



CENTRO DE
INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS SUPERIORES
EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL DE OCCIDENTE

“LA DEFINICIÓN COTIDIANA DE LA POLÍTICA DE MICROFINANCIAMIENTO.
EL SIFRA: ACTORES, ALIANZAS Y NEGOCIACIONES”.

TESIS
QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES E HISTORIA
CON ESPECIALIDAD EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

P R E S E N T A
LOURDES DEL CARMEN ANGULO SALAZAR

DIRECTOR DE TESIS
DR. ENRIQUE VALENCIA LOMELÍ

ASESORA PRINCIPAL
DRA. MAGDALENA VILLARREAL MARTÍNEZ

GUADALAJARA JALISCO OCTUBRE DE 2008

A Wini, Lourdes y Alberto.
por el tiempo robado, por entenderme, por apoyarme en todo.

Agradecimientos

Mi más profundo agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por el apoyo económico que me proporcionó como becaria durante la realización de los estudios de doctorado.

De la misma manera agradezco al Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social, sede Occidente, por el apoyo institucional que recibí a lo largo de estos cuatro años que han sido tan enriquecedores para mi formación profesional.

Al Dr. Enrique Valencia Lomelí, por haber aceptado ser mi tutor, sus comentarios y sugerencias que ayudaron a complejizar mis preguntas y a ampliar las respuestas, su paciencia, diálogo y disposición de acompañarme durante estos años.

A la Dra. Magdalena Villarreal Martínez, mi asesora principal de quien he aprendido tanto, por su asesoría académica, sus comentarios críticos y su tiempo para leer, escucharme y orientarme. Su apoyo y amistad siempre han sido reconfortantes.

A la Dra. Rocío Enríquez Rosas, lectora de la tesis, por sus sugerencias y acuciosos comentarios que contribuyeron a mejorar el texto.

También y de manera muy especial quiero agradecer a las mujeres con quienes trabajé y me abrieron las puertas para hablar de sí, sus proyectos, sus familias: a Raquel de Cihuatlán, al grupo Las Campesinas de Pérula, a Concepción, a Rosina, a Mari, a Celia, a Leti, a Alejandrina, a Ángela, a Silvia, todas ellas de Tomatlán. Igualmente a Imelda, Adela, Silvia, Sandra, Leonarda, Ana y Chuy, de Puerto Vallarta.

Un reconocimiento muy especial le debo al Ing. Anselmo Rodríguez y al MVZ Ramón Sepúlveda quienes me dieron la oportunidad de acceder a la información de JADEFO y de las cooperativas con las que trabaja.

Gracias también a Guillermo Iglesias, Lupita Esparza de la SEDER por su tiempo, la información proporcionada, sus explicaciones acerca del SIFRA y facilitar que me fuera familiar el cúmulo de siglas, nombres y funcionamiento de los fideicomisos.

ÍNDICE	Pág.
Reconocimientos	
Resumen	
Índice General	
Índice de tablas	
Índice de gráficos	
Glosario	
I. INTRODUCCIÓN.	1
CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO Y METODOLÓGICO	6
1. 1. Antecedentes y ubicación teórico conceptual de la investigación	7
1.1.1. Nexos entre enfoques de desarrollo predominantes y microcréditos	7
1.1.2 Perfil institucional y enfoques prevalecientes en programas de microcrédito	7
1.1.2.1. Enfoque reducción de la pobreza	11
1.1.2.2. Enfoque de mercado.	13
1.1.3. Temas más debatidos: impacto, público meta y sostenibilidad	14
1.1.4. Paradigma empoderamiento feminista	18
1.2. Propuesta de investigación.	23
1.3. Perspectiva teórica y conceptos ordenadores.	25
1.4. Coordinadas metodológicas.	30
CAPÍTULO 2. LAS POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO RURAL	43
2.1. Introducción.	44
2.2. Antecedentes del financiamiento rural en México.	44
2.2.1. El crédito agrícola: Breve recuento del surgimiento y funcionamiento de BANRURAL.	45
2.2.2. Reformas económicas y transformación al sistema financiero rural.	46
2.2.3. El sistema financiero rural reformado.	48
2.3. Microcréditos y banca social.	54
2.3.1. Las uniones de crédito.	55
2.3.2. Cajas populares de ahorro y préstamo.	57
2.3.3. Organismos no gubernamentales de microcrédito.	59
2.4. Microfinancieras y nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)	61
2.5. Los programas de microcrédito: entre el mercado y lo social	63
2.5.1. Breve revisión de los enfoques de política social en México.	64
2.5.2. El alineamiento de la política de financiamiento a los enfoques prevalecientes	68
2.6. Conclusiones.	76

CAPÍTULO 3. SURGIMIENTO Y OPERACIÓN DEL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL ALTERNATIVO (SIFRA).	80
3.1. Introducción.	80
3.2. La fase del diseño del programa.	82
3.2.1. El escenario local e internacional.	82
3.2.2. Ideas y definiciones iniciales.	83
3.3. La propuesta y su desarrollo en los dos primeros años.	87
3.3.1. Adhesión de FIRA como fuente de fondeo	89
3.3.2. Las cooperativas se articulan a UNICOPO. Su composición	91
3.4. Actores, roles y sinergia	93
3.5. Fase de expansión.	97
3.5.1. Nuevos aliados en el sistema	98
3.5.2. La alianza con JADEFO	98
3.6. Resultados del SIFRA, a seis años de su puesta en marcha.	107
3.6.1. ¿Es el SIFRA para la gente más pobre?	108
3.6.2. El SIFRA al interior de los municipios estudiados.	119
3.6.3. El paisaje financiero en el SIFRA: arreglos económicos y organizativos múltiples.	124
3.7. Conclusiones.	129
CAPÍTULO 4. CONTEXTO Y ESTUDIOS REGIONALES.	132
4.1. Introducción	132
4.2. Los Municipios donde se enmarca el estudio.	133
4.2.1. Puerto Vallarta. Breve descripción	133
4.2.1.1. El turismo, principal actividad que sostiene la economía del municipio.	135
4.2.1.2. Empleos.	138
4.2.1.3. Servicios financieros.	141
4.2.1.4. Datos de su población.	141
4.3.1. Tomatlán. Breve descripción	143
4.3.1.1. La agricultura y otras actividades que sostienen la economía del municipio.	147
4.3.1.2. Empleo	149
4.3.1.3. Servicios financieros.	151
4.3.1.4. Datos de su población.	151
CAPÍTULO 5. MUJERES, MICROCRÉDITOS Y CAPITALAS.	156
5.1. Introducción.	156
5.2. La Cooperativa Puerto Azul, de Puerto Vallarta.	157
5.3. Redes sociales y familiares de servicio mutuo.	159
5.3.1. Adela y Elías.	160
5.3.2. Imelda Estrada	166
5.4. Capitales y activos, los recursos teóricos.	171
5.4.1. Adela y Elías.	177
5.4.2. Imelda Estrada.	181
5.5. Comentarios finales.	182
CAPÍTULO 6. EL VALOR DEL TRABAJO PRODUCTIVO Y LAS MERCANCÍAS DE LAS MUJERES.	186
6.1. Introducción.	186
6.2. La heterogeneidad de las mujeres.	187
6.3. El valor del trabajo de las mujeres.	195
6.3.1. Necesidades actuales y proyectos a futuro.	196
6.3.2. Acceso a redes de conocimiento e información.	201

6.3.3.	El trabajo de las mujeres en espacios de trabajo visible e invisible.	205
6.3.4.	Códigos de valor monetario.	208
6.5.	Conclusiones.	210
CAPÍTULO 7. SIGNIFICADOS Y CIRCULACIÓN DEL DINERO.		213
7.1.	Introducción.	213
7.2.	Circulación y significados del dinero, algunos recursos teóricos.	214
7.3.	Silvia Balderas, La Desembocada, Vallarta.	219
7.3.1.	Sus negocios.	219
7.3.2.	Arreglos familiares.	221
7.3.3.	Ingresos del negocio financiado por SIFRA.	223
7.3.4.	Origen y etiquetamiento del dinero.	225
7.3.5.	Prácticas de asignación del dinero: producción, consumo y seguridad.	227
7.4.	Celia Bernal, Morelos, Tomatlán.	230
7.4.1.	Su negocio.	230
7.4.2.	Arreglos familiares.	232
7.4.3.	Ingresos del negocio financiado por SIFRA.	234
7.4.4.	Origen y etiquetamiento del dinero.	235
7.4.5.	Práctica de asignación del dinero: Producción, consumo e inversiones.	237
7.5.	Significados del dinero.	239
7.6.	Reflexiones finales.	245
CAPÍTULO 8. LOS INTERMEDIARIOS.		248
8.1.	Introducción.	248
8.2.	Los intermediarios en la literatura antropológica.	249
8.3.	Nuevas y viejas formas de intermediación: conocimiento experto y acceso a recursos.	252
8.4.	Tipos de intermediarios	256
8.5.	El escenario social.	258
8.6.	La asamblea extraordinaria.	267
8.7.	Discontinuidades en intereses y saber disputado: Interfaz de conocimiento entre asesor y socios.	274
8.8.	De enrolamientos y desenrolamientos, la contienda entre actores.	275
8.9.	Reflexiones finales.	279
CAPÍTULO 9. CONCLUSIONES GENERALES.		282
BIBLIOGRAFÍA		293

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla No. 1. Muestra analítica	37
Tabla No. 2 Cobertura de JADEFEO, según año	101
Tabla No. 3 Cooperativas creadas en el año 2000	110
Tabla No. 4 Cooperativas creadas en el año 2001	112
Tabla No. 5 Cooperativas creadas en el año 2002	113
Tabla No. 6 Cooperativas creadas en el año 2003	115
Tabla No. 7 Cooperativas apoyadas y creadas en el año 2004	116
Tabla No. 8 Cooperativas apoyadas en el año 2004	117
Tabla No. 9 Montos de crédito a mujeres participantes en el estudio	125
Tabla No. 10 Jalisco: Empleo generado por la actividad turística en el año 2000	138
Tabla No. 11 Afluencia turística principales municipios visitados (millones de personas)	139
Tabla No. 12 Distribución de la población en localidades urbanas y rurales, Puerto Vallarta.	141
Tabla No. 13 Histórico demográfico 1960-2005 Puerto Vallarta	142
Tabla No. 14 Distribución de la población en localidades urbanas y rurales, según municipio, Tomatlán	150
Tabla No. 15 Histórico demográfico 1960-2005, Tomatlán	151
Tabla No. 16 Marginación en Tomatlán	152

Índice de gráficos	Pág.
Gráfico No. 1 Montos del SIFRA en el 2000	109
Gráfico No. 2 Montos de SIFRA distribuidos en 2001	111
Gráfico No. 3 Montos de SIFRA distribuidos en 2002	114
Gráfico No. 4 Montos de SIFRA distribuidos en 2003	114
Gráfico No. 5 Montos de SIFRA distribuidos en 2004	117
Gráfico No. 6 Participación porcentual de municipios, habitantes, número de beneficiarios y recursos	118
Gráfico No. 7 Promedio de créditos por socio, general.	119
Gráfico No. 8 Participación porcentual de créditos por localidad Tomatlán	119
Gráfico No. 9 Rezago social, atención y participación porcentual según localidades Tomatlán	120
Gráfico No. 10 Rezago social, atención SIFRA y participación porcentual según localidades en P. Vallarta	122
Gráfico No. 11 Rezago social, atención SIFRA y participación porcentual según localidades en Tomatlán	123
Gráfico No. 12 Población ocupada en Puerto Vallarta según ingresos por trabajo en salarios mínimos generales	140
Gráfico No. 13 Población ocupada en Tomatlán según ingresos por trabajo en salarios mínimos generales	149

Índice de ilustraciones	Pág.
Fig. No. 1 Mapa de Puerto Vallarta	133
Fig. No. 2 Mapa del municipio de Tomatlán	146

GLOSARIO

ACCEDE	Acción Ciudadana para la Educación, la Democracia y el Desarrollo
ADMIC	Asesoría Dinámica a Microempresas
AFB	Agentes Financieros Bancarios
AFNB	Agentes Financieros No Bancarios
AMSAP	Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo
AMUCSS	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social
ANAGSA	Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A.
ANURCO	Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas
ASIA	Asesoría Integral Agropecuaria
BANRURAL	Banco Nacional de Crédito Rural
Bancomext	Banco Nacional de Comercio Exterior
BANSEFI	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAME	Centro de Apoyo al Micro Empresariado
CAP	Cooperativa de Ahorro y Préstamo
CAPEUM	Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamo de los Estados Unidos Mexicanos
CGAP	<i>Consultative Group to Assist the Poorest</i>
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CNMCAP	Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo
CNC	Confederación Nacional Campesina
CNSM	Comisión Nacional de Salarios Mínimos
COMACREP	Consejo Mexicano de Ahorro y Crédito Popular
CONAPO	Consejo Nacional de Población
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
COPIDER	Comité Promotor de Investigación para el Desarrollo Rural
CPM	Caja Popular Mexicana
DIF	Desarrollo Integral de la Familia
FAEB	Fondo de aportaciones para Educación Básica y Normal
FAETA	Fondo de Aportaciones para la Educación Técnica y de Adultos
FAIS	Fondo para la Aportación de Infraestructura Social
FAM	Fondo de Aportaciones Múltiples
FAO	Organización para la Agricultura y la Alimentación (por sus siglas en inglés: <i>Food and</i>
FASP	Fondo de Aportaciones para la Seguridad Pública de los Estados y el DF
FASSA	Fondo de aportaciones para los Servicios de Salud
FEFA	Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios
FEGA	Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios
FEMAP	Federación Mexicana de Asociaciones Privadas de Salud y Desarrollo Comunitario
Fideliq	Fideicomiso Liquidador
FIDERUR	Fideicomiso para el Desarrollo Rural
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura
Fircaven	Fideicomiso de Rehabilitación de Carteras Vencidas
FIRCO	Fideicomiso de Riesgo Compartido
FISE	Fondo de Infraestructura Social Estatal
FISM	Fondo de Infraestructura Social Municipal
FOMAGRO	Fondo de Riesgo Compartido para el Fomento de Agronegocios
FMD	Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural
FOMICRO	Fondo para Promoción de Microempresas
FOMIC	Fondo de Apoyo a la Microindustria
FOMMUR	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad

Agriculture Organization)

FONDO	Fondo de Garantía y Fomento a la Agricultura, Ganadería y Avicultura
FOPESCA	Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesquera
FORTAMUN-DF	Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento de los Municipios y Demarcaciones Territoriales del DF
GAMEP	Grupo de Apoyo Mutuo y Esfuerzo Propio
GEMICRO	Generación de la Microempresa en Jalisco
IMS	Intercambio Mercantil Simple
Inca Rural	Instituto Nacional de Capacitación al Sector Rural
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
ITESO	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente
JADEFO	Jalisco, Desarrollo y Fomento
LGSAAC	Ley General de Sociedades y Actividades Auxiliares de Crédito
NAFIN	Nacional Financiera
OIEDRUS	Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sustentable
ONG	Organismo No Gubernamental
OSC	Organismos de la Sociedad Civil
ONU	Organización de Naciones Unidas
PAHNAL	Patronato del Ahorro Nacional
PAI	Programa Proyectos Agropecuarios Integrales
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PESPRO	Programa de Extensionismo y Servicios Profesionales
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PROCEDE	Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares
PROCREA	Programa de Crédito por Administración
PRONAFIM	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresariado
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad
SAGARPA	Secretaría de Agricultura Pesca y Alimentación
SAP	Sociedad de Ahorro y Préstamo
SEDER	Secretaría de Desarrollo Rural
SEDECO	Secretaría de Economía del Gobierno de la Ciudad de México
SE	Secretaría de Economía
SEFIDE	Sistema de Financiamiento Estatal al Desarrollo
SEIJAL	Sistema Estatal de Información Jalisco
SIEBAN	Sistema de Estímulos a la Banca
SIESUC	Sistema de Estímulos a las Uniones de Crédito
SIFRA	Sistema de Financiamiento Rural Alternativo
SOFOL	Sociedad Financiera de Objeto Limitado
SOFOM	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple
TAE	Tecnologías Agropecuarias Empresariales
TIIE	Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio
UAIM	Unidad Agrícola e Industrial para la Mujer
UDEC	Unión de Esfuerzos para el Campo
UNICOPO	Unión de Cooperativas Pioneras de Occidente
UNORCA	Unión Regional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta tesis es identificar y analizar el impacto que tiene el programa de microcréditos SIFRA entre mujeres de distintas localidades rurales y suburbanas de los municipios de Tomatlán y Puerto Vallarta, a fin de comprender las necesidades económicas a las que da solución y cómo las usuarias reformulan sus modos de sustento, además de dar significado y valor a sus prácticas financieras, productivas y sociales.

Esta investigación habla de una experiencia de financiamiento en el campo mexicano, situado en un contexto geográfico —dos municipios de Jalisco: Puerto Vallarta y Tomatlán— y en uno histórico: el redireccionamiento del modelo de financiamiento rural que se dio hace algunas décadas en este país y las transformaciones de los últimos diez años, que se han dado de acuerdo con las corrientes internacionales predominantes, las que, se supone, se dirigen a sectores pobres a los que se proponen sacar de la pobreza con pequeños apoyos económicos para el mejor desempeño productivo, el autoempleo y la generación de mayor valor para sus productos.

Se trata también de los dilemas, las vicisitudes, las frustraciones y los logros de distintas mujeres emprendedoras usuarias de microcréditos, en su mayoría habitantes de poblaciones rurales, y de sus luchas de cada día para asegurar sus modos de sustento, en medio de circunstancias azarosas y de privaciones que son el resorte que las impulsa a buscar nuevas oportunidades pero a la vez limita su mejor aprovechamiento.

Con base en una perspectiva etnográfica que incluye observación, entrevistas a profundidad y análisis de situaciones, espero ofrecer elementos de análisis que ayuden a una mejor comprensión de lo que son los procesos de trabajo familiar, la ayuda recíproca entre las mujeres y el carácter de sus vinculaciones con agentes del exterior, así como lo que está en juego en ello.

Mitos y realidades del microfinanciamiento y sus impactos entre la gente pobre. Tres hechos corrieron en paralelo a los años en que cursé el doctorado: en 2004, mientras preparaba y afinaba mi proyecto de investigación, se llevó a cabo una importante reunión internacional cuyo tema coincidía con mis intereses de indagación: la Cumbre Mundial del microcrédito; la sede fue Canadá.

El año siguiente, mientras transcurrían los dos primeros semestres del doctorado, fue declarado Año Internacional de los Microcréditos. Esta declaración cerraba una etapa de gran activismo internacional que llamaba a movilizar a los gobiernos nacionales y a distintos

organismos internacionales para que apoyaran los programas de microcréditos de manera decidida.

En 2006 tuvo lugar otro acontecimiento trascendental: la entrega del Premio Nobel de la Paz a Mohammad Yunus, fundador del Banco Grammen, “por sus esfuerzos para crear desarrollo económico y social desde abajo” (Daley–Harris, 2007).

Ésta, como otras iniciativas globales —Objetivos de Desarrollo del Milenio, por ejemplo—, genera escepticismo y suspicacia y es objeto de crítica, aunque también de múltiples elogios. A mí, estos sucesos me generaban más preguntas, entre las que destacaban: ¿Qué está en juego cuando se habla tan ampliamente del éxito de los microcréditos? ¿Cómo ha sido posible sacar de la pobreza a millones de personas en el mundo subdesarrollado? También me hacían ver la importante contribución que debía hacer a los debates apasionados en escritos feministas y en los opositores de estas corrientes. Confieso que ni siquiera este vigoroso resurgimiento del tema me ayudó a superar una íntima sensación de estar estudiando un tema pasado de moda.

Como partícipe y observadora de algunos procesos que tienen a las mujeres rurales como protagonistas y ante la retórica —imprescindible y repetitiva— de la importancia de dirigir a ellas programas de microcréditos porque hacen mejor uso de los recursos, porque son más responsables y pagadoras y porque esto las “empodera”, mis preguntas se extendían a otras de índole política: ¿Por qué esa visión instrumental de las mujeres? ¿Por qué se dirigen a las mujeres cuando lo que se busca es el beneficio de otros o el crecimiento económico? ¿Hasta cuándo la equidad en las relaciones de género o la justicia será buscada y valorada por sí misma? Al final, estas interrogantes fueron quedando al lado del camino en la ruta que decidí seguir en mi tesis.

Debo decir que durante todo este tiempo me acompañó una clara conciencia de saberme partícipe de los procesos que analizo. Como fundadora e integrante de un organismo de la sociedad civil, antes y ahora ha sido para mí un desafío profundizar en el conocimiento de lo que hacemos y atrevernos a distinguir nuestra propia retórica de los resultados que, pregonamos, da nuestro trabajo.

La elección de este tema para mi tesis y el propio objeto de estudio requerían que fuese muy cuidadosa en las preguntas, el abordaje a los actores, los juicios, aunque tampoco deseaba que mis escritos incurrieran en el lenguaje políticamente correcto. Espero haber logrado medianamente este propósito.

Estructura de la tesis

Un interés vertebral de la investigación es analizar los medios de sustento de las mujeres socias de las cooperativas de SIFRA en la región y los municipios mencionados. Uno de los compromisos teóricos que asume este trabajo es ofrecer una mirada más abarcadora de lo que el concepto de sustento encierra: junto a las bases materiales sobre las que la gente se asegura la satisfacción de necesidades básicas están formas y estilos de vida y de vivir; en ellos se integran diferentes tipos de relaciones con otros, de uso del tiempo, de información, así como de manejo de habilidades, afirmación de la importancia personal y todo lo que tiene que ver con la búsqueda de seguridad, identidad, reconocimiento y organización del tiempo.

En los capítulos centrales de la tesis retomo, analizo y trato de ofrecer un punto de vista crítico de esos componentes, que constituyen la diversidad de modos de sustento en la vida de los informantes que participaron en esta investigación. A continuación voy a hablar brevemente de lo que se aborda en cada capítulo.

En el primer capítulo hago un recorrido breve de los enfoques analíticos que se han empleado en estudios sobre microcréditos y lo que considero son sus aportes y limitaciones para este trabajo. En la segunda parte, sitúo las coordenadas de los recursos teóricos y conceptuales de los que parto y que fueron la guía para formular preguntas e hipótesis, así como para seleccionar y trabajar las herramientas metodológicas utilizadas en campo. El objeto de estudio de este proyecto necesita adentrarse en procesos micro situados en distintos espacios geográficos y sociales, sitios de observación y participación que permitan analizar las conexiones entre lo local y situaciones más amplias, los mundos de vida con aspectos sistémicos y cómo se entrelazan e influyen. Por lo anterior, el trabajo antropológico que sostiene la tesis sigue los planteamientos de la etnografía multisituada.

Dado que se trata, como señalé párrafos arriba, de una experiencia de financiamiento rural, considero necesario, para ubicar a los lectores, dar una panorámica histórica de lo que han sido las políticas de financiamiento para el campo mexicano: los cambios y algunas continuidades, así como la emergencia de nuevos actores ante el replanteamiento del papel del gobierno en este campo. De esto me ocuparé en el capítulo 2.

En el capítulo 3 hablaré del programa SIFRA, siguiendo su desarrollo cronológico para ubicar y entender cómo se fue dando la integración de distintos actores, así como los momentos y las circunstancias que hicieron necesaria esa inclusión; cómo se fueron incorporando con tareas y responsabilidades específicas y en conjunto lograron lo que

conocemos del programa. Considero necesario este apartado para que los lectores puedan adentrarse en las distintas rutas que fueron trazadas y reconfiguradas.

Dado que mi punto de partida teórico es que cualquier programa se desarrolla de una manera que no es lineal sino que puede seguir caminos no esperados, producto de voluntades, negociaciones y forcejeos entre diseñadores, operadores y beneficiarios, iré destacando los cambios e inflexiones que tuvo el SIFRA. La segunda parte de este capítulo muestra, con datos cuantitativos, cómo se fue cubriendo el espectro geográfico por municipios y regiones en cada año, desde 2000 hasta 2006. Contrastaré con esta información, a nivel local y municipal, hasta qué punto esa ruta tuvo como horizonte llegar hasta la gente más necesitada. Por último, presento un balance de lo que considero los aciertos del programa.

Aunque en diversos apartados de los capítulos utilizo información de las características de localidades y municipios en estudio, en el 4 abundaré en la descripción de los escenarios locales donde están las cooperativas y las mujeres. En esta descripción utilizo datos sociodemográficos, de empleo, las actividades económico-productivas de cada municipio, servicios financieros y datos respecto al grado de marginación en que viven los habitantes y clientes potenciales del SIFRA en cada municipio.

Retomando los distintos componentes de los modos de sustento, algunos autores — que serán discutidos más adelante— plantean que las formas en que la gente se las arregla para vivir dependen del tipo y la cantidad de activos o capitales que tienen. Dentro de éstos, diversos autores dan preeminencia a los bienes sociales que se crean e intercambian. Profundizar en el análisis de estos recursos teóricos es el objetivo del capítulo 5, que incluye también la identificación de las maneras concretas en que el propósito del SIFRA, restituir el tejido social, se hace realidad. Para ello me ocuparé de dilucidar las situaciones en que las constelaciones sociales se crean e invocan, cómo se las arreglan para responder en reciprocidad, los significados de la solidaridad y los casos en que es negada.

Esta noción supone un importante desafío metodológico: un análisis empírico de los datos de campo que permita dilucidar cuáles son las nociones de valor que generan los actores y que se expresan en encuentros cara a cara, o de forma indirecta o simbólica: en diálogos, deliberaciones, documentos escritos y comunicados formales entre dos o más de ellos. Este ejercicio es desarrollado en los capítulos 6 y 7. En el primero busco explicar qué elementos tangibles e intangibles llevan a determinar el valor del trabajo y las mercancías que venden las mujeres. En el segundo indagaré respecto a los usos, el etiquetamiento y el significado del

dinero. Describiré la coexistencia de valores, compromisos y significados no mercantiles que se entrelazan con las transacciones de mercado.

En el capítulo 8 analizo el papel de las instituciones y sus representantes en la creación de alternativas o entornos que favorecen la consecución de objetivos, proyectos o metas propuestos por los socios con el fin de robustecer y ampliar sus medios de sustento. Para llegar a lo anterior, presento en primer lugar una caracterización del tipo de instituciones e intermediarios que han trabajado en distintas fases del programa, sus roles y responsabilidades. Enseguida analizo un tipo específico de estos intermediarios: el asesor experto en proyectos; para ello me apoyo en la observación y el análisis de situaciones donde se ponen en evidencia intereses, visiones y prioridades divergentes entre los actores.

Por último, el capítulo 9 recoge las principales conclusiones y aportes que considero tiene esta tesis.

Esta tesis aporta a la comprensión de las dinámicas sociales que se desencadenan con las acciones que conlleva la ejecución de un programa de microcréditos. Esto supone indagar la conformación de grupos que tienen objetivos en común y diferencias y cómo las resuelven. El acercamiento tiene como punto de partida los procesos de interacción, que ocurren en distintos escenarios e implican encuentros con actores heterogéneos con quienes negocian, acuerdan o expresan sus discrepancias.

Una contribución de este proyecto es que ayuda a entender cómo se reformulan las dinámicas productivas de las familias y qué tipo de arreglos tienen lugar, con el acceso a los microcréditos, sobre cuestiones como el control de los recursos, ahorro, prioridades de gastos e inversiones. También ayuda a entender los significados que tiene para las mujeres ser parte de estos procesos, su trabajo, el dinero, la solidaridad.

Debo advertir, sin embargo, de los límites de este estudio: en primer lugar, los lectores no encontrarán un análisis de tipo administrativo o contable de las cooperativas o las finanzas familiares en general o de las uniones regionales o de la Unión de Cooperativas Pioneras de Occidente. Esta no es mi intención por ahora y aunque éste, como otros asuntos, merece una investigación seria, no podría abarcarlo en este trabajo.

Tampoco encontrarán un análisis del conjunto de características socioeconómicas de todos los socios de las cooperativas de Tomatlán y Puerto Vallarta. Aunque vale la pena hacer una investigación de esta naturaleza, no ha sido mi foco de interés por ahora.

PLANTEAMIENTO TEÓRICO Y METODOLÓGICO.

Las prácticas de ahorro y crédito y en particular las experiencias de microcréditos¹ han captado la atención de economistas, sociólogos y antropólogos desde hace más de dos décadas.² Desde diferentes enfoques teóricos y metodológicos han analizado el surgimiento de diversas instituciones, las funciones que cumplen, sus métodos de trabajo, el espectro y alcance de los servicios, así como los significados que tienen estas experiencias para quienes participan en ellas.

El creciente interés por ampliar el conocimiento respecto a facetas tan variadas se debe en buena medida a la gran credibilidad lograda por experiencias pioneras y a su divulgación internacional como mecanismos que ayudan a atemperar, si no a reducir, los niveles de precariedad y vulnerabilidad de la población en países tan pobres como Bangladesh, India o Indonesia, entre otros, y diversos estudios que dan cuenta de ello han contribuido a su vez a la amplia difusión y debate de estos temas.

Dentro de este campo de investigación existen estudios académicos y evaluaciones que concentran su interés en determinar los impactos económicos de distintos organismos de microcréditos entre la población; muchos coinciden en señalar el éxito programático de las experiencias documentadas, con base en el número de personas inscritas en ellas, así como en la cantidad de créditos invertidos en los prestatarios y recuperados.

Una buena parte de esta literatura hace referencia al uso de métodos cuantitativos para el acercamiento a sus objetos de estudio. Sin embargo, desde éste y otros enfoques, hay autores que polemizan con hallazgos en este sentido; cuestionan la capacidad que se atribuye a los programas de microcrédito para superar la pobreza y “empoderar” a la población usuaria, en especial a las mujeres. También se ha puesto en tela de juicio el efecto atribuido como generador y movilizador de capital social, esto es la solidaridad y confianza sobre la que se basan muchos de estos programas; lo anterior, señalan, es parte de la retórica que rodea a estos programas, por lo que también se multiplican los estudios que profundizan en el conocimiento de tales experiencias.

¹ Los términos microcrédito y microfinanzas son usados como sinónimos en mucha de la literatura. Sin embargo, el primero se refiere a pequeños préstamos, en tanto que el segundo es apropiado para referirse a aquellos programas que combinan el crédito con otros servicios financieros (ahorro, seguro, etcétera).

² Si bien existen estudios clásicos en el campo de la antropología de más larga data, como el de Geertz (1956), quien analizó las roscas (rotating credit association) en Java.

Con este breve panorama como telón de fondo y partiendo de mi formación como antropóloga y mi experiencia dentro de organismos de la sociedad civil, opté por estudiar dos temas que en la práctica se entremezclan para configurar los bordes por donde discurren prácticas económicas, arreglos familiares y dilemas cotidianos de muchas mujeres de localidades rurales y barrios urbanos con grandes precariedades: medios de sustento y microcréditos.

En este sentido, mi estudio aporta a una mayor comprensión de las maneras en que se organizan y reorientan actividades económico-productivas de personas que son apoyadas con microcréditos. Como anotaré más adelante, parto de una definición amplia de modos de sustento, de manera que este trabajo indaga respecto a los significados y valores sociales, el manejo de habilidades, la búsqueda de seguridad y el reconocimiento, pues considero que esto último es lo que nos ayuda a elucidar las prácticas económico-financieras, ya que son parte constitutiva de ellas y, con mucha frecuencia, componentes con una influencia central en la toma de decisiones en este campo.

A continuación voy a destacar algunos aspectos de tales debates, así como los enfoques y supuestos que sustentan las principales corrientes en la práctica de los microcréditos y las propuestas conceptuales y metodológicas que allanan el camino para esta investigación.

1.1. Antecedentes y ubicación teórico-conceptual de la investigación.

En los siguientes párrafos me ocuparé de algunos temas que a lo largo de los capítulos iré retomando con más detenimiento, en lo concerniente al programa objeto de análisis de esta tesis: el contexto en el que surgen y proliferan los programas de microcréditos en el ámbito internacional, su nexa con enfoques de desarrollo y políticas predominantes, los debates en torno a su impacto y los silencios y vacíos que de alguna manera se propone cubrir esta investigación, de la que hablaré en la segunda parte del capítulo, exponiendo el enfoque teórico que asumo, los conceptos en los que me apoyo y la estrategia metodológica con la que realicé el trabajo de campo.

1.1.1. Nexa entre enfoques de desarrollo predominantes y microcréditos.

El surgimiento y la evolución de los programas de microcrédito y sus prácticas han sido influenciados por distintas teorías del desarrollo y cómo estas conceptúan la transformación social.

En los años cincuenta, con el nacimiento del “proyecto de desarrollo”, las naciones con más altos ingresos se comprometieron a otorgar ayuda monetaria y tecnológica a los países llamados del tercer mundo.³ Uno de los supuestos de este programa era que esa ayuda favorecería el crecimiento económico, el que tendría un efecto de filtración de la riqueza desde las capas sociales más altas hasta las más bajas (Visvanathan *et al.*, 1997).⁴

Durante las dos décadas siguientes, los organismos internacionales canalizaron su ayuda en forma de créditos que a su vez servirían para financiar el desarrollo de tecnología y la inversión productiva en los países receptores; también sirvieron para que los gobiernos implementaran programas de créditos subsidiados a sectores específicos. Uno de los fundamentos de estas acciones era que el nivel de pobreza de la gente era tal que no podrían pagar los intereses de mercado y si lo hacían no generarían ahorros significativos. Se argumentaba que el crédito subsidiado era importante para incrementar la acumulación de capital e ingresos en estos grupos, lo que resultaría en reducir las inequidades entre la población (Sabharwal, s/f).

En los años setenta y después de haberse agotado la declarada primera “Década del Desarrollo” por la Organización de Naciones Unidas (ONU) (1960-1970), quedaba en evidencia la falla de estos programas en reducir las disparidades económicas entre los países y al interior de ellos. Diversos análisis señalaron que mucha gente pobre, en especial las mujeres rurales, habían recibido pocos beneficios de la agenda de desarrollo rural, que abarcó fuertes inversiones en ciertas zonas de agricultura.

En un balance más específico y en el que muchos estudiosos coincidían, se remarcó que, después de tres décadas de experiencias gubernamentales en el crédito rural, la creación de alternativas institucionales no sólo había fallado en hacer frente a los usureros sino que los altos porcentajes de no pago de los clientes habían evitado que las instituciones creadas fueran autofinanciables, por lo que fueron necesarias grandes y recurrentes inyecciones de fondos gubernamentales. Además, a pesar de tratarse de programas subsidiados, muchos de ellos habían tenido poco éxito en llegar a productores sin garantías o con ingresos bajos (Hoff y Stiglitz, 1990, Greely, 2003)

³ Es en el marco de este “proyecto de desarrollo” que se acuña el término tercer mundo para distinguir a las antiguas colonias y diferenciarlas del primer mundo (países capitalistas) y el segundo mundo (países socialistas).

⁴ Gordon (2004) comenta en este mismo sentido que en los últimos 40 años el BM, el FMI y otros organismos del sistema de la ONU han propuesto el mismo conjunto de políticas para reducir la pobreza: crecimiento económico de base amplia, desarrollo del capital humano, principalmente a través de la educación y redes de protección social para los pobres.

La provisión pública de créditos, caracterizada por ser altamente subsidiada, con una inadecuada focalización e incumplimiento de los clientes, fue analizada como la falla en el mercado financiero rural, atribuida a tres problemas: 1) el alto costo que conlleva determinar el riesgo de quiénes pagarán o no; 2) el alto costo de asegurarse de que los deudores paguen con más frecuencia y 3) el cumplimiento de sus contratos. Esto es conocido como la teoría de los costos de transacción y la información imperfecta (Hoff y Stiglitz, 1990).

El rechazo a las definiciones del modelo dominante de desarrollo, basado en el crecimiento económico,⁵ y las evidencias del aumento del desempleo, la desigualdad y la pobreza provocaron un replanteamiento de las metas del desarrollo, que ahora proponía tomar “más en cuenta la pobreza, la distribución y la satisfacción de necesidades básicas” (Kabeer, 1998a:21). El interés por el crecimiento económico, sostenido en décadas anteriores por organismos internacionales como el Banco Mundial, fue reformulado de forma más amplia al plantearse “la erradicación de la pobreza absoluta y la promoción de la [redistribución con crecimiento]” (Moser, 1993:107). Así, aliviar la pobreza de poblaciones específicas se convirtió en un tema central en la estrategia de desarrollo, traducida en la meta de alcanzar a los más pobres y a los de mayor desventaja.

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

Fue también en la década de los setenta cuando la política de desarrollo comenzó a ser influenciada por el discurso Mujeres en Desarrollo⁶ (MED), en particular el enfoque

⁵ De acuerdo a Sunkel y Paz (1970), este modelo puso el acento en la inversión que a su vez generaría empleos y el crecimiento del ingreso. Por otra parte, le asignaron un papel central al Estado en la política económica, ya fuera que estimulara las inversiones privadas o realizara nuevas inversiones con recursos públicos.

⁶ A finales de los ochenta existían en la ONU diversos organismos especializados responsables de velar porque las mujeres fueran “integradas al desarrollo”, además de las unidades Mujeres en el Desarrollo, que formaban parte de otras agencias, no especializadas en el tema (Kabeer, 1998a:20). Cuando se habla del enfoque MED se alude a un conjunto de postulados catalogados como perspectivas alternativas frente a la corriente dominante de esa época, que enfatizaba la ayuda asistencial a las familias y cuya visión sobre las mujeres estaba centrada en su función reproductiva. La crítica a esta perspectiva asistencialista permeó a la ONU y condujo a la Conferencia Anual de la Mujer de las Naciones Unidas de 1975 y a la Década de la Mujer 1976-1985, periodo en el que aparecen los enfoques de la equidad, de la antipobreza, de la eficiencia y del empoderamiento. Aun cuando existen diferencias

antipobreza, que proponía como objetivo “asegurarse de que las mujeres pobres aumenten su productividad” al tiempo que reconocía su rol reproductivo, buscando dar satisfacción a “las necesidades prácticas de género de ganar un ingreso, sobre todo mediante proyectos de pequeña escala” (Moser, 1993:106).

Lo anterior condujo a instaurar el Banco Mundial de las Mujeres y la producción de manuales para la provisión de crédito hacia esta población. Otras organizaciones de mujeres en todo el mundo crearon componentes de ahorro y crédito, como maneras de incrementar los ingresos de las mujeres y, como menciona Mayoux (2000), reconciliar el abordaje de problemas de género más amplios. A mediados de los ochenta hubo un florecimiento de donantes, gobiernos y Organismos No Gubernamentales que apoyaron programas de crédito para mujeres a raíz de la III Conferencia Mundial sobre la Mujer, en Nairobi, en 1985(Mayoux, 2005).⁷

Los nuevos programas de microcréditos y microfinanzas tienen en común la puesta en marcha de diversos mecanismos para su implementación. Sin duda, después de una fase de prueba y error, estos procedimientos son claramente identificados; han recibido mucha atención, por considerarse innovadores y clave del éxito de los programas mencionados ya que, de acuerdo con algunos teóricos de la economía, superan los problemas diagnosticados en las etapas anteriores, señalados por Hoff y Stiglitz y mencionados algunos párrafos arriba.

Un primer mecanismo es que por lo general se trata de préstamos grupales y con frecuencia se da una selección paritaria, es decir, los que integran un grupo son amigos o familiares, miembros de una misma comunidad o barrio. De la mano de éste surge un elemento de “monitoreo paritario”, esto es, es frecuente que los socios en un grupo vigilen que todos paguen, que se haga un buen uso del crédito o al menos que las actividades financiadas sean seguras.

Otro importante mecanismo es otorgar incentivos de acuerdo con el cumplimiento de pago por amortizaciones recibidas. Un incentivo es que comienzan con prestar sólo pequeñas cantidades y conforme se cumpla de manera satisfactoria con los pagos, se incrementa el tamaño del préstamo. Esta forma de suministrar los préstamos ayuda a probar si los clientes son confiables, a desarrollar relaciones de confianza entre prestamistas y clientes y a eliminar a aquellos que no cumplen, antes de que sus deudas sean mayores (Morduch, 1999). Por otro

marcados entre unos y otros, a estos postulados se les ha categorizado como el enfoque MED. Para una lectura más amplia sobre este tema puede consultarse a Moser, 1993.

⁷ En el capítulo 2 retomaré con mayor detalle la existencia de programas de microcréditos en México y otros países, previo a este periodoperiodo de auge.

lado, hay un fuerte desincentivo cuando el crédito no es pagado, pues se suspende cualquier préstamo futuro al deudor y sus socios.

Para autores como Mayoux (2002, 2005), Morduch (1999) o Rahman (1999, 2004), definir a las mujeres pobres como grupo meta también puede ser interpretado como un mecanismo que ofrece seguridad desde el punto de vista financiero, ya que en ellas el riesgo moral es menor, dada su más baja movilidad respecto a los hombres. Esto es señalado en particular en programas que atienden poblaciones urbanas, donde hay mayor temor de que los clientes tomen el dinero y desaparezcan.

Por último, muchos programas de microcrédito y microfinanzas utilizan un esquema de reembolso regular (semanal, quincenal o mensual), aunque otros emplean el pago único al finalizar el plazo. La ventaja que el primero ofrece a los prestamistas es que así se asegura que los clientes —o los hogares en conjunto— tengan una fuente adicional de ingresos para pagar.

Por otra parte, en particular para los programas de microfinanzas, se requiere que los clientes constituyan fondos de emergencia o fondos propiedad de los grupos con base en su ahorro, que en situaciones de retiro de alguno de sus miembros o en casos de extrema dificultad garanticen que el prestamista recupere sus recursos. A este mecanismo se le llama colateral sustituto o colateral parcial (Morduch, 1999).

