley, el gobierno de la república ha instituido el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, el cual trataremos a continuación en siguiente apartado.

4.1 Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim), administrado por la Secretaría de Economía, fue publicado a partir de este sexenio, en junio de 2001 y es visto por el gobierno como una oportunidad para establecer una política de Estado, que trata de hacer llegar a los grupos menos favorecidos el crédito, para impulsar proyectos productivos y mejorar sus ingresos.

A través del Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (Finafim), el gobierno otorga líneas de crédito para reforzar a las microfinancieras que operan ya desde hace varios años y tienen vínculos con diversas Organizaciones no Gubernamentales. A su vez, se pretende que las microfinancieras evalúen los proyectos de los solicitantes de crédito, canalicen los préstamos y se encarguen de cobrarlos y devolver los recursos al fideicomiso, a fin de que los recursos sean revolventes.

Según María del Carmen Díaz, coordinadora del Pronafim,⁴⁰ este organismo desde el inicio del actual Gobierno, pretende dar un nuevo impulso a las microfinancieras como una manera de apoyar a los más pobres en algunos proyectos productivos de autoempleo.

Las microfinancieras según la propia Secretaría de Economía, son organizaciones e instituciones que brindan servicios financieros de ahorro y crédito a los más pobres.

⁴⁰ Mario Lopez, Microfinancieras. Miden pulso a su impacto. En: Reforma, 2 de febrero de 2004 pag. 10

Cabe resaltar que en los tres años que tiene el programa se han cubierto a diversos estados del país que cuentan con instituciones de financiamiento popular, sin embargo se puede notar un desequilibrio, pues en unas partes del país hay un crecimiento acelerado en la instalación de microfinancieras, pero falta cobertura en Aguascalientes, Zacatecas, Quintana Roo y Campeche, esto según datos proporcionados por la coordinadora del Pronafim en una entrevista al periódico Reforma.

Entre las zonas donde encontramos mayor presencia de la financieras populares están:

<i>Presencia de Instituciones de Microfinanzas</i>	
1. Chiapa de Corzo, Chiapas	7
2. Tuxtla Gutiérrez Chiapas	7
3. Villaflores, Chiapas	6
4. Zinacantán Chiapas	6
5. Cintalapa Chiapas	5
6. Ocozicoautla de Espinosa, Chiapas	5
7. San Cristóbal de las Casas, Chiapas	5
8. Valle de Chalco, Edomex.	4
9. Ixtapaluca, Edomex	3
10. Nezahualcóyotl, Edomex.	3

Muchas de las microfinancieras se encuentran situadas en zonas urbanas, esto debido a que existe una mayor organización civil y el otorgamiento del crédito se facilita, pues el costo de operación es menor.

Hasta el momento el Pronafim ha financiado a 67 microfinancieras, por lo cual ha ayudado a otorgar 273 mil créditos, que equivalen a un monto de 335 millones hasta febrero de 2004.

4.2 Ley de ahorro y crédito popular

En junio de 2001, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Ahorro y Crédito Popular, creando la figura de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, las cuales pueden ser de dos clases:

- Cooperativas de Ahorro y Préstamo y
- Sociedades Financieras Populares

La Ley esta compuesta por 137 apartados. De entre los artículos Transitorios de la Ley, que hablan de la regulación de estas dos entidades de ahorro y crédito, destacan:

El artículo Segundo Transitorio, señala que las Sociedades de Ahorro y Préstamo, las Uniones de Crédito y las Sociedades Cooperativas que se encontraban operando, deberán sujetarse a alguno de estos dos esquemas y registrarse ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en un término no mayor a seis meses contados a partir del

5 de junio de 2001, sin embargo este plazo se aumentó a dos años, según la modificación a la Ley de Ahorro y Crédito Popular del 27 de enero de 2003.

El Artículo Tercero Transitorio, establece que las Sociedades de Ahorro y Préstamo, las Uniones de Crédito que capten depósitos de ahorro, así como las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y aquellas que cuenten con secciones de ahorro y préstamo, constituidas antes del 5 de junio de 2001, contarán con un plazo de dos años a partir de esa fecha para solicitar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores la autorización para operar como Entidad, debiendo obtener el dictamen favorable de alguna Federación. El 27 de enero de 2003, se modificó este plazo a 4 años.

Concluido el plazo anterior, las sociedades y las uniones de crédito que no hubieren obtenido la autorización referida deberán abstenerse de captar recursos, en caso contrario se ubicarán en los supuestos de infracción previstos por la Ley de Ahorro y Crédito Popular y por las disposiciones que resulten aplicables.

Así mismo, las Sociedades de Ahorro y Préstamo y las Uniones de Crédito que actualmente capten depósitos de ahorro continuarán sujetas a la supervisión y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en términos de lo establecido en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, hasta en tanto no obtengan la autorización de la CNBV.

Cabe mencionar que las sociedades nuevas que pretendan operar de acuerdo con la citada ley, deberán contar con la autorización de la

CNBV y estar debidamente constituidas de acuerdo con lo que establece la misma.

La razón de implementación de la ley de ahorro y crédito radica en un primer momento en la necesidad de regular los servicios financieros informales de un buen segmento de la población.

Se estima según, Javier Gavito Mohar,⁴¹ que en México sólo el 37% de la población económicamente activa (PEA) es atendida por la banca comercial y más del 35% no tiene servicios financieros formales, debido principalmente a que sus ingresos son reducidos o viven en localidades pequeñas. La reforma del sector de ahorro y crédito popular se realizó con el fin de llevar a toda la población servicios financieros formales eficientes y con seguridad jurídica.

Se estima, según datos del mismo Mohar que hay 630 intermediarios en este sector, con activos por 14 mil millones de pesos (US \$1,550 millones), que equivalen a menos de 1% de los activos de la banca múltiple, aunque atiende a casi 7% de la PEA.

Con la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular, ninguna institución que capte ahorro de los mexicanos: cajas populares, cooperativas, sociedades de crédito, pondrá en peligro el patrimonio de las familias.

Sin embargo, los costos de regulación implican sistematizar electrónicamente su información e incorporar sistemas contables

⁴¹Lic. Javier Gavito Mohar, Director General del banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI). Intervención durante la sesión informativa de las asambleas anuales del Movimiento de Cajas Desjardins

adicionales, lo que conllevaría una reingeniería institucional que no todas las instituciones están en condiciones de hacerlo.

De ahí que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, haya implementado una campaña para que usuarios y microfinancieras aceleren su ingreso a esta regulación.

V. INTERVENCIÓN DEL TRABAJADOR SOCIAL EN LAS FINANCIERAS POPULARES

“Trabajo Social promueve el cambio social, la resolución de problemas en las relaciones humanas y el fortalecimiento y la liberación del pueblo para incrementar el bienestar. Mediante la utilización de teorías sobre comportamiento humano y los sistemas sociales, el Trabajo Social interviene en los puntos en los que las personas interactúan con su entorno. Los principios de los Derechos Humanos y la Justicia Social son fundamentales para el Trabajo Social.”⁴²

Sus campos de acción son diversos entre los que destacan la salud el ámbito penitenciario, y otros temas tales como la discapacidad, niños de la calle, mujeres maltratadas y el combate a la pobreza.

Este último, el cual también ha sido tema de preocupación y estudio para el gobierno y diversas ciencias o disciplinas sociales además de la sociedad civil.

Como lo comentamos, existen ahora diversas Organizaciones no Gubernamentales clasificadas ya sea en Asociaciones Civiles e instituciones de Asistencia Privada, entre otras, preocupadas por el combate a la pobreza a través del crédito y el fomento del ahorro.

⁴² Asociación Internacional de Escuelas de Trabajo Social/ Federación Internacional de Trabajadores. Copenhague, 27 de junio de 2001. en: www.aitw.org.

El campo de las finanzas populares para Trabajo Social se puede considerar un área emergente de participación para el gremio, al igual que otras como Derechos humanos, problemática de género, o Trabajo Social empresarial que son nuevos campos en donde nuestra profesión trata de ganar un espacio para demostrar que nuestra carrera tiene valiosas aportaciones, pues por nuestra formación estamos concientes de todos los factores que pueden incidir en el desarrollo de una problemática social.

Así, estas instituciones surgidas con el afán de combatir la pobreza resultan un tema nuevo y casi desconocido por Trabajo Social, en el sentido de combinar lo financiero con lo social, es decir, que aunque se está otorgando un financiamiento para el desarrollo de una actividad productiva que les permita ir poco a poco mejorando sus ingresos, esta no es regalada sino que tiene que ser devuelta con el respectivo pago de intereses, sin embargo a diferencia de las empresas lucrativas, en estas financieras regularmente no se piden garantías prendarias, sino se utiliza la llamada garantía social como aseguramiento del pago.

Hablando ya específicamente de la presencia de Trabajo Social en las microfinancieras ya tan mencionadas en este trabajo, podemos encontrar la presencia de trabajadores sociales ya sea nivel técnico o licenciatura, en instituciones tales como FINCA y CAME, principalmente.

En CAME de una plantilla de 310 personas que laboran en la institución 18 de ellos son trabajadores sociales lo que representa el 5.8% del total de la plantilla laboral.⁴³

⁴³ Información proporcionada por la base contrato del Centro de Apoyo al Microempresario (CAME), consulta 30/marzo/2004. Ver gráfico en el anexo, pág. 98

De estas 18 personas 2 son trabajadores sociales técnicos y el resto de ellos son licenciados, que representan el 88.8% del total de trabajadores sociales, éstos son egresados de la Escuela Nacional de Trabajo Social de la UNAM.

La mayoría de los empleados de la institución son promotores sociales, quienes interactúan directamente con la gente, forman los grupos y los atienden ya inaugurados éstos.

Entre los puestos desempeñados están 10 en nivel operativo, 3 como supervisores, un cerrador de ciclo, 2 gerentes de sucursal de las 10 que tiene actualmente la institución, una persona en el departamento de personal y un gerente de área.⁴⁴

Como se puede ver Trabajo Social está ganando espacios, al menos en esta institución, pues se encuentra tanto en puestos de nivel operativo como también en mandos medios y de alta dirección.

En cuanto a qué hacen los trabajadores sociales en las financieras populares debido a que no hay nada documentado acerca del tema y para obtener una perspectiva más cercana a la realidad, se obtuvo información gracias a unos colaboradores de CAME.

Se realizó una encuesta de 16 preguntas⁴⁵ para sondear a grandes rasgos cuales eran las funciones y actividades más comunes que realizaban en sus trabajos y si estos tenían que ver en algún momento con

⁴⁴ Ver gráfico en el anexo, pág. 99

⁴⁵ Ver anexo, pág. 100

su desarrollo profesional así como qué podría aportar Trabajo Social en este campo.

La entrevista se realizó a 10 de los 18 trabajadores sociales que laboran en CAME, la mayoría de ellos son promotores nueve personas (50%), el resto está dividido en otros puestos, por ello se trató de entrevistar a personas con diferente puesto para obtener la diferenciación de actividades que realizan. Así podemos dividirlos en:

PUESTO	No. de empleados	Personas entrevistadas
Promotores sociales	9	4
Gerentes de Sucursal	2	2
Asistente de gerente	1	1
Área de personal	1	1
Supervisores	2	1
Gerente de Área	1	1

El año de ingreso a la institución va desde 1993 a la fecha, el año pasado fue cuando ingresaron más trabajadores sociales a la institución, 6 en total de los 18, siguiendo 3 en el 2001 y uno en 1993.

La mayoría de las personas que ingresó lo hicieron como promotores sociales, sólo dos se incorporaron directamente a otros puestos como se muestra en el cuadro.

**PUESTO OCUPADO AL INGRESAR A LA
INSTITUCIÓN**

Promotor	16
Cerrador de ciclo	1
Preverificador	1

Desempeño de funciones

Entre las funciones que realizan nuestros encuestados, encontramos **la capacitación** a socios (en cuanto a la metodología del programa), **la supervisión** dentro de sus mismos grupos y el conciliar, es decir ser como **la mediación** en conflictos del grupo, tales como los que se suscitan cuando una persona se niega o no puede pagar.