1.1.2. Perfil institucional y enfoques prevalecientes en los programas de microcrédito

Los autores que voy a retomar en este apartado han realizado importantes contribuciones; una de ellas es que con sus análisis ayudan a entender distintos modelos de funcionamiento adoptados por los programas de microcrédito. Los trabajos de Sabharwal (s/f), Greely (2003), Mayoux (1995, 2000, 2005) y Goetz y Sen Gupta (1996) son ilustrativos de estos debates y coinciden en nombrar dos corrientes claramente diferenciadas: el enfoque reducción de la pobreza y el del mercado. Mayoux (2005) identifica un tercer paradigma, al que llama de empoderamiento feminista. A continuación hablaré con brevedad de cada uno de ellos y de los principales aspectos polemizados.

1.1.2.1. Enfoque reducción de la pobreza.

Según Greely (2003), desde sus etapas iniciales se marcaron dos rutas por las cuales han transitado los programas: la de la pobreza y la del mercado. Mayoux (2005) identifica a la primera como el paradigma reducción de la pobreza y Sabharwal (s/f) la llama enfoque integrado o enfoque crédito mejorado.

Los organismos que coinciden con este enfoque definen el alivio de la pobreza en términos que van más allá de los ingresos y buscan apoyar el desarrollo creciente de capacidades y disminuir la vulnerabilidad de la gente pobre.

El núcleo principal de la acción de estos programas es su compromiso por generar formas de vida sustentables, desarrollo comunitario y proveer servicios sociales como alfabetización, cuidado de la salud y desarrollo de infraestructura. Además, están preocupados por llegar a los pobres pero sobre todo a los más pobres (Mayoux, 2005).

En este enfoque se asume que las intervenciones a nivel micro, como los microcréditos y las microfinanzas, requieren ser apoyadas por políticas macroeconómicas e inversiones sociales duraderas que generen un entorno habilitante para el proceso de erradicación de la pobreza, ya que ésta depende de cambios económicos, sociales y políticos más amplios; así, los organismos de microfinanzas se conciben como una respuesta a grupos sociales que los requieren, a la vez que son un método para contrarrestar la dramática reducción de los ingresos de sectores pobres o empobrecidos, pero no son la panacea para salir de la pobreza (Sabharwal, s/f).

Este modelo adopta una visión compleja y amplia de la pobreza y sus causas pero una de las limitantes señaladas por diversas autoras es que sus estrategias de intervención tienen como centro a los hogares, reconocen las inequidades de género como un problema cultural que como tal no está sujeto a intervención externa. El término empoderamiento de las mujeres con frecuencia se evita porque se considera muy controvertido y político. Supone que el creciente acceso de las mujeres al microcrédito permitirá que sean capaces de hacer una mayor contribución al ingreso de los hogares y que esto, junto con otras intervenciones para acrecentar el bienestar de los mismos, se traducirá en una mejora en el bienestar de las mujeres y les permitirá generar cambios más amplios (Mayoux, 2005).

La caracterización anterior de este enfoque ofrece elementos a partir de los cuales se podría analizar el programa SIFRA. Tomando en consideración que en este programa se conjugan esfuerzos, visiones y posturas ideológicas diversas, es importante remitirme a los planteamientos explícitos que han sido formulados en escritos diversos —en especial por el equipo de ITESO— o que fueron recogidos en las entrevistas.

Dentro de estos enunciados destaca su intención de llegar a los más pobres, si bien, como discutiré más adelante, los resultados en cuanto a cobertura de esta población no siguieron un patrón claro. Coincide también con el enfoque reducción de la pobreza en que otorga relevancia al desarrollo de habilidades de los socios, por eso se ha ofrecido gran

cantidad de eventos, como cursos, talleres y diplomados, tanto para directivos como para socios en general.

Por otra parte, su visión de que los recursos financieros deben apoyar las actividades económicas que los socios ya realizan —o ampliarlas— se acerca a la concepción de estrategias de sustento; aunque tampoco emplean este concepto de manera explícita, en sus escritos se menciona la importancia de partir de lo que la gente produce o sabe hacer.

Si bien el programa no ha desarrollado una conceptualización más madura, se advierte un análisis amplio de la situación de pobreza, vulnerabilidad y falta de oportunidades, uno que considera las políticas sectoriales fallidas y el abandono en el que ha vivido el sector rural en las últimas décadas.

Se identifica también una orientación que busca robustecer las capacidades de la gente, que se concreta en diversos momentos y en una característica fundante: las cooperativas y sus órganos de gobierno reciben y administran los recursos financieros, toman decisiones sobre el otorgamiento de los créditos y realizan negociaciones con las entidades financieras.

1.1.2.2. Enfoque de mercado.

Mayoux (2005) llama a este modelo sustentabilidad financiera y Sabharwal (s/f) lo identifica como enfoque minimalista. El objetivo primordial es establecer mercados financieros funcionales (Greely, 2003), para lo cual hay que lograr programas robustos que sean rentables, totalmente autosostenibles y capaces de competir con otras instituciones bancarias del sector privado, así como de movilizar fondos provenientes de mercados financieros internacionales y no depender de los recursos de agencias de desarrollo.

De acuerdo con Mayoux (1995), a pesar de que se dice que el grupo meta, son los más pobres, en la práctica se trata de los pobres bancarizables, es decir, pequeños empresarios y productores del campo con potencial. Esta misma autora comenta que tales prácticas son justificadas por los organismos que adoptan este enfoque como una estrategia para asegurar la sostenibilidad financiera institucional y, logrado lo anterior, poder apoyar a los más pobres.

Según Sabharwal, la participación de los clientes tiende a tomar la forma de movilización de sus habilidades y recursos para reducir los costos de información y transacción de los organismos que otorgan los préstamos. Se asume que el acceso a los servicios de microfinanzas conducirá por sí mismo al empoderamiento económico, al hacer posible que las mujeres tomen decisiones respecto al uso del ahorro y el crédito, la creación de microempresas y el consecuente incremento de los ingresos que ahora están bajo su control. En consecuencia,

se afirma, este empoderamiento económico acrecentado conducirá a un mayor bienestar de las mujeres y al empoderamiento político y social (Mayoux 2005).

Otros autores llaman la atención respecto a que existe una tendencia muy fuerte, entre los organismos de microcréditos, a moverse de manera progresiva hacia esta “agenda minimalista” dentro de sus operaciones, ya que poco a poco están reduciendo las actividades de capacitación, concientización y desarrollo de habilidades educativas para dar prioridad a su desarrollo como instituciones. En este sentido, Goetz y Sen Gupta (1996) ejemplifican cómo algunos organismos de la India han reducido su “agenda de movilización social”, dentro de la que ofrecían programas de alfabetización de larga duración; se concretan ahora a programas de educación funcional ejecutados en breves periodos de tiempo.

1.1.3. Temas más debatidos: impacto, público meta y sostenibilidad.

Las investigaciones en este campo han abordado profusamente estos tres temas clave. A continuación traeré a cuenta el tipo de interrogantes que diversos autores han puesto sobre la mesa; algunas de ellas serán retomadas más adelante en esta tesis, pues aluden a problemáticas sobre las que este trabajo se propuso indagar.

1.1.3.1. Medición del impacto.

Con frecuencia los estudios con este propósito han sido promovidos por los propios donantes para evaluar si el apoyo otorgado ha sido bien invertido (Saurabh, 1998). Un tema que de inmediato surge en la literatura es: ¿Impacto sobre qué? Puede analizarse el ingreso, las mejoras en salud, en seguridad alimentaria, nutrición infantil, calidad de vida y relaciones de género, de acuerdo con cómo el investigador conceptualiza la pobreza y el bienestar. A continuación me detendré en algunos aspectos específicos de las posturas encontradas en la literatura. Traerlas a cuenta permitirá entender dónde están los dilemas y desafíos en este campo de estudio.

Un aspecto que alimenta las discusiones en la literatura revisada es qué definición de pobreza se utiliza para medir el efecto de los microcréditos sobre ella. Si se parte del indicador de ingresos y consumo se argumenta en contra, por considerarse inadecuada y reduccionista.⁸

⁸ No considero necesario abundar en el debate sobre los enfoques de pobreza y bienestar en este trabajo. Para una consulta de este amplio tema están los trabajos de Filgueira y Peri (2004), Feres y Mancero (2001) y Boltvinik y Damian (2004), especialmente el texto de Boltvinik. Sobre los enfoques de género y pobreza pueden ser consultados los textos de Chant (2003), Moser (1998), CEPAL (2004), CEPAL/UNIFEM (2004).

Uno de los pocos estudios con este enfoque es el de Pitt and Khandker, 1996,⁹ donde se revela que, efectivamente, el consumo mejora en las familias que tienen acceso a los créditos, sobre todo cuando son las mujeres quienes controlan estos recursos.

Otra investigación con el mismo interés es la de Zeller *et al.* (1997), quien indaga respecto a los cambios en la seguridad alimentaria de las familias y otros aspectos del bienestar. Los autores concluyen que el crédito y el ahorro pueden proporcionar capital no sólo para financiar insumos, mano de obra y equipo para generación de ingresos sino para que las familias puedan adoptar estrategias más eficaces de ahorro como medida precautoria y llegado el momento puedan invertir en nuevos activos. Sugiere también que los servicios financieros contribuyen a estabilizar el consumo de alimentos y otros bienes esenciales en épocas difíciles.

Al lado de resultados como los anteriores, hay un buen número de autores que son menos optimistas, por ejemplo quienes muestran evidencias que contradicen los hallazgos anteriores, como Rahman (1999), quien documentó el hecho de que muchos clientes del Banco *Grameen* utilizaban ahorros y activos familiares para pagar cuotas semanales de los microcréditos. El autor argumenta que este “desvío” de fondos destinados originalmente a cubrir necesidades de consumo generaba más penurias a los miembros de hogares pobres.

Conclusiones similares son comentadas por Rogaly (1996), con base en una encuesta realizada en siete países y 12 programas de microcréditos, tanto de gobierno como Organismos de la Sociedad Civil (OSC) y bancarios. El autor afirma que, entre menos pobres son los clientes, mayor es el incremento del ingreso de las microempresas financiadas. Por su parte Karnani (2007), al referirse a los resultados de este mismo estudio, explica que los clientes con más ingresos están dispuestos a tomar mayores riesgos —por ejemplo, invertir en nuevas tecnologías—, que eventualmente incrementarán los flujos de ingreso, mientras que los pobres tienden a obtener créditos conservadores que protegen su subsistencia y rara vez invierten en nueva tecnología, capital fijo o en la contratación de mano de obra.

Otro trabajo que pone en tela de juicio los datos que destacan los resultados positivos es el de Khandker (1998), quien argumenta que hay pocas evidencias de que se trate de procesos de acumulación permanente, que partan de mejoras en la productividad y las capacidades. Con base en lo anterior, se ha cuestionado su utilidad para la reducción de la

⁹ La investigación fue financiada por el Banco Mundial y hecha con los tres más importantes programas de microcréditos de Bangadesh: Grameen Bank, Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) y Bangladesh Rural Development Board (BRDB). Se analizaron los comportamientos familiares cuando las mujeres o los hombres son los prestatarios, respecto a las horas trabajadas por las mujeres dentro del hogar, la educación de los hijos y gastos totales en consumo para el hogar.

pobreza, por lo que se sugiere la pertinencia de valorar la transferencia de estos recursos a instrumentos alternativos y mejores para este propósito (Saurabh, 1998).

1.1.3.2. ¿Quién es el público meta?

Entre los investigadores que han abordado este tema se encuentran, por un lado, los que sostienen que los microcréditos atienden a los más pobres; por el otro, quienes afirman lo contrario. Para documentar lo segundo, Matin (1998) comenta que mientras en 1988 el Banco Grameen tenía un error de focalización de 4–5%, para 1996 esta cifra correspondía a 30%. El autor explica probablemente lo anterior se debe a que los clientes cuentan con más recursos que los que tenían diez años atrás y por eso no se les cataloga como extremadamente pobres. La otra explicación, de acuerdo con el autor, es que ese error de focalización con el tiempo se haya vuelto parte de un giro institucional premeditado para asegurar la sostenibilidad financiera, atendiendo a un sector de población que cuenta con mayores recursos y que, se espera, ofrece una mayor garantía de reembolso.

Rogaly (1996) da otra explicación a lo señalado en el párrafo anterior: la no inclusión de la gente más pobre en los programas de microcréditos tiene que ver con los procesos de autoselección y el propio funcionamiento de los grupos comunitarios. Comenta que los miembros se eligen sobre la base de mayor información de lo que cada uno tiene como posibilidades para hacer pagos oportunos o aportar ahorro de manera periódica, así como la capacidad y el compromiso para ser solidario cuando sea requerido. Sobre esta lógica, una persona no aceptará que otra esté en su grupo si considera que no comparte su condición y que tendría mucho que perder en caso de que no cumpla, además del consecuente aislamiento en el que quedarían como colectivo. Esto, de acuerdo con el mismo autor, puede conducir a la exclusión de los más pobres.

De acuerdo con Navajas *et al.* (2000), existe un matiz para lo afirmado en párrafos anteriores. A partir de un estudio realizado con entidades crediticias en Bolivia, se dejó en claro que las que trabajan con esquemas de préstamo grupal han logrado una mejor cobertura entre la población de más bajos ingresos que las que atienden a clientes en lo individual. Otro dato interesante que comenta es que al analizar la composición del perfil de clientes de organismos que atienden tanto el sector rural como el urbano observaron que las instituciones orientadas al sector rural son las que atienden al mayor número de pobres.

1.1.3.3. Sostenibilidad

Este aspecto es el centro de discusiones entre teóricos, equipos de organismos internacionales y practicantes. De un lado están quienes promulgan que los programas deben ser autofinanciables y dejar de depender de donaciones y subsidios y, en la medida en que se logre esto, buscar que sus fuentes de fondeo sean los mercados financieros; del otro lado están quienes defienden lo contrario (Greely, 2003).

La búsqueda de sostenibilidad financiera tiene consecuencias importantes tanto en los métodos de operación como en los servicios que ofrecen pero sobre todo en el tipo de población al que atienden de manera prioritaria. Se trata sobre todo de incrementar el número de clientes, el tamaño de los créditos y servir a poblaciones no pobres o por arriba de la línea de pobreza. También se busca ampliar el abanico de opciones de servicio hacia los clientes y transferir los costos de operación a los usuarios, ya sea a través de las tasas de interés o entrenándolos para que realicen parte de las tareas que, en una relación convencional entre el prestamista o banco y el cliente, tocaría realizar a los primeros.

Del otro lado están quienes defienden que el objetivo de los organismos de microcréditos y microfinanzas no es llegar a ser sostenibles sino maximizar el valor social de sus servicios, lo que se traduce en llegar a cubrir a las poblaciones más necesitadas (Rhyne, 1998; Navajas *et al.*, 2000). Sin embargo, coinciden con la visión anterior en que deben cuidar que sus costos de operación no sean excesivos y, dado que se suele considerar que entre la población más pobre los riesgos son mayores, insta a que se busquen formas alternativas para generar fuentes de información y dispositivos que permitan reducir el temor y los riesgos que supone trabajar con este sector.

En esta postura se sostiene la idea de que estudios y evaluaciones deben ayudar para demostrar de manera convincente que un peso gastado en programas de créditos focalizados tiene un mayor impacto en la pobreza que un peso gastado en otro tipo de políticas enfocadas a la misma población (Saurabh, 1998). Por lo tanto, defienden la necesidad de que organismos internacionales, donantes y gobiernos sostengan estos programas.

Considero que el SIFRA comparte algunos de los postulados que contiene este enfoque; uno de ellos es que una buena parte de los costos de transacción son asumidos por los socios —y aquí incluyo elementos como las tasas de interés, de donde se obtiene recursos para sostener sus estructuras administrativas—; otro rasgo de este enfoque con el que tiene coincidencia este programa es que una parte considerable de los costos de operación la aportan los asociados de las cooperativas, a través de múltiples jornadas de trabajo voluntario

empleadas en convocar a reuniones, hacer cobranza, aprobar solicitudes y hacer animación entre sus miembros.

1.1.3. Paradigma de empoderamiento feminista.

Hay un tercer enfoque: el de empoderamiento feminista.¹⁰ Las preocupaciones que enarbola son el logro de la equidad de género y los derechos humanos de las mujeres, por lo que la búsqueda de su empoderamiento es una parte integral e inseparable de un proceso más amplio de transformación social. El grupo meta en este modelo son las mujeres pobres y aquellas capaces de generar cambios en los roles femeninos tradicionales. También han puesto atención al rol de los hombres y a lo que les toca hacer para desafiar la inequidad de género (Mayoux 1995, 2005).

Desde esta concepción se promueve la provisión de servicios de microcréditos y microfinanzas como un punto de entrada para el despliegue de una estrategia más amplia, una que busca el empoderamiento sociopolítico de las mujeres a través de la formación en el análisis de género y la organización feminista. Algunas de las organizaciones que asumen este enfoque ofrecen apoyo para el ejercicio de derechos legales para las mujeres y en definitiva lo que buscan es que ellas tengan mayor acceso y “control sobre los bienes materiales, los recursos intelectuales y la ideología” (Batliwala, 2000:192).

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

¹⁰ Este enfoque, de acuerdo con autoras como León (2000) y Stromquist (2000), tiene sus orígenes en el movimiento de los derechos civiles de la población negra en Estados Unidos, en los años sesenta. Según Stromquist (2000) y Batliwala (2000), comenzó a ser aplicado en el movimiento de mujeres en los setenta y su difusión internacional se dio con la publicación de Sen y Grown (1988), elaborado para la Conferencia de Nairobi, al concluir la década de las mujeres, en 1985.

1.1.3.1. El acceso al microcrédito empodera a las mujeres. Estudios que lo cuestionan.

Mayoux (2000, 2002) ha señalado el significativo rol que pueden jugar los programas de microfinanzas y microcrédito respecto a la potenciación de las capacidades de las mujeres, a la vez que argumenta que tales cambios no son una consecuencia automática. La autora destaca que aun en programas que son exitosos en lo financiero, las evidencias de empoderamiento de las mujeres son muy limitadas. Señalan, entre otras, las siguientes causas:

Muchas mujeres se mantienen confinadas a un estrecho rango de actividades “femeninas” de bajos ingresos; la carga del trabajo doméstico no se redistribuye; las mujeres siguen marginadas en los procesos políticos de nivel local y nacional y en cuanto a la toma de decisiones del gasto las mujeres siguen dando prioridad a los hombres y a los hijos varones, o bien son ellos quienes continúan tomando las decisiones (Goetz y Sen Gupta, 1995).

Por su parte, Rahman (1999) documenta la dificultad adicional que supone para las mujeres ser presionadas por los operadores de los organismos de microcréditos para asegurar que paguen puntualmente y lograr altas tasas de recuperación. Este apremio, argumenta la autora, conduce a que muchas de ellas paguen sus cuotas reciclando los créditos; en el caso de las mujeres, esto contribuye a incrementar la deuda de los hogares y a su vez la carga de la deuda incrementa la tensión y ansiedad entre sus miembros y produce un incremento de la violencia hacia las mujeres.

Para concluir este apartado retomo la reflexión que ofrece Khan Osmani (1998) para entender las dificultades señaladas. Esta autora plantea que es muy ambicioso esperar que siglos de opresión social y cultural y dominación masculina sean superados por algunos años de participación en una actividad grupal y el contacto con oportunidades de generación de ingresos. Es indudable que las mujeres necesitan crédito, afirma la autora, pero un mejor acceso a éste tendría que ser acompañado por medidas adicionales, como educación no formal, entrenamiento especializado, actividades que favorezcan el incremento de su conciencia social y política para desafiar la estructura social patriarcal.

1.1.3.2. El acceso al microcrédito empodera a las mujeres. Resultados que muestran una relación positiva.

El trabajo de Pitt y Khandker (1996) da evidencias de mayor control de los recursos por parte de las mujeres en los hogares donde son las prestatarias. En este trabajo se encontró que las usuarias destinan un mayor porcentaje de gasto al consumo dentro de sus familias, lo que ha sido tomado como evidencia de su empoderamiento.

Un segundo estudio que apunta en este mismo sentido es el de Hashemi et al. (en Kabeer, 1998b, 2001). Los autores utilizaron diversos indicadores de empoderamiento para evaluar los cambios asociados al acceso al crédito con mujeres en Bangladesh. Los indicadores fueron movilidad, habilidad para hacer compras, seguridad económica, involucramiento en la toma de decisiones importantes, libertad respecto a la dominación familiar, conciencia política y participación en protestas públicas.

En el trabajo de estos autores se destaca que la participación en programas de crédito, junto con una membresía de larga duración, contribuía significativamente a que las mujeres estuvieran más empoderadas, de acuerdo con su respuesta positiva a los indicadores utilizados. Otro factor que subrayan los autores es la conexión entre acceso al crédito y violencia doméstica y sugieren que formar parte de programas de crédito reduce la aparición de situaciones violentas contra la mujer al interior de las familias.

Una importante contribución a esta discusión es la de Kabeer (1998b), quien, después de pasar revisión a diversos estudios realizados en Bangladesh, trata de dilucidar qué hace que los resultados reportados por algunas de estas investigaciones sean tan contradictorios. Una primera consideración es la conveniencia de ubicar si estas discrepancias son de orden empírico, conceptual o metodológico. Sobre esto último, la autora comenta que una explicación de la naturaleza de tales conclusiones entre los estudios son las diferentes interpretaciones dadas a las mismas o similares evidencias y que se deriva de cómo el concepto es definido y cómo se vuelve operativo.

Kabeer (1998b) cuestiona, por otro lado, que el empoderamiento sea usado como criterio para determinar los resultados deseables de una intervención de desarrollo, dado que se trata de un concepto muy controvertido, y aboga por la necesidad de una revisión crítica de su contenido, tomando en cuenta el punto de vista de las mujeres estudiadas, dado que los impactos que son considerados como empoderamiento por investigadores o agencias donantes u organizaciones no gubernamentales no necesariamente son los que las mujeres valoran de manera más positiva y advierte del riesgo de que si un estudio o evaluación de esta naturaleza es realizado sin consultar a aquellas a quienes se supone se está empoderando, una vez más sus necesidades, prioridades y valores son silenciados o suprimidos.

En este sentido, resulta interesante y esclarecedor —en términos metodológicos— que en su propio estudio emplea métodos participativos para explorar los cambios vividos por las mujeres, los que desde su punto de vista son considerados valiosos y significativos y pueden ser interpretados como impactos positivos en sus vidas. De acuerdo con la perspectiva de las

mujeres, los cambios se ubican en distintos planos; en lo personal, al interior de las relaciones familiares y particularmente en las relaciones de pareja, así como con el resto de la comunidad.

En el plano personal, las mujeres manifestaron un mayor sentido de autoestima, una mayor capacidad para tomar decisiones económicas y para dar contribuciones monetarias a la economía de sus hogares. En el ámbito de las relaciones familiares y de pareja, la autora señala que las mujeres hablaron de que su aporte económico era más valorado y que esto lo veían reflejado en expresiones de mayor afecto, amor y consideración de parte de otros miembros de la familia, en particular su pareja.

En cuanto a las relaciones intracomunitarias, Kabeer destaca que sobre todo las mujeres (y hombres) más pobres que participaron en el estudio describieron un aumento en sus interacciones sociales, y atribuye esto a su mayor reputación dentro de la comunidad, su habilidad para ofrecer hospitalidad y pedir ayuda a los vecinos cuando la necesitaban y ofrecerla cuando era solicitada.

En síntesis, la autora llama la atención sobre la necesidad de contextualizar los indicadores con los que se ha medido el empoderamiento, a darle contenidos específicos y localizados de acuerdo con los esquemas culturales y los significados particulares que la población les da.

Un cuarto enfoque, del que no habla la literatura pero que podría estar presente en diversas experiencias, es el de empoderamiento social con enfoque de equidad en las relaciones entre mujeres y hombres, esto es, organizaciones que apoyan procesos autogestionarios dentro de localidades campesinas y urbanas populares, que consideran el microcrédito como una herramienta para satisfacer algunas necesidades pero que a la vez atienden un abanico más amplio de demandas sociales. Dentro de sus agremiados participan mujeres y hombres que buscan transformar las relaciones inequitativas tanto en lo personal como al interior de las organizaciones y tienen demandas político–sociales en este sentido. Algunos ejemplos en nuestro país son las asociaciones y grupos sociales que conforman la Red Colmena Milenaria,¹¹

¹¹ En esta red están las siguientes organizaciones: Centro de Apoyo Comunitario Trabajando Unidos Cactus, A.C., Centro Regional de la Red Mujeres del Bajío (Ceremuba), Centro de Estudios para el Desarrollo Rural (Cesder), Cooperativa de Mujeres Cafetaleras Independientes (Comucafi-Corecafec), Construyamos IAP, Espacios Alternativos S.C., Cooperativa de Ahorro y Préstamo Fondo Solidario del Frente Democrático Campesino de Chihuahua (Fedecoop), Grupo de Investigación Asesoría y Acción para el Desarrollo Comunitario (Giaadec), Fundación de Apoyo Infantil, Nepi Behña, Servicios para una Educación Alternativa (Educa), Sistemas de Proyectos Organizados en Comunidad (Poc), Sistemas de Producción Oxolotan, Sociedad Mazehualtzitzi Inicentiliz, Unión de Esfuerzos para el Campo (Udec).

así como otras organizaciones mexicanas y latinoamericanas que forman parte de los movimientos de economía y finanzas solidarias.

Hacer este breve recorrido histórico me ha sido útil porque ha permitido contextualizar con sucesos de orden más amplio el auge que han cobrado los microcréditos y ampliar la información respecto a las distintas posturas o vertientes que han cobrado forma en el panorama internacional y que a su vez permiten una mayor comprensión de los modelos que han seguido estas experiencias en nuestro país.

Es interesante también identificar las críticas y limitaciones señaladas por los autores a cada uno de los enfoques abordados, pues ayudan con sus reflexiones a observar con ojos críticos y a ubicar en su justa medida los efectos o el impacto de este tipo de programas.

Encuentro, sin embargo, en buena parte de los autores revisados algunas deficiencias que a continuación señalo: como propuestas conceptuales para este proyecto, la división en modelos o enfoques institucionales es tajante y cerrada y, como ocurre con otro tipo de conceptos y las teorías que tienen detrás, me parece de mayor utilidad adoptarlos como “tipos ideales”, como sugiere Weber (2002), esto es, evitar el encasillamiento y considerar que en la realidad sólo existen experiencias que adoptan en mayor o menor medida las características de un modelo determinado.

Desde mi perspectiva, es analíticamente más fructífero considerar que cualquier programa o experiencia de microcréditos se alimenta de múltiples postulados, que no son entidades puras y ni guardan entera fidelidad a un modelo o enfoque específico. Por otro lado y como lo abordaré más adelante, cualquier intervención puede tomar múltiples direcciones, más allá de cómo haya sido planificada; en este sentido, los resultados que produce en terreno un programa que pudiera ser encasillado con enfoque de mercado no son tan predecibles ni controlados como dice la literatura. Esto mismo puede señalarse para el resto de los enfoques.

Por otra parte y como he sostenido en otros escritos (Angulo, 2002; 2004), el enfoque de empoderamiento y la manera en que más comúnmente se utiliza el concepto me parece problemático y su capacidad analítica limitada. Estoy de acuerdo con la visión de algunas autoras en el sentido de que el proceso que viven las mujeres en la adquisición de mayor poder no es lineal, “con un inicio y un fin definidos de manera igual para las diferentes mujeres o grupos de mujeres” (León, 1998:20), sino que más bien se trata de una capacidad con distintos contenidos según cada individuo o grupo, dependiendo de su historia personal, su contexto específico y la posición que ocupe en el ámbito familiar, comunitario, etcétera.

Sin embargo, lo que me parece un tanto difícil de trabajar de este concepto es que es común que también se considere el resultado de un proceso inducido desde el exterior. Si bien éste tiene que ser el objetivo de los programas de desarrollo y es un fin que merece ser logrado, circunscribirlo al resultado de una acción externa le resta poder analítico, pues se vuelve un concepto normativo, un fin a lograr, una aspiración, una intención a ser alcanzada.

Tomar en cuenta los vacíos y las limitaciones señaladas en los párrafos anteriores me permite hacer un contrapunto con el propósito de mi investigación, la perspectiva teórica de la que parto y la estrategia metodológica que guía mi trabajo de campo; los aportes y limitaciones de este proyecto serán abordados en la sección final del capítulo.

1.2. Propuesta de investigación.

Estudiar los medios de sustento de las mujeres y cómo se afectan con su adscripción al programa de microcréditos SIFRA supone el conocimiento detallado de las maneras en que organizan y reorientan el conjunto de actividades económico-productivas que realizan de forma individual y familiar, así como el entretrejimiento de relaciones sociales en las que se implican y dan soporte a la satisfacción de sus necesidades de ingresos.

Dentro de ese tejido de relaciones sociales de las mujeres puede haber transformaciones que son de interés para esta investigación, ya que las formas concretas en que procede el SIFRA para acercarse a sus clientes incluye el involucramiento de actores heterogéneos, desde los y las líderes que son convocados a formar grupos cooperativos, los operadores de la SEDER como organismo coordinador del programa, entidades no gubernamentales, hasta organismos privados con fines lucrativos e instituciones financieras privadas y estatales.

Cada uno de estos actores tiene una función dentro del esquema de funcionamiento del programa y mi interés primordial es analizar aquellos que tienen un vínculo directo con las usuarias de los créditos, en especial los escenarios donde se dan intercambios, conflictos y negociaciones, operan y se evidencian las lógicas de poder subyacentes en las relaciones y se muestra el peso específico de algunos actores en contextos, situaciones y eventos determinados.

Este trabajo tiene como punto de partida analítico el reconocimiento de la capacidad reflexiva de los actores, lo que implica mantener una mirada atenta a los marcos de conocimiento desde donde cada actor interpreta y da sentido a su actuación y a la de los otros,

el tipo de intereses que se expresan, se negocian y recrean, sobre la base de sus experiencias, significados y valores sociales.

Creo necesario indagar sobre el manejo de habilidades, la búsqueda de seguridad y el reconocimiento como aspectos constitutivos de los modos de sustento, ya que esta indagación nos ayudará a elucidar las maneras en que estos factores influyen en la toma de decisiones y en las prácticas económico–financieras.

En concordancia con lo anterior, los objetivos de mi estudio son:

Objetivo General.

Identificar y analizar el impacto que tiene el programa de microcréditos SIFRA entre mujeres de distintas localidades rurales y suburbanas de los municipios de Tomatlán y Puerto Vallarta, a fin de comprender las necesidades económicas a las que da solución y cómo las usuarias reformulan sus modos de sustento, dan significado y valor a sus prácticas financieras, productivas y sociales.

Objetivos específicos.

1. Describir y analizar el desarrollo cronológico y los rasgos más importantes del SIFRA a fin de obtener un panorama amplio de sus alcances y principales resultados.
2. Reconocer y analizar las formas de sustento económico y su reestructuración a partir de los microcréditos, así como las opciones económico–productivas que se combinan con recursos que otorga el SIFRA.
3. Explorar los marcos de conocimiento que permitan comprender los significados, valores de la ayuda recíproca, el trabajo y lo que producen, así como el dinero, a fin de dilucidar las maneras en que se entretajan en las prácticas de las mujeres.
4. Conocer y analizar las distintas configuraciones y arreglos familiares que sirven como soporte a las actividades económico–productivas que encabezan las mujeres.
5. Identificar y comprender los procesos de interacción entre la diversidad de intermediarios y las y los usuarios del programa, a fin de dar cuenta de las maneras en que manejan y se acomodan las distintas visiones e intereses que se expresan y las contiendas que ocasionan.

Enseguida expondré las hipótesis con las que trabajo a lo largo de la tesis y que serán retomadas y ampliadas en los capítulos.

Hipótesis.

1. Los resultados heterogéneos y disímolos que arroja el SIFRA son producto del contexto espacio–temporal en el que se desarrollan las cooperativas y de las características diversas de sus agremiados, como también de la combinación de una gran divergencia en las estrategias operativas seguidas por los agentes responsables tanto del diseño como de su puesta en marcha y supervisión.
2. La capacidad individual y colectiva de emplear los recursos crediticios para fortalecer y ampliar los modos de sustento económico tiene relación con experiencias previas, habilidades y conocimiento práctico de los socios, así como con la cantidad de bienes sociales y materiales que emplean y movilizan. Tiene relación igualmente con la magnitud de los recursos económicos que SIFRA les facilita y las competencias de dirigentes y asesores para diagnosticar y apoyar soluciones en otros ámbitos ligados a la producción.
3. Dado el desarrollo reciente del programa SIFRA, las configuraciones sociales a que da lugar tienen puntos de unión débiles, donde prevalece el interés inmediato de acceder a los recursos crediticios; si bien esto no facilita la constitución de un tejido social nuevo, sí afianza las relaciones familiares.
4. Existen múltiples compromisos, necesidades y significados sociales con los que se tiene que lidiar en la vida diaria y que ejercen importante influencia en las decisiones económicas que adoptan las mujeres.
5. Diversos intereses y compromisos económicos, políticos y de racionalidad costo–eficiencia son determinantes para el tipo de relaciones que se configuran entre intermediarios y las mujeres, caracterizadas por disputas por el control de distintos recursos: tiempo, relaciones, prestigio, dinero, información y proyectos.

1.4. Perspectiva teórica y conceptos ordenadores.

Desde la disciplina antropológica, el estudio de procesos como el que este proyecto aborda se ubica en la antropología del desarrollo, misma que tiene varias vertientes y focos de análisis. Una de ellas es la que se propone dar cuenta de cómo se llevan a cabo los procesos de intervención planeada y uno de sus focos analíticos son quiénes tienen acceso y control de los recursos, al poder y a la toma de decisiones en los procesos que persiguen el desarrollo y en la planificación de éstos. Otro foco de análisis es el que explora qué tipo de consecuencias o efectos tienen las intervenciones, argumentando la necesidad de dar cuenta no sólo de las consecuencias esperadas sino también de las no intencionadas (Gardner y Lewis, 2003).

Adopta una visión constructivista de la realidad social del desarrollo y toma influencias tanto de la fenomenología como de la antropología interaccionista, de las técnicas críticas de escritores postmodernistas como Foucault (análisis del discurso) y Derrida (deconstrucción).

Uno de los aportes que alimentan teóricamente este proyecto y que orientan las decisiones adoptadas en el diseño metodológico es el acercamiento hacia los actores que proponen Long (1992), Long y Van der Ploeg (1989) y Villarreal (1993). Desde este enfoque, una política social determinada se estudia como un proceso de intervención planeada y como tal se analiza como un fenómeno continuo, “socialmente construido y negociado, no simplemente la ejecución de un plan específico de acción ya hecho con resultados esperados”, se considera igualmente que la aplicación de cualquier política no es un proceso de arriba-abajo sino que los actores, la gente común incluida, también tiene una influencia decisiva en el discurrir de las intervenciones.

Otros actores coinciden con esta mirada. Para Escobar (1995; 2002; 2005;), en los proyectos de desarrollo “la gente no simplemente llega y acepta la palabra del experto e implementa su programita, sino que lo subvierte de toda forma posible, desde dedicar los fondos a otras cosas, hasta decirle al experto que va a hacer esto, pero lo hace muy distinto” (Escobar, 2002:8). Hay aquí, según Escobar, “un principio fenomenológico: toda intervención tiene que ser re trabajada por el beneficiario”, de tal suerte que esa intervención se personaliza, incorporando las prácticas que llegan de fuera al universo de los sujetos, adquiriendo significados más específicos y enraizados en la cotidianidad de la gente.

En el mismo sentido, Crehan y Von Oppen (1988:138) argumentan que las intervenciones planeadas son muchas veces “un asunto de decisiones erráticas que han sido tomadas en circunstancias difíciles sobre la base de un conocimiento inadecuado”, que da lugar a reacciones y contrarreacciones, que en cualquier caso constituyen procesos de aprendizaje para todos los involucrados.

En el enfoque señalado, diversos estudios buscan dar cuenta de cómo los microprocesos (o microfundaciones) ayudan a entender las conformaciones estructurales o los macroprocesos. Es en esta búsqueda que Long (2001) habla de “la cuestión de la escala” para referirse “a las maneras en que sitios interaccionales ... de ‘micro-escala’ se conectan con fenómenos amplios de ‘macro-escala’ y viceversa”. Esto lleva a entender que lo relevante es identificar y dar cuenta de “los conjuntos precisos de relaciones entrelazadas, ‘proyectos’ del actor y las prácticas sociales que interpenetran los varios espacios sociales, simbólicos y

geográficos” (Long, 2001:2). Se sugiere pues ir más allá de considerar lo local como determinado por lo global o esta dimensión como un conjunto agregado de fenómenos locales.

Dentro de los recursos teóricos en los que se apoya este estudio, un lugar importante lo tiene el concepto de medios de sustento. En la definición convencional se utiliza para hablar de la provisión de cosas materiales indispensables para vivir: comida, casa, ropa; en este proyecto se parte de que el concepto alude a las bases materiales sobre las cuales se asegura la satisfacción de necesidades básicas pero también incluye formas y estilos de vida y de vivir y éstas implican diferentes tipos de relaciones con otros, el uso del tiempo, la información y la identidad (Zoetelief, 2004).

Los modelos de sustento de individuos, hogares y grupos sociales amplios también incluyen manejo de habilidades, la afirmación de la importancia personal, así como todo aquello que tiene que ver con la búsqueda de seguridad, identidad, reconocimiento y la organización del tiempo (Wallman, 1982 en Long 2001; Wallman, 1984). Otros autores también definen de manera amplia este concepto y dan relevancia a la capacidad de acción de la gente pobre (Bebbington, 2000; 2005, Scoones, 1998; Bebbington y Batterbury, 2001; Long, 2007).

Tal definición es coherente con la perspectiva que este trabajo quiere mantener: una mirada de los sujetos que forman parte del estudio y con quienes tendrá que interactuar partiendo del reconocimiento de su capacidad de agencia. La definición de agencia humana adoptada en esta perspectiva es lo que Giddens (1998) describe como “la capacidad de procesar la experiencia social e idear formas de resolver su vida incluso bajo formas extremas de coerción”. Se refiere también a la capacidad de hacer cosas, de ejercer poder y producir un efecto, incluyendo la influencia que ejerza en los otros y en sus acciones. Un agente, dice Giddens, “deja de ser tal si él o ella pierden la capacidad de hacer una diferencia, esto es, ejercitar algún tipo de poder ... ser capaz de actuar por otra parte significa ser capaz de intervenir en el mundo, o abstenerse de tal intervención, con el efecto de influenciar un proceso específico o un estado de cosas ” (Giddens, 1998:51).

Para el uso analítico del concepto de agencia, Long (1992) señala que “está compuesta de relaciones sociales y pueden sólo llegar a ser efectivas a través de ellas”.¹² Propone el concepto de “agencia efectiva” y aclara que ésta “requiere capacidades organizativas; no es sólo el resultado de poseer cierto poder persuasivo o formas de carisma”. Más bien, “La habilidad para influir a otros o pasar a dirigirlos depende crucialmente de la emergencia de una red de

¹² Traducción de la autora.

actores quienes llegan a ser parcialmente, casi nunca completamente, enrolados en el proyecto de alguna otra persona o personas”.

La agencia efectiva es, en este sentido, un concepto relacional y por lo tanto los individuos la ejercen de manera diferenciada, dependiendo del contexto en el que están situados, sus experiencias previas en circunstancias parecidas, sus historias personales. Implica “cierta capacidad de conocer” y de “controlar habilidades relevantes, acceso a recursos materiales y no materiales y comprometerse en prácticas particulares organizantes” (Long, 2001:2)

Con base en estas nociones, su propuesta metodológica sugiere la necesidad de clarificar cómo dentro de los procesos de intervención planeada los actores intentan crear espacios para sus propios proyectos, así como la exploración de qué elementos contribuyen o impiden la creación exitosa de ese espacio de maniobra (Leeuwis *et al.*, 1991).

En este sentido, se considera que tienen la capacidad de valorar su situación y tomar distintas decisiones en la búsqueda de estrategias de sustento, si bien conviene tener en mente que para entender tales estrategias hay que considerar las limitaciones del contexto, los bienes con los que cuenta y cómo la gente es capaz de movilizarlos. En esta ubicación de las condiciones locales y los recursos donde los actores están situados se debe destacar también, como señala O’Laughlin (en Hospes y Lont, 2004), las constelaciones sociales más amplias de las que forman parte.

Algunos autores, como Moser (1998), Bebbington (2000;2005), Scoones, entre otros, emplean el concepto de activos o capital social para referirse a estos bienes sociales y de igual manera analizan en sus escritos otro tipo de bienes que en combinación constituyen las estrategias de sustento. De estos enfoques analíticos, sus alcances y limitaciones trata el capítulo 5, donde en particular me ocuparé de dilucidar las situaciones donde las constelaciones sociales se invocan, cómo se las arreglan para responder en reciprocidad, los significados de la solidaridad y los casos en que es negada.

Estudiar el tipo de fenómenos que este proyecto contempla tanto a nivel macro como micro requiere de herramientas conceptuales que permitan asir relaciones entre distintas esferas económicas, políticas y sociales y dar cuenta de ellas. La investigación antropológica sobre temas de esta naturaleza en el nivel micro requiere igualmente de nociones que ayuden a enfatizar las conexiones de procesos locales con ámbitos mayores, sea lo regional o nacional.

Un desafío metodológico para el análisis empírico de este proyecto es dilucidar cuáles son las nociones de valor que generan los actores y que se expresan en encuentros cara a cara o

de forma indirecta o simbólica: en diálogos, deliberaciones, documentos escritos, comunicados formales entre dos o más actores.