Entre las actividades realizadas por los gerentes está el promover entre la población la formación de grupos, a través de la implementación de diferentes técnicas de organización y participación comunitaria, fomentar la asunción de tareas dentro de los mismos, capacitar y coordinar a sus equipos de trabajo⁴⁶, además de evaluar y supervisar a su personal.

El personal en el área de factor humano se encarga de verificar domicilios y checar referencias laborales de las personas que ingresan a laborar en la institución, sin embargo este no es solo un chequeo burocrático pues se toman aspectos del entorno social del aspirante, que puedan influir en el desempeño de su trabajo, utilizando técnicas como la entrevista y la observación. Además de participar en el proceso de reclutamiento y selección del mismo.

⁴⁶ Cabe destacar que los gerentes asignados a estas sucursales tienen un promedio de 22 personas a su cargo entre promotores, supervisores y administradores.

En cuanto a la función de los supervisores, resalta la capacitación y supervisión a los promotores en el cumplimiento de las reglas que marca la institución, así mismo atienden a los socios cuando surge una problemática y el promotor no puede resolver.

La asistente de gerente, atiende a los clientes o socios del programa y monitorea información que el gerente de área envía a las sucursales.

Por último, las funciones del gerente de área estriban en planear, supervisar y ejecutar planes de crecimiento y expansión para la institución, a fin de masificar los servicios.

En cuanto a la pregunta relacionada con la aportación profesional más importante de Trabajo Social en las financieras populares se considera lo siguiente:

Los promotores entrevistados opinan que es el manejo de grupos, la capacitación, el manejo de liderazgo y contar con una perspectiva multifactorial al otorgar un crédito.

Para los gerentes se encuentra el formalizar la cultura del ahorro, fomentar la participación de las mujeres, proporcionar servicios financieros y mejorar el nivel de vida a través de la capacitación y autogestión.

Para la gente que labora en el área de personal ubicamos el manejo de grupos y la entrevista, además de incidir en la integración de los grupos para su organización.

En cuanto al supervisor sus funciones constan básicamente de la formación e integración de grupos, mientras que para la asistente se encuentra la atención individualizada y el manejo de conflictos.

Lo que opina el gerente de área es que la aportación principal reside en el manejo de técnicas e instrumentos para la intervención con la población.

La mayoría de los entrevistados considera que su formación profesional le ha ayudado al desempeño en su trabajo.

En cuanto a las herramientas con que Trabajo Social participa en las microfinancieras, los promotores sociales entrevistados, que representan el 55.5%, consideran que la metodología de Trabajo Social con grupos es esencial, ya que en ésta vemos tanto la conformación hasta el proceso mismo del grupo.

Para los gerentes de sucursal también se halla el manejo de grupos, además del trabajo comunitario, el manejo estadístico y la vocación de servicio, mientras que para el gerente de área la formación y desarrollo de los procesos grupales resulta esencial, para el resto de los entrevistados sigue siendo base el manejo con grupos y la mediación de conflictos que se generan que pueden ser del tipo personal o en cuestión del dinero.

La mayoría considera que si bien los conocimientos que adquirimos en la escuela son básicos, otros elementos con los cuales debería de complementar su formación el trabajador social, son elementos básicos en el área de microfinanzas así como ciertos conocimientos contables y administrativos. Con relación a los promotores se necesita además saber

ciertas cuestiones legales y de cobranza. En algunos casos específicos manejo de personal y planeación estratégica.

Aportaciones potenciales del Trabajo Social al ámbito de las finanzas populares

Entre las aportaciones que puede hacer Trabajo Social específicamente en CAME, la opinión entre los promotores es capacitar a grupos y socios en la metodología, estudios de mercado, e investigación del impacto del programa.

Lo que puede hacer Trabajo Social según las dos gerentes de sucursal es motivar los procesos de capacitación así como empoderar a la población a la que se le da servicio. También proporcionar un trato con mayor sentido humano y proponer herramientas para el trabajo de campo y dinámicas de participación en los grupos.

Dentro del trabajo en CAME los trabajadores sociales interactúan con otros profesionistas tales como: sociólogos, psicólogos, contadores, abogados economistas, entre otros.

Por último entre las actividades a desarrollar como gremio para la superación profesional en esta área está:

- ❖ Organizar grupos focales
- ❖ Mesas de debate
- ❖ Tomar un diplomado acerca de bancos comunales y su metodología

- ❖ Realizar foros en la escuela
- ❖ Intercambiar experiencias con otros trabajadores sociales que laboren en otras financieras populares.
- ❖ Reuniones de retroalimentación tanto para apoyar a quienes empiezan en esta área así como mejorar el desempeño de las funciones.

Para la realización de estas actividades, el 40% de los entrevistados, están dispuestos a cooperar con una hora de su tiempo a la semana; el otro 40% disponen de una hora a la quincena y el resto (20%) solo podrían dedicar dos horas al mes para llevar a cabo estas reuniones de Trabajo Social.

PROPUESTA

Por último este capítulo es una propuesta de sistematización, de la experiencia propia, al igual que la de otros compañeros, del trabajo en instituciones de financiamiento popular, muy particularmente del caso de CAME.

Entre las aportaciones potenciales del Trabajo Social en las financieras populares están:

a) Reclutamiento y desarrollo del Factor Humano

Atención al personal, Transmitir a los promotores o personal que trabaja en las financieras populares, desde el proceso de reclutamiento y capacitación el sentido social que tienen los programas en los que laboran, con la finalidad de que no solamente vean a sus grupos como una fuente que les genera ingresos económicos, sino que hay que tener un trato digno y respetuoso con el socio, porque aunque un grupo genere menos ingresos que otros todos merecen el mismo trato.

Perfil del promotor. Establecer un mismo nivel de escolaridad entre los promotores sociales, debido a que no existe un perfil determinado para el puesto, de la plantilla de promotores el 49 % ha cursado una licenciatura y el resto solo bachillerato, tanto el sueldo y las condiciones de trabajo son las mismas, generando así entre los primeros cierto desaliento y deserciones prematuras. Aunque los promotores con una licenciatura cuentan con una formación profesional de más calidad terminan quedándose mayormente la gente con estudios de nivel medio superior; el problema radica aquí, en que la mayoría de ellos ven al grupo solo como

una fuente de ingresos, es ahí donde se cuestionaría la misión social del programa, pues si la idea es combatir la pobreza entre las personas de escasos recursos, se necesitan profesionales comprometidos con esta labor, pero a su vez esta acción debe contar con una retribución salarial más justa y recíproca a su esfuerzo, pues en el caso específico del programa quien coloca mayor monto de crédito es quien contará con un buen incentivo.

De ahí, que generen menor interés los grupos que de verdad necesitan obtener un préstamo y generar su capacidad de ahorro, debido a que son ellos los que producen menores ingresos, ya que necesitan un plazo mínimo de un año para ir creciendo.

b) Capacitación a los promotores sociales sobre los procesos grupales

Adecuar las **metodologías de grupos**, debido a que el programa CAME trabaja con núcleos de personas que se reúnen semanalmente. Existen entre los promotores sociales sobre todo los que cuentan solo con bachillerato, carencias teóricas en cuanto al manejo de grupos como son: el insuficiente manejo de intervención de los procesos grupales, y la mediación de conflicto entre los grupos, toda vez que en general la labor se realiza de manera empírica.

Es por ello que una de las propuestas es: implementar un taller de manejo de grupos⁴⁷ abarcando la siguiente temática: detección de líderes, etapas del proceso grupal, establecimiento de metas, e identidad en el

⁴⁷ La carta descriptiva del taller se muestra al final de los anexos

grupo, para que los miembros de éste se sientan más comprometidos e identificados con la institución, pues a veces la mayoría de los integrantes de los grupos manifiestan solo perder el tiempo en las reuniones ya que no les ven otra utilidad.

Lo anterior sería con la finalidad de propiciar un ambiente más dinámico y procurar que en el grupo se genere un sentido de pertenencia e identificación con la Tarea u objetivo, que evite en lo posible la deserción de los socios en los grupos.

c) Vinculación profesional con Trabajo Social y otras áreas

Crear un departamento de Trabajo Social, encargado de realizar una labor de vinculación profesional y sistematización, para, contactar otras organizaciones que den servicios complementarios a los más de 2000 grupos que tiene el programa, y así, aprovechar los espacios de reunión que tienen los socios para implementar programas de orientación social, lo cual, nos permitiría cumplir con la función de educación social que tenemos. Así mismo, identificar cuáles son las problemáticas y temas de interés para la gente como problemas de salud, violencia familiar u otros.

En específico, en el ámbito de la microempresa, vincularse con otras instituciones como la Secretaría de Economía para organizar talleres sobre aspectos desde cómo iniciar un negocio, hasta la administración básica, mercadotecnia y contabilidad de los negocios ya establecidos.

Buscar nuevas estrategias para difundir la enseñanza de la metodología del mismo, pues como en la mayoría de los casos implican

muchos cálculos matemáticos, que aunque utilizan operaciones básicas, se les dificulta a la gente.

Es por ello, que resulta viable intentar nuevas formas de transmitir la enseñanza, como podrían ser dibujos, carteles, o enseñar con juegos (por ejemplo hacer un memorama con un determinado tema). Hay que tomar en consideración, que las personas con las que se trabaja, sólo cuentan con estudios de primaria o secundaria, además si se analiza la edad promedio de los socios en los grupos, algunos tienen tiempo que dejaron de asistir a la escuela, por lo que retomar cálculos matemáticos siempre les puede resultar un poco complicado, más, si no se utilizan métodos más sencillos para explicar.

Retomando la encuesta que se hizo a los compañeros que trabajan en CAME, otra propuesta se encaminaría a:

- ❖ Organizar mesas de debate en la Escuela Nacional de Trabajo Social sobre el tema de combate a la pobreza, que están haciendo estas financieras para coadyuvar a su disminución; la finalidad generar interés posterior para plantear investigaciones sobre impacto.

- ❖ Difusión a través de propaganda, sobre el quehacer del Trabajo Social en las financieras tanto, en la Escuela Nacional de Trabajo Social como en otras organizaciones que aglutinen trabajadores sociales.

Finalmente, se considera que Trabajo Social puede desempeñar diversas actividades en el área de las microfinanzas, específicamente en el

caso de CAME, coadyuvar a difundir entre el personal de esta institución el sentido social con que cuenta su programa, y así, cuidar el hecho de que éste no solo se vuelva en un simple colocador de crédito, igualmente aprovechar la integración de los grupos para lograr un bienestar adicional a su comunidad.

CONCLUSIONES

1.-Como podemos ver a lo largo de este trabajo existen diversas instituciones no gubernamentales dedicadas a otorgar financiamiento popular a las personas que por su condición social no son sujetos de crédito para la banca formal pues no cumplen con ciertos requisitos como garantías físicas o comprobantes de ingresos para acceder a un crédito.

En este orden de ideas, según datos del gobierno federal, se estima que en México, más del 35% de la población económicamente activa, no puede acceder a servicios financieros formales debido a que sus ingresos son muy reducidos.

Como se observó en el primer capítulo en el ámbito internacional encontramos instituciones como Grameen y FINCA, que plantean nuevas ideas de visualizar a la gente pobre, el primero cuestiona la participación del Estado, no solo en la esfera económica sino también en cuanto a los servicios de salud, y educación, aunque si bien es cierto que los gobiernos no han podido combatir la pobreza y todos los males que esta lleva consigo, sería cuestionable el hecho de quitarle al Estado las pocas tareas que aun le quedan, además que la mayoría de estas obligaciones son derechos que se han ganado a lo largo de la historia.