Para este abordaje es sugerente lo que Long (1998) plantea, repensando a Kopytoff (1991) y Appadurai (1991), en cuanto a que “las cosas, al igual que las personas, tienen biografías compuestas de diversas series de circunstancias, donde en algún punto o en algunas áreas se les atribuye el estatus de mercancías (es decir, se les atribuye un valor de cambio, sea potencial o realizado), mientras que en otros contextos no sucede así” y agrega que las cosas pueden entrar y salir “del estatus de ser consideradas mercancías”, o más aún, “son percibidas por las mismas personas (o por otras) como encarnando de manera simultánea tanto valores mercantiles como no mercantiles”(p.59).

Esto me lleva a la exploración de los valores y significados asociados al dinero. Como argumentaré más adelante, en los capítulos 6 Y 7, este trabajo genera evidencias que permiten constatar la existencia de otros valores, no mercantiles (distintos a “comprar” y “vender”), que coexisten en este programa, como la expectativa explícita de mejorar el acceso de la gente pobre al financiamiento al mismo tiempo que generar vínculos de solidaridad entre los socios y procesos de cooperación permanentes que den pie a la creación de “capacidades” para trabajar en empresas colectivas. Esta serie de valores requiere un esfuerzo de indagación y entendimiento.

Otro concepto de primer orden en este estudio es el de interfaz social. Long y Villarreal (1993) lo definen como “las coyunturas críticas o las arenas” donde es pertinente identificar los distintos valores normativos e intereses sociales que emergen y se configuran en los encuentros entre distintos actores. El análisis de las interfaces sociales llama a una mayor comprensión de las luchas y los diferentes niveles de poder que se dan entre los distintos actores involucrados pero también a la necesidad de poner en evidencia las “dinámicas de acomodación cultural” que dan lugar a la integración entre varias visiones del mundo.

Este proyecto permite analizar cómo la puesta en marcha de esta política específica no tiene una dinámica unidireccional de arriba abajo sino el efecto de la conjugación de “realidades múltiples”, es decir, son el resultado de “forcejeos” por los “significados e interpretaciones de medios y fines atribuidos por los diferentes actores” (Long 2001:23) que están situados en distintos planos.

Isunza Vera y Hevia (2005) sugieren una interesante tipología de lo que denominan interfaces socioestatales, distinguiendo aquellas que guardan una lógica cognoscitiva donde priva una “relación de hacer saber” y otras que mantienen una lógica política donde prevalece

una “relación hacer hacer”. En éstas últimas están las interfases de transferencia, porque el estado deriva a la sociedad civil las políticas públicas y “el estado controla, domina o dirige a la sociedad civil”; están también las interfaces cogestivas, “en las que la sociedad civil y el estado mantienen una relación de cogestión” (Isunza Vera y Hevia, 2005:14). Para esta tesis prefiero adoptar un análisis más flexible e imaginar que en distintos momentos una misma interfaz social puede actuar preponderantemente bajo alguna de éstas lógicas y por lo tanto abocarse a la transmisión de información (lógica cognoscitiva), a la ejecución de acciones transferidas por el estado o a la formulación de programas y proyectos que son desarrollados conjuntamente desde distintos lados.

Con el trabajo etnográfico, que presentaré en el capítulo 8, podré identificar esos puntos de unión y confrontación dentro de los espacios que son determinados o posibilitados tanto por el programa como por los proyectos sociopolíticos de los actores implicados. Es posible también hacer un análisis empírico de las distintas voces que expresan esas visiones encontradas, esos significados divergentes y las áreas, los temas donde las discontinuidades son menores o se difuminan, y hacer un aporte analítico de esos “valores normativos e intereses sociales” (Long y Villarreal, 1993:4) específicos, contextualizados, que soportan esas discontinuidades.

1.5. Coordenadas metodológicas.

La metodología seguida en esta investigación es de carácter cualitativo: se sustenta en el método etnográfico y sus herramientas, como son la observación de situaciones y observación participante, la entrevista abierta y en profundidad con focos temáticos e historias de vida. La tradición antropológica sugiere que el investigador tenga una inmersión total en las localidades que se propone estudiar, esto es, trabajo de campo con largos periodos de duración.

La investigación etnográfica requiere que el investigador entre a los escenarios sociales y conozca a la gente involucrada en ellos, que participe en las rutinas diarias de este escenario, desarrolle una relación de confianza con la gente y observe lo que está pasando. La segunda actividad básica de este método es el registro de notas de todo lo que observa, mismas que serán el material para describir y analizar lo investigado.

La experiencia cercana y de primera mano permite adentrarse en las vidas de las personas, ver cómo tratan de resolver problemas, cómo actúan ante diferentes circunstancias, cuáles son los sentidos y significados de sus acciones rutinarias (Emerson, 1995) y

excepcionales. Para lograr esto último se requiere abordar a los sujetos a través de distintos tipos de entrevista.

Una característica fundamental de la investigación cualitativa es que se busca comprender los acontecimientos, las acciones, las normas, los valores, etc., desde la perspectiva de la gente a la que se estudia, lo que concede una importancia de primer orden a la subjetividad y al análisis de la situación en que se encuentran los sujetos para contextualizar sus relatos.

Varias definiciones metodológicas fueron tomadas en el proceso de formular el planteamiento de esta investigación y en la puesta en marcha para cumplir con los objetivos propuestos y el objeto de estudio construido. Como tal, se inscribe en lo que en la antropología social suele llamarse un estudio de caso, ya que cuenta con las características de las que hablan Gluckman (2006) y Eckstein (en Mitchel, 2006), mismas que a continuación quiero abordar. La segunda decisión es que, dado que se trata de un “proyecto multisituado”, el enfoque metodológico que consideré más apropiado para desarrollarlo es una etnografía multisituada (Marcus, 1995). De esto también hablaré enseguida para pasar más adelante a describir las etapas de investigación y las herramientas utilizadas en ellas.

1.5.1. Los estudios de caso.

De acuerdo con Mitchel (2006), cualquier estudio de alguna persona, pueblo, familia u otra entidad en una monografía antropológica es un estudio de caso. Gluckman (2006) reseña la manera en que los antropólogos de la Escuela de Manchester construían los estudios de caso. La más común era la elaboración de monografías que contenían observaciones sobre el comportamiento de la gente, genealogías y datos censales, descripciones de costumbres, rituales, pueblos y lugares dentro de ellos.

A partir de esta vasta información, en un plano más analítico buscaban dar explicaciones sobre los sistemas sociales o la cultura, de acuerdo con la preocupación teórica del programa. En esta fase hacían uso de lo que el autor llama “el caso apto” y apropiado para ilustrar “costumbres específicas, principios de organización, relaciones sociales, etc.” (Gluckman, 2006:15) y cada una de estas ilustraciones era seleccionada, de acuerdo con su pertinencia, para los argumentos. Sin embargo, dice el autor, por lo regular en el análisis no se hacía una conexión entre la serie de incidentes a los que hacían alusión los casos.

Otro recurso, con un mayor nivel de complejidad, de acuerdo con Gluckman, es el análisis de eventos a los que llama situaciones sociales. En esta tradición, su uso era para

“exhibir la morfología de la estructura social” (p. 16). Para Mitchel (2006), una situación social es un conjunto de eventos donde el analista es capaz de interpretar las conexiones entre ellos y que ocurren en periodos de tiempo relativamente restringidos.

En un *continuum* de complejidad analítica y duración, de acuerdo con lo escrito por Gluckman, en el otro extremo está el estudio de caso extendido, donde cada elemento que compone el análisis se trata como una fase en un proceso “de relaciones sociales entre personas y grupos específicos, en un sistema social y cultural”. Para el autor, éste es el uso más fructífero de los casos, ya que aquí se trata de tomar la serie de incidentes específicos que afectan a personas o grupos a través de un periodo de tiempo mayor y “mostrar cómo estos incidentes están relacionados con el desarrollo y el cambio de relaciones sociales entre estas personas y grupos, que actúan dentro de la estructura de su sistema social y cultural” (p. 16). Desde una perspectiva epistémica, el argumento de este autor es que la representatividad de los casos está en función de la morfología social, ya que ésta es el objeto de estudio y los casos son su reflejo.

En lo que concierne a esta investigación, puede decirse que comparte ciertos hábitos del modo de hacer estudios de caso como los distingue Gluckman, en la medida en que más adelante se encontrarán ejemplos donde se recurre a “casos aptos” para describir y analizar relaciones sociales a la luz de argumentos que quiero proponer y se hace una búsqueda intencional de situaciones sociales, con la certeza de que ahí salen a la superficie dinámicas sociales que en la vida cotidiana no es posible asir.

Sin embargo, no se identifica con el objetivo último de los estudios que siguen esta corriente: analizar las normas o reglas generales de conducta que están determinadas por una estructura social fija. El sentido, en esta investigación, de hacer uso de lo que acontece en diversas situaciones sociales es encontrar las interconexiones posibles que tienen y las voces que ahí se hacen presentes, para dar cuenta de ello como procesos sociales, como sugieren Burawoy (1998; 2003) en su descripción de las implicaciones que tiene el uso del método de caso extendido y van Velsen (1978; en Long, 1992), para quien el análisis situacional permite integrar la variación, las excepciones y los accidentes dentro de las regularidades descritas. Para este autor, las normas generales o reglas de conducta no existen en abstracto, son parte de “un cuerpo de conocimiento social” (p. 163) cuyo significado está enraizado en contextos específicos, en donde la tarea del antropólogo es dilucidarlos poniendo énfasis en las acciones de los sujetos como agentes estratégicos que responden a circunstancias cambiantes.

La definición de esta investigación como un estudio de caso está dada más bien por otras valoraciones, como podría ser la capacidad heurística que contiene, es decir, por considerar que puede estimular la creatividad del investigador y ayudar a discernir problemas más amplios relacionados con el objeto de estudio y abonar a posibles soluciones teóricas, de acuerdo con los ejes analíticos definidos:

1. Estrategias económico-productivas de las mujeres.
2. Significados y prácticas del trabajo colectivo y ayuda mutua.
3. Valor y significados de las mercancías y el dinero.

Con la organización y redacción del material etnográfico se irá abordando y respondiendo preguntas específicas que se desprenden de la identificación de los ejes señalados. Junto a esto, se incorpora el análisis de otro tipo de información que complejiza tanto las preguntas con que me presento en el trabajo de campo como las respuestas que dieron las entrevistadas y las situaciones observadas, tanto de la vida cotidiana como de eventos que expresan conflictos, divergencias y crisis.

Desde una perspectiva constructivista, toca trabajar también con los datos no buscados pero obtenidos y preguntas que fueron desechadas en el camino para dar lugar a otras que me ayudaron a seguir ciertos caminos de indagación que me resultaron de mayor relevancia e interés y que ayudan a lograr una mayor profundización en las nuevas vetas encontradas.

1.5.2. Etnografía multisituada.

Esta metodología se inscribe en una corriente de investigación antropológica que, a diferencia de hacer etnografía de forma convencional en un sitio en particular, se ha preocupado por adaptar estas prácticas etnográficas a objetos de estudio que se ubican en múltiples sitios de observación y participación que suponen la “realización de cortes transversales en nociones dicotómicas tales como ‘lo local’ y ‘lo mundial’, el ‘mundo vital’ y ‘el sistema’” (Marcus, 1995).

En convergencia con lo escrito párrafos arriba respecto al método de estudio de caso extendido, la etnografía multisituada propone explorar las lógicas de relación y asociación entre sitios donde se ubica el objeto de estudio; éstas sirven para hacer comparaciones o contrastar las especificidades, discontinuidades y yuxtaposiciones. Al tratarse de un proyecto de investigación que se concreta en diversos escenarios, con múltiples actores cuya actuación se

da en distintos momentos en el tiempo, esta propuesta es la que considero ofrece un encuadre metodológico más adecuado para mi trabajo.

1.5.3. Etapas de investigación y herramientas utilizadas en ellas.

a. Visitas de exploración durante la fase de preparación (diseño).

La fase de preparación que me llevó al diseño de la investigación implicó el acercamiento a distintos actores–informantes y fuentes de información secundaria que me permitieran definir con mayor certeza las regiones, los lugares, los casos de estudio. En este acercamiento fue empleado el método de observación etnográfica, especialmente la entrevista abierta con funcionarios de la SEDER y FIRA, así como a trabajadores de los Agentes Financieros No Bancarios (AFNB), específicamente con la empresa Tecnologías y Asesoría Empresarial (TAE). En las visitas exploratorias a la zona realicé observación participante en una asamblea general de la Cooperativa de Melaque (Cihuatlán), en una asamblea de la Comisión Permanente¹³ de la Cooperativa de Puerto Vallarta, en una reunión del grupo de mujeres de Las Palmas de ese mismo municipio. También realicé una entrevista colectiva y abierta, con el grupo de mujeres de Punta Pérula, en La Huerta.

El acercamiento previo fue de enorme ayuda para avanzar en la etapa de trabajo de campo, ya que me permitió identificar a diversos informantes clave y establecer contactos con ellos, así como empezar a entablar lazos de confianza, imprescindibles en el trabajo etnográfico.¹⁴ De igual manera, esta aproximación al conocimiento de lugares, personas y experiencias concretas me permitió tener mayor información, que fue crucial para definir las localidades donde se realizó el estudio.

¹³ Comisión Permanente es la instancia en la que concurren todas y todos los representantes de cada uno de los grupos de trabajo locales o, como los llaman oficialmente, Grupo de Apoyo Mutuo y Esfuerzo Propio (GAMEP), que se reúnen cada mes junto con la directiva de la cooperativa; regularmente hay representantes de la SEDER, los AFNB y otros invitados, como la investigadora.

¹⁴ Sin duda, en ocasiones los imponderables estarán de nuestra parte y en otras ocasiones serán las piedras en el camino. En una de las visitas exploratorias, la líder de la cooperativa de Cihuatlán, a quien era la segunda vez que veía, me acompañó a buscar a las mujeres de Tomatlán con quienes había hecho cita con antelación. Al llegar al pueblo y sin darnos cuenta de que estábamos en el lugar equivocado, preguntamos en diversas ocasiones a gente que nos encontrábamos en la calle. Un poco desesperadas porque nadie nos podía orientar, mi acompañante sugirió que fuéramos a la presidencia municipal y preguntáramos a los policías. Ella solícita se bajó mientras yo estacionaba mi camioneta. Cuando la busqué con la mirada me di cuenta de que estaba tirada en el piso y de que la gente que pasaba por la calle se acercaba a auxiliarla para que pudiera incorporarse, pues ella se quejaba de un agudo dolor en el pie. Se le había doblado el pie al bajar de la banqueta y en la caída se dio otro golpe en la rodilla. Ese incidente y la penosa búsqueda de auxilio médico por todo el pueblo hizo que llegáramos tarde a la cita pero sirvió para que hubiera un acercamiento mayor con ella, dados los intensos momentos que acabábamos de pasar juntas. Me invitó a dormir en su casa y esto dio pie a que conversáramos largamente esa noche y al día siguiente.

b. El trabajo de campo.

En la etapa del trabajo de campo, después de retomar los contactos establecidos y ampliarlos, se da prioridad a la observación y observación participantes en distintos tipos de situaciones: sesiones de trabajo entre las mujeres, sesiones de capacitación, reuniones entre las mujeres y los representantes de las instituciones de gobierno o los agentes financieros, con la finalidad de observar y registrar las dinámicas de interacción, las prácticas, los diálogos o las confrontaciones eventuales que den indicios o pongan en entredicho distintos aspectos que la investigación aborda.

La observación de sesiones de trabajo entre los grupos de mujeres y reuniones es de utilidad para identificar informantes clave y buscar compromisos de entrevistas individuales para la siguiente fase.

La fase siguiente privilegia las entrevistas abiertas a algunos líderes locales, el trabajo en los casos de estudio a través de la entrevista semiestructurada. Para este propósito se elaboró un guión de entrevista.

Con las líderes se utilizó además la historia de vida, en especial en lo que se refiere a la historia de ellas en el proceso de creación de las cooperativas SIFRA y sus proyectos específicos.

En la última etapa se hace el trabajo etnográfico con informantes no locales. Para ello se utiliza la entrevista enfocada. La entrevista enfocada supone la definición de un tema o foco de interés, definido con anticipación al encuentro entre la entrevistadora y su interlocutor o interlocutora y ese foco guía la conversación. El criterio por el cual selecciono a esos interlocutores es su cercana asociación al problema de indagación. El propósito es obtener información que permita responder preguntas específicas o ampliar los datos recabados con las mujeres. Están en este caso los operadores del programa, funcionarios de los Agentes Financieros Bancarios y No Bancarios, así como algunos contactos en FIRA.

La combinación de distintos métodos y técnicas mencionadas es lo que constituye el procedimiento etnográfico a utilizar en las distintas fases y tiempos de la investigación. Los instrumentos empleados son: la guía para las entrevistas semiestructuradas y la historia de los proyectos, cuadros para registrar datos socioeconómicos de las mujeres, así como grabadora, cámara fotográfica, cuadernos para notas de campo y computadora portátil.

1.5.4. Criterios de selección de lugares y casos de estudio.

Dado que mi interés son los grupos o procesos asociativos de mujeres y la incidencia de éstas en otros ámbitos de actuación del programa, como son los espacios de dirección y coordinación municipal, regional y multirregional, a través de las entrevistas con distintos funcionarios identifiqué la existencia de experiencias caracterizadas por su variabilidad dentro de la región de la costa. Además, algunas de las organizaciones tienen a mujeres en los cargos directivos municipales, criterio que también influyó en la decisión de elegir esta región para el estudio.

Otro factor fue que en estos municipios se cuenta con cooperativas fundadas al inicio del SIFRA, pero también hay otras de reciente creación, lo cual podía ofrecer una importante diversidad en cuanto a su trayectoria. Por otro lado, en las visitas exploratorias pude constatar la existencia de cooperativas que están trabajando con AFNB pero también de forma directa con Agentes Financieros Bancarios (AFB), lo cual podría permitirme manejar un factor más que ayudara a dar mayor solidez a la selección de casos, dado este factor de diferenciación entre los procesos de las cooperativas. Por último, el conocimiento de que existen investigaciones de antropólogos en esta región, además de estudios regionales sobre empleo que pueden ser de mucho apoyo para mi trabajo, a la vez que podría establecer puntos de referencia y comparación con quienes han abordado temas afines a mi estudio.

La selección de las localidades. Basada en los primeros hallazgos opté por mantener diversos estudios de caso: el grupo de productoras de ropa de manta de Las Palmas, una productora de artesanías y una pequeña empresaria de El Zancudo, así como otra microempresaria de la localidad de La Desembocada, todas ellas de la cooperativa SIFRA de Puerto Vallarta. En cuanto a la cooperativa de Tomatlán, también se seleccionaron otros casos de mujeres de la localidad de Morelos y La Higuera Blanca.

A los criterios generales que seguí para elegir la zona se añade el hecho de que la cooperativa de Puerto Vallarta trabaja con un AFNB y el de Campo Morelos lo hace con un AFB; otro criterio adicional es que han sido grupos que han surgido a raíz de la promoción realizada por personal de la SEDER y son sus técnicos quienes dan atención permanente al proceso de capacitación y organización de estas cooperativas, a diferencia del caso de Punta Pérula, que es una organización surgida desde el periodo en que se promovieron las Unidades Agrícolas e Industriales para la Mujer (UAIM) —un programa de Reforma Agraria— y que en el transcurrir de los años ha recibido apoyos diversos, incluido el financiamiento, de otras entidades y programas. Este último grupo se dejó fuera del estudio.

Además de los casos ya señalados, a nivel de grupos de base comunitaria consideré conveniente entrevistar a mujeres líderes de los Consejos de Administración de las Cooperativas Municipales de Vallarta y Tomatlán, así como de la Unión de Cooperativas de la Región Costa y la dirigente de la Unión de Cooperativas de Occidente. La inclusión de las líderes obedece a la posibilidad de ampliar la mirada hacia otros estamentos o niveles donde las mujeres se desenvuelven, cómo lo hacen, las dificultades y los logros que implica estar en esos espacios.

1.5.5. Muestras analíticas y matrices de tipos

La unidad de análisis son las mujeres, como individuos socialmente situados. El acercamiento con ellas es como actoras que tienen la capacidad de procesar su experiencia y hablar de sus relaciones, prácticas, significados y percepciones. El trabajo etnográfico fue realizado con once mujeres, como se registra en la Tabla No. 1.

Las categorías que definen la muestra analítica son:

- ◆ Las mujeres que preponderantemente desarrollen alguna de las siguientes actividades de sustento: agrícolas, de transformación o de servicios.
- ◆ Las mujeres que desarrollen actividades de sustentación familiares o colectivas
- ◆ Aquellas cuyo aporte al sustento familiar es el principal y aquellas que hacen un aporte suplementario o no principal.

Actoras	Actividades de sustento				Aporte de las mujeres a la economía del hogar		Organización de actividades de sustento	
	Agrícola	ganadera	Transformación	Servicios	Principal	suplementario	Familiares	colectivas
1	X Ana					X	X	
2			X Si		X		X	
3				X Ad	X		X	
4		X Ce				X	X	
5			X Sa/Im		X			X
6				X Ro/Ma		X	X	
7			X Co			X		X
8			X Le			X	X	
9								
10		X Al			X		X	
11					X			

Fuente: elaboración propia con base en datos de campo

An = Ana, Santa Cruz de Quelitán
Si = Silvia, La Desembocada
Ad = Adela, La Ceiba
Ce = Celia, Morelos
Sa = Sandra, Las Palmas
Imelda = La Ceiba
Rosina = Higuera Blanca
Ma = María, Morelos
Co = Concepción, Morelos
Le = Leonarda, Las Palmas
Al = Alejandrina, La higuera

Otros informantes (no estudios de caso) en las localidades:

1. Líderes locales.
2. Funcionarios de organismos gubernamentales. En éste ámbito es posible distinguir al menos dos:

Operadores del organismo que coordina el programa (SEDER), pues son ellos quienes tienen información y contactos con las cooperativas.

Operadores del organismo de financiamiento (FIRA), ya que pueden proporcionar datos cuantitativos y cualitativos de las cooperativas, los agentes financieros no bancarios y ellos mismos como organismo interesado en financiar a las y los productores del campo.

3. Empleados y directivos de los AFNB y AFB.

A fin de recoger datos respecto a las cooperativas que atienden. Dentro de éstos se eligió a un integrante de una ONG y a un empleado de una empresa privada.

4. Instituciones que han contribuido con proyectos específicos de capacitación a directivas(os) y líderes de las cooperativas. Se realizaron entrevistas para recabar información con una institución de educación superior (ITESO) que fue contratada con este objetivo.

1.5.6. Validez y confiabilidad de los datos y la investigación.

Una buena práctica etnográfica demanda tratar con una multitud de significados o interpretaciones discrepantes o fuentes de evidencia alternativas, e implica una recogida de datos sistemática y consistente, entre más mejor. Los etnógrafos expertos y los especialistas en metodologías cualitativas sostienen que sólo haciendo esto se intensifica la fuerza de la validez de nuestros hallazgos y del informe final. Esta fuerza de validez está dada, por un lado, al incorporar, dentro de una selección de estudios de caso, aquellos que guarden características

suficientemente heterogéneas como para indicar que estamos incluyendo todos los tipos de individuos posibles a los que un programa o acción específica está encaminada (Cortés, 2005).

Por otro lado, esta confiabilidad del dato recogido de distintas fuentes de evidencia, lograda a través de la aplicación de la técnica de “triangulación” (Flick, 2004), es ampliamente recomendada para contrastar, confirmar, verificar o ampliar la información que ya tenemos (González de la Rocha y Villagómez, 2005). El principio básico consiste en recoger y analizar datos desde distintos ángulos para compararlos y contrastarlos. El empleo de esta técnica es aconsejable para minimizar la aceptación rápida y fácil de la validez de nuestras impresiones iniciales y, de acuerdo con Goetz y LeCompte (1988:36), para “ampliar el ámbito, densidad y claridad” de las elaboraciones analíticas desarrolladas en el curso de la investigación.

En mi práctica de investigación he experimentado la importancia que tiene la utilización de este procedimiento de triangulación para verificar sesgos de información o imprecisión de cierto informante, obtenidos a través de las entrevistas. La triangulación es un procedimiento que ayudará a verificar y llenar vacíos de información, a fin de asegurar la mayor credibilidad y validez de los resultados de este estudio.

Otro factor de validez y confiabilidad estará en la coherencia entre los aspectos teóricos, los métodos utilizados, las preguntas elaboradas y cómo esto se encuentra en la dirección de la información que me propongo recoger. En última instancia, esto significa el compromiso académico de realizar descripciones exhaustivas (densas) de la operación del programa en situaciones concretas, los procesos de interacción, el tipo de interpretaciones de sus experiencias desde los actores y llegado el momento requerir la ayuda de los participantes a fin de asegurar que esas descripciones sean hechas de forma adecuada.

1.6. Aportes y límites conceptuales y empíricos de esta investigación.

Este trabajo se distingue de otras investigaciones, como las citas en la literatura discutida en párrafos anteriores, en que no se queda en un análisis institucional del programa, ni me interesa encasillarlo en alguna de las tres grandes divisiones propuestas, si bien considero de utilidad analizar su funcionamiento y cuáles son las ventajas y desventajas de basarse en una metodología específica, a diferencia de los grandes programas de financiamiento rural que existieron en México hace décadas.

Me parece, en ese sentido, que el enfoque centrado en el actor del que parte esta investigación es un aporte a los estudios realizados hasta ahora, además de que el empleo de una estrategia metodológica que incluye análisis de situaciones arroja información importante

que permitirá hacer conexiones entre lo que acontece a nivel micro con escenarios más amplios.

Por otra parte, estudiar casos específicos de distintas mujeres para entender sus estrategias de sustento es un aporte importante. Otros aspectos de mi investigación que enriquecen los estudios en este campo son los siguientes:

Aportar a la comprensión de las dinámicas sociales que se desencadenan con las acciones que conlleva la ejecución de un programa de microcréditos. Esto supone el adentramiento en la conformación de grupos que tienen objetivos en común y diferencias y cómo los resuelven. El acercamiento a estas dinámicas se da a través del análisis de los procesos de interacción, teniendo como unidad de análisis a las mujeres integradas a grupos asociativos; estos procesos tienen lugar en distintos escenarios e implican encuentros con actores heterogéneos con los que negocian, acuerdan o expresan sus discrepancias.

Una contribución de este proyecto es que ayuda a entender cómo se reformulan las dinámicas productivas de las familias y qué tipo de arreglos tienen lugar, con el acceso a los microcréditos, sobre cuestiones como el control de los recursos, ahorro, prioridades de gastos e inversiones.

Uno de los intereses primordiales de este estudio es ayudar a entender los significados que tiene para las mujeres ser parte de estos procesos, su trabajo, el dinero, la solidaridad, además de tener una aproximación a las implicaciones que tiene para ellas, en términos de costos y beneficios personales.

Este trabajo también se propone debatir con estudios más amplios que analizan los cambios conceptuales en las políticas sociales en la región latinoamericana, para comprender la racionalidad, coherencia e intencionalidad de estos programas de cara a estos cambios a nivel macro.

Por último, el estudio abona a una importante discusión: hasta dónde este tipo de programas realmente cubren la población meta a la que dicen estar dirigidos, las mujeres pobres. Esto podría contribuir a encontrar estrategias más afinadas y a realizar en el futuro intervenciones que tomen en cuenta las debilidades y los tropiezos identificados, así como los marcos de entendimiento, los significados y las disposiciones que tiene la población estudiada.

Debo advertir, sin embargo, de los límites de este estudio: en primer lugar, los lectores no encontrarán un análisis de tipo administrativo o contable de las cooperativas o las finanzas familiares o de las uniones regionales o de la Unión de Cooperativas Pioneras de Occidente.

Esta no es mi intención por ahora y aunque éste, como otros asuntos, merece una investigación seria, no podría abarcarla en este trabajo.

Los lectores no encontrarán en este estudio un análisis del conjunto de características socioeconómicas de la totalidad de socios de las cooperativas de Tomatlán y Puerto Vallarta. Aunque vale la pena hacer un análisis de esta naturaleza, este no es mi foco de interés por ahora.

Tampoco hago una medición amplia, con indicadores estandarizados, del nivel de pobreza del conjunto de socios de cada cooperativa, ni siquiera de las familias de las mujeres que fueron mis informantes. Los datos referidos a los puntos anteriores y a éste se emplean aquí con la intención de que los lectores ubiquen con mayor precisión los escenarios y los actores en ellos.

De la misma manera, no analizo los vínculos de este programa con otros de carácter social, que actualmente están en curso. Aunque me parece un tema muy interesante y útil de indagar, debe ser objeto de otra investigación.

Una limitación adicional, de carácter metodológico, con la que el estudio debe lidiar es el difícil acceso a datos fidedignos y completos respecto de los resultados económicos que tanto los beneficiarios como los AFNB han conseguido. En especial en este último caso, se me plantea el desafío de formas apropiadas para superar resistencias y tener acceso a la información, que los organismos guardan con cierto celo o temores, respecto a sus finanzas, por lo que, previsiblemente, éste es un aspecto en el que mi estudio tendrá algunos vacíos.

Cuando hacemos un estudio etnográfico y estamos en el terreno, todos los datos pueden definirse como potencialmente útiles. Un problema derivado de esto es que nos resulta atractivo recoger cualquier tipo de información. Recoger datos de manera fácil o rápida puede provocar que éstos no sean lo suficientemente ricos o relevantes como para contestar mis preguntas.

Dado el breve periodo de tiempo con el que se cuenta, durante el trabajo de campo el investigador trabaja bajo cierta tensión, provocada por la necesidad de cumplir con dos finalidades al mismo tiempo: por un lado, recabar con rapidez la información que nos parezca central de acuerdo con nuestras guías de entrevista y, por otro, establecer relaciones de confianza con los informantes, algo que requiere dedicación y tiempo para su construcción, pues sabemos que es una condición indispensable para la confiabilidad y validez de los datos recogidos. Espero, en este sentido, que los puntos de vista y la información expresada por los

actores reciba el análisis riguroso que un estudio de esta naturaleza requiere, tomando en cuenta las circunstancias de tiempo y lugar en que fueron recibidas.

Es probable que mis lectores encuentren otros silencios en este trabajo. Espero con gran interés cualquier comentario a este respecto.

Como ya señalé en el apartado de introducción, esta tesis se trata de una experiencia de financiamiento rural en el estado de Jalisco y antes de adentrarme y analizar detalladamente el programa es necesario, sobre todo para los lectores no especializados en el tema, contar con una referencia general de lo que han sido las políticas de financiamiento para el campo mexicano; de ello me ocuparé en el siguiente capítulo.

LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE FINANCIAMIENTO RURAL.

2. 1. Introducción.

En este capítulo daré un panorama general de los programas gubernamentales de financiamiento rural en México durante los últimos 20 años, a fin de ubicar cambios y tendencias que ayudarán a entender el contexto en el que surgió el programa SIFRA en Jalisco.

En coincidencia con las transformaciones y tendencias internacionales, en nuestro país la acción del Estado en las últimas dos décadas ha pasado de la provisión de créditos subsidiados para la población rural a un enfoque que plantea la configuración de mercados financieros rurales, donde existan proveedores de servicios de ahorro, seguros y asesoría, entre los más importantes. Desde esta perspectiva, el papel que el gobierno se ha autoasignado es, por un lado, ser el que define las nuevas reglas del juego que se traducen en la promoción y promulgación de nuevas leyes que regulan este sector y, por otro, como proveedor de recursos a través de múltiples organismos privados y públicos. En este nuevo escenario, los organismos intermediarios son concebidos como parte de ese mercado, con su heterogeneidad y diversidad.

El objetivo de este capítulo es ilustrar tales cambios y para ello comenzaré con relatar brevemente lo que otros investigadores han llamado la reforma financiera mexicana, parte de los cambios estructurales ocurridos a finales de los ochenta y principios de los noventa. En particular abundaré en el proceso de reestructuración de Banrural, principal organismo de financiamiento que atendió el sector, las argumentaciones expresadas para justificar tal medida y las consecuencias que tuvo. Hablaré también del papel desempeñado por otros organismos públicos responsables de financiar a los campesinos en ese periodo, así como sus alcances.

Para ampliar el “paisaje financiero¹⁵”, configurado por diversas instituciones y el conjunto de organismos sociales y privados con intervenciones en este campo, en la segunda sección hablaré de la llamada banca social, una amplia gama de organizaciones con distinta trayectoria, historia, capacidad de transformación y alcances que trabajan con los sectores más pobres del campo y la ciudad; discutiré en esta misma sección las implicaciones que tiene para estos organismos la aprobación y puesta en marcha, en años recientes, de distintas leyes que se proponen regularlos.

¹⁵ Concepto manejado por Hospes y Lont, 2004 y Kreutzer, 2004.

Por último, discutiré la vinculación entre política social y microcréditos en México, donde destacaré la creación de una serie de programas e instituciones gubernamentales cuya finalidad ha sido ampliar la provisión de servicios de microcréditos, si bien se enmarcan en los enfoques predominantes que los consideran como una medida para el combate a la pobreza, al igual que programas y acciones focalizadas en sectores de población y regiones de mayor marginación y pobreza.

Considero necesario hacer este ejercicio para ubicar dos tendencias que en ocasiones parecen entrelazarse, complementarse y que a veces se contraponen: una política de financiamiento en procura de la conformación de un mercado financiero rural y una política social que propone subsidios focalizados para los más pobres.

Este aspecto tiene una importancia analítica para este trabajo, pues uno de los ámbitos donde se entrelazan estas dos perspectivas es en los microcréditos; por lo común se espera — aunque no de forma explícita— que den resultados en dos vertientes: la social y la económica. Por una parte se espera que tengan la capacidad de generar un mayor bienestar económico en personas, familias, grupos y localidades donde están presentes; también que puedan detonar procesos de vinculación, solidaridad y apoyo recíproco entre sus usuarios.

Para efectos de la indagación que este proyecto se propone lograr, es importante tener en cuenta estos elementos y de qué formas se logran en las experiencias concretas. De estos dos temas me ocuparé tanto en el capítulo 5 como en el 6 y 7, donde discutiré el tipo de vínculos sociales que se robustecen o debilitan, así como las oportunidades económicas que las mujeres logran desarrollar con la ayuda financiera del programa objeto de estudio.

2.2. Antecedentes del financiamiento rural en México.

El financiamiento rural fue, hasta hace dos décadas, uno de los esfuerzos del Estado mexicano tanto para organizar la producción rural como para forjar vínculos y relaciones clientelares con los campesinos. Como afirma Mhyre (1998), en los buenos tiempos de los programas de crédito agrícola no había nada tan tangible en las relaciones entre campesinado y gobierno como la distribución de dinero e insumos para trabajar la tierra recibida a través de la reforma agraria.

Sin embargo, con la década de los ochenta, condiciones económicas internas y de cambios en el contexto internacional generaron una honda transformación en enfoques de políticas, legislación y programas de financiamiento hacia el sector rural que hasta la fecha

tienen resonancia y efectos. A continuación comentaré algunos rasgos que permitan ilustrar los giros tomados y algunas de sus consecuencias para este y otros sectores.

2.2.1. El crédito agrícola: Breve recuento del surgimiento y funcionamiento de Banrural.

Como parte del sistema financiero mexicano,¹⁶ en 1975 fue instaurado el Banco Nacional de Crédito Rural (Campos, 1997);¹⁷ su principal función era financiar al sector productivo agrícola para que se incorporara al proyecto modernizador del estado mexicano.¹⁸

A pesar de los objetivos asignados al Banrural, algunos autores señalan diversas problemáticas por las cuales el financiamiento no lograba tener un impacto significativo en los niveles de productividad agrícola. En lugar de eso, se menciona que el financiamiento se estaba convirtiendo en una “cuasi transferencia de ingresos” ya que, por ejemplo, parte de los créditos de avío solventaba los costos de sueldos, cuando los productores campesinos por lo general emplean su propia mano de obra o la familiar (Campos, 1997:202).

Coincidentemente, Myhre sostiene que si bien los campesinos obtenían el financiamiento agrícola para aumentar su productividad, muchos de ellos lo solicitaban también para incrementar el flujo de efectivo en periodos críticos de la economía familiar, en

¹⁶ De acuerdo con Katz (1990), el sistema financiero mexicano, hasta hace poco, estaba conformado por las instituciones bancarias privadas y los bancos y fondos de fomento gubernamentales, las casas de bolsa y las aseguradoras, los almacenes generales de depósito, afianzadoras, arrendadoras financieras, uniones de crédito, empresas de factoraje y casas de cambio. Excepto los bancos, el resto de las instituciones son consideradas como Organizaciones Auxiliares de Crédito. el objetivo de los bancos de desarrollo y los fideicomisos diversos que se crearon, era el financiamiento de grandes inversiones en infraestructura y la canalización de créditos a regiones y sectores específicos, de manera especial la agricultura, que los bancos privados no podían o no querían financiar (Mansell, 1994). Para cumplir con el objetivo de fomentar el desarrollo económico, estos organismos bancarios debían prestar apoyo financiero y crédito a tasas de interés preferenciales y el soporte técnico a los diferentes sectores productivos. Sus fuentes principales de recursos han sido transferencias directas del gobierno federal y endeudamiento externo (Katz, 1990).

¹⁷ En la década de los veinte se creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola; en el periodo presidencial de Lázaro Cárdenas se creó el Banco Nacional de Crédito Ejidal (Diego y Tarrío, 2000) y en 1965 se fundó el Banco Nacional Agropecuario. De la fusión de éstos surgió Banrural.

¹⁸ Este proyecto modernizador hacia el campo poco a poco fue cayendo en prácticas rígidas y sesgos bastante conocidos. Algunos autores caracterizan la operación del banco de la siguiente manera: la función de orientar la incorporación de cambios tecnológicos para elevar la productividad de las actividades agrícolas se redujo al otorgamiento del crédito condicionado a la contratación del seguro obligatorio con otro organismo paraestatal, la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera (ANAGSA); el crédito agrícola se acompañaba de paquetes tecnológicos (con frecuencia el crédito era dado en especie) de semillas, agroquímicos —regulados o producidos por el Estado— y asesoría técnica en prácticas agrícolas; préstamos a tasas de interés subsidiadas; las líneas de crédito como los montos tanto para las actividades productivas, el soporte para el acopio como para la comercialización, y la forma de pago de los créditos eran definidos por el banco, sin tomar en cuenta a los demandantes de sus servicios, los productores (Contreras, 2001; Myrhe, 1997; Campos, 1997 Diego y Tarrío, 2000).

particular en los meses anteriores a la cosecha. Así, “el carácter fungible¹⁹ del crédito agrícola”, señala el autor, “combinado con la falta de supervisión adecuada (o la corrupción) de las instituciones financieras rurales oficiales” propició que los campesinos “convirtieran en efectivo parte del crédito o lo conservaran como tal” (p. 11).

Pero los cambios en el modelo de financiamiento a este sector era sólo un aspecto de las reformas que se proponía hacer el gobierno. También se modificó el artículo 27 constitucional para dar lugar a la privatización y venta de los ejidos, bajo el supuesto de que con ello se removerían las limitaciones en la producción y en la distribución de recursos y que ello promovería que los pequeños productores llegara a ser más competitivos en los mercados internacionales. Al anunciar estas reformas, el gobierno responsabilizó a las políticas proteccionistas y empresas estatales de la ineficiencia del sector agrícola (Appendini, 1998).

2.2.2. Reformas económicas y transformación del sistema financiero rural.

La transformación de la política financiera y un conjunto de reformas económicas²⁰ impulsadas por el gobierno mexicano tenían como referente cambios más amplios en el modelo de desarrollo del país. Este nuevo enfoque tuvo como ejes vertebradores tanto la menor intervención del Estado en la economía como la apertura comercial que procuraba constituir en el país “un sistema de mercado, libre, abierto, flexible, dinámico, novedoso, creciente, individualista, auténtico y democrático” (Guillén, 2007:224). Lo anterior, de acuerdo con sus defensores, llevaría a México a una mayor integración a la economía global. También confluyeron diversos factores, como la crisis del endeudamiento con el exterior y su renegociación, la caída de los precios del petróleo y un cambio en los enfoques del

¹⁹ Lo fungible del crédito significa en este caso que puede tener usos distintos para el cual fue obtenido. Vogel (2003) señala que el atractivo del crédito en términos monetarios es precisamente su carácter fungible, ya que podía gastarse inmediatamente en cualquier otra actividad de acuerdo al orden de prioridad y urgencia de los prestatarios. Para muchas familias campesinas, el crédito se convierte en la “anticipación sobre los ingresos futuros”, empleándose para diversos fines, de acuerdo con las circunstancias, las limitaciones de efectivo de la familia y sus objetivos (Doligez y Gentil, 2000). Por otro lado y como discutiré más adelante, Vogel afirma que el reconocimiento de la importancia de las múltiples actividades que requieren apuntalar financieramente las familias campesinas es un aspecto nodal dentro del nuevo enfoque del financiamiento rural.

²⁰ Entre las más importantes medidas económicas adoptadas se destaca la reestructuración del sistema financiero, que comprendió seis acciones complementarias (Mansell, 1995): “1) la liberalización financiera; 2) el desarrollo del mercado de dinero; 3) la reprivatización de la banca comercial; 4) la reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos y 6) el otorgamiento de autonomía al banco central” (p. 18). La reforma de la banca de desarrollo (Bancomext, BanruralBanrural, FIRA y NAFIN) implicó dar prioridad al otorgamiento de créditos al sector privado y convertir a los bancos en organizaciones de segundo piso.²⁰ En adelante otorgarían créditos a través de la banca comercial y otros organismos intermediarios.

financiamiento al desarrollo dentro de los organismos multilaterales, en particular en lo que respecta a los mercados financieros rurales (Muñoz, et al., 2002).

Acerca de los cambios en los organismos de financiamiento para el medio rural se han hecho diversas lecturas. Por un lado, quienes están de acuerdo en que era necesario, dado el grado de ineficiencia, burocratismo, corrupción y la arraigada “cultura de no pago” de los campesinos como “consecuencia de décadas de protección gubernamental al sector” (Ardila, 2006) y, sobre todo, la pesada carga para el presupuesto público al depender de la inyección de recursos del banco central mexicano.