2.- Como lo vimos en el capítulo dos, han existido diversas fuentes de financiamiento informal con las cuales se proveen de servicios financieros las personas que se encuentran en desventaja económica. Entre las más conocidas encontramos: las tandas, las casas de empeño,

los préstamos con agiotistas y entre los mismos familiares, así como las famosas cajas de ahorro que defraudaron a más de 150,000 ahorradores.⁴⁸

Las tandas, las cuales se siguen utilizando entre diferentes estratos de la población, cumplen a la par con dos funciones: ahorro y préstamo, pues sirven a la vez como fuente de crédito para la gente que solicita los primeros números, es decir un préstamo adelantado a lo que va ahorrar, y también son una fuente de ahorro para quien ocupa los últimos números, o que quiera tener dinero de reserva. Sin embargo, la desventaja de estos tipos de financiamiento es la inseguridad que provoca, pues no existen en algunos casos una ley que obligue al cumplimiento del compromiso contraído.

3.- A diferencia de este financiamiento informal las microfinancieras ofrecen servicios financieros a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, además de créditos que van de acuerdo a las necesidades y situación económica de sus usuarios, cuentan con metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de préstamos pero evitando el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago.

4.- Asimismo, la ventaja con las financieras populares estriba en que no son dueñas de alguien en particular así que no tienen fines de lucro y que la propia gente que es socia del programa tiene acceso a la metodología de la misma tal es el caso de CAME, el cual trata de esta forma que su programas sea lo más transparente posible, además que aunque fomenta el ahorro no capta directamente este, ni obtiene ningún beneficio adicional por él, esto le brinda mayor seguridad a sus usuarios pues su

⁴⁸ Dato tomado del artículo: Ley sobre Cajas de Ahorro. en <http://www.decidir.com.mx/noticias>

dinero es depositado en el Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI)

5.- Otras de las ventajas que podemos encontrar en estas financieras populares es que el servicio es brindado principalmente a las mujeres pues se piensa que ellas tienen menor factor de riesgo y que son más responsables en el cumplimiento de sus pagos. Esto lo podemos ver tanto en financieras que operan en nuestro país y las que operan a nivel internacional.

La mayoría de las mujeres que componen los grupos son gente que se dedica al hogar además de ahora tener un pequeño negocio. Lo que se pretende al incluir a las mujeres es lograr su empoderamiento en sus hogares, es decir lograr su posicionamiento cambiar su rol y que no solo los hombres sean los exclusivos proveedores del dinero si es que ella no tiene la opción de poder ir a trabajar más en una oficina o una fábrica por el hecho de descuidar a sus hijos.

La ventaja que tienen las mujeres al asistir a los grupos es que también van creando más redes sociales y que el mismo grupo las puede ayudar por si tienen algún problema, ya sea con información o con el mismo otorgamiento de un crédito, pues algunos grupos con su fondo interno (que es parte de los ahorros), pueden decidir si se le presta o no a alguien.

Aunque actualmente no se puede comprobar el hecho del posicionamiento que pueda tener la mujer al obtener un crédito e invertirlo en una actividad productiva, además de empezar a generar un ahorro, empiezan haber más estudios financiados principalmente por la Fundación Ford, así como también del Programa Nacional de Financiamiento al

Microempresario (Pronafim) los cuales buscan medir el impacto que estas financieras están logrando entre sus usuarios y usuarias principalmente.

6.- Respecto a las políticas públicas, con el actual gobierno se ha dado un mayor impulso a este tipo de instituciones que operan en nuestro país, sin embargo hay que hacer hincapié que esto no es un tema surgido solo con las iniciativas de éste, pues las financieras populares en el ámbito internacional surgen a principios de los ochenta como una expresión de la sociedad civil, con metodologías como los grupos solidarios del Banco Grameen y los bancos comunales en FINCA.

Así pues si bien es cierto que la iniciativa del gobierno y otros actores sociales por tratar de regularizar tanto a las cajas populares como a las mismas financieras para brindar mayor seguridad a sus usuarios, es digna de reconocimiento, también es fundamental facilitar la incorporación de las microfinancieras y cooperativas de ahorro y crédito a través de financiamiento y capacitación, pues la regulación no-solo es un acto de voluntad sino implica costos financieros, que no todas las entidades pueden sufragar.

7.-Esto como vemos puede ser otro tema de estudio interdisciplinario para el Trabajo Social, pues resultaría interesante comprobar que tanto están impactando realmente, estas instituciones, en la elevación de la calidad de vida de las personas con las que se esta trabajando. Pues aunque se promueve el empleo no asalariado como lo vimos en el primer capitulo la desventaja de este es que no hay prestaciones ni seguro social que ampare a las personas que se desempeñan en esta labor.

También podemos ver como la incorporación de Trabajo Social se ha desarrollado en forma paulatina, ocupando posiciones desde nivel operativo hasta mandos de dirección, entre sus aportaciones más relevantes que podemos encontrar es el manejo con grupos y la mediación de conflicto en los mismos, la metodología de Trabajo Social Comunitario.

Siendo que las microfinancieras coadyuvan a generar nuevos empleos por que dan préstamo para emprender un negocio, no es asegurado que todos los socios que se integran a los programas cuenten con uno en el cual invertir, de ahí que podamos decir finalmente que si no hay una actividad productiva en la cual se inviertan los micro créditos que se les otorgan, difícilmente habrá un crecimiento en la elevación de sus ingresos y por ende en su nivel de vida, lo ideal es que la gente invierta en sus comercios y obtenga ganancias para que así no les sea difícil devolver el préstamo otorgado, sino de otra manera la devolución del mismo les costara más trabajo.

Por último cabe subrayar que si bien el microcrédito es una opción principalmente para las mujeres de salir adelante junto con el ahorro para lograr el bienestar de sus familias, es importante como ya se mencionó que exista una inversión de ese crédito en una actividad productiva, además que también es significativo aprovechar los espacios de reunión de las socias para que se les den cursos ya sea de administración básica para sus negocios u otros temas como salud y violencia familiar, por ejemplo. Además de fomentar la organización entre ellas para lograr mejorar sus servicios en su comunidad y dar así un sentido más social al programa.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Ander-Egg Ezequiel, Diccionario de Trabajo Social, Edit. Humanitas, Buenos Aires Argentina
- ❖ Asociación Mexicana de Promoción y Cultura social, et. al. Las Finanzas sociales ¿Alternativas para el desarrollo?, edito Instituto Mexicano de Doctrina Social, La colmena Milenaria, Fundación Ford, México 2002
- ❖ Avalos Alejandra, "Las microfinancieras como detonante del desarrollo en México" En: Nuestra Comunidad, número 74, Nueva Época, pág. 12, 28 de abril 2003
- ❖ Berger Marguerite (comp.), La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina, edit. Nueva Sociedad, Venezuela, 1988
- ❖ Boltvinik Julio, Pobreza y Distribución del ingreso en México, edit. Siglo XXI, México 1999
- ❖ Campo Pilar, Viabilidad, Cooperación y Genero en Programas Financieros. Un estudio de caso en el Valle de Chalco (1989-1995), edit. Fundación Ford, México 1996
- ❖ Candace Nelson et.al. Bancos comunales. La práctica mundial, edit. Fondo para las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Mujer, versión en español por Construyamos I. A. P., México 1998

- ❖ Castillo Mayagoitia Karen. Financiamiento Popular; una opción para el crecimiento de la microempresa, tesis de licenciatura, México, Universidad Panamericana, 1998
- ❖ CONAPO, PRONAM, Instituciones de Microfinanciamiento para las mujeres pobres en México. Tres estudios de caso, México 1997
- ❖ Conde Bonfil Carola, ¿Pueden Ahorrar los pobres?, ONG y proyector gubernamentales en México, Edito El Colegio Mexiquense A.C., México, D.F., 2000
- ❖ Entender la pobreza en: Garduño Roberto, “El apoyo a microempresarios incluye en el círculo financiero a excluidos”. En: La Jornada, Año 17, Núm. 6030, pág. 21, 13 de junio de 2001
- ❖ Gonzalo De la Cruz Elvira. Hacia una legislación del sector financiero social mexicano en el siglo XXI. Consultado en:
- ❖ Grameen Bank en:
- ❖ I Foro Latinoamericano de Bancos Comunes, “Avances y retos hacia la Expansión y sostenibilidad con Impacto sobre la Pobreza” Lima Perú, 2003.

- ❖ Intervención Del Lic. Javier Gavito Mohar, La Estrategia de Desarrollo de las Finanzas Populares en México Director General Del Banco Del Ahorro Nacional Y Servicios Financieros durante la sesión Informativa de las Asambleas anuales del Movimiento de Cajas Desjardins Québec, Canadá, 20 de abril de 2002
- ❖ Jonson Susan et. al Microfinanciamiento y Reducción de la Pobreza, edito Union de Esfuerzos para el Campo, México 1997
- ❖ La Colmena, CEREMUBA, et. al., Empleo, Desarrollo y Equidad: experiencias de mujeres en Microfinanzas, Edit. Grupo de Educación popular con Mujeres, México 1998.
- ❖ Ley de Ahorro y Crédito popular en: http://www.condusef.gob.mx/informacion_sobre/ahorro_popular/ahorro_popular.htm
- ❖ Líneas de pobreza y extrema pobreza de consumo en: <http://www.siiie.gov.ec/fichas/pobr9wjd.htm>
- ❖ López Mario, Microfinancieras, Miden pulso a su impacto, En: Reforma, 2 de febrero de 2004, pág., 10
- ❖ Mansell Carstens Catherine, "Las nuevas Metodologías para llevar servicios financieros a los pobres", en: Las finanzas populares en México, Edit. ITAM.

- ❖ Mansell Carstens Catherine, Las Finanzas Populares en México, edit. Milenio, CEMLA e ITAM, México.

- ❖ Medir la pobreza en:

- ❖ Muhammad Yunus, Hacia un mundo sin pobreza, Edit. Andrés Bello, Santiago de Chile, 1998

- ❖ Sección Académica de tesis y Exámenes profesionales, Lineamientos generales para la elaboración del trabajo recepcional de los alumnos egresados del Taller de Intervención Vía Diplomado, ENTS-UNAM, México 2003,

- ❖ Servicios financieros comunitarios (Fin común) en:
<http://www.fincomun.com.mx/interior.html>
<http://fincomun.reune.com/>

- ❖ Zaid Gabriel, "Lo costoso del Crédito Barato", en: Hacen Falta empresarios creadores de Empresarios, edit. Océano

- ❖ Zapata Martelo Emma, et. al, Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales. Las cajas de ahorro y crédito en México. Edit. Plaza y Valdez, México, enero 2003

- ❖ Zapata Martelo Emma, Ramos Ávila Isabel et. al, CAME, Una experiencia de Finanzas populares al Oriente del área metropolitana de la Ciudad de México, Edit. Colegio de postgraduados, México, octubre 2002

- ❖ Zapata Martelo Emma, et. al. Voces desde CAME. El impacto de los Microcréditos, Edit. Plaza y Valdés, México, abril 2004

- ❖ Charles Creel Jorge, “Cómo funcionan los créditos al Microempresario”, En: Microfinanzas, año 1, Número 1, Junio 2004, pág. 8

- ❖ Imperial Zúñiga Ramón, Ramírez Guerra Fidel, Banca Social. Historia, actualidad y retos de las finanzas populares. Edit. Caja Popular Mexicana, México D.F., noviembre 2004g

GLOSARIO

Ahorro

Es un acto de previsión económica que implica renunciar al disfrute de algún satisfactor disponible en el presente, para su conservación y salvaguarda, y así asegurar una parte del consumo futuro.

Bancos comunales

Son organizaciones financieras donde sus miembros participan democráticamente, reciben capacitación participativa continua, cubren su demanda de servicios financieros y establecen vínculos para asociarse comercialmente y resolver los problemas de su zona. Generalmente están compuestos por más de 20 integrantes.

Crédito

Se puede definir como el disfrute o disposición anticipada de un satisfactor cuyo valor será repuesto en el futuro.

Grupo solidario

Para fines de esta investigación lo entenderemos como una organización compuesta por más de cinco personas las cuales se avalan entre sí para el otorgamiento de un préstamo.

Microcrédito

También lo podemos definir como un disfrute anticipado de un bien pero en pequeñas cantidades.