Desde otra óptica, en las transformaciones observadas tenía mayor prioridad la reducción de los apoyos gubernamentales que los criterios de productividad, lo que explica que el principal criterio fuera eliminar los intereses subsidiados y que su objetivo secundario fuera “la eliminación de la corrupción ... y el otorgamiento oportuno de los créditos” (Myhre, 1997:12).

Después de un periodo de ajustes internos con el que se quería probar su viabilidad, el gobierno decidió cerrar BanruralBanrural, dando lugar a un nuevo organismo, la Financiera Rural, y con ello a múltiples programas gubernamentales y organismos intermediarios de diverso tamaño, alcance y cobertura, cuya tarea es hasta hoy otorgar crédito a grupos de productores y familias campesinas. Luego de la anterior decisión, el tránsito hacia el nuevo banco comprendió un conjunto de medidas para sanear el desprestigiado banco (Werner, 1994).²¹

²¹ Se depuró la cartera crediticia, los préstamos no recuperables fueron absorbidos por el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) y otra porción de la cartera vencida se traspasó al Fideicomiso de Rehabilitación de Carteras Vencidas (Fircaven) y al Fideicomiso Liquidador (Fideliq); se separó el servicio de crédito del aseguramiento, lo que permitió la ampliación de oferta de seguros de instituciones privadas y desaparición de ANAGSA; se hizo una clasificación entre productores de bajos y altos ingresos a fin de que los primeros se convirtieran en la población objetivo de BanruralBanrural y Pronasol y los segundos se constituyeran como clientes potenciales de bancos comerciales, Nacional Financiera, FIRA y Bancomext; se eliminaron los créditos en especie; se establecieron criterios de rentabilidad en la operación del banco, lo que condujo al establecimiento de tasas de interés variables y positivas y la eliminación del subsidio; se abrió el espectro de actividades financiables y en adelante se fondearía con FIRA, Nafin y Bancomext, al igual que la banca comercial. Simultáneamente se redujo el aparato burocrático con la supresión de sucursales: de 650 que existían en 1988 a 230 que quedaron en 1994. También disminuyó el número de empleados: de 23,234 pasó a menos de nueve mil en ese mismo periodo (Werner, 1994; Campos, 1997:205, Muñoz, et al., 2002).

2.2.3. El sistema financiero rural reformado.

Finalmente, en 2003 se declara la desaparición de BanruralBanrural²² y toma su lugar la Financiera Rural, un organismo que tendrá como función sustancial otorgar créditos para actividades agropecuarias, forestales y pesqueras y a la vez financiar a una red de intermediarios financieros que presten estas actividades y de los que se espera conformen el sistema nacional de financiamiento rural. Junto con este organismo se aprueba la Nueva Ley de Crédito y Ahorro, que contempla una serie de figuras que deberán adoptar los organismos que pretendan constituirse en intermediarios financieros aptos para recibir fondos gubernamentales y funcionar como tales. En tanto estos nuevos organismos se desarrollan, los productores rurales, de acuerdo con su capacidad productiva y rentabilidad, serían apoyados por FIRA a través de la banca comercial, por PRONASOL y posteriormente por la Financiera Rural.²³ A continuación voy a destacar algunos aspectos del funcionamiento de estos organismos.

a) Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.

Dado que este organismo ha jugado un papel primordial dentro del programa SIFRA que en esta tesis se analiza, voy a dedicar algunos párrafos para explicar su funcionamiento. Se trata de una agencia financiadora fundada en 1954 y compuesta por cinco fideicomisos: el Fondo de Garantía y Fomento a la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), creado en 1954; el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), constituido en 1965; el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), conformado en 1972 y el Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras

²² Entre 1990 y hasta su desaparición, los clientes de BanruralBanrural se clasificaron “en una pirámide de cuatro niveles”. En la parte superior se ubicaban los productores comerciales (entre 75 mil y 150 mil), a quienes consideraba redituables y buenos clientes para los bancos comerciales que además se había reprivatizado hacía poco. Enseguida estaba el grupo de agricultores comerciales y ejidatarios pequeños y medianos (entre 500 mil y 600 mil), catalogados como productivos y redituables en general, candidatos a ser atendidos por la banca comercial también, pero cuyos créditos provendrían del FIRA. En el siguiente nivel estarían los campesinos considerados menos productivos (entre 400 mil y 600 mil), quienes recibirían financiamiento de BanruralBanrural hasta antes de su disolución, a tasas de interés subsidiadas. En el nivel más bajo estaban los productores de subsistencia, que no eran sujetos de créditos formales y quienes serían atendidos por PRONASOL. Este grupo lo conformaban 1,100,000 campesinos (Myhre, 1998;42).

²³ Diversos autores consignan el *impasse* experimentado en casi una década de reducción de financiamiento al sector rural. Para ilustrar lo anterior, Muñoz, et al., (2002) y Myhre comentan que, mientras en 1985 el BanruralBanrural atendió a 1.5 millones de productores, en 2000 sólo trabajó con 232 mil clientes. La atención a las mujeres fue aún más marginal: en la cartera de clientes del banco en ese último año, las mujeres sólo eran 4%. Muñoz et al. (2002) concluyen que para 2000 el banco se había convertido en una ventanilla para el pago de subsidios del gobierno, pues 30% de los fondos captados vía el ahorro era el pago de apoyos de programas de Alianza para el Campo y de Seguridad Pública Nacional

(FOPECSA), creado en 1988. Durante años, los recursos fueron proveídos por el Banco de México y préstamos de organismos internacionales como el BID. En la actualidad sus fondos provienen de la recuperación de cartera y de Bancomext (Muñoz, et al., 2002).

En sus orígenes, la misión de FIRA fue incentivar a la banca comercial a que participara en el financiamiento del sector agrícola en las zonas de riego; a partir de 1972 este objetivo se amplió a las zonas de buen temporal (Diego y Tarrío, 2000). En 1993, con la privatización de los bancos, el gobierno esperaba atraer su interés ofreciéndoles un conjunto de incentivos otorgados directamente por FIRA, como comisiones, garantías y margen de intermediación (Werner, 1994), a fin de que canalizaran créditos a pequeños y medianos productores del campo.

Las estrategias de FIRA para lograr la participación de los bancos comerciales incluyen las siguientes: 1) la liberalización de las tasas de interés, que permitió tener un margen de intermediación mayor y mayores utilidades; 2) el suministro de recursos de FIRA es otro mecanismo que ha venido favoreciendo a los bancos, ya que antes de 1994 ellos debían aportar recursos propios para la atención a productores en un porcentaje de entre 10 y 40%, pero a partir de 1995, FIRA ha tenido que solventar 100% de los recursos crediticios; existen también distintas modalidades de subsidios en forma de reembolsos, cuya finalidad es cubrir los costos de transacción de los bancos, los riesgos que están implícitos en su operación y el soporte de la estructura operativa (Muñoz, et al., 2002), destinada a la atención de la población rural. Todos estos estímulos son parte de uno de los fideicomisos que lo conforman: el FEGA.²⁴

De acuerdo con el estudio realizado por Muñoz et al. (2002), los beneficios otorgados a los bancos comerciales no eran despreciables: para 2000 los reembolsos dados por FIRA fueron 18 veces superiores a lo que los propios bancos habían aportado como cofinanciamiento y las garantías aportadas —también por FIRA— fueron 44 veces superiores en relación con los recursos dados por los bancos en forma de cofinanciamiento.²⁵

²⁴ Precisamente, el objetivo del FEGA es facilitar el acceso al financiamiento de la banca a productores rurales y pescadores a quienes implica altos costos de transacción atender, por su requerimiento de crédito en baja cuantía y bajo nivel de desarrollo productivo, y por eso mismo no son financiados por las instituciones bancarias. A su vez, FEGA tiene la finalidad de promover “el desarrollo del mercado financiero rural” de manera que sea posible la “distribución de productos y servicios financieros y la formación de nuevos sujetos de crédito”. Para ello, se enfoca al otorgamiento de subsidios a bancos, uniones de crédito y Agente PROCREA. Este fideicomiso también tiene el cometido de subsidiar el costo de los servicios de asistencia técnica a los acreditados, siempre y cuando estén orientados a “mejorar la competitividad y la rentabilidad de las empresas” (FIRA, 2002).

²⁵ La reticencia de los bancos privados se debía a la existencia de una cartera vencida muy elevada, ya que a ellos correspondía 65% del total que existía en 1994 (Mestries, 1997). Francis Mestries documenta que a partir de 1993 se extendieron los créditos incobrables, ahora a los productores medianos y

De acuerdo con FIRA, los incentivos otorgados a través del SIEBAN al sistema integrado por la banca comercial permitieron que en 1999 se canalizaran créditos por cerca de 1,146 millones de dólares a 1,467,000 productores con ingresos anuales menores a tres mil salarios mínimos, de los cuales 936,584 eran del sector ejidal y de éstos 625,674 tenían acceso a este tipo de financiamiento por primera vez. Casi el total (97.9%) de esta última cifra eran productores con ingresos anuales menores a mil salarios mínimos (FIRA-PNUD, s/f).

Pese al fuerte sesgo hacia la búsqueda de la participación de la banca privada y dadas las limitaciones señaladas, FIRA decide incorporar algunos cambios en su funcionamiento para dar lugar a la participación de lo que llaman instituciones parafinancieras, que son organismos privados de corte empresarial o agroindustriales que por sus vínculos con productores tenían la práctica de otorgar préstamos para la compra de insumos, con frecuencia a altas tasas de interés.

Entre 1994 y 1997 FIRA comenzó a trabajar con ingenios, tabacaleras, comercializadoras de café y procesadoras de hortalizas, entre otras industrias, a las que apoyó con algunos de los beneficios y estímulos ya mencionados. Estas empresas se constituyeron en los nuevos sujetos de crédito ante la banca y se hicieron cargo de la supervisión y recuperación del crédito de sus agremiados o clientes. También adaptaron sus esquemas de funcionamiento a la normatividad de FIRA, incluida la evaluación externa a la que se someten todos sus operadores. En la actualidad, trabajan en conexión con FIRA 320 empresas de este tipo, conocidas ahora como parafinancieras.

Aunque la inclusión de estos nuevos receptores de créditos es un avance importante respecto a décadas anteriores, prevalece el esquema, instaurado por FIRA, de que es sólo a través de la banca comercial como se distribuyen los recursos crediticios. En esta nueva modalidad los bancos no tienen función operativa alguna, sólo fungen como canal transmisor, aunque continúan recibiendo los estímulos que ya antes captaban (Muñoz, et al., 2002).

En 1997 FIRA diseñó e instrumentó dos programas que permitieron la instauración de nuevas modalidades de acceso al financiamiento de la población rural: el Programa de Crédito por Administración (PROCREA) y el Sistema de Estímulos a las Uniones de Crédito (SIESUC). Con base en el primero se aprobó la participación de diversas entidades, como

grandes empresarios que eran atendidos por la banca privada pues los primeros afectados fueron los campesinos y ejidatarios excluidos de Banrural años atrás. El crecimiento acelerado de las carteras vencidas con la banca privada, dice este autor, se debió mayormente a “la práctica de la banca de otorgar créditos quirografarios o directos a corto plazo (90 días) y altas tasas de interés (40%), concebidos para financiar la compra de objetos de consumo, para financiar proyectos agropecuarios o para pagar cartera vencida, valiéndose del desconocimiento de los productores” (p.74).

organismos no gubernamentales, despachos de asistencia técnica y pequeñas empresas; se les llamó Agentes PROCREA y se les asignó la tarea de promover, seleccionar a los acreditados, contratar, entregar, supervisar y recuperar los créditos (FIRA, 2002). Esta alternativa también ha sido favorable para los bancos privados, ya que ellos continúan funcionando como “ventanilla”, depositando en los agentes todas las tareas operativas, y pueden así otorgar créditos de menor cuantía sin ningún riesgo, ya que el programa contempla la cobertura de garantías entre los Agentes PROCREA, los clientes y FIRA; a cambio, los agentes reciben una cuota²⁶ con la que cubren los costos de su trabajo.

El primer año de operación de este programa FIRA aprobó la participación de tres agencias; para 2000 ya existían 53 y en conjunto manejaban 3.46% del presupuesto de créditos de FIRA, atendiendo a 50,694 productores (FIRA–PNUD, s/f). Después, muchos de los agentes tuvieron problemas de cartera, por lo que en los años siguientes se redujo su participación de tal manera que en 2004 sólo existían 26 agencias; no obstante, en 2005 se registraron nueve más (FIRA, s/f).²⁷

Respecto al SIESUC,²⁸ se trata de un programa que se propuso la capitalización, modernización y consolidación de las uniones de crédito. La obtención de fondos y estímulos gubernamentales por parte de las uniones de crédito no es algo nuevo; de las 400 uniones que había registradas en 1995, 180 estaban operando con fondos FIRA; sin embargo, muchas dejaron de recibir recursos por problemas de cartera vencida. Junto con la puesta en operación de este nuevo programa de estímulos se hizo una revisión de las uniones que tenían posibilidades de reactivar sus actividades y sólo 50 de éstas continuaron dentro de los programas citados. En 2000, estas uniones de crédito operaron 1.61% de los créditos de FIRA y atendieron a 23,509 productores agropecuarios.

Pese a las limitaciones planteadas por diversos autores, también se reconoce que FIRA es un organismo que ha demostrado un buen desempeño administrativo y cuenta con un equipo de profesionistas que conocen la realidad rural y sobre todo que han mantenido al organismo con finanzas sanas, desde sus orígenes hasta hoy (Myhre, 1997; Hidalgo, 2002).

²⁶ Estas cuotas son decrecientes. En la actualidad estos estímulos han disminuido de manera sensible, aunque siempre han estado sujetos a negociación con la banca comercial; la pretensión de FIRA es que los Agentes PROCREA se capitalicen por la vía del cobro de intereses a sus clientes.

²⁷ Sobresalen, por los altos montos que manejan, tres organismos: Asesoría Integral Agropecuaria (ASIA), de Morelos; la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural (FMDR), con cobertura nacional, y Acción Ciudadana para la Educación, la Democracia y el Desarrollo (ACCEDE), con sede en Guadalajara y cobertura regional (FIRA, s/f).

²⁸ De manera similar al SIEBAN, este programa otorga subsidios con la finalidad de robustecer las capacidades técnicas de las uniones y cubrir los costos de transacción que genera la atención de los socios que emplean montos bajos de crédito (Hidalgo, 2002).

c) Programa Solidaridad.

En 1990 Se creó el programa Fondos de Solidaridad para la Producción, cuyos objetivos eran:

- 1) Apoyar el tránsito de la cartera vencida de los campesinos más pobres e instrumentar su recuperación.
- 2) Crear el Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad.
- 3) Financiar obras de infraestructura.
- 4) Apoyar la incorporación de tierras de temporal mediante el financiamiento (Campos, 1997).²⁹

A través del Crédito a la Palabra³⁰ se otorgaba crédito a los pequeños productores sin interés y sin necesidad de garantías, por un monto de 550 pesos por hectárea y hasta por un máximo de tres hectáreas. De acuerdo con Laurel (1994), el programa Fondos de Solidaridad para la Producción disponía de alrededor de 20% del presupuesto total de Solidaridad y la mayor parte se destinaba al programa de Crédito a la Palabra.

Como he insistido en párrafos anteriores, para miles de campesinos ésta era una de pocas opciones de financiamiento, si no es que la única, pero incluso de este programa quedó al margen una cantidad muy importante de pequeños productores pues, como mencionan Gordillo et al., (1999), si bien un mayor porcentaje de familias de ejidatarios y pequeños propietarios tuvieron acceso al crédito gracias al Pronasol, pasando de 26% en 1990 a 30.5% en 1994,³¹ para miles de familias esta posibilidad estaba cancelada. Con datos de otro orden, Myhres (1997) da cuenta de esta misma realidad al afirmar que Pronasol sólo logró financiar 35% del área de cultivo abandonada por BanruralBanrural entre 1988 y 1993, ya que en este

²⁹ Este fondo era uno de los 45 que constituían el Programa Nacional de Solidaridad, dividido en cinco grandes rubros: Programas de beneficio social familiar, programas de beneficio social comunitario, programas especiales, programas productivos y programas de alcance territorial. A excepción de las cajas solidarias, que se conformaron con base en la recuperación de los créditos a la palabra, el resto de los programas desaparecieron en el siguiente sexenio. Los únicos grupos organizados que quedan de la amplia red de comités de solidaridad son los que en la actualidad funcionan alrededor de las cajas.

³⁰ De acuerdo con Appendini (1998), el conjunto de programas incluidos en PRONASOL, el Programa de Certificación de Derechos Ejidales, Comunales y Titulación de Solares Urbanos (PROCEDE), junto con el PROCAMPO, delinearón los parámetros del escenario institucional en el que el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se proponía lograr una mayor competitividad del campo mexicano en el mercado global, pues a la vez que se abrían las oportunidades para una mayor inversión privada en el sector rural, se apoyaba con este subsidio a los campesinos productores de granos básicos que ahora no tendrían un precio de garantía de referencia.

³¹ De este 30.5% de familias con acceso al crédito, 20.1% fue cubierto por PRONASOL, 4.6% por otros programas gubernamentales y el resto por la banca.

último año Pronasol financió 2,189,000 hectáreas de las 6'180,000 que Banrural había dejado de habilitar en esa fecha, respecto a lo que fue su cobertura en 1988.

La forma de funcionar de este programa era muy similar a la mayoría de los componentes de Solidaridad: los campesinos debían recuperar este préstamo e integrar un fondo comunitario que sería destinado a financiar obras de beneficio colectivo acordadas en el seno de los comités locales de solidaridad.

Desde principios de 1993, los grupos de beneficiarios del Crédito a la Palabra tuvieron la opción de que los fondos recuperados se destinaran a la creación de las cajas solidarias en cada municipio. A partir de la constitución de las cajas, Empresas de Solidaridad les otorgaba un préstamo para que el organismo adquiriera equipo informático, solventara gastos corrientes y lograra cierta institucionalidad, bajo el supuesto de que en un plazo de cinco años las cajas lograrían el autosostenimiento.

El propósito de la creación de las Cajas Solidarias era que se ampliaran las opciones de financiamiento a los productores, ya que los socios podían tener acceso a montos mayores que lo que recibían con el Crédito a la Palabra, siempre y cuando estuvieran al corriente en sus pagos; éste era otro de los objetivos del programa. Durante el primer año de arranque de las cajas se crearon 110 de ellas, con poco más de 120 mil socios; para 2000 ya existían 210 Cajas Solidarias en prácticamente todos los estados de la república, a las que se habían incorporado casi 70 mil socios más (FONAES, 2002).

Las cajas solidarias proveen a sus socios tres servicios:

- 1) Créditos, que pueden ser de dos tipos: el automático, en el que el socio puede solicitar hasta 90% de lo que tenga en su cuenta personal, que por lo general son los pagos acumulados del Crédito a la Palabra que cada productor recibió durante años. La otra vertiente es el crédito solidario, en la que los socios solicitan montos mayores a la primera modalidad y para ello deben obtener el visto bueno de la caja local y contar con el aval de otros socios, cuyos derechos estén vigentes.
- 2) Ahorros, con diversos instrumentos. Este servicio ha permitido a las cajas incrementar sus activos en tal magnitud que, para 1999, los ahorros servían para cubrir a 49% de la cartera de préstamos (Muñoz et al., 2002).
- 3) Seguro de vida o fondos de defunción. Este servicio es muy apreciado por los socios, ya que al momento de defunción la caja otorga una cantidad de dinero en efectivo para cubrir los gastos funerarios. Incluso es común que los socios se mantengan como tales a fin de preservar este apoyo, algo por completo razonable si se toma en cuenta que en las comunidades rurales

es frecuente que la muerte de algún miembro venga a agravar las precariedades de los hogares, mucho más si se trata de la jefatura familiar.

c) Financiera Rural. En 2002 el gobierno entregó al Congreso de la Unión el proyecto de ley que contemplaba la liquidación de Banrural y la creación de la Financiera Rural. El Congreso aprobó en diciembre de ese mismo año la Ley Orgánica de la Financiera Rural. A diferencia de Banrural, la nueva Financiera no tiene facultades para la captación de ahorro y su presupuesto es aprobado por el Congreso, al que debe rendir cuentas. Una de las implicaciones que tiene lo anterior es que no podrá colocar créditos provenientes de FIRA, como lo hizo Banrural. Otra característica distintiva es que tiene, de forma temporal, el mandato de atender directamente las necesidades de crédito de su público meta; sin embargo, a mediano plazo deberá transformarse en un organismo de segundo piso.

El grupo meta de la Financiera son los pequeños y medianos productores agropecuarios y todas las personas o entidades que se ubican en el sector rural, a quienes deberá atender de forma directa o a través de intermediarios financieros rurales, para los que también ofrece programas de crédito, servicios de capacitación, asesoría, avalúos y fideicomisos. La Financiera Rural³² tiene como beneficiarios de estos servicios a las Uniones de crédito, los Almacenes Generales de Depósito, las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares, de acuerdo con las reglamentaciones que establece la nueva Ley de Crédito y Ahorro Popular.

2.3. Microcréditos y Banca Social.

La insuficiencia de créditos para el sector campesino ha sido atendida en parte por múltiples organismos dedicados a trabajar con la población de bajos recursos, en la modalidad de microcréditos. Si bien varias de estas entidades existen en nuestro país desde hace décadas,³³ es en los noventa cuando emergen muchas más, alentadas por el propio gobierno mexicano en diversos casos, con el apoyo de agencias de cooperación al desarrollo y, en un segmento, bajo

³² Datos tomados de la página oficial <http://www.financierarural.gob.mx>

³³ La Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural (FMDR) se creó en 1969; el Comité Promotor de Investigación para el Desarrollo Rural (COPIDER) surgió en 1977; Asesoría Dinámica a Microempresas (ADMIC) se creó en 1979; la Federación Mexicana de Asociaciones Privadas de Salud y Desarrollo Comunitario (FEMAP) se creó en 1973; la Asociación Programa Compartamos nació en 1985. Como se puede ver, algunas de estas experiencias son contemporáneas del *Banco Grammen* de Bangladesh, fundado en 1976, que si bien tiene una metodología innovadora para trabajar con la gente pobre, debe ser ubicada con mayor precisión la influencia que este organismo ha tenido en el surgimiento de las experiencias de microcrédito desarrolladas en México.

el cobijo de la iglesia católica, como ya lo había hecho desde mediados del siglo pasado con las cajas populares.

Para hacer un recuento de las diferentes modalidades de organismos de financiamiento no bancarios que existen en nuestro país es conveniente partir de algunas definiciones que den las coordenadas para la presentación que quiero hacer en este apartado. Una primera distinción es la que hace Cardero (2004) al distinguirlos por el rol de intermediación que tienen dentro de los mercados financieros, es decir, por un lado está el segmento que capta el ahorro de sus clientes y lo moviliza en forma de crédito. Otro conjunto está formado por las entidades que distribuyen microcréditos provenientes de fuentes externas, ya sean organismos gubernamentales o privados. Dentro de los primeros —los que captan ahorro, distribuyen créditos y otros servicios financieros—, están las uniones de crédito, las cajas solidarias, las cooperativas de ahorro y crédito (CAP) y las sociedades de ahorro y préstamo (SAP). En las segundas están las ONG microfinancieras y los despachos de profesionistas reconocidos como Agentes PROCREA. Esta diversidad de organismos integra la banca social.

Según una investigación realizada para la Secretaría de Economía del gobierno del Distrito Federal, en 2002 el sistema financiero mexicano contaba con 1,207 instituciones bancarias y crediticias; de éstas, 889 conformaban la banca social (SEDECO, 2002). El estudio señala que en nuestro país sólo 37% de la población económicamente activa recibe los servicios financieros de la banca comercial, 15% es atendido por la Banca Social, 13% tiene acceso a la Banca de desarrollo y 35% no recibe ningún tipo de servicio financiero.

2.3.1. Las uniones de crédito.

Las uniones de crédito, como entidades legales tienen su origen en 1932, cuando se estableció la Ley General de Instituciones de Crédito (Mansell, 1994) donde están contempladas como organismos auxiliares de crédito y tienen la finalidad facilitar el acceso al mercado financiero a uniones de productores (Katz, 1990). Existen organismos que fueron constituidos por empresarios del sector agrícola como los que funcionan en los estados del norte del país como Sonora y Sinaloa, también hay un importante segmento de ellas que son el resultado de la movilización de grupos de autoayuda promovidos por personas de pocos recursos; son las uniones de crédito campesinas o del sector social (Mansell, 1994).

Estos organismos tradicionalmente no han captado recursos del público; aunque la ley le permite captar ahorro de sus socios desde 1993, sólo un pequeño grupo se dedica a esta actividad pues de acuerdo con los datos de Buendía y Tremblay (2002), en México, únicamente

el 12.8% de las 252 uniones existentes reciben los ahorros de sus agremiados. La función primordial³⁴ de estos organismos ha sido la canalización de recursos de la banca de desarrollo, fundamentalmente FIRA y NAFIN —a excepción de aquellas que en su momento recibían fondos de Banrural-, pasando antes por la intermediación financiera de la banca comercial (Muñoz, et al., 2002).

La primera unión de crédito campesina fue fundada en el sur de Sonora en 1975 por la Coalición de Ejidos del Valle del Yaqui, que en 1985 integró la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) junto con 24 organizaciones campesinas de 14 estados. En 1990, la coalición, junto con 22 uniones de crédito formadas por campesinos, creó la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) (Mansell, 1994).

En los años recientes la AMUCSS ha venido transformándose para dar sitio como asociadas a otro tipo de organizaciones financieras y para ofrecer a sus socios apoyo técnico, capacitación y consultoría, además de representación y defensoría de las uniones que la conforman. Dentro de sus actividades de asesoría han venido trabajando en la creación de microbancos comunales en diversas regiones del país, como la sierra norte de Puebla, la sierra Mazateca, la sierra sur y Mixe de Oaxaca, la zona sur oriental de Morelos y el Balsas en Guerrero (Cruz, s/f). Para 2005 la AMUCSS la conformaban 26 organizaciones financieras de distinto tipo: cuatro uniones de crédito, cinco cooperativas, siete redes de microbancos y diez organizaciones de productores que daban servicio a más de 50 mil socios (Cruz, 2006).

La AMUCSS cuenta en la actualidad con diversos servicios para sus socios que le permiten, por un lado, allegarse fondos adicionales para sostener su operación y, por otro, ampliar el abanico de opciones para que sus agremiados resuelvan sus necesidades. Uno de estos programas es el de vivienda, operado con recursos de la Secretaría de Desarrollo Social; otro es el de microseguro de vida, para lo cual se ha asociado con una compañía de seguros experimentada; otro es el de constitución de una caja central —FOMICRO— que se trata de la creación de un fideicomiso colectivo que permite que los organismos asociados tengan acceso a financiamiento público de manera más rápida y confiable. Otro de los programas es el de captación de remesas, a través de los microbancos; para ello se asociaron con la empresa Intermex. Por último, están desarrollando el programa Nuevas Instituciones Financieras

³⁴ Muñoz et al. (2002) documentan que luego de un periodo de crisis severa muchas uniones han optado por ampliar sus funciones, incluyendo la comercialización de insumos y cosechas, la industrialización de granos y el cobro por la prestación de servicios de asesoría técnica, jurídica, contable y la venta de seguros.

Rurales (Cruz, 2006) que, de acuerdo con la Ley de Ahorro y Crédito Popular, serán las únicas autorizadas para recibir financiamiento de la Financiera Rural.

Como muchos otros organismos dedicados al microfinanciamiento, la AMUCSS ha venido impulsando acciones que permitan operar de acuerdo con esta nueva reglamentación que existe en México (más adelante retomaré este tema), lo que ha implicado someterse a supervisiones y calificaciones por parte de los organismos que contempla la ley, capacitar a las organizaciones afiliadas para que generen información de acuerdo con los criterios de la Comisión Bancaria y de Valores e instrumentar procesos de mayor transparencia.

2.3.2. Las cajas populares de ahorro y préstamo.

Aunque este segmento no atiende de forma exclusiva al sector campesino, considero importante ofrecer un panorama breve dado que, de cualquier forma, su presencia en municipios rurales es importante.

El movimiento de cajas populares comenzó en 1951 bajo los auspicios de la iglesia católica mexicana (Rojas, 1997; Sánchez, 2001; Buendía y Tremblay, 2002; Imperial, 2004). En 1954 se creó el Consejo Central de Cajas Populares y diez años después se constituyó la Confederación Mexicana de Cajas Populares (Imperial, 2004).

Según Rojas (1997), en el movimiento de cajas populares se puede distinguir dos etapas: la primera cubre todo el periodo desde el surgimiento hasta la creación de un marco jurídico que reglamenta sus actividades, en 1991, cuando se aprueba una reforma a la Ley General de Sociedades y Actividades Auxiliares de Crédito (LGSAAC) que permite la creación de una figura asociativa específica para estas actividades, la de sociedades de ahorro y préstamo (SAP). La segunda es la que tiene lugar en los últimos años, desde la aprobación de la citada ley, y que está caracterizada por la dispersión orgánica del movimiento cooperativista. A raíz de la promulgación de la LGSAAC muchas cajas populares iniciaron el proceso de transformación hacia SAP con el interés de obtener el reconocimiento legal.

Sin embargo, este tránsito hacia la nueva institucionalidad se trastocó por otro acontecimiento importante: la reforma de la Ley General de Sociedades Cooperativas en 1994; con esta reforma se reconoce a las cooperativas de ahorro y préstamo como una modalidad válida y, además, las regulaciones previstas en la ley para estos casos eran menores que las referidas a las SAP. Así, muchas de las cajas que estaban en proceso de autorización como SAP al final adoptaron la figura de cooperativa. Esto condujo a que en 1998 se dividiera la Confederación Mexicana de Cajas Populares en diversos organismos, de acuerdo con las

modalidades asociativas que habían adquirido, aunque también se configuraron o mantuvieron agrupaciones de cajas solidarias regionales que optaron por no vincularse a escala nacional (Rojas, 1997).

De acuerdo con Imperial (2004), Sánchez (2001) y Buendía y Tremblay (2002), el universo de figuras asociativas de ahorro y crédito en México abarca las siguientes figuras:

- a) 146 Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, agrupadas en 25 Federaciones y dos Confederaciones Nacionales: la Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo (CNMCAP) y la Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamo de los Estados Unidos Mexicanos (CAPEUM). Estos organismos tienen 1,081,000 socios.
- b) Once Sociedades de Ahorro y Préstamo que operan en 29 estados, excepto Chiapas, Querétaro y Baja California Sur. Se encuentran agrupadas en la Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo (AMSAP), que cuenta con 675 mil socios.
- c) 210 Cajas Solidarias que conforman el Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias, con 190 mil socios (ya expliqué que estas cajas se derivaron del programa Crédito a la Palabra Campesina de PRONASOL, en 1993).
- d) Las Cajas Populares que existen sin registro o que operan como sociedad civil. Se trata de unas 200 e integran a alrededor de 300 mil socios. Algunas de estas cajas participan desde 1993 en la Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas (ANURCO).

En la actualidad, además de los organismos articuladores a escala nacional mencionados, existe otro que es el que tiene mayor magnitud: el Consejo Mexicano de Ahorro y Crédito Popular (COMACREP), que cuenta con cerca de 2.7 millones de socios afiliados a ocho asociaciones: Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas y Sociedades de Ahorro y Préstamo de México (ANURCO); Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo (AMSAP); Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS); Caja Popular Mexicana (CPM); Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo (CNMCAP); Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias, y Prodesarrollo, Finanzas y Microempresas (Martínez y Rojas, 2003).

Según estimaciones de Buendía y Tremblay (2002), el sector financiero social está integrado por 630 entidades y poco más de dos millones trescientos mil socios.³⁵ Sánchez

³⁵ Considera aquí un estimado por aquellas entidades no registradas y además las uniones de crédito del sector social que revisé en el apartado anterior.

(2001), considera que estos organismos cuentan con activos que ascienden a 12 mil millones de pesos,³⁶ que representan sólo 1% de activos financieros del país, pero que no es desdeñable si se compara con lo que este sector representa en países como España, Canadá o Inglaterra, donde poseen 50% de los activos que este sector tiene en su haber en nuestro país . La relevancia social y económica de los servicios que da este conglomerado de organismos no es menor si también se toma en cuenta que sirven a 6% de la PEA que no es atendida por las instituciones de crédito formales; más aún, si se tiene presente que estas entidades son la única o principal opción en muchas poblaciones rurales y semiurbanas (Buendía y Tremblay, 2002).

2.3.3. Los organismos no gubernamentales de microcrédito.

En México existe una larga tradición dentro de los organismos de la sociedad civil (OSC) en el campo de las finanzas populares. Algunos de los programas de mayor data son la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, creada en 1969; el Comité Promotor de Inversiones para el Desarrollo Rural (COPIDER), fundado en 1977; la Unión regional de apoyo campesino, desde 1988, y Compartamos, establecido en 1985 (Conde, 2001). Sin embargo, como fue señalado párrafos atrás, es en los noventa cuando se diversifica y amplía este tipo de organizaciones en su especialidad.

Esta proliferación es entendible si se toma en cuenta la existencia tanto de elementos internos de las organizaciones como de factores externos, tanto del contexto nacional como internacional, que a final de cuentas se entretajan para facilitar el surgimiento y desarrollo de ONG cada vez más especializados en los microcréditos. El primero elemento es que en muchos de estos organismos existía ya un trabajo de acompañamiento a grupos populares y campesinos que padecían los efectos de la contracción de los apoyos gubernamentales y del financiamiento rural, como ya quedó documentado.

El tránsito hacia el fomento de actividades de generación de ingresos entre estos grupos y en particular la creación de alternativas de ahorro y préstamo fue una decisión que respondía a sus propósitos de generar procesos de organización y trabajo comunitario y que era acompañada con propuestas de formación política y social dentro de estos grupos. Por otra parte, debe tomarse en cuenta la situación por la que estaban pasando los OSC con el lento pero creciente retiro de la cooperación internacional de nuestro país. La adopción de prácticas

³⁶ Martínez y Rojas (2003) mencionan que para 1999 las cajas de ahorro no reconocidas oficialmente tenían un monto estimado de captación cercano a los diez mil millones de pesos, 83% de los organismos registrados.

de microfinanciamiento fue considerada una alternativa de autosostenimiento ante la cada vez más inaccesible ayuda del exterior.

Sin embargo, debe quedar claro que muchos otros organismos especializados en microfinanzas que surgieron en esta década tuvieron como referentes experiencias internacionales o filiales de proyectos internacionales, cuya misión está centrada en la provisión de microcréditos para actividades productivas y de generación de ingresos. La difusión de la experiencia del *Grameen Bank* de Bangladesh alienta a que muchas de estas organizaciones incursionen en el proceso de formación de nuevos proyectos financieros en localidades rurales y colonias suburbanas que son su entorno cercano. En estos casos, por lo general el acompañamiento a procesos de organización comunitaria es menos frecuente y la capacitación que ofrecen es en torno a la generación de competencias técnicas y de gestión de microempresas.

Otro factor que favorece el surgimiento de OSC especializados en microfinanciamiento es el impulso que le dieron a este tipo de proyectos desde los organismos internacionales, como una medida para aliviar los problemas de la pobreza. En 1993, durante la Conferencia Internacional de Acciones para Reducir el Hambre Global, se constituyó el *Consultative Group to Assist the Poorest* (CGAP); sus miembros fundadores fueron Canadá, Francia, Países Bajos, Estados Unidos, el Banco de Desarrollo Africano, el Banco de Desarrollo para Asia, el Programa de Desarrollo de Naciones Unidas y el Banco Mundial; más adelante se integraron el Banco Interamericano de Desarrollo y otros países desarrollados (Cardero, 2004).

Este grupo lanzó la iniciativa de apoyar a los países en vías de desarrollo con recursos financieros y con paquetes tecnológicos y saberes prácticos que permitirían poner en ejecución estos servicios, destinados a la gente pobre. Un componente importante de las metodologías recomendadas tenía que ver con el involucramiento de los OSC y las comunidades locales en la ejecución y control de los proyectos; así es como se alienta su participación.

Los OSC dedicados a las microfinanzas son muy variados tanto por su origen como por su alcance y las figuras asociativas que han adoptado. Existen por ejemplo organizaciones vinculadas a órdenes religiosas y a la arquidiócesis de la ciudad de México (Compartamos, FinComún y Los Emprendedores); otras han sido fundadas por empresarios (FMDR y sus filiales en los estados, Fundación del Empresariado de Chihuahua); algunas son organizaciones de base comunitaria, como Cobanaras, del sur de Sonora, y otras fueron conformadas por grupos de profesionistas (CAME, UDEC, ACCEDE), por mencionar algunos ejemplos.

No obstante esta heterogeneidad, tienen en común la adopción de un rol de intermediación financiera con base en tres principios centrales:

a) El desarrollo simultáneo de una doble función de intermediación financiera: la movilización de ahorros —condicionados o no— y crédito. En algunos casos el ahorro lo centraliza el OSC y en otros los grupos beneficiarios.

b) Trabajan a través de una mediación local, ya sea un representante del proyecto, una institución local o un grupo solidario que hace puente entre los usuarios y el organismo microfinanciero, que por lo general ejerce en algún grado la función de evaluación, seguimiento y ejecución.

c) Se basa en la confianza entre los socios, que sirven de aval de manera recíproca y a la vez ejercen presión social en un momento dado, cuando hay dificultades de pago.

Los OSC microfinancieros, al igual que otros organismos con esta misma actividad, se encuentran en un proceso de replanteamiento de su quehacer y su institucionalidad, a raíz de que muchos de ellos, al ser captadores de ahorro, son regidos por un nuevo marco legal. Por otra parte, varios de estos organismos han trabajado con fondos gubernamentales y de la banca de desarrollo, por lo que están siendo afectados por las transformaciones que ya discutí en párrafos anteriores y en las que abundaré en la siguiente sección.

2.4. Microfinancieras y nueva Ley de Ahorro y Crédito

En los próximos años todos aquellos organismos que capten el ahorro de sus agremiados o de cualquier público tendrán que cumplir con un nuevo marco legal que los regula, de manera similar a como lo hacen con los bancos. Aunque aún en estos días se están haciendo modificaciones a la nueva Ley de Ahorro y Crédito, es un paso fundamental que, de acuerdo con muchos directivos de cajas populares y uniones, dará mayor confianza a sus socios, toda vez que la ley prevé un conjunto de mecanismos y organismos de supervisión. A continuación abordaré algunos contenidos e implicaciones tanto de la citada ley como la General de Sociedades Cooperativas, que también debe ser atendida por todos los organismos de ahorro y crédito que cuenten con esta figura legal.

Los cambios a la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP).

En este momento, el movimiento cooperativo se encuentra en una fase de transformación que tiene que ver con la crisis de años recientes, generada a partir de diversos casos de fraude en algunas cajas populares y la movilización a la que dieron lugar por parte de los ahorradores. Por un lado, las recientes reformas a la Ley General de Sociedades Cooperativas y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular están propiciando que muchos de estos organismos replanteen sus formas de funcionamiento.

La promulgación de la LACP modificó el articulado de la LGSC de 1994 y estableció una doble regulación para todas las cooperativas dedicadas al ahorro y al préstamo.³⁷

La LACP plantea un marco institucional que deberán adoptar todas las cooperativas que quieran ser reguladas y reconocidas por esta ley; por un lado, un sistema de integración que comienza con las federaciones que deberán agrupar a entidades de una misma vertiente de actividad económica; en el segundo nivel están las uniones, formadas por cooperativas de distintas ramas de actividad económica; en un tercer nivel están las confederaciones nacionales compuestas por varias uniones o federaciones de por lo menos diez estados y por último, el consejo superior del cooperativismo, integrado por las confederaciones nacionales y las instituciones auxiliares (Buendía y Temblay, 2002).

Por otro lado, para lograr funcionar con los parámetros exigidos por la LACP se requiere que los organismos de ahorro y crédito realicen fuertes cambios en las estructuras operativas: deberán tener procesos administrativos y contables maduros, contar con sistemas de información profesionalizados y modernos, incorporando o ampliando órganos de fiscalización y control interno. Todo esto implica inversiones cuantiosas y un incremento en los costos de operación de los organismos de ahorro y crédito popular, muchos de los cuales no están en condiciones de solventarlo.

Pero, como señala un documento del BID, de lo que se trata es de “normar la operación de estas instituciones y de facilitar la consolidación de las entidades más avanzadas, permitiendo el ordenado retiro de las entidades que no tienen viabilidad financiera” (BID, s/f: 6). La Ley prevé sólo dos figuras para la movilización de crédito y ahorro popular: las financieras populares, que funcionarán como sociedades anónimas, y las cooperativas de ahorro y crédito, que serán entidades del sector social.

³⁷ Hay un grupo de sociedades “pequeñas” para las que no aplica esta Ley; son aquellas que tienen menos de 250 socios y activos inferiores a 1.2 millones de pesos; estas sociedades sólo tendrán que registrarse ante una federación autorizada.

Como parte del reordenamiento, el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL) fue transformado en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI). El BANSEFI tiene, de acuerdo con la Ley, la función de: “(i) proveer desarrollo tecnológico, capacitación, asistencia técnica y servicios financieros en calidad de banco de segundo piso a los organismos de integración y las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, para lograr su incorporación al nuevo marco legal; (ii) ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación; y (iii) apoyar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en la supervisión de las federaciones y las entidades de ahorro y crédito popular” (BID, s/f:6). Otro mandato importante que recibe es incrementar la captación de ahorro, para lo que cuenta con una red de 540 sucursales, 40% de ellas en poblaciones con menos de 25 mil habitantes (Deugd, 2006).