Microempresa

Es una organización independiente que no domina el sector de su actividad productiva, pero que con una estructura muy sencilla y con un máximo de 15 empleados cumple funciones de subsistencia familiar e incluso permite considerar algunas expectativas de crecimiento

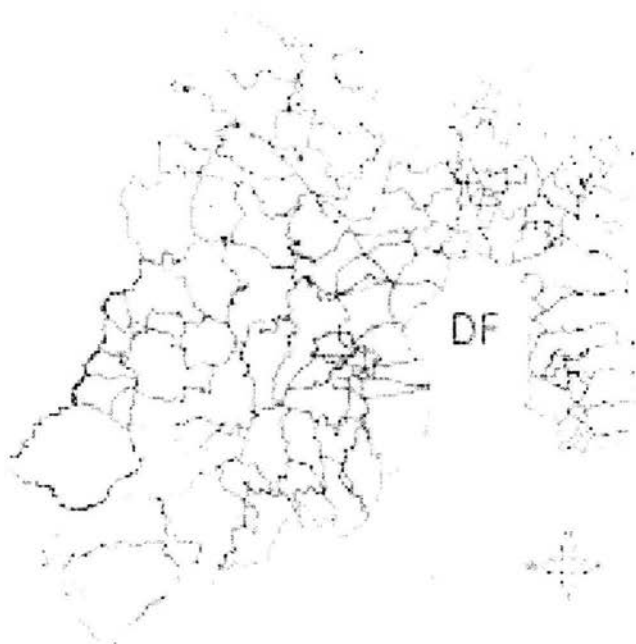
Microfinancieras

Son organizaciones e instituciones, que brindan **servicios financieros** (ahorro y crédito) a los **más pobres**. Ofrecen **servicios financieros sólo** a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

Microfinanzas

Significa otorgar a las familias más **pobres**, pequeños prestamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

FINANCIERA COMPARTAMOS ZONA DE INFLUENCIA EN LA REGIÓN METROPOLITANA



1. CHIMALHUACAN
2. IZTAPALAPA
3. NEZAHUALCOYOTL
4. CHALCO

**CENTRO DE APOYO AL MICROEMPRESARIO (CAME) ZONA DE
INFLUENCIA EN LA REGIÓN METROPOLITANA**



1. CHALCO
2. VALLE DE CHALCO
3. IXTAPALUCA
4. TLALMANALCO
5. LOS REYES
6. CHIMALHUACAN
7. NEZAHUALCÓYOTL
8. CUAUTEPEC
9. SAN JUANICO
10. TLAHUAC

SERVICIOS FINANCIEROS COMUNITARIOS (FINCOMÚN) ZONA DE INFLUENCIA



ÁREA METROPOLITANA:

1. NEZAHUALCOYOTL
2. VALLE DE CHALCO

DISTRITO FEDERAL:

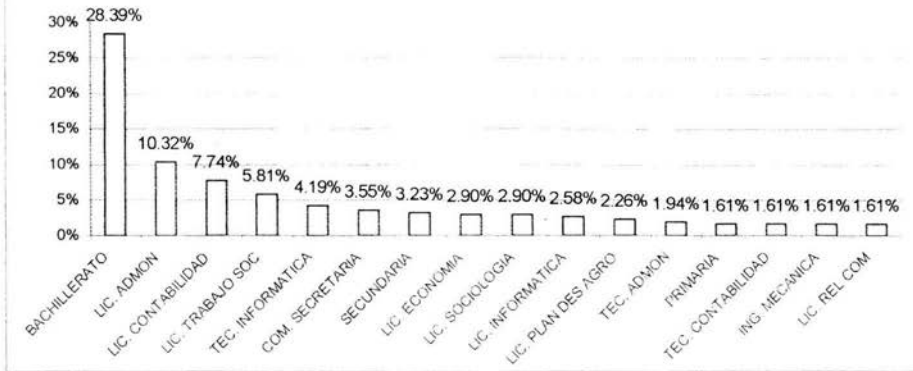
1. IZTAPALAPA
2. TLALPAN
3. BENITO JUÁREZ
4. COYOACAN

GRAFICAS PRESENCIA DE TRABAJO SOCIAL EN CAME

FORMACIÓN ACADÉMICA

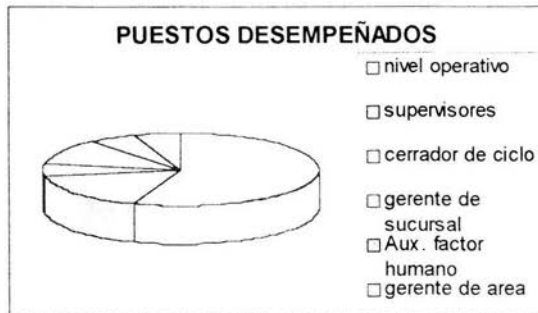
	PRIMARIA	5	1.6%
	SECUNDARIA	10	3.2%
	COM. SECRETARIADO	11	3.5%
	BACHILLERATO	88	28.4%
TÉCNICAS	TEC. INFORMÁTICA	13	4.2%
	TEC. ADMINISTRACIÓN	6	1.9%
	TEC. CONTABILIDAD	5	1.6%
	TEC. ELECTRÓNICA	4	1.3%
	TEC. ENFERMERÍA	2	0.6%
	TEC. AGRO NEGOCIOS	1	0.3%
	TEC. QUÍMICO	1	0.3%
	TEC. TECNOLOGÍA	1	0.3%
INGENIERÍAS	ING. MECÁNICA	5	1.6%
	ING. AGRÓNOMO	3	1.0%
	ING. QUÍMICO	3	1.0%
	ING. INDUSTRIAL	2	0.6%
	ING. SISTEMAS	2	0.6%
	ING. VETERINARIO	2	0.6%
	ING. AGRÍCOLA	1	0.3%
	ING. ALIMENTOS	1	0.3%
	ING. ARQUITECTURA	1	0.3%
	ING. CIENCIAS BIOLÓGICAS	1	0.3%
	ING. CIVIL	1	0.3%
ING. EN COMUNICACIONES	1	0.3%	
	LIC. ADMINISTRACIÓN	32	10.3%
	LIC. CONTADURÍA	24	7.7%
	LIC. TRABAJO SOCIAL	18	5.8%
LICENCIATURAS	LIC. ECONOMÍA	9	2.9%
	LIC. SOCIOLOGÍA	9	2.9%
	LIC. INFORMÁTICA	8	2.6%
	LIC. PLANIFICACIÓN DESARROLLO AGROPECUARIO	7	2.3%
	LIC. RELACIONES COMERCIALES	5	1.6%
	LIC. PSICOLOGÍA	4	1.3%
	LIC. TURISMO	4	1.3%
	LIC. CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN	3	1.0%
	LIC. PEDAGOGÍA	3	1.0%
	LIC. COMUNICACIÓN SOCIAL	2	0.6%
	LIC. DERECHO	2	0.6%
	LIC. EDUCADORA	2	0.6%
	LIC. MERCADOTECNIA	2	0.6%
	LIC. COMUNICACIÓN COLECTIVA	1	0.3%
	LIC. GEOGRAFÍA	1	0.3%
	LIC. MATEMÁTICAS APLICADAS	1	0.3%
	LIC. PERIODISMO	1	0.3%
	LIC. POLÍTICA Y GESTIÓN	1	0.3%
	LIC. PSICOLOGÍA SOCIAL	1	0.3%
	Total general	310	100.0%