El organismo regulador y supervisor de las entidades que decidan acogerse a esta ley será la CNBV y como supervisor auxiliar estarán las federaciones. Las confederaciones serán las encargadas de administrar el fondo de protección, que deberá ser integrado con las aportaciones de las federaciones y éstas a su vez deberán recabar las contribuciones de las entidades de acuerdo con el volumen de sus activos.

Por su parte, BANSEFI es el organismo ejecutor de programas de fortalecimiento de los organismos acogidos a la Ley. Dentro de las acciones que están en curso y prevé desarrollar están la asistencia técnica para la estabilización o saneamiento de las entidades viables que quieren obtener la autorización de la CNVB para operar de acuerdo con la Ley; la capacitación para profesionalizar a los cuerpos administrativos y gerenciales de las entidades; la provisión de apoyo en infraestructura tecnológica y de comunicaciones al servicio de los organismos (Gavito Mohar, 2005).³⁸ Otra de las funciones que BANSEFI se propone es la administración de fondos líquidos de las entidades, es decir, funcionar como el banco de los organismos regulados.

2.5. Los programas gubernamentales de microcréditos, entre el mercado y lo social.

Dado que los programas de microcréditos han sido ideados con la finalidad de generar ingresos y empleo y por lo tanto son una alternativa posible para superar la pobreza, analíticamente hablando pueden verse como uno de los puntos de intersección entre la política económica y la política social. Por eso son identificables, dentro de muchos de estos

³⁸ Estos programas de apoyo temporal para las intermediarias financieras y el apoyo para desarrollar una plataforma tecnológica común entre los organismos constituyen una etapa previa para conformarse como el banco de las cajas de ahorro.

programas, factores de concordancia con uno y otro de los campos de tales políticas, además de que no se trata de dos esferas separadas sino que tienen conexiones e influencias determinantes, sobre todo de las económicas hacia las sociales, como lo demuestran los análisis de diversos autores, entre ellos Valencia y Aguirre (1998), y Román y Aguirre (1998), quienes han documentado las vinculaciones entre los enfoques y programas de política social con las perspectivas de desarrollo y las estrategias económicas prevaletes en distintos periodos históricos en México.

Por eso en este apartado quiero traer a colación diversos aportes que ayudarán a complementar la visión respecto a lo que ha sucedido desde décadas pasadas en nuestro país, para entender las características constitutivas del programa de microcréditos que esta investigación se propuso estudiar, pues considero que éstos, al igual que las políticas sociales, han sido moldeados por procesos situados en lo contextual y lo histórico.

Habiendo tratado algunos de los aspectos más sobresalientes de los enfoques de política económica que operaron en los últimos años y en particular de las políticas financieras, a continuación abordaré lo que considero los elementos básicos para la identificación de los enfoques de política social en nuestro país.

2.5.1. Breve revisión de los enfoques de política social en México.

De acuerdo con Adelantado et al., (1998), las políticas sociales son tanto un objeto de estudio de las ciencias sociales como un conjunto de prácticas. Como campo de estudio, sigue el autor, analiza el contexto social, político, ideológico e institucional donde se produce, organiza y distribuye el bienestar; en cuanto tal, tiene tres centros de interés: en primer lugar, está lo que concierne al bienestar, con sus múltiples concepciones y cómo alcanzarlo; en segundo está el interés por analizar los impactos de las políticas, que a su vez se sustentan en posiciones ideológicas y criterios diversos respecto a lo que es el bienestar social y los problemas sociales que —se supone— atiende (igualdad, derechos, justicia social, entre otros); en tercer lugar, le interesa todo lo que tiene que ver con los procesos de institucionalización, organización y puesta en práctica de las políticas, donde intervienen múltiples actores situados en esferas distintas, cuyos intereses y recursos de poder son heterogéneos.

En una definición amplia, el bienestar es suministrado tanto por las intervenciones deliberadas del gobierno como por el mercado de trabajo y la familia (Esping-Andersen, 2000); Adelantado incluye un cuarto sector (organizaciones no gubernamentales, asociaciones de

ayuda mutua e instituciones religiosas),³⁹ el asociativo y comunitario; los teóricos de la sociedad de bienestar se refieren a este conjunto de sectores como la organización o división social del bienestar. Para este autor, la política social se define como un “dispositivo gubernamental que permite la gestión de la desigualdad asignando a cada esfera de la estructura social (mercantil, estatal, doméstica y relacional) determinado papel en la satisfacción de las necesidades, reequilibrando el flujo de relaciones entre ellas de forma continua” (Adelantado et al., 1998:144).⁴⁰ Para Esping-Andersen (1994), el propósito fundamental de la política social es aminorar la inequidad y la pobreza, minimizar el riesgo social y optimizar la distribución de bienestar. La combinación e interacción de diversas instituciones, la predominancia de su papel en el logro de bienestar, sus prácticas y resultados, es lo que define el objeto de indagación de este campo de estudio.

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

En concordancia con estas consideraciones, se encuentran en la literatura algunas tipologías que analizan diversos momentos históricos, países y configuraciones específicas de las relaciones que guardan entre ellos estos sectores, en función de la provisión de servicios para el bienestar social.⁴¹ En cuanto a las formas en que las políticas sociales operan este principio organizativo, Adelantado et al. (1998) ejemplifican que en la esfera mercantil intervienen cuando se define qué servicios son o no una mercancía; en la estatal, a través de

³⁹ Este autor habla de cuatro esferas: la mercantil, la familiar-doméstica, la estatal y la relacional. Sobre esta última distingue que está compuesta por un subconjunto asociativo y otro comunitario.

⁴⁰ Otras definiciones que ponen el acento en el aspecto normativo de la política social se refieren a ella como las “intervenciones sistemáticas y deliberadas en la vida social de un país para asegurar la satisfacción de las necesidades básicas y el bienestar de la mayoría de sus ciudadanos” (Ainta, en Kabeer y Cook, 2000) o también se considera como “el modo en que el Estado traduce en estrategias y políticas concretas su obligación de facilitar el acceso de la población al derecho que ésta tiene de solventar sus necesidades” (Román y Aguirre, 1998:95).

⁴¹ Para abundar en este tema, véanse las obras de Esping-Andersen, 1994 y 2000; Ordóñez, 2002; Barba, 2002; Elson y Cagatay, 2003, quienes discuten diversas tipologías y modelos de estados de bienestar, tanto en países industrializados como en regiones y países en vías de desarrollo.

arreglos jurídicos que protegen la distribución de determinados bienes y recursos como parte de las responsabilidades del Estado y en la doméstica y relacional, al diferenciar lo que son valores de uso, mercancías o derechos que pueden ser intercambiados de manera recíproca en un espacio social.

Sara Gordon (1999:49), al caracterizar los rasgos principales de la política social mexicana, argumenta que éstos se “derivan de las corrientes teóricas del pensamiento social que se han ocupado de definir los criterios y principios rectores de la distribución del bienestar y el papel que deben desempeñar los distintos actores”, de manera destacada, el Estado.

Dentro de estas perspectivas identifica las siguientes: una que sostiene que disfrutar de elementos que proporcionan bienestar es un derecho universal que debe ser garantizado por el Estado y la otra, que considera que esto corresponde a una función del mercado y que pone el acento en la responsabilidad de los individuos en la consecución del bienestar.

En la primera postura, sigue la autora, los servicios de bienestar social son un mecanismo para garantizar la igualdad, y los beneficios materiales que se distribuyen repercuten en la integración social y tienen como soporte los vínculos existentes entre bienestar, cultura y derechos civiles, que se condensan en el concepto de ciudadanía.⁴²

La segunda corriente tiene como fuente de inspiración el liberalismo económico, que tiene como premisa que los mercados (competitivos, autorregulados), desde el punto de vista de la justicia social como de la eficiencia, son mejores mecanismos de distribución de recursos que proveen bienestar (Gordon, 1999; Esping-Andersen, 1994). Continuando con Gordon, de esta forma, la política social en nuestro país ha variado “entre la orientación hacia objetivos universalistas y prácticas de libertad del mercado como mecanismo de asignación” (1999:51).⁴³

Un buen número de autores coinciden en distinguir dos grandes periodos en las políticas mexicanas de bienestar social: la primera, que va de los años cuarenta hasta comienzos

⁴² Aunque la raíz tanto de la noción de ciudadanía como la de eficiencia económica es el liberalismo clásico, a la primera —sobre todo la que alude a lo social— se le ha identificado como afín al pensamiento social demócrata. Marshall (1997) distinguió tres elementos constitutivos de la ciudadanía: lo civil, lo político y lo social. El primero son los derechos necesarios para disfrutar de libertad individual —de la persona como tal, de expresión, de pensamiento, religiosa, derechos de propiedad, derecho a la justicia. El elemento político se refiere al derecho a participar en el ejercicio del poder político y el social alude al derecho a un mínimo de bienestar económico y a participar del patrimonio social. Frazer y Gordon (1992) ofrecen una aguda crítica de estas nociones y señalan la existencia de contradicciones y tensiones entre ciudadanía civil y ciudadanía social, ya que existen en la primera aspectos basados en la propiedad, que son antisolidarios e individualistas y posesivos, obstáculos para la construcción de ciudadanía social, relacionada con un modelo universalista y de bienestar social del Estado.

⁴³ En el esquema de Adelantado et al. (1998), entre la estatización y la mercantilización de los recursos de bienestar.

de los ochenta, época del modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y la segunda, desde la crisis financiera de comienzos de los ochenta hasta nuestros días. En el primero, al enfoque de política social se le ha identificado como “modelo universalista limitado” (Gordon, 1999:50).⁴⁴ En el segundo, se le describe como “asistencia residual basada en el universalismo minimalista” o focalizado (Sottoli, 2000), o como un modelo de “hibridación” (Valencia, 2003).⁴⁵ Este último autor advierte que si bien existen tendencias dominantes en las instituciones sociales, existen procesos históricos que muestran la combinación de diversas tendencias. En este caso, hay algunos segmentos de la política social mexicana que pueden caracterizarse como universales con otros que deben ser catalogados como de atención focalizada o a merced del mercado.

Durante la vigencia del primer modelo, diversos autores señalan que los objetivos de la política social fueron desde la resolución de problemas sociales heredados del periodo colonial, “la conformación del Estado–nación”, hasta el apoyo al proceso de industrialización del país (Valencia, 2000; Román y Aguirre, 1998, Vilas, 1995).

Respecto a la relación entre política social y política económica, indican una robusta conexión a través de las políticas de empleo y salariales; dado que el modelo de desarrollo estaba orientado a la constitución de un mercado interno, se crearon mecanismos de protección a la población asalariada⁴⁶ y al surgimiento de las clases medias, que apoyarían con su demanda de bienes nacionales a ese mercado. El método de combate a la pobreza es indirecto (Valencia, 2000), es decir, el crecimiento económico, la creación de empleos, buenos salarios y protección social de los trabajadores se harían cargo de que los mexicanos logaran mejores niveles de bienestar.⁴⁷

⁴⁴ También se les identifica con los términos “universalismo estratificado” (Gordon, 1999:50) o como “sistema de bienestar social limitado” (Duhau y Stchteingar, 1999:203).

⁴⁵ González de la Rocha (2005:65) habla de un híbrido paradigmático que caracteriza como la “transición, cambio y reestructuración entre el paradigma vigente en la región durante el periodo de industrialización por la vía de la sustitución de las importaciones, el minimalismo de la década de 1980 ... y el paradigma que emergió al gestarse y consolidarse el modelo de apertura económica hacia el exterior”.

⁴⁶ La otra cara de la moneda de este modelo de protección a los trabajadores dejó fuera a la población más desfavorecida, sobre todo del medio rural (González de la Rocha, 2005), si bien se beneficiaban de los programas de subsidio a la alimentación que existían.

⁴⁷ Los límites de este modelo se hicieron evidentes y el gobierno tuvo que poner en marcha otras medidas que atendieran de manera específica a poblaciones en situación de pobreza. Diversos programas se pusieron en marcha desde la década de los sesenta; varios de ellos pretendían promover el empleo en zonas rurales y de alta marginación: Programa de Caminos de Mano de Obra (1968-1976), el Programa de Inversión para el Desarrollo Rural (PIDER, 1970-1976), la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR, 1976-1983), el Programa de Desarrollo Regional (1983-1988) (Barajas, 2002).

En cuanto al modelo de política social puesto en ejecución a raíz del ajuste estructural y la apertura económica, los objetivos son el combate a la pobreza y la pobreza extrema y hacia ellos se encamina la protección social por parte del Estado; se les define como inversión eficiente, temporal y centrada en la formación de capital humano, con la creencia de que más adelante los pobres estarán en condiciones de hacerse cargo de los riesgos e invertir en su bienestar (Valencia 2005).⁴⁸

En este periodo, el discurso gubernamental enfatiza la necesidad de adecuar cada vez más la política social a las reglas de la política económica, que se traduce en la reducción paulatina de subsidios generalizados o en hacer que sólo se den a poblaciones específicas.⁴⁹ Se impone como prioridad también “el saneamiento financiero del Estado, la búsqueda de nuevas formas de impulsar el ahorro interno ..., la promoción de políticas de flexibilización laboral (en especial de flexibilización salarial) y de capacitación en la mano de obra” (Valencia, 2000:131).

Respecto al método de combate a la pobreza, se identifican los métodos “directos”, es decir, “del desarrollo de programas idóneos para cubrir necesidades de poblaciones focalizadas”, ahora, “los salarios y el empleo se definen en el mercado y no son instrumentos de política social. Esto compensa los defectos del mercado”, el cual no debe distorsionarse “con subsidios a la oferta o con actividades populistas o paternalistas” (Valencia, 2000 y 2003).

2.5.2. El alineamiento de la política de financiamiento a los enfoques prevalecientes

Como he comentado en párrafos anteriores, la expansión de los programas de microcrédito en México se da en el contexto de estos cambios y tendencias, que van más allá del ámbito nacional.⁵⁰ La participación gubernamental en este campo en los últimos años es una intervención selectiva que busca encarar los errores del mercado pero a la vez su rol es limitado por el mismo proceso de liberalización en el campo de lo financiero, del cual el Estado ha sido activo impulsor, procurando promover este mercado sin distorsionarlo.

Los programas de microcrédito tienen objetivos sociales que coinciden con muchos de los que se formulan desde las políticas sociales (atención a poblaciones en situación de

⁴⁸ Se trata ahora, de acuerdo con los conceptos de Adelantado, de una desestatización y mercantilización del bienestar.

⁴⁹ Se pasa del subsidio a la oferta, que operó en el modelo anterior, al subsidio a la demanda (Valencia 2005), en concordancia con la necesidad de recortar el gasto público para un mayor equilibrio fiscal y de hacer funcionar los mercados.

⁵⁰ Ahí donde funcionaban instituciones de crédito rural o agrícola, ahora se plantea la necesidad de desarrollar un mercado financiero rural que incluya la oferta de créditos rurales, tanto para actividades agrícolas como no agrícolas, así como la captación de ahorro.

pobreza, generación de alternativas de ingreso a familias excluidas del empleo, ampliación de activos productivos y capital humano para que tengan más oportunidades de participar en el mercado, entre otras), al mismo tiempo que comparten las limitaciones que ha supuesto la reducción del gasto público y el adelgazamiento del aparato gubernamental.

Además, en esta nueva modalidad de financiamiento se incorporan medidas con las que se pretende corregir errores identificados en el funcionamiento de los mercados financieros en épocas anteriores: el problema de información imperfecta y los costos de transacción, cuyas implicaciones prácticas pueden verse en las modalidades de funcionamiento de los programas, por ejemplo que los usuarios, por lo general, se autoseleccionan, deben ser parte de grupos solidarios cuyos miembros vigilan el buen cumplimiento y proporcionan información a los organismos. En síntesis, hay una doble finalidad, económica y social, que no es sencillo conciliar en la práctica.

En este contexto, la función de intermediación a través de organismos de distinta naturaleza adquiere cada vez mayor preponderancia dentro de las políticas, los programas y los marcos institucionales que orientan las acciones gubernamentales de financiamiento rural. Ya sean Agentes PROCREA, diseminadores de créditos, Intermediarios Financieros No Bancarios o como se les denomine según sea definido por los actores, la existencia de esta figura es clave para entender cómo el gobierno considera que debe estar presente en el ámbito rural. Por un lado, reconoce que la ausencia de intervenciones estatales ha tenido consecuencias delicadas para millones de familias campesinas pero por otro no quiere apartarse de la idea de que su acción debe estar encaminada a hacer posible que “el mercado financiero rural” funcione.

La utilización de la figura de intermediación, sean cooperativas de ahorro y crédito, uniones de crédito u organismos de la sociedad civil, tiene para el gobierno dos ventajas: la primera, que aprovecha la capacidad de creatividad e innovación y la experiencia de estos organismos; la segunda es que su participación es un mecanismo para disminuir los costos de transacción que tienen tanto las instituciones financieras como los usuarios, al llevar estos servicios a los lugares donde está la gente.

Para concluir esta sección, revisaré algunos ejemplos de programas gubernamentales de microcréditos que ilustran lo que he propuesto.

El Programa Santa Fe de Guanajuato. El programa Santa Fe de Guanajuato se inició con Vicente Fox como gobernador, inspirado en las ideas del *Grameen Bank* de Bangladesh y con la pretensión de crear el Sistema de Financiamiento Estatal al Desarrollo (SEFIDE) (Rionda,

2003). Con una visión de la pobreza entendida como problema de falta de oportunidades individuales, el programa se proponía dar acceso a personas, empresas y familias a recursos que les ayudaran a transitar de la marginación social y la pobreza hacia la superación personal.

En 1996 se anunció la creación del Sistema Santa Fe de Guanajuato, asumiendo que atendería primordialmente a las mujeres pobres. En 1997, la operación del programa se transfirió a la iniciativa privada, con la creación de una asociación civil; aunque desde el inicio se invitó a los empresarios a invertir en el proyecto, los fondos que sostienen a la organización hasta la fecha provinieron enteramente del gobierno estatal.

El crédito máximo al que puede tener acceso una persona son 20 mil pesos, a una tasa de interés de 6% mensual, ya que las usuarias deben pagar los elevados costos administrativos que incluyen no sólo el costo del dinero sino también la asistencia técnica y la capacitación que reciben. Para 2000 el programa declaraba atender a más de 36 mil usuarios, 90% de ellos mujeres. A esa fecha reportaron tener una cartera de créditos de 14 millones, la creación de más de 2,500 núcleos solidarios y una tasa de morosidad de 5% (Rionda, 2003).

El Programa Santa Fe de Guanajuato permitía y promovía la aplicación de su metodología en otras localidades del país, para lo cual ofrecía su apoyo y asesoría, sin mayor requisito que el de que se aplicara el epíteto “Santa Fe” a las nuevas iniciativas. Otros estados lo replicaron. Nacieron así los sistemas “Santa Fe de Colima” y “Santa Fe de Jalisco”. Después surgieron organismos similares en San Luis Potosí, Pachuca, Cuernavaca, Zamora y Atizapán de Zaragoza. Estos últimos cuatro sólo con alcances municipales (Rionda, 2003).

Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales. El Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) inició sus operaciones en 2000, los dos primeros años bajo el cobijo de la SAGARPA y a partir de 2003 forma parte del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresariado (PRONAFIM), de la Secretaría de Economía (SE). Según datos del programa, hasta 2004 ha otorgado casi 800 millones de pesos en microcréditos, con un monto promedio de alrededor de 1,600 pesos.

El FOMMUR funciona a través de organismos intermediarios que reciben los créditos y a su vez los prestan a las mujeres, con la finalidad de promover, de acuerdo con lo que expone en sus documentos, “el autoempleo, las prácticas productivas y fomentar la cultura de ahorro, generando ingresos para este sector de la población”.⁵¹ Por realizar esta labor los organismos intermediarios reciben un porcentaje del subsidio y tasas de interés relativamente

⁵¹ Tomado del sitio <http://www.fommur.gob.mx>

bajas, de manera que con sus usuarias cobren hasta 6% adicional y puedan así sostener sus operaciones.

De acuerdo con sus propias cifras en 2004, el FOMMUR estuvo presente en 21 estados, aunque se ha caracterizado por trabajar en aquellos que tienen mayores niveles de pobreza y marginación, entre ellos Veracruz, Chiapas, Oaxaca, Tabasco, Michoacán y Morelos, pero fundamentalmente en los dos primeros, donde este año se concentra 51% de su presupuesto. Con esa misma argumentación, a partir de este año se retiró de Colima, Nuevo León y Distrito Federal. Los recursos movilizados en el año de referencia ascienden a 313.8 millones de pesos a través de 201,173 créditos, que beneficiaron a 145,223 mujeres. La mayor parte de los créditos otorgados se destinan al comercio (73%), le siguen las manufacturas (17%), las actividades agropecuarias (7%) y los servicios (3%) (Millán *et al.*, s/f).

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresariado. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresariado (PRONAFIM) fue creado en 2001 y también forma parte de la Secretaría de Economía. Funciona de forma similar al FOMMUR, pues trabaja con instituciones microfinancieras con las que se auxilian para distribuir los créditos, dar capacitación a usuarias y usuarios y, al menos en teoría, captar ahorro. El PRONAFIM tiene una cobertura mayor que el FOMMUR y está dirigido a mujeres y hombres.

Contempla el otorgamiento de subsidios para fortalecer a los organismos microfinancieros y la entrega de fondos con una tasa de interés aceptable, el cual les permite incrementar el costo del crédito a los usuarios, a fin de procurar su autosostenimiento. Con base en la información que ellos proporcionan, de 2001 a 2005 el PRONAFIM ha otorgado 987,422 microcréditos, 85% de los cuales ha sido para mujeres.⁵² Según Díaz Amador (2005), directora del organismo, ellos están financiando aproximadamente 40% de la cartera de microcréditos del país.

Programa Impulso Productivo para Mujeres. Este programa, de carácter nacional, fue creado en 2002⁵³ por la Coordinación General de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES⁵⁴) con el objeto de dar atención específica a agrupaciones o empresas sociales conformadas exclusivamente por mujeres. Apoyan tanto a grupos en áreas rurales como en urbanas y suburbanas, siempre y cuando cuenten con proyectos “con viabilidad económica de

⁵² Tomado de <http://www.pronafim.gob.mx>

⁵³ Anteriormente se llamó Programa Desarrollo Productivo para Mujeres.

⁵⁴ FONAES se creó junto con otras vertientes del PRONASOL.

los sectores pecuario, forestal, pesquero, acuícola, agroindustrial, extractivo, comercial y de servicios para el fortalecimiento de los procesos de producción, transformación y comercialización de sus productos y/o servicios” (FONAES, 2003). Aunque FONAES existe desde 1992, es a partir de 2000 cuando creó un programa especial para mujeres. Según datos sobre el ejercicio fiscal de 2003, aportados por el propio FONAES, el programa financió a 400 proyectos, con un monto de 31.3 millones de pesos y la generación de 2,420 empleos.⁵⁵

Su enfoque da prioridad a acciones encaminadas a “fortalecer los procesos productivos” de las empresas de mujeres y todo aquello que vaya encaminado a generar y sostener empleos; el programa es parte de la Secretaría de Economía. La estructura operativa descansa en un pequeño grupo de “residentes” estatales y regionales encargados de dar información a grupos interesados respecto de los procedimientos para lograr acceso al financiamiento y son ellos mismos quienes les ayudan a cubrir los requisitos establecidos por la institución.

En la actualidad, las reglas de operación de FONAES contemplan dos instrumentos de apoyo a proyectos productivos: el Instrumento de Capital Solidario y el Instrumento de Capital de Riesgo. Dentro del primero se ubica Impulso Productivo para Mujeres e Impulso Productivo para Discapacitados. En el estado de Jalisco el presupuesto que se ejerce en ambas vertientes ronda los 50 millones de pesos y de acuerdo con datos de la representación estatal, las mujeres son 40% de las beneficiarias,⁵⁶ si bien en cuanto a los recursos que reciben es menor la proporción en el caso de las mujeres.

Uno de los aciertos del programa es su interés en que las organizaciones y los grupos de trabajo de mujeres se vinculen; para ello ha institucionalizado los encuentros estatales, regionales y nacionales (estos últimos devienen en internacionales). Otro acierto es que procura apoyar proyectos mixtos, siempre y cuando el liderazgo lo tengan las mujeres. Un aspecto favorable más es su preocupación por que su público meta se capacite y adquiera herramientas técnicas para definir y aproximarse a lo que sería la formulación de proyectos. Para esto último ha estado trabajando en conjunto con el INCA Rural, aunque aún falta mucho por hacer, pues este proyecto se encuentra en una fase inicial.

Una de sus limitaciones más importantes es que carece de un equipo profesional que dé un seguimiento mayor al desarrollo de las empresas que operan las mujeres y resuelva de manera inmediata las dificultades que suelen presentarse en la marcha. Por otro lado, y aunque

⁵⁵ El monto máximo por integrante es de 40 mil pesos y el monto máximo por proyecto asignado es de 300 mil, de acuerdo con la información ofrecida en su página: www.fonaes.gob.mx

⁵⁶ Conversación personal con María Ulloa, funcionaria de la delegación estatal de FONAES.

la participación económica de las mujeres es menor a la que se exige a los varones (20%), es una gran limitante para tener acceso a recursos mayores, pues lo que ellas deben aportar está en concordancia con ese monto.

Un aspecto más es que, históricamente, FONAES ha carecido de recursos humanos que permitan trabajar cuidadosamente una etapa previa que permita a las mujeres decidir con mayores elementos de análisis qué tipo de proyecto es rentable. Mientras esto no ocurra, ellas seguirán optando por actividades tradicionales y de baja rentabilidad.

Otra limitante es que no se ha trabajado de manera consistente con proyectos de formación que fortalezcan los liderazgos de las mujeres y su capacidad de agencia, tanto en el ámbito personal, familiar y comunitario como para una conducción empresarial que considere la gama de recursos tangibles e intangibles que pueden ser potenciados, así como articulaciones que permitan llevar a sus proyectos a mayores escalas. De igual manera, poco se ha indagado respecto a los cambios generados al interior de los hogares.

Programa de Organización Productiva para Mujeres Indígenas (POPMI). Este programa comenzó su operación en 2003 y ha apoyado hasta la fecha a más de 7,200 grupos que integran a poco más de cien mil mujeres indígenas de 23 Estados de la república.⁵⁷ Tiene entre sus aspectos más destacables atender a un sector de la población más pobre y marginado —las mujeres indígenas— focalizando sus acciones en poblaciones de alta y muy alta marginación, con al menos 29% de población hablante de alguna lengua indígena y con un tamaño no superior a los diez mil habitantes, dando preferencia a localidades que no sean la cabecera municipal.

Aunado a lo anterior, el programa privilegia dar atención a mujeres con poca o nula experiencia organizativa, lo que permite ofrecer oportunidades inigualables a mujeres indígenas que tengan interés en el trabajo colectivo y para quienes de otra manera sería muy difícil el acceso a recursos públicos para sus proyectos. Las características anteriores del programa son muy importantes, aunque no siempre son aplicadas al 100%, algo que en sí mismo no sería negativo, siempre y cuando el programa contara con un presupuesto más amplio para ensanchar su radio de acción y que las más pobres y marginadas no resultaran afectadas.

En parte por esta razón, los apoyos económicos que ofrece son limitados (ocho mil pesos por cada mujer indígena), además de que en términos reales el presupuesto ha decrecido

⁵⁷ Los datos citados en esta sección tienen como fuente el Informe de la CDI 2007. <http://www.cdi.gob.mx>

en más de 10%: tomando como referencia el primer año de operación (138 millones de pesos), en 2007 ejerció poco más de 118 millones de pesos.

Un aspecto relevante de este programa es que en sus planteamientos expresa la búsqueda de equidad en las relaciones entre mujeres y hombres indígenas, su interés por apoyar a que ellas eleven su autoestima y sean partícipes en la toma de decisiones dentro de su entorno inmediato. Un propósito que conlleva múltiples desafíos, si se toman en consideración los usos y costumbres en las culturas indígenas que constriñen a las mujeres.

A pesar de estos aspectos positivos, el programa adolece de diversas carencias. Además de las presupuestales, los equipos operativos son limitados, no sólo por su tamaño reducido sino en las habilidades prácticas y herramientas conceptuales con los que se cuenta para el trabajo, lo que restringe más aún los efectos de este programa. Esta apreciación es producto de mi acercamiento al programa y al equipo operativo de la región Norte–Occidente en 2006, cuando participé como facilitadora en el taller de formación a promotores y técnicos en Metodología de Educación con Mujeres Indígenas y elaboración de proyectos con perspectiva de género.

Una consecuencia de esta situación es la reducida capacidad operativa para dar seguimiento a los proyectos impulsados en años anteriores, lo que podría atenuarse si existiera colaboración con organismos de la sociedad civil, centros universitarios y otro tipo de entidades para que en conjunto se lleven a cabo estas labores, pero hasta casi no se ha dado esa vinculación.

Otra limitante es que el programa no atiende a grupos de mujeres indígenas que viven en las ciudades; si bien es cierto que ellas cuentan con mayores posibilidades de acceso a recursos públicos, un diagnóstico más fino de sus condiciones daría nuevas pautas para reformular éste y otros programas similares.

Por otro lado, no se menciona ni se aborda en la práctica la conveniencia de trabajar las identidades indígenas masculinas, a la par que lo hacen con las mujeres; probablemente esto abonaría a alcanzar los cambios sustanciales y duraderos en familias y comunidades indígenas que el programa se plantea generar.

Programa de la Mujer en el Sector Agrario. Este programa tiene origen en el Acuerdo Nacional para el Campo, firmado en 2003, entre diversas instituciones Gobierno del Federal con las organizaciones campesinas. En éste se expresan algunos compromisos con el fin de atender diversas demandas de forma multisectorial, entre ellos el de la Secretaría de la Reforma

Agraria de otorgar apoyo económico a las mujeres titulares de derechos agrarios o posesionarias de parcelas.

El programa tiene como objetivo general “Promover la integración económico-productiva de las mujeres del sector agrario, mediante el apoyo a Proyectos Productivos social, técnica, económica, financiera, comercialmente viables y sustentables, que permitan el aprovechamiento racional de los recursos y condiciones naturales existentes en los Núcleos Agrarios, atendiendo los requerimientos de organización y capacitación integral, fomentando la generación de la ocupación productiva y una mejora en su calidad de vida, de sus familias y de sus comunidades”.⁵⁸.

Pero el objetivo contrasta con el limitado apoyo que el programa ofrece a sus posibles usuarias, ya que sólo contempla un monto máximo para el financiamiento de proyectos productivos de 180 mil pesos, de los cuales únicamente 10% están destinados para la elaboración del perfil técnico y para la asistencia técnica que el grupo podría requerir, por lo que su planteamiento de atender una capacitación integral queda en entredicho. El programa tiene como requisito que las solicitudes sean presentadas por grupos de al menos tres y hasta 12 integrantes, pidiendo además que sean avaladas por una organización constituida legalmente, en caso de que el grupo sea de carácter informal.

De acuerdo con datos de la SRA, en 2007 se apoyó en Jalisco a 590 mujeres y a escala nacional a 30,763 (apenas 4.6% de la población potencialmente beneficiaria). Chiapas, Oaxaca y Veracruz son los estados donde existe el mayor número de beneficiarias de este programa: entre 2,200 y 2,500 mujeres apoyadas en cada uno, en promedio.

Si bien se propone “Fomentar el desarrollo de unidades económicas integradas por mujeres, así como su organización para el consumo, producción y comercialización de sus productos y servicios en los núcleos agrarios”, una vez más este objetivo parte de suposiciones erróneas, pues parte del supuesto de que en los ejidos y comunidades agrarias existe la suficiente capacidad adquisitiva, de consumo y empleo para que los productos elaborados por los grupos apoyados tengan como sus mercados a las integrantes de esos grupos.

Por otra parte, dice considerar para su operación la carga de trabajo que las mujeres del sector realizan simultáneamente y, en particular, tomar en cuenta el ciclo de vida de las mujeres, su “pobreza de tiempo”, sus responsabilidades familiares, actividades domésticas, actividades de traspatio, etc., a fin de regular las cargas de trabajo que las mujeres tienen para hacerlas compatibles con sus proyectos productivos.

⁵⁸ Los datos y párrafos citados en esta sección tienen como fuente las Reglas de Operación del PROMUSAG, tomado de <http://sra.gob.mx>

Sin embargo, para otorgar los apoyos, una vez aprobados los proyectos, tiene como requisito obligatorio cumplir “con la primera etapa del Programa de Capacitación”, al que deben asistir por lo menos 75% de las integrantes del núcleo beneficiado. Otra carga de trabajo y uso del tiempo que adiciona el PROMUSAG a las múltiples tareas que dice querer equilibrar es que también deben cumplir con el resto de las etapas del programa de capacitación, al que igualmente deben asistir por lo menos 75% de las integrantes del grupo. Para ello, al igual que para la presentación de la solicitud, las mujeres deben acudir a las oficinas de la representación del programa, es decir, a las instalaciones de las delegaciones estatales, para lo cual deben invertir tiempo y recursos de los cuales, el programa sabe, carecen.

2.6. Conclusiones.

En este capítulo me propuse hacer una revisión de las intervenciones gubernamentales en el ámbito del financiamiento rural en los últimos 20 años. A partir de ello es de destacar que, después de años de haberse dado la reforma financiera y con ello la reestructuración de Banrural y su posterior desaparición, algunos de los problemas por los que se justificó su desintegración siguen vigentes.

Una de las razones con la que se explicaba la abultada cartera vencida de este banco era la falta de productividad de los campesinos, al igual que el mal uso de los créditos, pues en vez de invertir en sus actividades productivas y volverlas más rentables, los clientes empleaban estos recursos o su mayor parte para cubrir diversas necesidades. Esto, se dijo, era por la fungibilidad del dinero. Este es un aspecto que poco ha cambiado: los campesinos siguen empleando parte de lo que se les presta para cubrir otros apremios; sin embargo, ahora los índices de recuperación son mayores. Esto me lleva a preguntar: ¿En dónde radican las transformaciones?, ¿qué aspectos clave operan para que las tasas de recuperación se hayan incrementado? Dejo por ahora esta pregunta sin contestar.

Otra idea que me interesa destacar es que con las medidas que se fueron adoptando para paliar la crisis de financiamiento hacia el campo, los saldos y dividendos se distribuyen de manera desigual. En el caso del FIRA, la rigidez institucional ha hecho que los bancos privados sean los principales beneficiarios de la canalización de créditos a los campesinos. Y no es que actualmente haya más créditos que hace 20 años.⁵⁹ El fenómeno que ha ocurrido es que éstos se han pulverizado; puede afirmarse que el número de beneficiarios ha sido incrementado,

⁵⁹ Calva, et al., (2004), informan que en 2003 el porcentaje de créditos para el sector agropecuario, silvícola y pesquero fue 2.8% respecto del total, mientras diez años atrás estos sectores recibieron 5.9%.

aunque ahora se distribuye en cantidades tan ínfimas que poco significa para quienes aspiran a incorporar mejoras tecnológicas en sus actividades productivas.

Por otra parte, la magnitud de las acciones de la banca social da cuenta de la contribución que han hecho para sostener las economías familiares de poblaciones rurales y suburbanas, donde las instituciones bancarias privadas y de desarrollo no tienen cobertura. La perspectiva que plantea la puesta en marcha de una nueva reglamentación tiene sus bemoles. Por un lado, que sean reconocidas como intermediarios financieros formales es un aspecto positivo a destacar; junto con ello, la asignación de un conjunto de funciones a las entidades representativas (de integración, de dictaminación y supervisión) da idea de que puede desatar formas innovadoras de autogobierno. Junto con esto, la perspectiva de crear fondos de previsión de riesgos podrá dar mayor confianza a sus socios y procesos más transparentes.

Sin embargo, es de esperarse que una cantidad de estas organizaciones queden al margen. Las que se regularicen estarán sujetas a mayor control pero también a nuevas formas de gobernabilidad, a procesos de mayor especialización y profesionalización. Cada una de estas entidades tendrá que sopesar entre incentivos y sanciones y tomar su decisión.

En la esfera gubernamental, el papel del Estado en este nuevo contexto se perfila para constituirse en un agente que fomente la existencia de recursos financieros para el medio rural, de acuerdo con la visión prevaleciente en los últimos años, aunque sus roles son sustancialmente distintos de los desempeñados en el pasado. De agente proveedor del crédito rural ahora se ve a sí mismo como mediador entre agentes privados que están a cargo del mercado financiero en este sector, proveedores de servicios de ahorro, seguros y asesoría, entre los más importantes. Como creador de nuevas reglas del juego, el gobierno ha emitido diversas leyes que regularán a la diversidad de organismos que componen este mercado.

En este nuevo escenario, las instituciones y organizaciones intermediarias son concebidas como parte de ese mercado; un aspecto notable es la heterogeneidad de esos organismos y la diversidad de expectativas que se tiene sobre ellos; también es muy diferente y desigual la preparación y capacidad con la que cuentan para adaptarse a este nuevo entorno.

Por último, he traído a cuenta algunos aspectos fundamentales de los cambios en los modelos y enfoques de política social en nuestro país, ya que considero que los programas de microcrédito son un punto importante de intersección entre ésta y la política económica.

Lo anterior torna indispensable tener en la mira los rasgos fundamentales que constituyen a la política social, pues es el contexto donde estos programas se sitúan. Pero además he subrayado la importancia analítica que tiene para este trabajo hablar de los

componentes social y económico con que funcionan los microcréditos, ya que, por una parte, se espera que tengan la capacidad de generar un mayor bienestar económico en personas, familias, grupos y localidades donde están presentes, pero también que puedan detonar procesos de vinculación, solidaridad y apoyo recíproco entre sus usuarios. Desde la retórica oficial estos fines suenan perfectamente compatibles, pero en los hechos conviene afinar la mirada para encontrar sus evidencias.

Dentro de los ejemplos de programas de microfinanciamiento que he citado, debo hacer notar que contemplan distintos objetivos, que aluden a enfoques de desarrollo específicos y a lo que —según esos enfoques— debe ser el papel de la mujer dentro de ellos.

A pesar de que en algunos casos —notablemente en el Programa Organización Productiva para Mujeres Indígenas (POPMI)— se pone de manifiesto su interés en lograr transformaciones culturales y específicamente en el papel marginal que las mujeres indígenas tienen en las comunidades, la mayoría contienen planteamientos que caen en el enfoque Mujeres en el Desarrollo (WID, por sus siglas en inglés), formulado hace más de dos décadas (Tinker, 1990; Saunders, 2002).

Esta corriente parte de un diagnóstico de la situación de las mujeres que enfatiza como problemas principales el trabajo excesivo que desarrollan, a la vez de lo poco productivas que suelen ser sus actividades económicas. Por lo tanto, deben procurarse alternativas de trabajo, acceso a recursos y entrenamiento adecuado. Estas concepciones y prácticas, a pesar de su retórica, hace de tales programas ejemplos de cómo ha prevalecido una visión instrumental de las mujeres; sin embargo, es justo decir que estas apreciaciones son obtenidas a partir del conocimiento de los documentos oficiales y algunas evaluaciones. Habría que esperar, una vez más, a estudios más detallados que den cuenta de las experiencias detonadas en las vidas de sus usuarias.

Una vez hecho este recorrido e ilustradas algunas estampas del paisaje financiero mexicano, pasaré a delinear el programa SIFRA haciendo énfasis en su desarrollo cronológico, a la vez que iré explicando los momentos y las circunstancias en que nuevos actores se fueron incorporando con tareas y responsabilidades específicas, logrando en conjunto lo que hoy es el programa.

Este capítulo me parece necesario dentro de la estructura de la tesis para que los lectores puedan adentrarse en las distintas rutas trazadas y reconfiguradas. Dado que mi punto de partida teórico es considerar que cualquier programa se desarrolla de una manera que no es lineal sino que puede seguir caminos no esperados, producto de voluntades, negociaciones y

forcejos entre los diseñadores, los operadores y la gente beneficiaria, iré destacando los cambios e inflexiones que tuvo.

Surgimiento y operación del Sistema de Financiamiento Rural Alternativo (SIFRA).

Si cada actor tiene claro su rol y genera la sinergia con los demás actores pues es favorable; si empieza a haber disputas con los otros actores, entonces sí ya, le empieza a dar en la torre al asunto y entonces ahí es decir quién regula la participación de los actores de tal manera que garantice que sí haya esa sinergia y que cada actor tenga claro qué hacer y cómo coadyuva a que los demás cumplan lo que les toca.

*Francisco Guerrero **

decíamos Joel y yo, bueno, mejor esto que nada, mejor esto que lo que estaba antes, entonces vamos echándole alma, vida y corazón, esperando que salga lo mejor posible y pues en eso nos empeñamos en un buen rato.

*Germán Hernández V.***

3.1. Introducción.

Este capítulo tiene el propósito de dar cuenta de los procesos a través de los que el programa Sistema de Financiamiento Rural Alternativo (SIFRA) fue perfilado en la fase de diseño y se instrumentó, así como los resultados obtenidos en el transcurrir de varios años, con la movilización de recursos de distinta índole, proveídos por gobierno estatal, gente que respondió a su propuesta, fuentes financieras, intermediarios, ITESO y otros actores que se desempeñaron en algunos de los componentes de este programa.

En esta descripción se vuelve evidente que las tareas y roles no fueron inmutables. Los diseñadores se volvieron operadores, los que tenían un rol financiero asumieron el de asesores y promotores de las cooperativas. Algunos asignaban y otros aceptaban —o rechazaban— estas encomiendas y hasta estos papeles fueron sujetos de negociación, reformulación, conflicto.

Para dar cuenta en forma más completa, se vuelve imprescindible traer a colación diversos acontecimientos ocurridos en distintos escenarios, tanto locales como nacionales e internacionales, que dieron lugar a un entorno propicio para el surgimiento del SIFRA. En este

* Jefe de Educación continua de ITESO y coautor de las primeras versiones del diseño del programa SIFRA.