ESCOLARIDAD



Puestos desempeñados

Nivel operativo	10
Supervisores	3
Cerrador de ciclo	1
Gerente de sucursal	2
Aux. Factor humano	1
Gerente de área	1



ENTREVISTA A TRABAJADORES SOCIALES QUE INTERVIENEN
EN LAS FINANCIERAS POPULARES.

OBJETIVO: Conocer cual es papel del trabajador social en las financieras populares

Nombre _____ Edo. Civil: _____
FECHA NACIMIENTO _____ Fecha de ingreso a CAME _____

B. Nivel:

a) Técnico

b) Licenciatura

2. Status:

a) pasante

b) titulado

c) Trunco

3. ¿Qué puesto ocupaste cuando ingresaste a la institución?

4. ¿Continuas en él?

a) Sí

b) No

5. ¿Por qué?

6. Describe brevemente las funciones del puesto (utilizando para cada una verbos en infinitivo)

Función

Descripción

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

7. ¿Cuál piensas es la aportación profesional más importante del trabajador social en las financieras populares?

8. ¿Consideras que tu formación profesional te ha ayudado al desempeño de tu trabajo?

- a) Sí totalmente
- b) Si parcialmente.
- c) No me ha ayudado.

10. ¿Cuáles son los conocimientos, destrezas y herramientas con las que el trabajador social participa en las microfinancieras?

11. ¿Consideras que los elementos que te proporciona la carrera son suficientes para el desempeño en esta área?

a) Si

b) No

12. ¿Por qué?

13. ¿Con qué otros elementos debería enriquecerse o complementar su formación LOS TRABAJADORES SOCIALES para desarrollarse en el campo de las microfinanzas?

14. ¿Desde tu perspectiva, cuáles son las aportaciones que puede hacer Trabajo Social en CAME?

15. ¿Con qué profesionales de otras disciplinas has interactuado, regularmente, en el desempeño de tus funciones EN CAME?

16. ¿Qué actividades DE SUPERACION PROFESIONAL deberían realizar como gremio los trabajadores sociales que participan en el área de las microfinanzas?

17. ¿Cuál es tu disposición de tiempo para colaborar total o parcialmente en actividades de superación profesional en el área específica de Trabajo Social y microfinanzas?

1. 1 Hora Semana. ()

2. 1 Hora Quincena.()

3. 2 Horas al mes .()

4. 4 Horas al Bimestre.()

5. Ninguna ()

6. Otro _____ Especifique_____

CARTA DESCRIPTIVA

MANEJO DE GRUPOS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Objetivo General:

Proporcionar herramientas de apoyo a los promotores del centro de apoyo al microempresario (CAME), para el mejor manejo de situaciones conflictivas que se presentan en sus grupos.

Metodología:

Técnica de los grupos operativos, la cual tiene como base principal el hacer a los grupos más dinámicos y participativos.

Descripción de actividades:

SESIÓN 1

ACTIVIDAD	OBJETIVO	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Presentación	❖ Propiciar un ambiente cordial y agradable entre los participantes	3 De presentación: “La Telaraña”	➤ Una bola de cordel	10 min.
Grupo: Aspectos formales e informales	❖ Identificar aspectos esenciales de los elementos que conforman un grupo	3 Expositiva	➤ Rota folio ➤ Plumones	45 min.
Receso				10 min.
Tema 2: Integración de grupo y obstáculos	❖ Conocer la importancia de que un grupo se sienta integrado	3 Expositiva	➤ Rotafolio ➤ Plumones	45 min.
comentarios	❖ Propiciar un ambiente de participación e interacción con los promotores	3 Lluvia de ideas	➤ Rotafolio ➤ Plumones	10 min.

SESIÓN 2

ACTIVIDAD	OBJETIVO	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Tema 3: <ul style="list-style-type: none"> ⌋ Comunicación y Liderazgo ⌋ La TAREA 	❖ Dar a conocer una nueva forma de ver el liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> ⌋ Lluvia de ideas ⌋ expositiva 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rotafolio ➤ Plumones 	40 min.
Relajación	❖ Propiciar un ambiente agradable	<ul style="list-style-type: none"> ⌋ Eficiencia de un trabajo en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rotafolio ➤ Plumones 	20 min.
Tema 4: <ul style="list-style-type: none"> ⌋ Conflictos: ¿Evitarlos, postergarlos o enfrentarlos? 	❖ Proporcionar herramientas que permitan enfrentar los conflictos en el grupo	<ul style="list-style-type: none"> ⌋ Expositiva ⌋ De reflexión: “Ejercicio del examen del profesional” 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rotafolio ➤ Plumones 	40 min.
Conclusiones	❖ Reflexionar sobre lo aprendido en las sesiones	<ul style="list-style-type: none"> ⌋ Lluvia de ideas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rotafolio ➤ Plumones 	10 min.
Comentarios	❖ conocer lo opinado respecto al curso para mejorarlo	<ul style="list-style-type: none"> ⌋ Lluvia de ideas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rotafolio ➤ Plumones 	10 min.