** Integrante del equipo de ITESO que estuvo a cargo del programa SIFRA entre 1999 y 2001.

entorno hay demandas de grupos sociales y evidentes fracasos de organizaciones cuyo fin era similar al que el programa se proponía cumplir, lo que hace necesario replantearse estrategias y definiciones fundantes.

Este apartado de la tesis analiza cómo se fueron dando las distintas aproximaciones a lo que fue el “proyecto original”, trayendo a cuenta la manera en que se conjugaron experiencias previas, expectativas y conocimientos de las partes implicadas. Su puesta en marcha dio inicio a un ciclo de pruebas, ajustes y reconsideraciones para adaptarse a las nuevas situaciones con las que el programa tenía que lidiar, tanto en lo que tenía que ver con las relaciones y acuerdos entre los actores que estuvieron en la etapa inicial como con aquellos convocados en el proceso y los cambios en el contexto local.

Aunque es importante dar cuenta de lo anterior, este capítulo también analiza como una cuestión de primera importancia las estrategias de acercamiento a municipios, localidades y personas de diversa condición social. Se hace un análisis detallado de cómo, con las rutas seguidas, poco a poco el SIFRA ha ido cubriendo diversos escenarios de la geografía del estado, desde la constitución de grupos de base comunitaria, cooperativas municipales, uniones regionales y multirregionales; se pone a debate si el programa realmente ha podido incluir a la población con mayores carencias y, haciendo uso de las evidencias con que este estudio cuenta, se sugiere que la mayoría de la población atendida es aquella con un grado menor de rezago social.

Junto a esto, se destaca como aportes de este programa que se trata de un instrumento que ha puesto a prueba su flexibilidad y adaptabilidad a las condiciones del contexto, que propicia no sólo la generación de respaldo social entre la gente que integra las cooperativas sino un aval económico que hace posible el acceso inmediato de los socios a fuentes crediticias, algo que hasta entonces, para muchos de ellos, no estaba en su horizonte.

Se subraya también la existencia de un margen de maniobra de las cooperativas, entre los usuarios finales y las fuentes de crédito, y cómo ese margen es utilizado para preservar el sentido de ser de estas organizaciones, para que continúen prestando y a la vez preserven su buen historial crediticio con los bancos a través del manejo de sus fondos de garantía, y mantengan bajo control su tasa de morosidad hacia el exterior, en tanto a lo interno negocian, presionan y sancionan a los socios.

Se señala por último la labor formadora que cumplen las cooperativas, tanto en lo que tiene que ver con lo que tradicionalmente se llama educación cooperativista, aunque de forma más importante, la alfabetización económica y financiera acerca de todo lo que supone lidiar

con éxito con plazos, cobros, intereses, rentabilidad y capacidad de endeudamiento. Esto último, se sugiere, es un logro destacable y poco visualizado sobre el que conviene reflexionar.

3.2. La fase del diseño del programa.

Esta sección está dedicada a reseñar los preparativos, las negociaciones y los acuerdos que antecedieron a la entrada al “terreno”, los municipios y localidades donde se trabajó intensamente para conformar cerca de 30 cooperativas durante los dos primeros años.

Antes de que se tuviera el primer borrador con la propuesta, el Director de Concertación Social de la SEDER tuvo una serie de reuniones donde se expresaron las primeras ideas.

3.2.1. El escenario local e internacional.

Las primeras aproximaciones a lo que fue el proyecto en su versión más acabada y que se empezó a ejecutar en 1999, estuvieron listas entre 1996 y 1997.⁶⁰ Distintos acontecimientos y procesos conectados coinciden e influyen en su aparición; entre ellos se puede destacar los siguientes: 1) en el ámbito internacional, el auge del “Movimiento de los microcréditos”; 2) en el plano nacional, la reformulación del papel del Estado en el desarrollo rural y una mayor participación de organismos privados en la provisión de servicios; 3) la crisis del agro y la movilización campesina; 4) la desaparición de Banrural y la contracción del crédito al campo.

Dado que en capítulos anteriores he abordado algunos de estos puntos, voy a hablar brevemente del escenario local y algunos acontecimientos que tuvieron fuerte influencia en el modelo adoptado por el SIFRA.

Aunque el sector agropecuario de Jalisco no ha tenido una posición preponderante dentro de la cartera crediticia de la banca comercial, los productores de este estado fueron protagonistas de las movilizaciones realizadas a escala nacional entre 1994 y 1996, a raíz de la crisis económica de 1994, que afectó a millones de deudores tanto del campo como de la ciudad.

En 1997, cuando se contaba con un primer diseño del SIFRA. aún estaban muy frescos los ecos de las movilizaciones de productores rurales aglutinados en el movimiento El Barzón, de impacto regional y nacional. Una de sus más importantes expresiones públicas se dio en 1993 y tuvo como sede la ciudad de Guadalajara, cuando un importante grupo de productores rurales llevó a cabo diversas acciones para protestar por su nivel de endeudamiento y la

⁶⁰ Entrevista a Rodrigo Diez de Sollano (13/02/06), ex titular de la Secretaría de Desarrollo Rural y principal precursor del SIFRA durante su gestión.

intransigencia de la banca hacia su problemática, de lo que hacían responsable al gobierno mexicano.⁶¹ Según datos ofrecidos por De Grammont (2001), Rodríguez y Torres (1994: 143) y Torres (2004), al inicio de las movilizaciones 7,043 productores rurales de Jalisco estaban en cartera vencida, poco más de 30% de ellos con los bancos privados y casi 70% con Banrural.⁶²

3.2.2. Ideas y definiciones iniciales.

La reconstitución de las primeras nociones expresadas por uno de los actores primordiales, la SEDER y de manera personal por el Director de Concertación Social, Rodrigo Díez de Sollano, permite sacar en claro cómo esas primeras proposiciones se reformularon con la intervención de personas portadoras de distintas experiencias, marcos de conocimiento y capacidad de traer a cuenta aprendizajes prácticos para dar solución a interrogantes cruciales y puentear entre los recursos que ofrece una entidad gubernamental y las necesidades que el proyecto iba planteando.

La SEDER, considerando algunos de los aspectos críticos señalados en los párrafos anteriores, desde 1997 visualizaba la idea de constituir un sistema de financiamiento para el campo, contemplando como mecanismo que los bancos abrieran una ventanilla desde donde se diera atención a este sector con recursos del gobierno⁶³ y aprovechando la red de sucursales de estos bancos en las regiones. Otra opción analizada fue que ese sistema de financiamiento fuera instrumentado por personal que ya laboraba en la secretaría y que estaba a cargo de la dirección ya mencionada (Cuevas, 2006). De hecho, la primera propuesta que elaboró el

⁶¹ En junio de 1993, los barzonistas de Jalisco realizaron un plantón que duró 48 días en la Plaza de Armas, en el centro de la ciudad y tuvo importantes repercusiones a escala nacional, ya que desencadenaron una serie de acciones de protesta tanto en los estados como en el Distrito Federal. Las demandas del movimiento eran: a) renegociación de las carteras vencidas; b) retiro de intereses y nuevos créditos más baratos; c) cancelación de acciones judiciales y embargos; d) devaluación del peso en términos reales; e) cierre a las importaciones de productos del campo; f) programas reales y efectivos de apoyo al campo (Rodríguez y Torres, 1994: 144).

⁶² Las movilizaciones de El Barzón no sólo respondían a un incremento sin precedentes de su endeudamiento sino a la imposibilidad de recibir recursos frescos, pues los nuevos créditos eran para reestructurar sus deudas. A este respecto, González Navarro (2001) precisa que, mientras el sector agropecuario recibió 7.7% de los créditos comerciales en 1995, éstos disminuyeron a 6.3% en 1998; en este mismo lapso el sector servicios pasó de recibir 24.61% a 40.66% del financiamiento, que llegó a 55,936 millones de pesos, incluyendo a todos los sectores. Este último sector, junto con el gobierno y la vivienda de interés social, son los únicos que mejoraron su posición en la obtención de financiamiento de la banca comercial.

⁶³ Entrevista con Joel Cuevas, 05/03/07

ITESO resolvía cómo la universidad podía capacitar al equipo de la SEDER, que eventualmente se haría cargo del sistema.⁶⁴

Para trabajar de manera conjunta el proyecto, se creó una comisión entre personas de ITESO y SEDER, a la que se integró Joel Cuevas, quien daría un rumbo particular a las formulaciones hechas hasta entonces. Este equipo tuvo la encomienda de trabajar la propuesta metodológica pero también, junto con los directivos de la SEDER, de resolver asuntos de índole más práctica, como la figura asociativa más conveniente a ser adoptada por los grupos en los municipios; otros temas de los que se hizo cargo la citada comisión fueron el equipo que llevaría a la práctica la propuesta y lo crucial: de dónde provendrían los fondos para el sistema.

Al reconstruir los primeros momentos del SIFRA, Rodrigo Diez⁶⁵ menciona otro elemento del contexto que influyó en las decisiones tomadas al principio: el quebranto de algunas cajas populares a finales de los noventa,⁶⁶ que hizo reflexionar detenidamente a los diseñadores y al final desechar la figura de cooperativa de ahorro y crédito como la base sobre la que se fincaría el sistema de financiamiento.⁶⁷ Con esto, señala Diez, querían disminuir el riesgo de un fracaso temprano y contrarrestar el ambiente de incertidumbre que prevalecía en ese momento, aunque esto les creaba la necesidad de fondear las cooperativas con recursos externos.⁶⁸

⁶⁴ Esta universidad respondió a la petición hecha por la SEDER. Como antecedentes, la universidad ya había dado servicios de capacitación a distintos grupos de trabajadores de la secretaría a través de diversos diplomados, además del vínculo de algunos directivos con la universidad, de manera destacada el titular de SEDER, quien años atrás había sido el presidente de ITESO, AC., es decir, no se trató de una acción excepcional sino de cierta alianza fruto de diversos acercamientos y de la confianza construida a través del tiempo.

⁶⁵ Entrevista a Rodrigo Diez de Sollano, 13/02/06

⁶⁶ Es útil recordar el quiebre en cadena que se dio en diversas cajas de ahorro y la movilización de ahorradores defraudados en estados como Hidalgo, Nuevo León, Michoacán, Jalisco y Sonora, a tal grado que el gobierno tuvo que crear un fideicomiso para reponer los recursos a quienes habían sido engañados. Para abundar en la situación de las cajas de ahorro ver Vizcarra (2004: 287-311).

⁶⁷ De hecho se promovió la figura de cooperativa de consumo, algo que sería duramente criticado en el futuro por otros funcionarios de la SEDER

⁶⁸ En su búsqueda exploraron con organismos internacionales como la Fundación *Winrock* Internacional, organización filantrópica con sede en Arkansas, Estados Unidos, que tiene entre sus prioridades la promoción y el apoyo financiero a proyectos que atienden la generación de energía limpia, innovaciones en la agricultura y manejo de recursos naturales. Para llevar a cabo sus propósitos suele asociarse con organismos y programas del gobierno de Estados Unidos o bien de los países menos industrializados, así como con empresas privadas; en menor medida hace alianzas con organismos no gubernamentales. Sin embargo, este acercamiento de la SEDER con la fundación coincidió con la decisión de esta última de ya no apoyar este tipo de iniciativas en el país. Una de las últimas acciones en las que participó en México fue en 1999, en un programa para el uso de energía renovable en proyectos rurales que impulsó junto con la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural (FMDR) en San Luis Potosí y en el Istmo de Tehuantepec, en Oaxaca (entrevista con Rodrigo Diez de Sollano, 13/12/06 y página web de la fundación www.winrock.org).

Después de varios intentos infructuosos para conseguir recursos internacionales, el equipo analizó la opción de utilizar los fondos públicos que la propia SEDER administra, concluyendo que ésa sería la alternativa idónea, aunque tendrían que salvar distintos escollos administrativos. Una persona clave en esta etapa —de acuerdo con Diez de Sollano— fue Amador Ramírez, quien había participado activamente en el diseño del sistema, conocedor de los recovecos institucionales que suelen encontrarse en los organismos gubernamentales que son depositarios y administradores de distintos programas, fondos, fideicomisos provenientes de recursos federales y estatales, en los cuales también tienen injerencia organismos internacionales como la FAO y que por tanto quedan sujetos a múltiples normatividades a las que deben alinear su uso.

Una contribución determinante de este funcionario fue encontrar la manera en que los subsidios federales recibidos por la SEDER, que antes se destinaban a la construcción de obras de beneficio social en comunidades y municipios marginados,⁶⁹ fueran empleados en el SIFRA como capital semilla. Si bien en el primer año no fueron salvadas del todo las dificultades⁷⁰ implícitas en la reasignación de este dinero,⁷¹ al final los funcionarios implicados autorizaron estas transferencias.

Igualmente tuvieron contactos con el *Rabobank* de Holanda. Este banco fue creado por el movimiento cooperativista de ese país, además cuenta con una fundación que se dedica a dar apoyo económico a proyectos que promuevan actividades de generación de ingresos, movilización del ahorro y crédito; es un banco fundado sobre el movimiento cooperativista de base de Holanda, al que le interesa establecer negocios con personas y organizaciones de cualquier parte del mundo. En este sentido, las transacciones crediticias que suelen considerar con seriedad implican montos de millones de euros para fondear proyectos empresariales o financieros (entrevista con Rodrigo Diez de Sollano, 13/12/06 y comunicación personal con Michael de Groot, representante de la fundación). En este organismo tampoco fue aceptado el proyecto, dado que para el banco no era suficientemente rentable.

⁶⁹ De acuerdo con la normatividad general del Ramo 33, las categorías de uso del FISE son obras como la construcción de redes de agua potable, alcantarillado, drenaje y letrinas, urbanización municipal, electrificación rural y de colonias pobres, infraestructura básica de salud, infraestructura básica educativa, mejoramiento de vivienda, caminos rurales, infraestructura productiva rural (tomado de <http://www.sedesol.gob.mx>).

⁷⁰ La Secretaría de Finanzas, aun cuando tenía conocimiento de que el programa comprendía la distribución de créditos, le dio el manejo administrativo acostumbrado a los recursos, lo que llevó a que los usuarios entregaran facturas por cada una de las acciones realizadas y sólo así entregaba los recursos; además estos comprobantes debían estar a nombre del gobierno del estado, lo que volvió más complicado el proceso de implementación. Lo anterior, como reconocen distintos actores, se explica por la falta de conocimiento más preciso de las implicaciones de usar dinero etiquetado como obra física y de errores en los procedimientos administrativos, que con la marcha se fueron subsanando.

⁷¹ El dinero provenía del Fondo de Infraestructura Social Estatal (FISE), correspondiente al Ramo 33 que manejan estados y municipios a raíz del proceso de descentralización de responsabilidades y recursos a estas entidades. Estas transferencias tienen como sustento legal la Ley de Coordinación Fiscal de 1980 y el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal. Con la creación de este último, los estados renuncian a cobrar ciertos impuestos a cambio de la provisión de fondos federales que provienen de

Otra definición decisiva en la orientación del programa fue que —a propuesta del equipo del ITESO, en particular de Joel Cuevas—, la puesta en práctica del SIFRA recaería en un pequeño grupo de profesionistas de esa universidad. Los argumentos que sustentaron esta decisión eran, por una parte, que el personal de SEDER no tenía experiencia en este tipo de procesos y, por otro lado, que un proyecto de esa naturaleza debía ser instrumentado por una instancia de carácter civil, tomando en cuenta las limitaciones institucionales para dar continuidad y acompañamiento duradero a lo que implica generar prácticas organizativas y educativas con poblaciones de bajos recursos y escolaridad, como el proyecto se proponía hacer.

Se advertía también del riesgo de generar efectos no deseados en la relación entre las entidades gubernamentales y sus representantes, con los grupos sociales que se integrarían al sistema. Desde la perspectiva de Cuevas (2006: 15), “los administradores públicos ... fomentan la subordinación de las organizaciones sociales y acrecientan el paternalismo y control estatal”, por lo que consideraba una prioridad prever un planteamiento metodológico y de estrategia organizacional que asegurara “la autonomía del sujeto social, que administrara y condujera el proyecto teniendo como aliado al propio gobierno”.

Después de que directivos de la SEDER aceptaron la anterior proposición, se acordó también que el papel de este organismo sería dotar de recursos a las cooperativas y asegurarse de que se diera un manejo adecuado y transparente de los fondos, ayudando a que las cooperativas solventaran los requerimientos que a su vez les correspondía cubrir.⁷²

Lo descrito da pie para insistir en que este programa es producto de la práctica de actores socialmente situados, de personas con recursos institucionales que fueron movilizados para encarar situaciones problemáticas que requirieron su intervención. Los espacios institucionales dan margen de maniobra a quienes los ocupan, aunque sin duda estos márgenes

impuestos cobrados por la federación y del petróleo. Aunque tiene antecedentes en administraciones anteriores, en 1998 se integró al Presupuesto de Egresos de la Federación y a la Ley de Coordinación Fiscal lo que son las aportaciones federales o Ramo 33, cuyo destino es que los gobiernos estatales y municipales atiendan las responsabilidades que el gobierno central les trasladó. De acuerdo con Martínez y Ziccardi (2000), el Ramo 33 está integrado por cinco fondos: 1) Fondo de aportaciones para Educación Básica y Normal (FAEB); 2) Fondo de aportaciones para los Servicios de Salud (FASSA); 3) Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS); 4) Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento de los Municipios y Demarcaciones Territoriales del DF (FORTAMUN-DF); 5) Fondo de Aportaciones Múltiples (FAM). Bárcenas y Monroy (s/d) mencionan dos fondos más: 6) Fondo de Aportaciones para la Educación Técnica y de Adultos (FAETA) y 7) Fondo de Aportaciones para la Seguridad Pública de los Estados y el DF (FASP).

⁷² En palabras de algunos entrevistados, se trataba de un “lavado social del recurso público”, en el sentido de que esos recursos no serían “a fondo perdido”, como se maneja en la jerga gubernamental, sino que pasarían a ser de patrimonio colectivo de las cooperativas, compelidas éstas a preservarlo e incrementarlo.

pueden ser diferenciales de acuerdo con las posiciones de que se trate, con la jerarquía organizacional, con las herramientas técnicas y el saber práctico que se posea y con la capacidad de implicar a otros en los proyectos.

Sugiero tener presente lo anterior para entender lo que más adelante describiré: que estos actores también tienen constricciones derivadas de esos mismos espacios sociales en los que están ubicados, adquieren igualmente compromisos de distinta índole, de los cuales deberán dar cuenta, y esto también afecta el curso de la implementación de un programa, como sucedió con el SIFRA, que se fue apartando en la marcha de lo que había sido visualizado por sus diseñadores y principales precursores.

3.3. La propuesta y su desarrollo en los dos primeros años.

En algunos aspectos la propuesta está inspirada en la experiencia del Banco *Grameen*. En otros sentidos se distanció de este modelo, ya que por ejemplo se dejó de lado la posibilidad de que las cooperativas captaran ahorro de sus socios. De acuerdo con la recuperación de la propuesta metodológica y los procedimientos para la constitución de las primeras cooperativas, se identifican cinco etapas con las que se instrumenta el programa:

1) Selección de comunidades y municipios, bajo el criterio de que estuvieran ubicadas en zonas prioritarias y cercanas entre ellas, a fin de facilitar la labor de acompañamiento, la vinculación y la realización de actividades de fortalecimiento para las distintas cooperativas ubicadas en esa región.

2) Promoción; esto incluyó la identificación de la red de poder municipal y a los líderes de la comunidad, entrevistas con autoridades municipales con la finalidad de informar sobre el programa y su inicio y lograr su apoyo y el de la estructura de gobierno para el trabajo en las localidades. También se integraron los grupos de base comunitaria (GAMEP), donde se dio énfasis a la participación de las mujeres.

3) Constitución, que abarcó varios procedimientos, algunos simultáneos: la constitución legal de la cooperativa, la formulación y el registro ante distintas entidades del acta constitutiva, el nombramiento de representantes y comisiones de trabajo, la elaboración del reglamento de la cooperativa, la toma de acuerdos para establecer montos y plazos de los créditos, así como los intereses.

4) Gestión de recursos financieros. Una vez presentadas las solicitudes de los integrantes, se hacía su análisis al interior del GAMEP. Una vez aprobadas, su representante es

el portavoz en la reunión del Comité Permanente,⁷³ donde el comité de crédito analiza y dictamina las solicitudes y las que están autorizadas se presentan ante el organismo financiero⁷⁴ para recibir apoyo económico.⁷⁵

Una vez tomadas las decisiones operativas y aceptada la distribución de atribuciones y las pretensiones que tendría el programa, un equipo mínimo,⁷⁶ adscrito al ITESO, y dos personas más de la SEDER, se dieron a la tarea de conformar cooperativas, de forma que entre mayo de 2000, cuando surge la primera, y diciembre del mismo año, se constituyeron 17 cooperativas en 15 municipios. Al año siguiente se crearon 18 cooperativas más en igual número de municipios. Nueve de ellas, junto con las 17⁷⁷ del primer año y dos más que se constituirían en los años siguientes, pasarían a formar parte de la primera unión de cooperativas creada a instancias del programa.

Es de imaginarse, con estos resultados y el reducido equipo a cargo, la prisa con que se dieron los procesos; aunque esto no es privativo de este programa, sí constituyeron una fuerte limitante con la que tuvo que lidiar el equipo operador. Cualquier programa o proyecto de carácter gubernamental que implique desencadenar acciones colectivas y, más aún, instrumentar procesos de gestión que involucren instancias externas a los grupos locales, adquiere una complejidad y un ritmo que con frecuencia son ajenos a las lógicas y racionalidades que imperan en el ejercicio gubernamental.

A riesgo de perder o dejar de utilizar los recursos escasos y a la vez demandados por la gente, el equipo tuvo que optar por hacer un acompañamiento en la medida de esos tiempos mínimos y cumplir con las metas numéricas de la SEDER. De acuerdo con el relato de uno de los integrantes del equipo responsable, las etapas previstas en la metodología se abreviaron y casi sobrepusieron:

Cuando ya las teníamos constituidas y habíamos administrado era cuando más necesitaba la capacitación la gente. Como tenían muy bajo perfil los cuadros directivos, pues había que capacitar, había que acompañar en cuestiones de todo

⁷³ En muchas cooperativas el Comité Permanente, compuesto por las y los representantes de todos los GAMEP y que sesiona una vez por mes, se constituye en Comité de Crédito.

⁷⁴ Esta figura no existía hasta que se integraron los Agentes PROCREA o Agentes Financieros No Bancarios.

⁷⁵ La mayor parte de este apartado es tomado del documento ITESO (2001), Propuesta metodológica para las siguientes fases del SIFRA, mimeo.

⁷⁶ La mayor parte de la responsabilidad del programa estuvo a cargo de dos personas: Joel Cuevas y Germán Hernández; después fueron contratados abogados y otros profesionistas para que dieran asesoría y se hicieran cargo de tareas específicas (entrevista con Germán Hernández, 07/03/07 y Joel Cuevas, 05/03/07).

⁷⁷ Datos tomados del documento generado por la Dirección de Financiamiento de la SEDER “Cooperativas SIFRA creadas del 2000 al 2004”.

tipo: de organización, del funcionamiento del sistema, de la cuestión legal, la cuestión administrativa, la cuestión contable, las relaciones, el cooperativismo, qué significa todo esto, pero al mismo tiempo ya tenías que estar en la constitución (de otra cooperativa), en el siguiente ciclo, era ejercer el presupuesto.⁷⁸

3.3.1. Adhesión de FIRA como fuente de fondeo.

Transcurridos los primeros meses de trabajo y después de haberse creado las primeras cooperativas, se da un nuevo giro que implicará toma de decisiones, y éstas marcarán nuevos derroteros en la continuidad del programa y en el papel de los actores hasta entonces implicados y los que más adelante se incorporarían.

Los lentos cambios en los procedimientos administrativos gubernamentales para adaptarse a la realidad de la existencia de este nuevo programa hicieron que los tiempos de espera para la entrega de fondos a las cooperativas recién creadas se prolongaran, además de estar sujetos a la entrega de evidencias de que esos recursos, en efecto, ya habían sido invertidos por los cooperativistas. Ante esta situación, se acude al ONG ACCEDE,⁷⁹ que otorga un préstamo puente para financiar a esas primeras cooperativas, en tanto SEDER entrega sus propios fondos. Sin embargo, a raíz de esa intervención este organismo ofrece utilizar sus conexiones con FIRA para que sea la fuente de fondeo de las cooperativas.

Es así que se incorpora de forma permanente un actor más a esta alianza, que permitió el desarrollo del programa durante los dos primeros años; se instaura así un procedimiento que seguirán la mayor parte de las cooperativas constituidas en ese periodo:⁸⁰ sobre la base de una división de tareas, el papel primordial que el ITESO adopta es capacitar a los socios y asesorar a los responsables de la dirección de las cooperativas; la SEDER, por su parte, aportaría los recursos para crear los fondos de garantía que permitirían multiplicar el dinero con la intervención de FIRA y por conducto de ACCEDE. El equipo de la universidad, como líder del proyecto, defiende el punto de vista que sustenta este esquema de funcionamiento y división de roles y responsabilidades. Francisco Guerrero dice al respecto:

Estábamos claros en términos de qué papel juega cada actor ... tenemos que entender que quien tiene que ir a formar las cooperativas es un actor cuya función es educativa, el ITESO, un actor cuya función es intermediar financieramente, ACCEDE y un actor que simple y sencillamente fondea las

⁷⁸ Entrevista con Germán Hernández, 07/03/07.

⁷⁹ Dedicada al financiamiento de grupos campesinos y participante del PROCREA– FIRA

⁸⁰ Algunas de ellas, sobre todo las que fueron promovidas por empleados de la SEDER, establecieron relación directa con los bancos, sin depender del contacto de ACCEDE. Entre estas cooperativas están las de la región norte del estado y la de Tomatlán, en la Costa Sur.

acciones para propiciar que el sistema tenga mayor liquidez, mayor capacidad de garantía frente a otras fuentes, como es FIRA.

Para FIRA, la perspectiva de participar como fuente de recursos al final resulta muy favorable, ya que este proyecto representa la posibilidad de ampliar sus programas hacia aquellos productores cuya demanda es por pequeños montos, algo que tenía como meta lograr a través de los agentes PROCREA y también de los bancos comerciales. Para ello contaba con una serie de subsidios y estímulos. Sin embargo, y como he planteado en otros párrafos, a pesar de la existencia de estos subsidios y de que FIRA contaba con dinero a ser colocado, pocos bancos estaban interesados en fungir como intermediarios entre esta entidad y los productores rurales.

Es realmente fascinante, al escuchar la recapitulación que hacen de su experiencia los entrevistados, percatarse de que una vez que las decisiones tomadas se llevaron a la práctica fueron desencadenando nuevas situaciones, cauces no vislumbrados para los equipos externos, que condujeron a replantarse o cuestionar los roles a los que se adscribieron con anterioridad, y poco a poco se transformó el escenario imaginado o planificado, con la ampliación o delimitación de atribuciones y responsabilidades y la reconfiguración de las alianzas logradas. A continuación voy a señalar algunos aspectos que ilustran este comentario.

Aunque la idea inicial era hacer la construcción del sistema de forma gradual y dar lugar a un trabajo donde el componente educativo fuera lo central, como lo plantea la experiencia del Banco *Grameen*, hay dos factores que determinan la dinámica real de la conformación de las cooperativas y su funcionamiento durante estos dos primeros años. Uno de ellos, ya lo señalé, fueron los tiempos en que debe ejercerse el presupuesto público, lo que acorta los plazos y comprime el trabajo de acompañamiento. El otro es la lógica financiera de la ONG intermediaria, que requiere colocar créditos en cantidades no previstas por el equipo; entre mayor sea el volumen más atractivo es, en cuanto que esto se traduce en estímulos económicos más generosos⁸¹ para la ONG y la circulación de fondos para la colocación de créditos de las

⁸¹ De acuerdo con la información proporcionada por los representantes de FIRA en su oficina regional, con sede en Guadalajara, ellos tienen dos tipos de acreditados, lo que llaman nivel uno y nivel dos. En el nivel uno entran quienes tienen ingreso neto menor o igual a mil veces el salario mínimo de la zona y tienen crédito menor o igual a 160 mil udis. Si alguno de estos dos criterios no los cumple el acreditado, se ubican en el nivel dos. El universo que atiende el SIFRA está ubicado en este nivel; es también el público que atienden los Agentes Procrea. Durante los dos primeros años que operó el SIFRA, FIRA distribuía una cuota de hasta 3,500 por cada nuevo acreditado, es decir, que no tuviera antecedentes crediticios con FIRA. Para los años subsecuentes la cuota “de mantenimiento” se reducía en 50% (Entrevista con el Ing. Juan Pablo Bátiz, especialista de la Residencia Estatal de FIRA, 09/03/07).

cooperativas, aunque esto implicara un peso excesivo sobre las nascentes estructuras de las cooperativas y consecuencias como las que señala Germán Hernández:

Hay un beneficio para la parafinanciera en el hecho de acomodar créditos, los beneficios que tenía de parte de FIRA por la gestión del crédito no era poco, entonces ahí por cuidar este beneficio y a lo mejor por cuidar el seguir manteniendo el apoyo a las cooperativas se descuidó la disciplina en la recuperación, eso creo que hizo daño al proceso de constitución, caímos en carteras vencidas por falta de presencia, de decir “hey, se nos están yendo las cosas”, porque éramos muy poquitos, porque incorporábamos gente que también tenía que aprender, entonces, ese tiempo de aprendizaje era un costo para las cooperativas.⁸²

En pocos meses se cuenta con un amplio número de cooperativas creadas y cientos de solicitudes de socios en espera de nuevos créditos. Por otro lado, está la oferta de FIRA y el equipo responsable hace su trabajo teniendo como referentes esas dos lógicas señaladas. La reflexión de Joel Cuevas sobre este proceder es la siguiente:

Fue un error ... porque nuestra propuesta era más pian pianito, porque la gente necesita tiempo para ir aprendiendo y como era un proyecto netamente formativo, educativo, lo financiero era secundario, lo que importaba era que la gente empezara a capacitarse en ese asunto, que la gente empezara a escuchar de terminajos que de fondo común, que de intereses normales y moratorios, que la garantía líquida, de eso no sabían nada, ¡imagínate esos terminajos, ese mundo financiero en la gente!, hújole, pero nos fuimos y empezamos a multiplicar el dinero, de un millón les dábamos tres, imagínate, sin experiencia en el manejo, de colocar, de respetar la norma, que había normas, pues la gente en la comunidad es víctima de otras presiones, porque vives en la comunidad y va tu compadre oiga préstame, no le puedes decir que no, aunque no sepas cómo reaccionará al momento del pago, entonces no hay tiempo para esto.⁸³

3.3.2. Las cooperativas se articulan en UNICOPO. Su composición.

Una vez constituidas un buen número de cooperativas y como una estrategia que favoreciera la articulación entre ellas y lograr mayor capacidad para movilizar recursos y el mejor aprovechamiento de los mismos, en septiembre de 2000 se constituyó la Unión de Cooperativas de Occidente (UNICOPO),⁸⁴ a la que se integraron 26 organizaciones, todas las que habían sido acompañadas por el equipo del ITESO.

Una de las acciones que se derivaron de la creación de este organismo es que en vez de que cada una de ellas manejara de manera independiente los fondos entregados por SEDER

⁸² Entrevista del 07/03/07.

⁸³ Entrevista del 05/03/07.

⁸⁴ Tomado de Francisco J. Guerrero (2003), “El Sistema de Financiamiento Rural Alternativo: una experiencia de combate a la pobreza, desde el ámbito local”. Archivo electrónico en *power point*.

como capital semilla y tal como lo habían hecho en el primer año, integraran un fondo en común, administrado primeramente por ACCEDE y recientemente por la misma unión.

La amplia magnitud que estaba adquiriendo el SIFRA y la perspectiva de crear un organismo aglutinante planteó desafíos importantes no sólo para los socios sino para el resto de los actores. Uno de ellos fue identificar las formas idóneas de apoyar desde afuera para que la gente, a la vez que encontrara satisfactores a las necesidades de financiamiento para sus actividades productivas, fuera siendo capaz de dotarse de mecanismos de participación acordes a sus tiempos y posibilidades reales.

Otro reto era generar y ampliar los conocimientos de los socios para que fueran capaces de asumir responsabilidades y decisiones que requerían de cierto saber técnico; y uno más, la necesidad de robustecer las bases sobre las que debía estar sustentado el sistema, como la corresponsabilidad y la disciplina en el manejo de los recursos.

Las rutas y estrategias que se siguieron para encarar estos y otros desafíos que desde esta investigación identifico, fueron diversas y no siempre respaldadas de forma unánime. Las argumentaciones y justificaciones de las medidas tomadas son formuladas desde distintos puntos de vista y posiciones, una mezcla de motivaciones personales, deseos genuinos de ayudar a la gente más necesitada del campo y asumir riesgos junto con ellos, e incluso cierto temor de que las cooperativas y la UNICOPO no tuvieran la capacidad de tomar decisiones adecuadas y esto diera al traste de forma temprana con sus proyectos, por lo que era indispensable que este acompañamiento se diera a través de una codirección de los órganos de representación y conducción de la unión. La reflexión que hace uno de los entrevistados es ilustrativa del punto de vista compartido por el equipo operador a este respecto.

Normalmente yo uso un esquema, digo, tienes que garantizar tres cosas: la democracia, la gobernabilidad y el empoderamiento. Por otro lado, la eficiencia, la eficacia y la legitimidad. Con esos seis factores, vas a garantizar un gobierno más efectivo. ¿Gobierno de qué?, pues hasta de tu propia organización, dices órale, tenemos que construir democráticamente las cosas pero también tenemos que garantizar que suceda porque la pura democracia no te garantiza la gobernabilidad, empiezas con garantizar que lo que se tenga que hacer se haga, luego generas condiciones de mayor democracia y luego ya logras dar el paso al empoderamiento ... empoderamiento es un paso donde tú dices “ya están las condiciones dadas para que la gente tome las decisiones por sí misma”.⁸⁵

Analizar algunos momentos de inflexión del programa, derivados de toma de decisiones clave, como el hecho de que los asesores participaran en los órganos directivos de la

⁸⁵ Entrevista con Francisco Guerrero.

unión, permite ver cómo cada uno de los actores supone o espera que se den los cambios que está buscando.

3.4. Actores, roles y sinergia.

En este capítulo me propuse analizar el proceso de creación del programa, destacando la naturaleza heterogénea del conjunto de actores y el papel jugado en su constitución. Procuré hablar de los procesos de negociación, los arreglos y las divergencias que se dieron. Según Roberts (2001), un aspecto que caracteriza los procesos de implementación de políticas sociales en el contexto actual es precisamente la proliferación de actores y la heterogeneidad ideológica de los que están implicados en su instrumentación. Este autor sostiene que es en la naturaleza de estas relaciones, más que en el contenido formal de la política social, donde se han dado los cambios más dramáticos en las últimas décadas.

Poner atención a la diversidad de actores involucrados en iniciativas de políticas específicas nos da información sobre esas ideologías y marcos de conocimientos desde los que actúan, interpretan información y establecen límites a la acción de otros o buscan ampliar el margen de maniobra propio. Son éstas las coordenadas que definen en buena medida el proceso de implementación de esa política y en aras de una mayor comprensión es conveniente identificar los efectos no esperados y analizar lo que realmente resulta, independientemente de lo que haya sido planificado o de lo que de manera ideal se espera lograr.

Hemos llegado a acostumbrarnos a escuchar discursos muy convincentes pero poco realistas de lo que la gente pobre debería hacer para superar situaciones de escasez, precariedad y pobreza, con una pequeña ayuda. También de las bondades que ofrece la colaboración entre sociedad civil y gobierno para afrontar realidades de urgente atención. Esto está muy bien para el principio.

Si, como señala Francisco Guerrero en la cita que encabeza este capítulo, la clave está en que cada actor tenga claro su rol y genere la sinergia con los demás actores, creo que vale la pena detenerse para desmenuzar lo que esto implica. Según Evans (1997), una sinergia exitosa implica complementariedad y conocimiento incrustado. Este conocimiento incrustado se refiere al conocimiento práctico de cómo funcionan las cosas en un contexto dado y, por ello, de mucha ayuda para idear cómo hacer las cosas con cierto grado de éxito previsible. La complementariedad se refiere a poner en juego capacidades y recursos que satisfagan las necesidades de otros, con quienes se comparte el interés en que los resultados sean exitosos.

Hasta aquí las cosas parecen sencillas. El análisis se complejiza cuando se abordan situaciones concretas en las que se tiene que dilucidar hasta dónde se puede construir relaciones de complementariedad y qué significados específicos adquieren nociones como éxito y la misma complementariedad en escenarios como el que SIFRA ha configurado, con esta heterogeneidad de actores.

Creo haber dejado claro cómo los funcionarios de la SEDER que participaron en la fase de diseño del programa hicieron uso de su conocimiento y experiencia para que fluyeran recursos de programas destinados al gasto social hacia el programa de microcréditos, con características muy particulares en cuanto que se pone en manos de la gente su administración, alentando y reconociendo una mayor injerencia de las organizaciones que se crean en el camino.

Lo anterior plantea una diferencia sustancial respecto a otros programas que son parte de la oferta gubernamental y que he reseñado en el capítulo anterior. Además, el hecho de que el organismo público transfiera recursos que se convierten en patrimonio de las cooperativas y que no exista la obligatoriedad de retornarlos al gobierno plantea un mecanismo muy novedoso, que facilita además el rápido desarrollo de las cooperativas.

Por otra parte, la experiencia del ITESO en proyectos educativos y los recursos de que dispone se pusieron en juego para acercarse a un sector de población que ordinariamente no es la población meta de sus servicios. Igualmente, su identidad universitaria le permitía jugar un papel hasta cierto punto de puente entre la esfera gubernamental, lo meramente financiero y las cooperativas.

La experiencia de ACCEDE respecto a cómo funciona cierto espectro del sistema financiero rural y los mecanismos a los cuales se puede recurrir es un indicio más de que, en efecto, el conocimiento incrustado es un elemento clave para favorecer la concurrencia de los actores y conseguir ciertas metas. Desde el punto de vista de la complementariedad, se puede decir que la experiencia en cómo funcionan las cosas en ciertas áreas acortó la brecha entre las necesidades y los recursos para su satisfacción, con la participación de cada uno de los actores analizados y en función de construir un sistema de financiamiento para la población rural.

No obstante la utilidad de identificar la capacidad de estos actores para tender puentes entre distintos ámbitos de la realidad social y facilitar que un conjunto de recursos sea accesible para miles de personas, conviene ahora analizar las discordancias, ya que en la medida en que salieron a la luz dieron pie a la definición de los nuevos rumbos que fue adquiriendo el programa.

En primer lugar, considero adecuado hablar de que una primera y definitiva discrepancia se da cuando se ponen de manifiesto intencionalidades y proyectos de los actores que hasta entonces no se habían hecho explícitos, lo que lleva a que éstos se desmarquen de los roles mutuamente asignados y aparentemente aceptados. Es conveniente tener en cuenta que estas intencionalidades y proyectos se definen precisamente en el lugar social en que están ubicados los actores, es decir, son parte de la lógica de actuación propia que busca su reproducción y sostenimiento.

Sugiero entonces entender que el posicionamiento del grupo asesor del ÍTESO como directivos tiene que ver con su interés de asegurar que ese actor colectivo, representado en UNICOPO, adquiera fuerza, no sólo en el terreno de las microfinanzas sino con capacidad de movilización social y negociación política, algo que evidentemente demanda atención y apoyos desde la universidad pero también a su vez compite con otros proyectos y prioridades de sus directivos.

De la misma manera, considero que la actuación de ACCEDE como intermediario financiero y a la vez como dirigente de la unión hay que entenderla desde la necesidad que la propia institución tiene de asegurar no sólo su viabilidad financiera sino también su robustecimiento en términos económicos, sobre todo si se trae a cuenta el proceso de transformación en que está inmersa, dadas las nuevas condiciones definidas por FIRA y lo que esto conlleva para los agentes PROCREA.

Por su parte la SEDER, como organismo gubernamental y al interior de la propia secretaría, está sujeta a reglas —explícitas y no explícitas— que demandan cuentas claras no sólo en lo económico sino en los resultados políticos de su actuación. Desde esta perspectiva, la alianza construida, aunque en un principio es confiable, más adelante es cuestionada por ser vista como algo cerrado; pero también es cuestionada, desde el interior de la SEDER, la falta de injerencia de la secretaría en el control del programa. Cuevas, al reflexionar sobre este aspecto, comenta:

El control social y político, te digo, es independiente de quien está ahí, es sector público y tendrá que darle cuenta a los otros secretarios, al gobernador, a esto estoy dedicando esta lana, tienes que justificar tu control, no puedes desentenderte como sector público, estás respondiendo por una lana que es pública.

La incorporación del personal adscrito a esta institución en labores de promoción de las cooperativas y la apertura a la participación de otros intermediarios financieros coloca a la secretaría como el actor central, con capacidad de definir no sólo presupuestos, ritmos de

trabajo y metas sino además los términos en que deben darse las vinculaciones entre cooperativas y la naturaleza de las relaciones entre éstas y los intermediarios financieros.

En cuanto a UNICOPO, a la vuelta de un tiempo no sólo se hizo evidente la necesidad de delimitar las fronteras entre la unión y ACCEDE sino también entre ellos y el equipo de ITESO. El replanteamiento de su relación con estas dos instancias pasa por una revisión de su propia situación como organismo que presta servicios a sus socios y, como tal, de su viabilidad financiera y de qué manera asegurarla; quienes diseñaron el modelo están conscientes de las limitaciones derivadas de que el crecimiento de las cooperativas no esté fundado en el ahorro.

Por eso resulta vital no sólo hacerse cargo de los manejos financieros que por mucho tiempo no estuvieron en sus manos sino ampliar sus perspectivas y vínculos con otros intermediarios, teniendo en cuenta el nuevo escenario que tienen los organismos que trabajan microfinanciamiento en México. Esto los ha llevado a plantearse una transformación profunda, que los conduzca en el mediano plazo a ser ellos mismos un intermediario financiero. De ello habla Joel Cuevas:

Unicoopo tiene, por un lado, la necesidad de ampliar su base financiera y para eso están yendo con la Financiera Rural, con la Secretaría de Economía, con Accede. Aquí la disyuntiva que tienen es irse adecuando a los nuevos marcos legales, irse adaptando a lo que algunas de estas entidades proponen para alcanzar a robustecer las finanzas de UNICOPO o bien, seguir el camino de lo que propone Accede, que se queden como están y sean ellos, Accede, los que se hagan cargo de toda la parte financiera.

Guerrero (2003) hace un análisis esclarecedor del conjunto de tensiones y tránsitos por los que el programa y sus actores han pasado.

- En el gobierno estatal: la coexistencia de una visión orientada al empoderamiento social versus otra que es parte de la inercia con la que han funcionado muchos programas: el paternalismo clientelar.
- En ACCEDE: identifica una tensión entre la visión orientada a ser un agente de desarrollo que presta servicios financieros, versus su autopercepción como colocador de créditos indispensable para su sustento económico.
- En ITESO: la visión de una universidad que actúa desde el compromiso de atender a los sectores más desfavorecidos, con una modalidad distinta de hacer universidad, versus la universidad tradicional intramuros.
- En las Cooperativas: la coexistencia de una visión y un sentido de ser un actor autogestivo del desarrollo local versus el riesgo de convertirse en espacio de poder para los líderes tradicionales.

- En la Unión de Cooperativas: simultáneamente se constituye una visión de ser un espacio de concertación y sinergia de diversas instituciones pero también la posibilidad de convertirse en espacio de lucha por el poder y la defensa de intereses particulares.
- En FIRA–Banco de México: la posibilidad de que prevalezca la visión de generar la colocación de crédito en condiciones flexibles oportunas, de manera que se incida en el desarrollo local, o la preeminencia de una normatividad rígida que supone una selección estricta de sujetos de crédito, el sesgo hacia la banca comercial, entre otros.
- Otras agencias de Desarrollo del Gobierno Federal: visión orientada a la descentralización y el empoderamiento social versus control y normatividad.

En la siguiente sección hablaré de una nueva fase en el programa, en la que se integran otros actores para la constitución de nuevas cooperativas y éstos a su vez privilegiaron ciertos resultados y metas que marcan una diferencia sustancial respecto a lo que se logró en la primera etapa con la intervención de ITESO. De acuerdo con uno de los entrevistados, en esos dos primeros años la prioridad fue incluir en las cooperativas al sector más pobre de los municipios donde trabajaron. De acuerdo con esta misma fuente, los organismos que operaron el programa en los nuevos municipios fueron menos rigurosos en lograr este cometido. Sin embargo, creo que vale la pena considerar un aspecto positivo conseguido con esta segunda estrategia y es que, precisamente, la composición específica del perfil de nuevos socios (con mayor escolaridad, experiencia, muchos de ellos habitantes de la cabecera municipal) permitió abreviar el tiempo de acompañamiento y capacitación con el que los organismos contaron para hacer su trabajo.

3.5. Fase de expansión.

El ingreso de otros organismos como aliados, las nuevas pautas acerca del rol a jugar por los intermediarios financieros en relación al SIFRA, la delimitación de los niveles de articulación de las cooperativas (municipal y luego regional), así como la redefinición de los programas de subsidios de FIRA y los nuevos lineamientos a los que deberán acoplarse los agentes PROCREA, constituyen las nuevas coordenadas en donde se desenvuelve el programa y marcan una nueva etapa.

3.5.1. Nuevos aliados en el sistema.

A partir de 2002 entró a participar el despacho de profesionistas Tecnologías Agrícolas y Empresariales (TAE) y en 2003 se integró Jalisco Desarrollo y Fomento (JADEFO), mientras que el ITESO acuerda con SEDER que la UNICOPO seguiría recibiendo el servicio financiero de ACCEDE y capacitación y asesoría profesional de parte de la universidad. Desde ese último año se suspende la participación del equipo universitario en la integración de nuevas cooperativas, aunque eventualmente, como comenta J. Cuevas, colaborarán en tareas de capacitación específicas demandadas por la propia secretaría: “ellos empezaron a promover mediante otros agentes la constitución del resto de cooperativas; ya no tuvimos nada que ver, tuvimos chance de participar como capacitadores en la unión de la región Sierra Occidental, que son cinco cooperativas. Yo estuve yendo a la de Pino Suárez, en la costa, que era la única que había en ese entonces, y pudimos participar en la unión de Altos Norte como capacitadores, fue un tiempo muy breve aquí en la Ciénega y fueron todas las que pudimos acompañar”.⁸⁶

3.5.2. La alianza con JADEFO.

Dada la amplia cobertura que tiene el trabajo de JADEFO dentro del SIFRA, equiparable al lo que realizó el ITESO en la fase de operación, considero necesario dedicar algunos párrafos a este organismo y el quehacer realizado.

3.5.2.1. Contexto institucional de JADEFO y su participación en SIFRA.

JADEFO es un organismo que cuenta con más de 30 años de experiencia: fue fundado en 1974 por un grupo de empresarios, a 11 años de haberse creado la Fundación Mexicana Para el Desarrollo Rural, en cuyo modelo de operación está inspirada.⁸⁷ Ha trabajado en el medio rural de Jalisco y de manera reciente se ha extendido a Michoacán y Aguascalientes. Los sectores productivos que reciben sus servicios son el agrícola, el ganadero, el artesanal y el pesquero. Se ha caracterizado por atender a productores medios y de cierto potencial económico productivo; la experiencia en SIFRA le ha permitido acercarse a personas de menores recursos, que no eran su público habitual.

⁸⁶ Entrevista del 05/03/07.

⁸⁷ De hecho fue en Guadalajara donde otros empresarios, en 1963, tomaron la decisión de constituir la FMDR. Estos empresarios fueron Lorenzo Servitije Sendra, Alfredo Chriestlieb, Gotzon de Anuzita, José Luis Bárcena, Ian Robertson y Angel Vélez Catón (información tomada de la semblanza de la fundación que se encuentra en su página de Internet <http://fundar-fmdr.org.mx>).

Una característica sugestiva de JADEFO es que sigue un modelo organizacional que le ha permitido sobrevivir y desarrollarse gracias a la combinación de recursos de distinto origen. Es uno de los organismos pioneros en Jalisco en incursionar en la búsqueda y manejo de fondos públicos. Uno de los aspectos que le ha ayudado a lograr una mayor credibilidad entre distintos sectores industriales y obtener su apoyo es la permanente participación de empresarios dentro de su consejo, con una colaboración activa en la institución. Esto también ha sido clave en el éxito de JADEFO en la búsqueda de apoyos tanto en lo gubernamental como en otros sectores, no sólo a escala local sino también nacional e internacional.

Esta organización cuenta con múltiples alianzas con organismos empresariales locales y nacionales, con instituciones de educación superior, y ha trabajado con fondos de fundaciones y organismos internacionales como la W.K. Kellogg, la Fundación Winrock y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Además de SIFRA, los programas que en la actualidad opera son: Competitividad Pecuaria (antes Club de la Leche), Competitividad Agrícola (antes Club del Maíz), FOMAGRO II (antes microempresas y oficios) y el Fideicomiso para el Desarrollo Rural (FIDERUR). Cobija además a dos organismos con cierta autonomía financiera, que son una unión de crédito y el programa Santa Fe Jalisco.

Salvo el fideicomiso y la unión de crédito, sus programas tienen componentes de capacitación, asistencia técnica y financiamiento que sostienen vía cuotas que cobran a sus usuarios o bien a través de la tasa de intermediación que manejan al otorgar los créditos. Otro mecanismo es el cobro de sus servicios vía programas gubernamentales que dan subsidios para la atención a los sectores con los que JADEFO trabaja; por ejemplo, en 1999 manejaron el Programa Proyectos Agropecuarios Integrales (PAI) de la Alianza para el Campo, que consistía en brindar asesoría técnica a productores rurales en las áreas tecnológicas, educativas y organizacionales. Así, pudieron contratar a 25 técnicos que trabajaron con miles de productores, a través de las centrales regionales de JADEFO.

Es una organización que tradicionalmente ha tenido vínculos muy estrechos no sólo con los empresarios locales sino también con el gobierno. Prueba de ello es que han sido administradores de programas gubernamentales como el ya mencionado, además de que en el 2001 estuvieron a cargo del Programa de Extensionismo y Servicios Profesionales (PESPRO), también de la Alianza para el Campo. Otro ejemplo es el FOMAGRO, creado con recursos del gobierno del estado para otorgar créditos de tipo refaccionario o avío, en montos que van desde diez mil hasta 350 mil pesos, a personas que tengan actividades productivas o de

transformación en cualquiera de los sectores al inicio mencionados. El FOMAGRO es la contraparte rural de fondos como GEMICRO y FOMIC, que atienden al sector urbano, aunque estos últimos están ubicados en la Secretaría de Promoción Económica.

El FIDERUR, por su parte, es un fondo de garantías complementarias instituido con recursos gubernamentales y que respalda proyectos de inversión de mayor cuantía, que no tienen las garantías prendarias o líquidas suficientes para gestionar créditos con la banca privada ni con la de desarrollo.

Respecto al Fondo Santa Fe Jalisco, se trata de un programa de microcréditos que se apega a la metodología tradicional de este tipo de programas. Trabaja a partir de núcleos solidarios de entre 15 y 20 personas. Estos grupos sesionan cada semana, ahorrando en cada una y planeando los proyectos. En la sexta sesión se les otorga el primer microcrédito, el cual consta de 650 pesos. Los montos de préstamos van creciendo conforme avanza el grupo hasta llegar a los seis mil pesos. Los recursos que maneja provienen de un pequeño fondo otorgado por el patronato del propio JADEFEO y de programas gubernamentales como FOMMUR y PRONAFIM, de la Secretaría de Economía.

Como puede apreciarse, JADEFEO tiene una amplia experiencia en metodologías de microcrédito pero también en el financiamiento a mayor escala de distintos tipos de productores. Su integración al SIFRA está relacionada con esta larga historia de trabajo con grupos de productores rurales y, en función de ello, su colaboración con distintos organismos gubernamentales tanto del ámbito estatal como federal.

3.5.2.2. Cooperativas atendidas por JADEFEO.

Con base en la información proporcionada por el responsable del programa SIFRA dentro de esta organización,⁸⁸ ellos han participado en la conformación de 26 cooperativas, prácticamente el mismo número que tuvo a su cargo el equipo de ITESO, y han manejado un volumen de crédito de poco más de 46 millones de pesos de 2003 a 2006, de acuerdo con los datos que contiene la tabla 2.

⁸⁸ Mi agradecimiento al Ing. Anselmo Rodríguez y al MVZ Ramón Sepúlveda por permitir mi acceso a la información del programa y a los datos sobre las características de la población atendida por el SIFRA.

Tabla No. 2 Cobertura de JADEFEO según año			
Año	Monto global	Número de cooperativas apoyadas	Municipios donde se ubican
2003	9,604,000	7	San Cristóbal de la Barranca, Ameca, Etzatlán, San Marcos, San Martín Hgo., Ahualulco del Mercado.
2004	20,616,000	7	Arenal, Puerto Vallarta, Tepatitlán, Valle de Guadalupe, Jalostotitlán, Teocaltiche, Villa Hidalgo.
2005	11,769,000	6	Antonio Escobedo, Arandas, Teuchitlán, Magdalena, Chapala, Jocotepec.
2006	9,173,500	6	Magdalena, Chapala, Cocula, Jocotepec, Tizapán el Alto, Jamay.
Total	46,136,000	26	

Fuente: elaboración propia con datos proporcionados por JADEFEO

De la tabla 2 puede deducirse que la mayor parte de las cooperativas atendidas por JADEFEO, después del primer año, ya no recibieron la asesoría de éste y tampoco continuó como su agente financiero, excepto en los casos de Magdalena y Chapala, objetivo al que en esta segunda etapa se orientó el programa.

De acuerdo con la información proporcionada por el responsable del SIFRA, las cooperativas tomaron una de las opciones que estaban a su alcance: recurrir a los bancos comerciales para que éstos les otorgaran financiamiento con cargo a su línea de descuento con FIRA o bien, utilizar su propio fondo de garantía y convertirlo en fondo revolvente. Probablemente este camino adoptado por las cooperativas fue alentado no sólo porque así lo establecía el programa sino por las condiciones actuales de JADEFEO, señaladas párrafos arriba, en el sentido de que, al haber cancelado su línea de crédito con FIRA, ya no podían incrementar el monto de créditos a las cooperativas, algo que comúnmente ocurre con otros agentes ya que, como mencioné, el fondeo de FIRA es incremental hasta llegar a cierta proporción: por cada peso que hay en el fondo de garantía, ellos prestan tres, siempre y cuando los socios aporten garantías complementarias.

Respecto al perfil de socios atendidos por las cooperativas a cargo de JADEFEO, de acuerdo con una encuesta hecha por ellos mismos, se identificó que 65% de los socios cuenta con estudios de nivel primaria o menos, en tanto que 29% tiene estudios de secundaria hasta nivel medio superior y 7% cuenta con estudios universitarios.

En cuanto a la edad, los jóvenes son 17%, las personas entre 31 y 50 años componen 57.3%, aquellos que tienen entre 51 y 60 años componen 12% de los socios mientras 11% tiene arriba de 60 años y hasta 80 o más.

En cuanto a la composición de las cooperativas según el sexo de sus integrantes, 50% son mujeres. Entre ellas, 62% son jefas de familia.

62% no posee tierras y 61% no tiene ganado, aunque 35% de los socios vive de estas actividades; 29% tiene como actividad principal el comercio, 17% es asalariado y 12% se dedica a su profesión. Otro dato interesante que arrojó el estudio de JADEFO es que, de 44% de los socios depende el sustento familiar en su totalidad.

En cuanto al tipo de vivienda de los acreditados, 92% cuenta con pisos de distinto tipo de material (cemento, ladrillo, vitropiso, mosaico), en tanto sólo 8% tiene piso de tierra. 84% de las viviendas tiene techo construido a base de ladrillo y cemento, en tanto 16% está hecho con adobe, lámina o teja.

3.5.3. Reformulación del papel de los intermediarios financieros.

JADEFO, TAE y Concede —incorporado en 2004—, están reconocidos como Agentes Procrea de FIRA, por lo que pueden combinar la tarea de hacerse cargo de la promoción del SIFRA en distintos municipios y ser a la vez agentes intermediarios para la colocación de los créditos de FIRA. De una descripción más precisa de este trabajo habla Anselmo Rodríguez Fausto, actual responsable de SIFRA en JADEFO:

Nosotros hacemos el trabajo de promoción en campo, explicar lo que es el programa a las personas que están interesadas en participar, formar los Gameps, reunirlos para hacer el acta constitutiva. Después de eso se les da capacitación al consejo de administración, al consejo de vigilancia, al consejo de educación, a todos los consejos que participan en la cooperativa. Después de eso, como no saben ellos hacer documentación, pagarés, cheques, les damos capacitación sobre administración, sobre recursos humanos, todo un paquete. La cooperativa mete su capital semilla aquí, a JADEFO, como resguardo; nosotros lo metemos en una cuenta de inversión que está ganando interés, así como se los entrega el gobierno del estado, así lo entregan aquí. Nosotros posteriormente les armamos un paquete donde ya va incluida una evaluación de cada uno de los créditos que maneja la cooperativa por lo general, que son agrícola, pecuario, industria, servicios y comercio, son cinco actividades. JADEFO hace un paquete, una evaluación, un proyecto para presentárselo a FIRA, después se necesita un banco de primer piso, que es cualquier otro banco comercial y el intermediario financiero, que es JADEFO. JADEFO va a participar en todo esto de la capacitación y asesoría, seguimiento y recuperación. El compromiso con JADEFO es que firman un contrato de que van a estar trabajando con nosotros mínimo un año y si después de ese año ellos ya saben hacer las cosas con toda la capacitación que recibieron y pueden financiarse ya solos o irse con un banco, pues qué bueno, es la misión de JADEFO, capacitar para que después ellos busquen nuevas alternativas.⁸⁹

⁸⁹ Entrevista del 06/03/07.

Es así como estos organismos se hacen cargo de la gestión de los créditos y de la capacitación y asesoría de las nuevas cooperativas; se concentraron en una sola figura las responsabilidades que tenían el ITESO, ACCEDE y en ocasiones otros organismos que participaron esporádicamente, como el IMDEC. Otro de los cambios distintivos es, como señala Rodríguez Fausto, que al periodo de capacitación y acompañamiento se le define una temporalidad acotada, a partir de la cual se espera que los órganos de dirección y administración tengan las suficientes habilidades para entablar contratos de manera directa con los bancos comerciales.

De acuerdo con uno de los entrevistados, ex colaborador del equipo del ITESO, el trabajo realizado por estos organismos en la conformación de las cooperativas le imprimió cambios a lo realizado hasta entonces, ya que se dio prioridad al alcance de metas de colocación y al desarrollo de habilidades de gestión en tiempos más limitados; así se fue modificando el perfil de los usuarios. De acuerdo con Germán Hernández:⁹⁰

Hubo cooperativas en las que ya no se fue mucho con la gente necesitada, o sea que se quedaron en las cabeceras municipales, con los comerciantes establecidos, con los maestros, yo digo que no necesitan el dinero, no estoy muy claro de que haya llegado a la gente necesitada. De repente me encontraba con gente que trabaja en el ministerio público, con gente de escuela, veterinarios, como que se fue desviando un poquito en los cuadros directivos; aunque sí había por ahí gente necesitada, creo que no se cuidó tanto esto.

Además, en estas nuevas cooperativas, aunque se incorpora un buen número de mujeres, su proporción bajó en la conformación de los grupos de base comunitaria; este equilibrio en la participación de mujeres y hombres había sido una prioridad para el equipo de ITESO. Mientras en las cooperativas creadas con la participación del ITESO las mujeres componen 60%, en las que se constituyeron sin su intervención esta composición bajó a 42%, si bien en lo que corresponde a JADEFEO los números mejoran, pues la participación de mujeres alcanza 48% al nivel de los Gameps. No obstante estas diferencias, a nivel de los espacios de toma de decisión de las cooperativas, en el nivel municipal la participación de las mujeres es muy similar en todas, ya que tanto las afiliadas a UNICOPO como el resto tienen 45% de mujeres al frente de estos órganos y en el ámbito regional; aunque en el resto de

⁹⁰ Se refiere en este comentario a la composición de los cuerpos directivos con los que tuvieron contacto al darles la capacitación que la SEDER les solicitó; estos fueron los de las cooperativas de la región Altos Norte, Sierra Occidental y Ciénega.

uniones disminuye el número de mujeres ocupando el liderazgo, es la UNICOPO la que sale peor librada: 100% de los cargos directivos están representados por hombres.⁹¹

3.5.4. Constitución de uniones regionales.

Hay otros factores que llevan a distinguir esta nueva fase del SIFRA. Uno de ellos es que se delimita el alcance de articulación de las cooperativas al nivel regional: después de la tendencia —seguida por ITESO— de conformar un órgano unitario que aglutinara a todas las cooperativas, el giro que se da es promover la integración de uniones regionales, con el referente de la división regional que, para efectos administrativos, fue establecida por el gobierno del estado hace ya varios años.

Desde la perspectiva de la SEDER, la articulación de las cooperativas de acuerdo con la región a la que pertenecen tenía sentido en cuanto que facilitaba el trabajo de acompañamiento que haría el personal de la secretaría en las regiones. Por otro lado, esta lógica de articulación regional también respondía a que a mediano plazo se esperaba que las uniones llegaran a crear sus propios fideicomisos y a través de ellos establecieran negociaciones con distintas entidades públicas y fuentes de fondeo, a las que tendrían acceso con mayor facilidad; adoptar la figura de fideicomiso supondría la existencia de mecanismos de transparencia y rendición de cuentas, ausentes en las cooperativas y uniones existentes.

3.5.5. Nuevas reglas de FIRA.

En el capítulo anterior señalé el hecho de que durante décadas FIRA había buscado alentar a la banca comercial a participar en operaciones de crédito para el sector rural y para ello había diseñado e instrumentado una gama de incentivos, como comisiones, garantías, margen de intermediación y reembolsos.

Ante el palpable debilitamiento de su misión original, a partir de 1998 este organismo se dio a la tarea de asignarse una nueva misión y, en consecuencia, emprender una reestructuración administrativa. La misión que adoptó fue “crear valor en las redes productivas de los sectores rural y pesquero, con criterios de eficiencia y rentabilidad, a través del desarrollo de mercados financieros rurales, de tecnología y servicios” (Manrubio *et al.*, 2002: 118).

El hecho de que en esta nueva formulación ya no aluda de forma explícita a la banca comercial da idea de su mayor apertura para trabajar con cualquier intermediario financiero, ya

⁹¹ Estos datos se desprenden de la información proporcionada por la SEDER.

sea bancario o no bancario, e incluso su disposición a fomentar y robustecer la ampliación de nuevos intermediarios financieros, como se deja ver en las acciones que se refieren en los informes de 2004 y 2005; sin embargo, su nuevo mandato va a favorecer a algunos agentes PROCREA y a limitar a otros, como explicaré enseguida.

Uno de los aspectos positivos del cambio de FIRA es que antes los agentes PROCREA debían operar a través de los bancos, a los que se utilizaba únicamente como ventanilla, ya que la autorización de las operaciones la hacía el personal de FIRA. A la fecha ese esquema de operación ha desaparecido, con lo que se permite operar de forma directa con los agentes PROCREA, sin la participación de un banco, lo que repercute en una tasa de interés menor en los créditos. En la actualidad, la “tasa de fondeo” para estos organismos equivale a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) —7% anual en 2006—, mientras los bancos reciben fondos con una tasa de interés correspondiente a TIIE menos 6 puntos porcentuales. Esta diferencia es justificada por FIRA en razón del mayor riesgo que conlleva el manejo de créditos a través de un intermediario no bancario. Otro cambio es que se está en libertad de incrementar los puntos porcentuales que —a juicio de los intermediarios— sea necesario, para financiar con estos recursos sus costos de operación, aunque siguen contando con distintos esquemas de subsidio.

Sin embargo, para entrar a esta nueva fase FIRA tuvo que hacer una selección de los organismos acreditados con los que operaba anteriormente y que a ojos de la institución “no operaban de manera sana, que tenían problemas, que no tenían el suficiente capital, que no cumplían una serie de requisitos”.⁹² Los requisitos a los que se refiere el entrevistado son que, si estos organismos contaban con una figura legal distinta a la de sociedad anónima, debían transformarse, contar con una serie de manuales, tener un nivel de cartera vencida inferior a 10% de la cartera total y un capital social superior a los 30 millones de pesos. Todos estos requerimientos se acercan al modelo que deben seguir los intermediarios financieros regulados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Una vez que los agentes PROCREA son seleccionados o se autoseleccionan, la pretensión de FIRA es llevarlos a un proceso de transformación mayor; ya se mencionó que en el plazo de cinco años estos agentes se transformarían en una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL). Sin embargo, dados los cambios recientes a la ley que regula estos organismos, ahora cuentan con un plazo un poco mayor para constituirse en Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), ya que la primera ha desaparecido. La distinción

⁹² Entrevista con el Ing. Juan Pablo Bátiz, especialista de la Residencia Estatal de FIRA, 09/03/07.

entre ambas es que esta última estará supervisada por la fuente de fondeo en vez de por la CNBV, dado el argumento de que este tipo de organismos no son captadores de ahorro, por lo que no es necesaria la injerencia de la comisión.

Así, los agentes PROCREA participantes en SIFRA que han cumplido con los requerimientos señalados y han iniciado el proceso de transformación aludido son ACCEDE, TAE (ahora convertido en FINAGRO) y Consede. En el caso de JADEFO,⁹³ ellos no entraron en esta nueva fase y optaron por vender su registro de agente PROCREA a una empresa.⁹⁴

Dentro de las revisiones institucionales que se propuso FIRA está el análisis del SIEBAN que llevaron a cabo, mismo que les tomó un largo periodo de tiempo, por lo que tuvo que suspender la entrega de los estímulos que le corresponde instrumentar. De acuerdo con la información proporcionada por Juan Pablo Bátiz, este examen era necesario dado que había mucha duplicidad en las bases de datos que contenían los nombres de las personas acreditadas, lo que estaba ocasionando que se duplicaran o triplicaran las cuotas de estímulos que FIRA otorgaba tanto a bancos como a agentes PROCREA. En palabras del entrevistado,

había mucho dinero de por medio que no se estaba otorgando de manera transparente y eficiente, entonces de plano se detuvo eso hasta que se cotejaron datos; ahí había personas que tenían hasta cinco homonimias, entonces se estaba pagando hasta cinco veces por una misma persona y se tuvo que hacer una revisión de uno por uno de los miles de acreditados, con toda una serie de documentos con los que pudiéramos evidenciar y hubo sorpresas ... hubo mucho malestar y desafortunadamente se le dio mal uso al SIEBAN, que nació porque los bancos decían que no les interesaba entrar al financiamiento en el sector porque les resultaba muy caro y era para compensar los costos de transacción, pero se empezó a manejar ahí en esquemas parafinancieros. Por ejemplo, decía la parafinanciera: “Oye, pues yo te hago toda la chamba, yo aquí capto los clientes, hago el expediente, te lo paso, coloco el crédito, llevo el control de la cartera, lo superviso, lo recupero y tú te quedas con todo el SIEBAN, comparte”. Y empezaron a hacer negociaciones donde FIRA no participaba; FIRA le daba el estímulo al banco y luego nos empezamos a ver en problemas porque se apersonaban productores o cooperativas, no, pues que “el banco no me paga SIEBAN que me prometió porque FIRA no le ha pagado al banco”; pues “es tu problema, no mío, yo tengo una negociación con el banco, se

⁹³ Una de las dificultades para aceptar la propuesta de FIRA es que JADEFO tiene adeudos con este organismo, debido a que en años anteriores colocaron créditos que no recuperaron, ante lo cual el banco comercial pidió hacer efectiva la garantía FEGA, que es un servicio más de FIRA que funge como crédito puente para el agente. A pesar de que están en proceso de cobranza, esta situación no ha podido ser solventada.

⁹⁴ Información proporcionada en la entrevista con el Ing. Juan Pablo Bátiz, especialista de la Residencia Estatal de FIRA, 09/03/07.

está depurando, se está revisando la base de datos y si él te ofreció ¿yo qué te puedo decir?”

Como señala el entrevistado, esa práctica de los bancos volvió más atractiva para las cooperativas la opción de establecer negociaciones directas con ellos, lo que generó distanciamiento con los agentes PROCREA con los que venían trabajando. Sin embargo, este *impasse* que se dio durante la revisión de los registros de acreditados afectó a las cooperativas, pues además de que no obtenían los estímulos prometidos por los bancos, el trato que les otorgaban carecía de la cercanía de las agencias y los lapsos de espera durante el procesamiento de las solicitudes de crédito se volvían más largos, lo que generó reclamos y molestias de sus socios.

Es importante tener presente lo que ha sido descrito respecto a los cambios en FIRA y sus implicaciones, ya que ayudará a entender parte del comportamiento de las cooperativas en general y el resto de los actores. Es útil en particular para entender lo que ha ocurrido con JADEFO y las cooperativas con las que ha trabajado, en especial la del municipio de Puerto Vallarta, que será analizada en los capítulos posteriores. Por ahora, dedicaré algunos párrafos a JADEFO.

3.6. Resultados del SIFRA, a seis años de su puesta en marcha.

Aunque no se cuenta con datos actualizados y los registros que se tiene están bastante fragmentados,⁹⁵ es conveniente hacer un recuento de qué es el SIFRA en la actualidad. Para 2004 y de acuerdo con la información que tiene la SEDER, ya existían nueve uniones de cooperativas en las regiones Norte, Ciénega, Altos Norte, Valles, Sierra de Amula, Sierra Occidental, Centro y Sur del Estado, además de la UNICOPO, que es multirregional. Se habían constituido 95 cooperativas en 71 municipios y se contaba con la participación de 14,452 socios.⁹⁶ Estas cooperativas eran poseedoras de un patrimonio superior a los 112 millones de pesos y habían logrado colocar alrededor de 400 millones en créditos.

⁹⁵ Una de las fuentes más confiables podría ser FIRA, sin embargo, el acceso a su base de datos e información fue denegado arguyendo que tal información está clasificada “como reservada en términos de lo establecido por el artículo 14, fracción I y II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental y 117 de la Ley de Instituciones de Crédito, toda vez que su difusión vulnera el secreto bancario y fiduciario”. Esta respuesta fue dada el 22 de marzo de 2007 en relación con la solicitud de información presentada con el Folio no. 0660000003507. La persona que elaboró la respuesta es Ana Luisa Estrada Galarza, respaldada por su superior jerárquico, José de Jesús Ruiz Barreda. Ambos funcionarios laboran en las oficinas centrales de FIRA, en Morelia, Michoacán.

⁹⁶ Según Cuevas (2006), para este año había 19,170, sin considerar a las uniones de la región Centro y Sur del estado. El dato más aproximado es que a esa fecha eran más de 22 mil socios.

En el 2006, funcionarios de la SEDER informaron que el SIFRA tenía ya 111 cooperativas con 17,565 integrantes registrados como socios fundadores; de éstos 52% eran mujeres. En ese mismo año, el padrón de socios llegó a los 23,056 y la inversión del gobierno en el programa ascendía a 166'350,000 pesos, a partir de los cuales se habían movilizado casi 519 millones de pesos.

No obstante el crecimiento destacado del programa, vale la pena echar una mirada a datos que permitan tener un acercamiento mayor a los beneficiarios del SIFRA. A continuación presentaré, con base en la información oficial proporcionada por la SEDER, las cooperativas que fueron constituidas desde 2000 hasta 2004. También presentaré, utilizando los datos de rezago social del CONEVAL, algunos comparativos de los recursos distribuidos año con año y dónde fueron colocados, con la idea de reflexionar respecto a en qué medida fueron atendidos los sectores de población más necesitados en cuanto a municipios y, en los casos de Puerto Vallarta y Tomatlán, a nivel de localidades.

3.6.1 ¿Es el SIFRA para la gente más pobre?

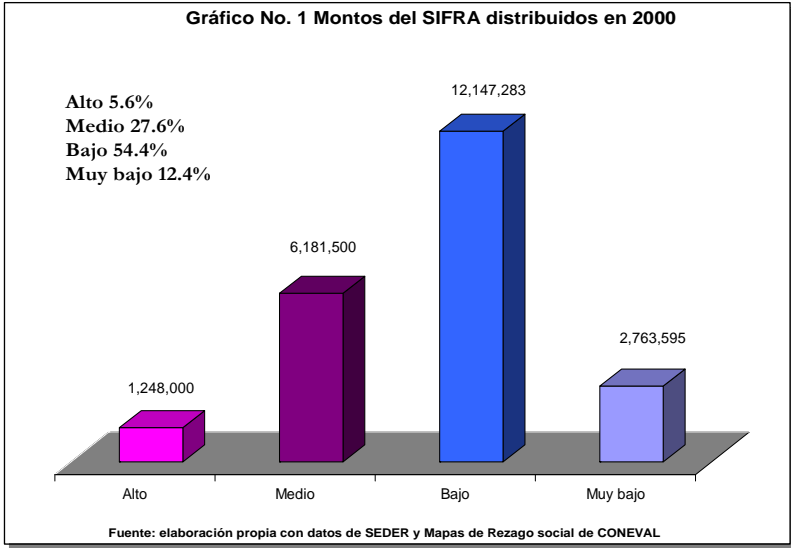
Resulta difícil responder esta pregunta con los datos de fuentes secundarias a los que he tenido acceso en esta investigación. La información ha sido generada una vez que las cooperativas están funcionando, es decir, hasta donde he podido indagar no existió un mecanismo de “filtración” entre los potenciales usuarios para llegar a los más necesitados.⁹⁷ Se sabe más bien que el criterio primordial fue trabajar con los líderes de las localidades y con quienes éstos tenían relaciones de confianza. El supuesto era que esos vínculos ayudarían a generar una mayor certeza en el buen manejo de los créditos y, por lo mismo, mayor seguridad en el cumplimiento de sus obligaciones de pago.

Al analizar los municipios atendidos conforme el programa fue incrementando su cobertura, se hace evidente que el universo cubierto año tras año fue heterogéneo, esto es, no existió una estrategia que asegurara que los municipios con más altos índices de rezago fueran atendidos en forma prioritaria. Es un hecho también que los municipios en estas condiciones son pocos en Jalisco, aunque por eso mismo habría sido una meta relativamente fácil de alcanzar. Por otra parte, no puede darse por sentado que en tales demarcaciones se concentran

⁹⁷ En el equipo responsable de fomentar la creación de cooperativas se tenía confianza en que operaría un principio de autoselección: para quienes tenían necesidad de financiamiento en montos mayores la propuesta del programa de prestar diez mil pesos, con un incremento paulatino, desalentaría su ingreso y sólo se quedarían quienes tuvieran proyectos de inversión más pequeños, seguros, asociando estas características de dimensión de proyectos y necesidades a más pequeña escala con la población con mayores carencias (entrevista con Ricardo de la Torre, director de ACCEDDE, 30/08/07).

los pobres de Jalisco; al interior de cada uno de los territorios municipales existen comunidades y grupos sociales que a su vez viven con grandes carencias y ello justificaría su atención por parte del programa, aunque no es posible hacer un análisis más detallado al interior de las localidades, ya que no existen datos que permitan hacerlo, excepto en los dos municipios donde esta investigación se realizó. Como discutiré más adelante, a este nivel también es interesante hacer algunas contrastaciones entre localidades atendidas y grado de rezago social, lo que permite indicar que, ateniéndonos a la información cuantitativa disponible, pareciera que las localidades de mayor rezago social han sido excluidas del programa. Para abundar en este tema, a continuación daré algunas referencias que ayudarán a tener una idea más precisa de la configuración del mosaico social que es SIFRA y cómo se fue construyendo a lo largo de cinco años.

En términos porcentuales, del monto total distribuido ese año entre las cooperativas (22,340,378), 5.6% fue asignado al municipio con mayor rezago social, en que a los de menor se les destinó 66.8% fondos.



fue mayor tanto rezago de los

Tabla No. 3 Cooperativas creadas en 2000⁹⁸		
Municipios	No. Socios fundadores	recursos entregados
Jesús María (4) ⁹⁹	68	984,000
Jilotlán de los Dolores (3)	135	1,291,000
Jilotlán de los Dolores	304	1,537,500
Quitupan (4)	99	1,240,500
Santa María del Oro (2)	124	1,248,000
Tecalitlán (4)	206	1,740,500
Tolimán (4)	120	1,834,469
Tuxcacuesco (4)	226	1,718,000
Atoyac (4)	85	853,000
Tuxpan (5)	324	2,763,595
Atemajac de Brizuela (3)	87	717,500
Zapotitlán de Vadillo (3)	270	1,645,000
Zapotitlán de Vadillo	148	990,500
Cabo Corrientes (4)	30	405,000
Hostotipaquillo (4)	109	1,018,000
Ixtlahuacán del Río (4)	86	1,702,500
Cuquío (4)	95	651,200
Total	2,290	22'340,378

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDER y Mapas de Rezago Social de CONEVAL

Como puede ser notado en la tabla no. 3, durante el primer año de operación el SIFRA llegó a sólo uno de los tres municipios catalogados como de alto rezago social (Santa María del

⁹⁸ En este año, el salario mínimo general para esta región fue de 32.70 pesos; en 2001 fue de 35.85 pesos; en 2002, de 38.30 pesos; en 2003 de 40.30 pesos y en 2004 de 42.11 (CNSM, 2008).

⁹⁹ (1) Significa muy alto rezago social; (2) es alto rezago social; (3) es rezago social medio; (4) es bajo rezago social y (5) muy bajo rezago social. El CONEVAL construyó el Índice de Rezago Social, donde incorpora indicadores de educación (porcentaje de población mayor de 15 años o más analfabeta o educación básica incompleta y porcentaje de población entre seis y 14 años que no asiste a la escuela); de acceso a servicios de salud (porcentaje de población sin derechohabencia a servicios de salud); de servicios básicos (porcentaje de viviendas sin drenaje, agua potable, energía eléctrica); de calidad y espacios en la vivienda (porcentaje de viviendas con piso de tierra y sin sanitario) y activos en el hogar (porcentaje de viviendas que no disponen de lavadora, refrigerador y número de cuartos de que dispone).

Oro), a tres de los cinco calificados como de rezago social medio (Jilotlán de los Dolores, Atemajac de Brizuela y Zapotitlán de Vadillo), a nueve de los clasificados como de bajo rezago (Jesús María, Quitupan, Tecalitlán, Tolimán, Atoyac, Cabo Corrientes, Hostotipaquillo, Ixtlahuacán del Río y Cuquío) y a uno de muy bajo rezago social (Tuxpan).

En una distribución porcentual, 28.4% de los recursos se destinó a municipios de bajo y muy bajo rezago social; 21.6% correspondió a los de muy alto (5.22%), alto rezago (6.42%) y rezago social medio (9.85%).

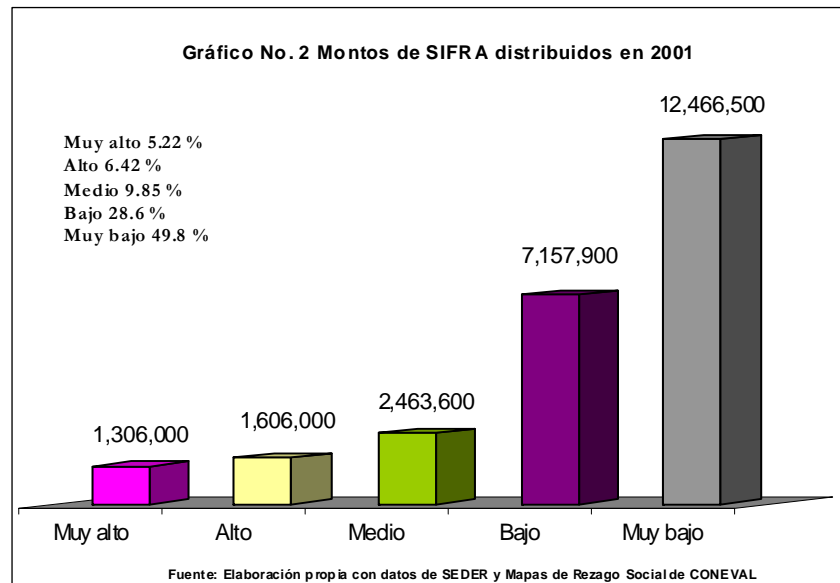


Tabla No. 4 Cooperativas creadas en 2001		
MUNICIPIO	No. Socios Fund.	Capital Semilla
Colotlán (5)	150	1,766,000
Sta. Ma. de los Angeles (5)	114	981,500
Mezquitic (1)	146	1,306,000
Huejuquilla el Alto (4)	272	2,236,500
Huejúcar (5)	87	792,000
Totatiche (5)	114	1,139,000
Bolaños (2)	161	1,606,000
Villa Guerrero (4)	124	1,238,400
San Diego de Alejandría (4)	75	1,105,000
Cañadas de Obregón (4)	43	578,000
San Julián (5)	61	597,000
Acatic (5)	55	745,000
Casimiro Castillo (5)	213	2,052,000
Cihuatlán (5)	116	1,156,500
Cuautitlán (3)	246	2,463,600
La Huerta (5)	196	2,000,000
Tomatlán (4)	208	2,000,000
Ayutla (5)	124	1,237,500
Total	2,505	25,000,000

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDER y Mapas de Rezago Social de CONEVAL

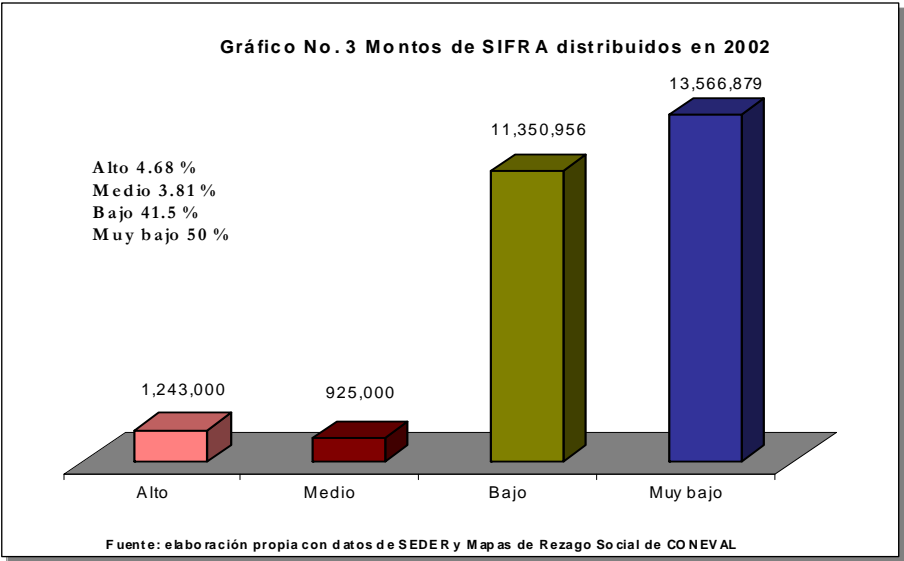
Durante el segundo año (2001), en los 18 municipios seleccionados para ampliar el programa se incluyó al único catalogado en el estado como de muy alto rezago social (Mezquitic), a uno de los tres ubicados como de alto rezago (Bolaños) y a uno de entre los cinco que existen en Jalisco catalogados como de rezago social medio (Cuautitlán). El resto fueron municipios de bajo (Huejuquilla El Ato, Villa Guerrero, San Diego de Alejandría, Cañadas de Obregón y Tomatlán) y muy bajo rezago social (Colotlán, Sta. María de los Ángeles, Huejúcar, Totatiche, San Julián, Acatic, y Ayutla).

Tabla No. 5 Cooperativas creadas en 2002		
MUNICIPIO	No. Socios Fund.	Capital Semilla
Chimaltitán (2)	133	1,243,000
San Martín de Bolaños (3)	104	925,000
Lagos de Moreno (5)	181	1,762,000
Ojuelos (4)	153	1,440,000
San Juan de los Lagos (5)	162	1,534,500
Unión de San Antonio (4)	191	1,631,456
Encarnación de Díaz (5)	208	2,000,000
Zapotlán del Rey (4)	237	2,000,000
Ocotlán (5)	220	1,887,000
Tototlán (5)	132	1,251,000
Atotonilco el Alto (5)	161	1,585,000
Villa Purificación (4)	205	2,000,000
Talpa de Allende (4)	175	1,445,000
Mascota (5)	130	1,091,000
Mixtlán (5)	144	1,301,400
San Sebastián del Oeste (4)	126	1,217,000
Atenguillo (5)	121	1,013,000
Poncitlán (4)	182	1,617,500
Tuxcueca (5)	63	141,979
Total	2,965	27,085,835

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDER y Mapas de Rezago Social de CONEVAL.

En lo que respecta a 2002, la ampliación de cobertura del SIFRA incluyó a Chimaltitán, el tercer municipio de alto rezago social que no había sido incorporado y a San Martín de Bolaños, uno más de los catalogados como de rezago medio. Además, se dio atención a siete municipios con bajo rezago social: Ojuelos, Unión de San Antonio, Zapotlán del Rey, Villa Purificación, Talpa de Allende, San Sebastián del Oeste y Poncitlán. También se atendió por primera vez a diez municipios catalogados como de muy bajo rezago social: Lagos de Moreno, San Juan de los Lagos, Encarnación de Díaz, Ocotlán, Tototlán, Atotonilco el Alto, Mascota, Mixtlán, Atenguillo y Tuxcueca.

La participación porcentual en este ejercicio, de acuerdo con la clasificación de los municipios, fue la siguiente: 4.68% fue para el de rezago alto, 3.81% de los recursos se asignó al de rezago medio y 91.5% de los fondos se destinaron a los de bajo y muy bajo rezago social.



En 2003 el programa se amplió a 20 municipios más, la mayoría catalogados como de muy bajo rezago social (Mezticacán, Amacueca, Zacoalco de Torres, Tecolotlán, Unión de Tula, Juchitlán, Ameca, Ahualulco del Mercado, San Martín Hidalgo, Etxatlán, San Marcos, Tlajomulco de Zúñiga, Tuxcueca, Ixtlahuacán de los Membrillos, Acatlán de Juárez y Zapotlanejo). Fueron incluidos en este año cuatro municipios de bajo rezago social: Teocuitatlán, Tapalpa, Atengo y San Cristóbal de la Barranca; también se destinaron recursos a Zapotitlán de Vadillo, municipio de rezago medio, donde ya existían dos cooperativas creadas durante el primer año, una en la cabecera municipal y otra en la localidad de San José del Carmen.

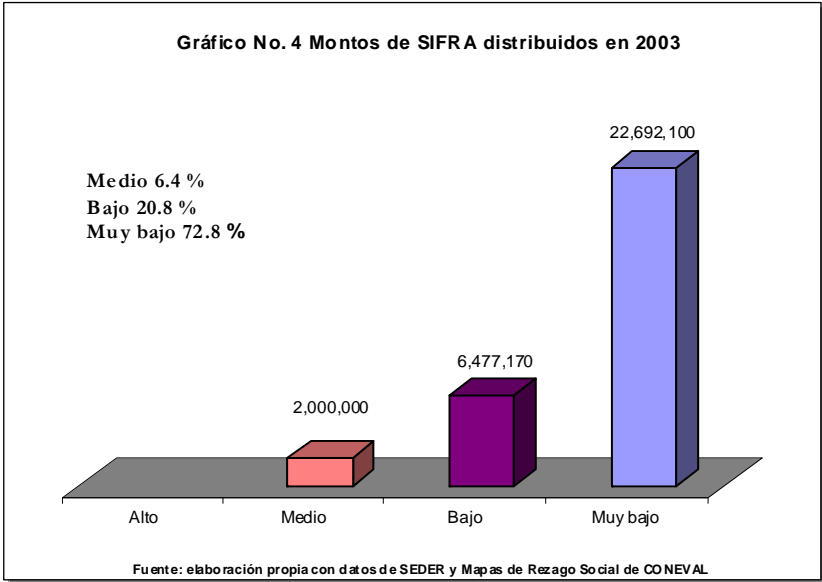


Tabla No. 6 Cooperativas creadas en 2003		
MUNICIPIO	No. Socios Fund.	Capital Semilla
Mexticacán (5)	100	1,000,000
Teocuitatlán de Corona (4)	261	2,000,000
Amacueca (5)	126	1,181,000
Tapalpa (4)	164	1,500,000
Zapotitlán de Vadillo (3)	42	2,000,000
Zacoalco de Torres (5)	192	1,500,000
Tecolotlán (5)	136	1,345,000
Unión de Tula (5)	168	1,617,000
Juchitlán (5)	133	1,298,000
Atengo (4)	195	1,537,170
Ameca (5)	172	1,720,000
Ahualulco de Mercado (5)	233	2,000,000
San Martín Hidalgo (5)	136	1,353,000
Etzatlán (5)	169	1,462,000
San Marcos (5)	200	1,669,000
Tlajomulco de Zúñiga (5)	160	1,496,000
Tuxcueca (5)	222	1,315,600
San Cristóbal de la B. (4)	144	1,440,000
Ixtlahuacán de los M. (5)	168	1,586,500
Acatlán de Juárez (5)	158	1,500,000
Zapotlanejo (5)	68	649,000
Total	3,347	31,169,270

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDER y Mapas de Rezago Social de CONEVAL

La asignación de recursos en términos porcentuales fue, en consecuencia, en mayor proporción para el conjunto de municipios con muy bajo rezago social, llegando a casi 73%. Los municipios con bajo rezago recibieron casi 21% de los fondos y al de rezago social medio se le asignó poco más de 6%.

Tabla No. 7 Cooperativas apoyadas y creadas en 2004		
Municipios	No. Socios fundadores	recursos entregados
Teocaltiche (5)	149	1,297,000
Villa Hidalgo (5)	205	2,000,000
Arandas (5)	116	1,069,000
Jalostotitlán (5)	129	1,285,500
Tepatitlán de M. (5)	123	1,194,000
Valle de Gpe. (5)	147	1,216,000
Concepción de B. A. (5)	175	1,647,000
Manzanilla de la P. (5)	125	1,215,000
Mazamitla (5)	197	1,910,000
Tamazula de G.(5)	209	2,024,000
Gomez Farías (5)	100	1,000,000
Zapotitlán de V. (3)	43	2,000,000
Chiquilistlán (4)	145	1,268,000
El Limón (5)	199	1,990,000
Tenamaxtlán (5)	193	1,894,500
Tonaya (5)	199	1,921,000
Puerto Vallarta (5)	227	2,207,000
Antonio Escobedo (5)	157	1,447,000
Arenal (5)	136	1,311,000
Tequila (5)	100	1,000,000
Total	3121	28,696,000

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDER y Mapas de Rezago Social de CONEVAL

Durante 2004 el SIFRA se extendió a 20 municipios más, dentro de los cuales se incluyó a uno con rezago social bajo (Chiquilistlán) y el resto fueron de los caracterizados como de muy bajo rezago social.

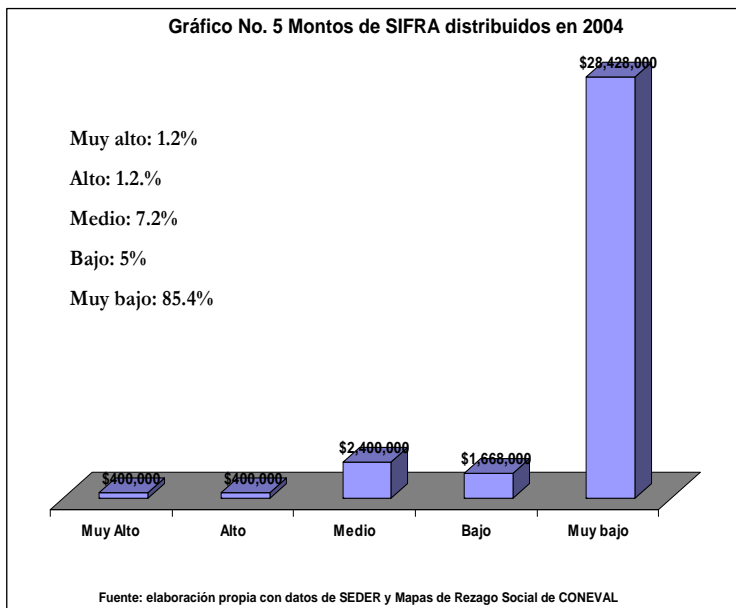
Adicionalmente, se otorgaron recursos adicionales a municipios que en años anteriores ya habían sido apoyados, como Chimaltitlán, Huejúcar, Mexquitic, San Martín de Bolaños, Tolimán, Zapotlanejo y Zapotitlán de Vadillo; de todos ellos, el que recibió un fondo más amplio fue este último y además se trataba de una tercera asignación.

En cuanto a su participación porcentual de acuerdo con el nivel de rezago social y considerando tanto a las cooperativas de reciente creación como aquellas a las que se asignaron fondos adicionales, en este año los municipios de muy bajo rezago social recibieron 85.4% de los fondos de SIFRA, en tanto que los de bajo rezago social recibieron 5%. A los catalogados en el nivel medio se les apoyó con 7.2% de los recursos y los municipios de alto y muy alto rezago recibieron 1.2% del presupuesto de este año cada uno.

Tabla No. 8 Cooperativas apoyadas en 2004

Municipios	No. Socios fundadores	recursos entregados
Chimaltitán (2)	106	400,000
Huejúcar (5)	46	400,000
Mezquitic (1)	40	400,000
San Martín de B. (3)	95	400,000
Tolimán (4)	80	400,000
Zapotitlán de V. (3)	43	2,000,000
Zapotlanejo (5)	40	400,000
Total	360	4,600,000

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDER y Mapas de Rezago Social de CONEVAL

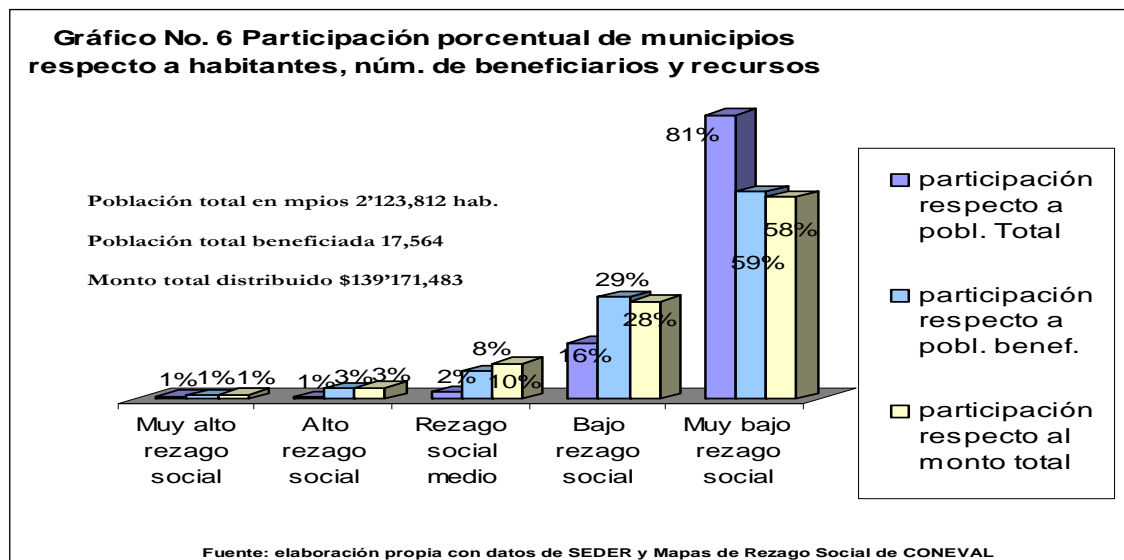


Para concluir con este apartado, quiero presentar, en una visión de conjunto, algunos indicadores que podrían ayudarnos a situar lo que representan los recursos movilizados por el programa en cuanto a la población beneficiada y los municipios cubiertos.

Tomando en consideración sólo los recursos monetarios entregados para la integración de los fondos de garantía de cada cooperativa,¹⁰⁰ para 2004 el programa entregó 139'131,483 pesos. Estos recursos fueron transferidos a 91 cooperativas que integran en total a 17,564 socios, de casi el mismo número de municipios (en dos de ellos existen dos organizaciones

¹⁰⁰ Existieron otros mecanismos de transferencia directa o indirecta de recursos que no pueden ser contabilizados porque no existe información sistematizada a la que se pueda tener acceso: cursos de capacitación financiados por la SEDER y solicitados por las cooperativas, programas de capacitación pagados a proveedores de servicios, equipamiento para las cooperativas, apoyo en especie otorgado por los municipios, además del pago de asesores que trabajan apoyando las cooperativas.

integradas al sistema), catalogados dentro de distinto nivel de rezago social y que en conjunto cuentan con una población de más de 2'123,000 personas.



El único municipio con muy alto rezago social constituye 0.7% de este universo de población y representa 1% de la población total beneficiada por el programa; del monto total distribuido, a este municipio correspondió 1%.

Por su parte, los tres municipios catalogados como de alto rezago social cuentan con 0.5% de la población total existente en los 91 municipios cubiertos por el SIFRA, a su vez que cuenta en su haber con 3% de la población beneficiada del programa y recibió 3% de los recursos.

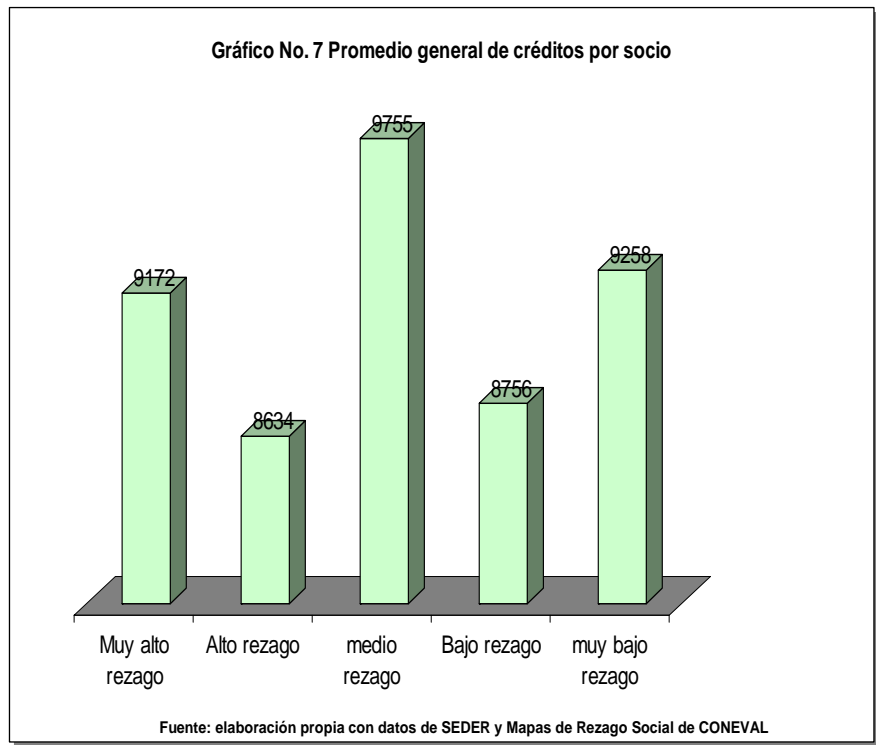
En cuanto a los cinco municipios que tienen un nivel medio en cuanto a rezago social, poseen 2% del universo poblacional y contribuyen con 8% de la población total beneficiada por el programa, al mismo tiempo que recibieron 10% del total de los recursos.

En lo que respecta a los 27 municipios con bajo rezago social, en estos se encuentra 16% de la población total, que corresponde a los 91 municipios atendidos, así como 29% de los beneficiarios directos del programa. Las cooperativas existentes en este grupo recibieron 28% de los recursos del SIFRA, en el periodo comprendido entre 2000 y 2004.

Por último, en lo que se refiere a los 52 municipios de muy bajo rezago social integrados al programa, en ellos habita 81% de la población total, así como 59% de sus beneficiarios directos y hacia sus cooperativas se canalizó 58% de los recursos.

Puede apreciarse entonces que la relación proporcional se incrementa conforme el nivel de rezago social decrece, disminuyendo en el último grupo, el de muy bajo rezago social.

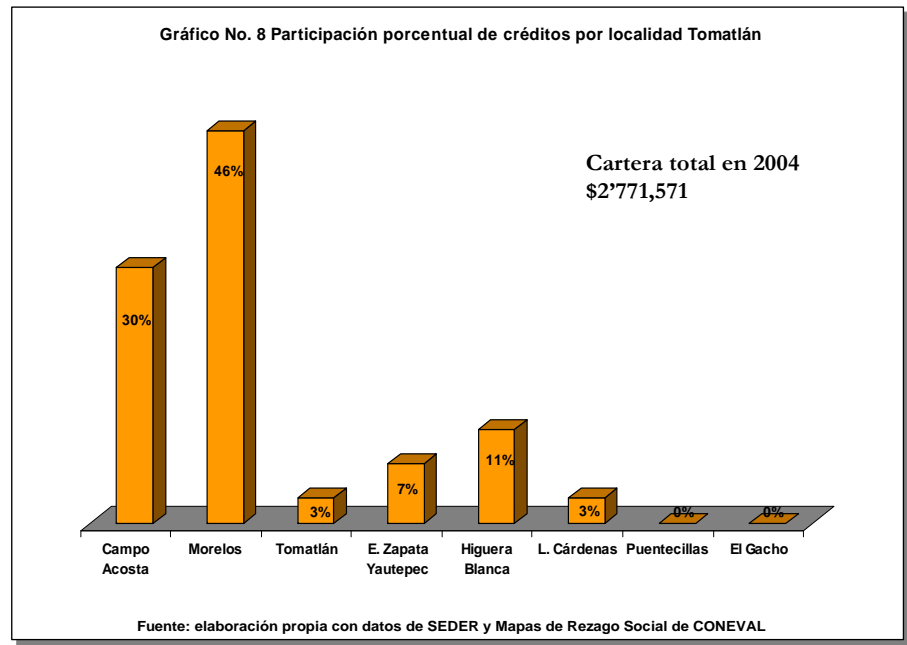
En cuanto a los montos de crédito otorgados en promedio, en la gráfica No. 7 puede observarse que el más alto se otorgó a los socios residentes en municipios de rezago social medio, le siguen los socios ubicados en municipios de muy bajo rezago social y después de éstos los que pertenecen a municipios de muy alto rezago social. No existe, como puede notarse, un patrón claro en la ruta seguida en cuanto a los montos de créditos otorgados entre grupos sociales catalogados en distintos grados de rezago social.



éstos los que pertenecen a municipios de muy alto rezago social. No existe, como puede notarse, un patrón claro en la ruta seguida en cuanto a los montos de créditos otorgados entre grupos sociales catalogados en distintos grados de rezago social.

3.6.2. El SIFRA al interior de los municipios estudiados. En este apartado ofreceré información que permita tener una imagen más detallada de la presencia del programa en diversas localidades que componen los municipios donde hice el estudio.

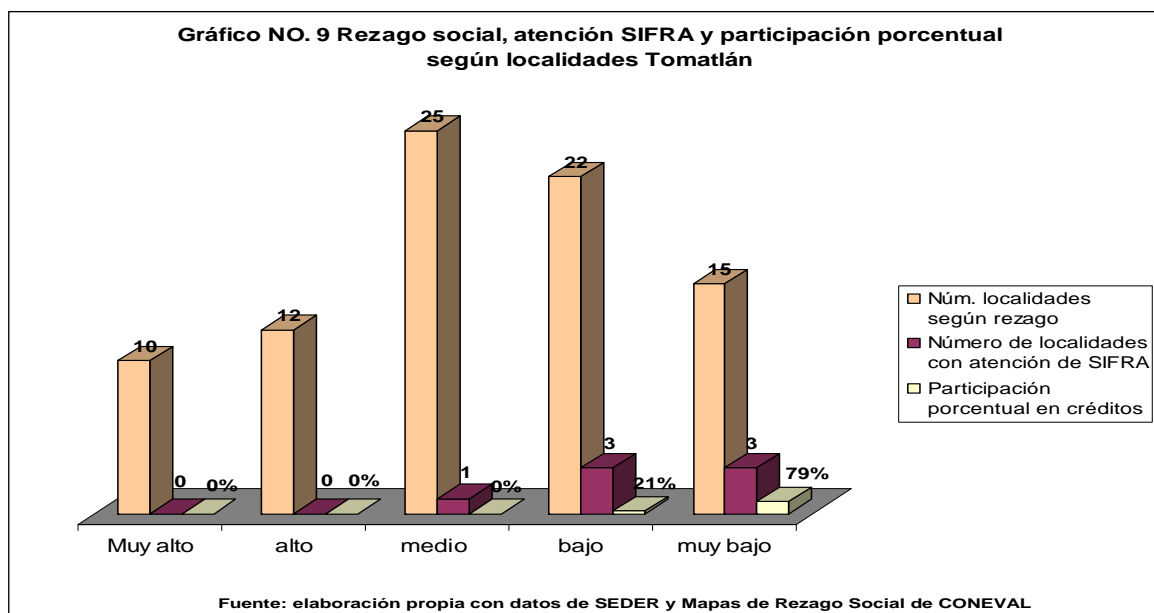
Tomatlán. En este municipio los socios integrados a la cooperativa SIFRA pertenecen a ocho localidades: Campo Acosta, J.M. Morelos, Tomatlán (Cabecera Municipal), Emiliano Zapata, Higuera Blanca, Lázaro Cárdenas, Puenteillas y El Gacho. Los socios de las dos últimas no



han recibido créditos hasta la fecha del estudio y después de tres años de estar operando la cooperativa.

En 2001 esta cooperativa recibió un fondo de garantía por dos millones de pesos y en 2004 su cartera total tenía un valor de 2'771,571 pesos y su distribución porcentual era la siguiente: los grupos de socios de José María Morelos, sede de la organización, recibieron 46% de los préstamos, seguidos de Campo Acosta, con 30%; en un lugar muy distante estaban los grupos de socios de Higuera Blanca, con 11%. Los grupos de la localidad Emiliano Zapata recibieron 7% de los préstamos y, finalmente, los de Tomatlán y Lázaro Cárdenas manejaron 3% de créditos cada uno (ver gráfica no. 8).

Un aspecto interesante en el que conviene detenerse es el que refleja la gráfica no. 9 respecto al tipo de localidades incorporadas en el programa en este municipio. De las 85 localidades existentes, existen diez catalogadas como de muy alto rezago social, 12 que se ubican en el nivel de alto rezago social y 25 que son identificadas como localidades con un rezago social medio. De todas ellas, sólo una de éste último grupo (El Guacho) tiene participación dentro del programa SIFRA, si bien hasta ese año ninguno de los socios de ese poblado había recibido préstamos. Es así que en este municipio, de acuerdo con los datos con que se cuenta, el presupuesto que manejó el programa se centró en localidades de bajo y muy bajo rezago social; dentro de las primeras están La Higuera, Lázaro Cárdenas y Emiliano Zapata, a las que correspondió 21% de los recursos; al segundo grupo pertenecen Campo Acosta, Tomatlán y J. M. Morelos, a los que se dio 79% de los créditos.



Sin embargo, no se debe perder de vista una vez más la heterogeneidad de la población dentro de las localidades atendidas. El trabajo etnográfico realizado permite dar cuenta de la diversidad de familias vinculadas al SIFRA: sin duda existen socios¹⁰¹ cuya situación personal y familiar les permitiría prescindir del tipo de crédito otorgado por este programa, ya que cuentan con ingresos profesionales y negocios estables y prósperos dentro de sus localidades.

Por otra parte, existen familias que viven con gran precariedad, para quienes el crédito representa una oportunidad para no endeudarse con prestamistas locales —lo que ahondaría su inseguridad por la carga de intereses que deben pagar— o no tener que recurrir a la venta de sus activos para subsistir, como sería el caso de algunas mujeres solas que tienen ganado y buscan un crédito para la compra de forraje para alimentar el ganado durante los meses más duros.

Es interesante observar que, a diferencia de otros municipios, la sede de esta cooperativa no es la cabecera municipal, lo que denota el peso económico que tiene la producción agrícola en la región de Campo Acosta y Morelos, así como la capacidad de gestión de algunos líderes. Por otra parte, habla también de un proceder del propio SIFRA, pues en diversos municipios que recorrí se observan estas mismas circunstancias.

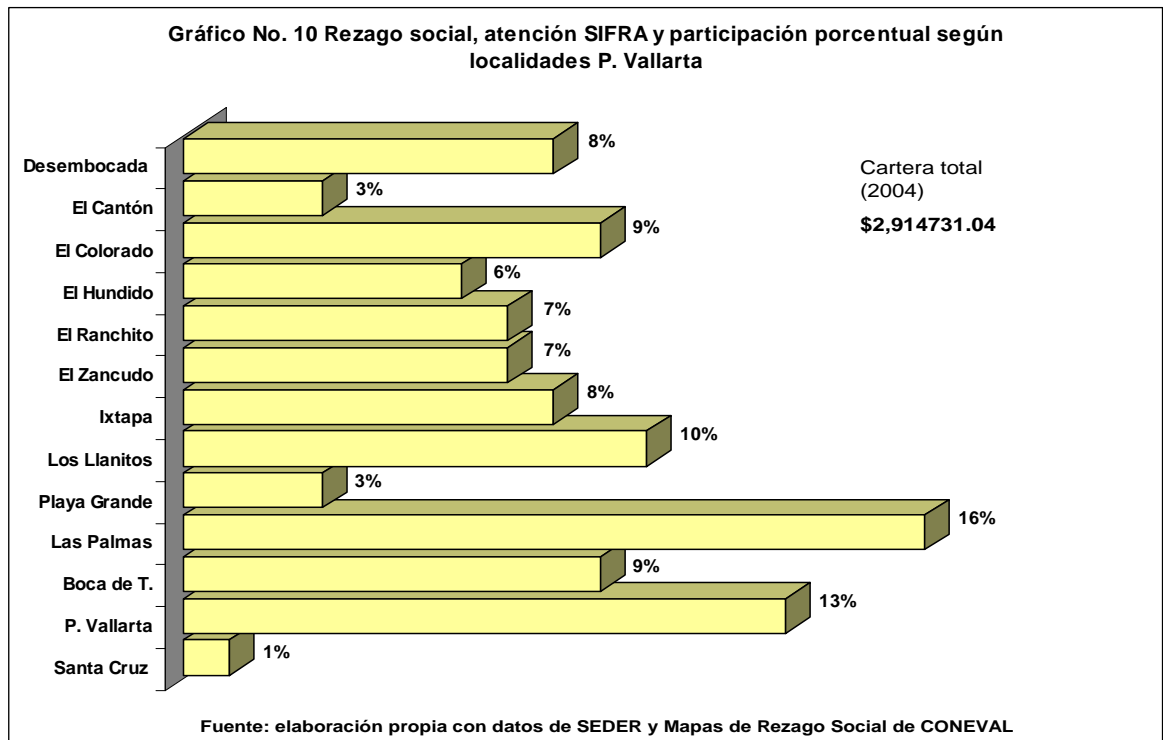
Hay sin embargo, como hice notar en líneas anteriores, una concentración de los recursos en muy pocas localidades. Pese a que se trata de una de las cooperativas con mayor antigüedad, no se ha extendido hacia ninguna otra de las localidades, antes bien, ha crecido el número de socios en las dos localidades mencionadas e Higuera Blanca, en tanto que otras han disminuido su participación, debido en parte a problemas con su cartera vencida pero también a que no han tenido acceso a los créditos.

Dado el desarrollo de esta cooperativa y el número de años que tiene trabajando con sus socios, la mayoría de ellos tiene derecho a solicitar montos de hasta 50 mil pesos, algo que no ocurre con las cooperativas recién creadas. Los compromisos que la cooperativa tiene con sus socios fundadores de facilitar estos montos también hacen que las oportunidades para los nuevos se reduzcan, más aún para quienes no se han registrado como miembros.

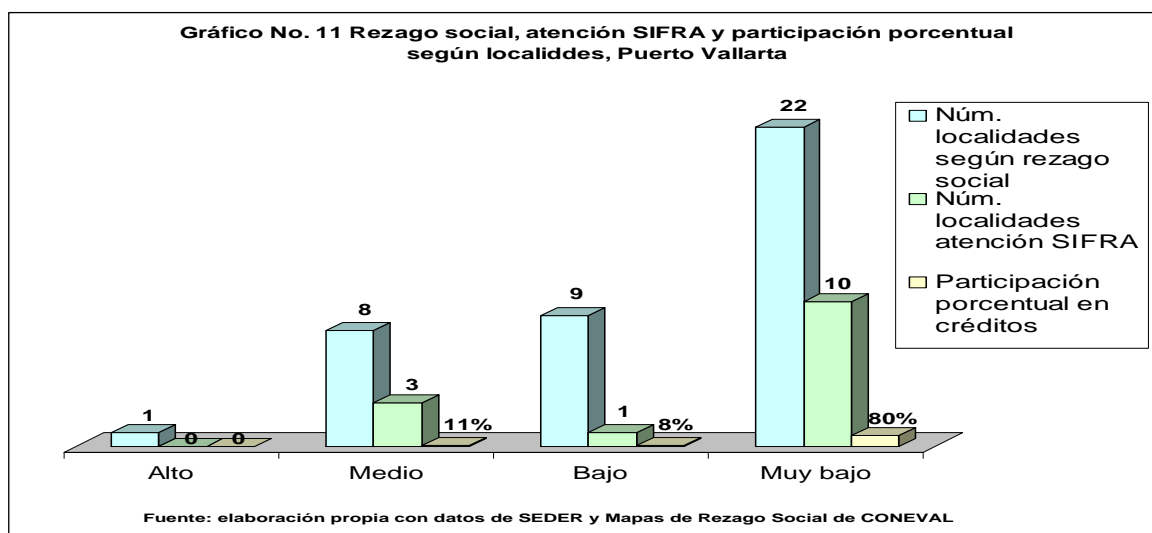
Puerto Vallarta. La cooperativa creada en este municipio en 2004 recibió un fondo de garantía de 2'207,000 pesos. A la fecha de realizar el estudio ya contaban con una cartera total

¹⁰¹ Hay por ejemplo profesores que trabajan en distintas localidades, un regidor, una médica, la propietaria de una farmacia, la dueña de la tienda más grande y próspera de la localidad de Morelos, agricultores con buen nivel de desarrollo en sus empresas.

de casi tres millones de pesos y participaban grupos de 12 localidades rurales y diversas colonias de la cabecera municipal. Destacan los grupos de Las Palmas, que obtienen 16% del financiamiento, y grupos de pobladores de distintas colonias de la cabecera municipal, con 13% de la cartera crediticia. A estos les siguen los socios de Los Llanitos, con 10%, y los grupos de Boca de Tomatlán y El Colorado, que utilizan 9% de los créditos cada uno. Una porción menor corresponde a los grupos de La Desembocada e Ixtapa, equivalente a 8% de cartera cada uno, seguido de los grupos de El Ranchito y El Zancudo, con 7% cada uno. En los últimos lugares de participación porcentual están los grupos El Cantón y Playa Grande, a los que corresponde 3%, y los socios de Santa Cruz de Quelitán, que reciben 1% de la cartera crediticia.



De manera similar a lo comentado párrafos antes en referencia a Tomatlán, la cooperativa de Puerto Vallarta integra preponderantemente a socios que residen en localidades de muy bajo rezago social, donde está concentrado 80% de sus recursos; estas localidades son de Boca de Tomatlán, El Cantón, El Colorado, Ixtapa, Las Juntas, Las Palmas, Playa Grande, El Zancudo, Santa Cruz y Desembocada.



En segundo lugar de importancia están los grupos residentes de localidades con rezago social medio, que son El Hundido, El Jorullo y Mesa del Veladero, que manejan 11% de los créditos y, por último, el grupo de socios de la localidad Los Llanitos, con 8% de la cartera.

Esta cooperativa tiene su sede en una de las colonias de la periferia de Puerto Vallarta, aspecto que contribuye a una difusión mayor entre los habitantes de esta colonia y sus alrededores.

Como abundaré en el capítulo 5, esta organización tiene apenas dos años de constituida y poco a poco se han ido integrando nuevos grupos, como pude observarlo en diversas asambleas donde tuve ocasión de estar: el líder de un GAMEP se presentaba con un grupo de seis o más personas y anunciaba que querían solicitar un crédito. Enseguida se hacía el procedimiento formal de aceptación y la presidenta les reseñaba lo que seguramente su contacto ya les había explicado a fin de obtener el préstamo deseado.

En cuanto a la composición de los socios, además de su situación socioeconómica, es interesante destacar que 21% viven en localidades urbanas y el resto reside en comunidades rurales, algunas muy distantes, como El Hundido, Los Llanitos y Desembocada, a donde se llega después de casi dos horas de camino.

Otro aspecto interesante de esta cooperativa es que, aunque tiene poco tiempo en funciones, cuenta ya con 267 socios, equivalente a casi 70% de los socios que componen la cooperativa de Tomatlán, a seis años de haberla fundado.

3.6.3. Paisaje financiero en el SIFRA: arreglos económicos y organizativos múltiples.

En este apartado voy a reflexionar respecto de las transformaciones en los escenarios locales en cuanto a las alternativas de financiamiento que el programa ha hecho posibles.

Del respaldo social al aval económico. Los grupos solidarios, ya se ha mencionado, son uno de los elementos constitutivos de programas de esta naturaleza. Representan un aval moral¹⁰² para sus integrantes y esto se traduce en credibilidad ante la institución que otorga préstamos.¹⁰³ En el SIFRA hay, además de este componente, otro muy importante que abrevia el plazo en el cual una persona obtiene acceso a préstamos: el fondo de garantía del que son receptoras las nacientes cooperativas y gracias al cual se establecen líneas de crédito con FIRA, vía los bancos comerciales. A diferencia de otros organismos, como las cajas de ahorro o solidarias, donde los socios pasan por un periodo de acumulación de ahorro y éste hace las veces de un seguro colectivo en caso de incumplimiento, en el SIFRA la gente no tiene necesidad de ello, ya que ese fondo general es su aval, aportado por el gobierno estatal, como ya se ha dicho.

Junto con esto, lo que ordinariamente determina el volumen de crédito al que un socio tiene derecho es el capital acumulado en su cuenta, mientras que en el SIFRA se parte de un techo establecido en común acuerdo por los socios y sus dirigentes y que suele ser de alrededor de diez mil pesos, cantidad que se incrementa año con año, conforme a lo que establece el contrato con FIRA, y que puede llegar a triplicar esta cifra inicial.¹⁰⁴

Para ilustrar lo anterior, traeré a colación datos de los créditos recibidos por las mujeres que participaron en el estudio; algunas son socias de la cooperativa Productores Unidos de la Costa, de Tomatlán, y otras de la cooperativa Puerto Cielo Azul, de Puerto Vallarta.

¹⁰² Este aval moral se basa en que es el grupo el que en primera instancia conoce y valida las solicitudes de crédito y se encarga de constatar que realmente sean propuestas para invertir en actividades rentables. Además, el grupo es responsable de supervisar el uso de los préstamos y a través del coordinador del GAMEP, cobrar los préstamos y hacer entrega de ellos a los encargados de su administración. En este sentido, el grupo acepta una buena dosis de responsabilidad en el procesamiento de los créditos.

¹⁰³ Adicional a esto, en la actualidad, una práctica cada vez más difundida entre las cooperativas es pedir avales prendarios cuando se trata de solicitudes de montos mayores a los diez mil pesos.

¹⁰⁴ En el primer ciclo de créditos, la cooperativa obtiene una línea de crédito equivalente a su fondo de garantía. Al segundo año puede incrementar su financiamiento a 200% y en el tercer año a 300% respecto al valor de su fondo de garantía. Esto es posible porque FIRA cuenta con el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), que otorga garantías al banco por el equivalente a 90% del crédito solicitado y que excede a los depósitos propiedad de la cooperativa. Es en esta misma proporción que se incrementa el valor de los préstamos a los socios.

Tabla No. 9 Montos de crédito a mujeres participantes en el estudio				
Nombre	Monto de crédito del SIFRA			
Tomatlán				
Alejandra	1er. Ciclo (2001)	2º. Ciclo (2002)	3er. Ciclo (2003)	4º. Ciclo (2004)
	10,000	20,000	30,000	(espera la aprobación de uno más por este mismo monto)
Rosinda	10,000	20,000	30,000	(actualmente tiene adeudo, por lo que no puede solicitar crédito)
Ma. de Jesús	10,000	10,000	10,000	Aún sin solicitud
Ángela	10,000	20,000	20,000	10,000
Sonia T. V.	10,000	20,000	10,000	Aún sin solicitud
Concepción T.	10,000	15,000	10,000	Solicitó 15,000 ¹⁰⁵
Celia B.	10,000	20,000	30,000	40,000
Puerto Vallarta				
Sandra U.	1er. Ciclo (2004)	2º. Ciclo (2005)		
	10,000	10,000		
Ana	10,000	10,000		
Adela	10,000	20,000		
Silvia	10,000	10,000		
Imelda	10,000	10,000		
Leonarda	10,000	10,000		

Por otra parte, si bien es cierto que la no movilización de ahorro de los socios impide acrecentar con recursos propios el capital inicial, dar atención a la creciente demanda de sus integrantes y ampliar su cobertura, la característica fundante del SIFRA —la aportación de capital inicial para cada organización que sustituye a la contribución de sus agremiados— ha

¹⁰⁵ Quienes han obtenido montos menores saben que tienen derecho a solicitar cantidades mayores pero por distintas razones no han querido hacerlo. María de Jesús porque prefiere pedirle a la Caja Popular de Tomatlán, donde también es socia, pues el plazo para pagar es más extenso. Ángela, Sonia y Concepción, que tienen una economía familiar más precaria, prefieren contraer deudas menores, pues saben de su capacidad de pago y aun con estos montos han tenido que echar mano de otros préstamos para liquidar sus adeudos. Por otro lado, Sandra y Leonarda, aun cuando habían solicitado una cantidad mayor, recibieron lo mismo que en el primer ciclo, pues la cooperativa dio prioridad a los nuevos socios. De esto último hablaré más en el capítulo 5.

resultado muy favorable para muchas personas que tienen una limitada capacidad de ahorro monetario, aspecto que con frecuencia se señala como el principal atractivo del programa.

El cobro de bajas tasas de interés. Las cooperativas cobran una tasa de interés de 2% mensual, similar a otros organismos que son sus competidores a escala local, como las citadas cajas populares o las solidarias. En comparación con otros agentes, como los prestamistas locales, las de SIFRA son tasas muy atractivas, pues los primeros cobran intereses que oscilan entre 5% y 10% mensual. Es el mismo caso si se compara con microfinancieras como Compartamos (150% anual), Banco Azteca (200% anual), entre otros (González A. 2008).¹⁰⁶ Para muchos usuarios, en particular para los que no están asociados a otros organismos con fines similares, este aspecto es también una de las ventajas más destacadas y valoradas; por otra parte, el cobro de este rédito es una fuente de ingresos importante para las cooperativas, ya que en cuatro o máximo cinco años pueden duplicar el valor de su fondo de garantía, con lo que incrementan su capacidad de atención a los socios o pueden incorporar a otros nuevos.

Manejo de morosidad interna y externa. Un aspecto que salta a la vista al adentrarse en el conocimiento de la administración de las cooperativas y los arreglos económicos que logran es precisamente la capacidad que tienen para mantener un historial crediticio limpio con sus fuentes de fondeo, los bancos. Es común que muchas cooperativas tengan una tasa de morosidad elevada entre sus socios, que puede estar entre 30% y 50% o en ocasiones más. Esto es comprensible ya que los ciclos son cortos, pues para un proyecto de servicios el plazo máximo es seis meses y para la ganadería y agricultura son nueve. Sin embargo, en tanto se negocia con los socios y estos liquidan sus adeudos, las cooperativas hacen uso de sus fondos de garantía y pagan al banco con puntualidad. Este es el caso de la cooperativa de Tomatlán, aunque también pude constatar que lo mismo ocurre con UNICOPO, aunque en este caso es ACCEDE quien administra los fondos de la unión y paga a FIRA.

En Tomatlán, durante los primeros contactos que tuve con el anterior gerente, explicó que gracias a un fondo propio de cerca de 800 mil pesos la cooperativa podía pagar al banco cuando tenían vencimientos y gracias a ello mantenían un historial crediticio sano, algo que

¹⁰⁶ De acuerdo con la nota de este periodista de La Jornada, en la actualidad una de las microfinancieras con réditos más bajos es Bajío, que cobra 50% anualizado, y Pronegocio tiene la tasa de interés más elevada, con 300% anual.

había contribuido a ampliar sus líneas de crédito con el banco HSBC, y actualmente se encontraban negociando otros préstamos con dos instituciones más.

Desarrollo de habilidades de gestión y administración. Una buena parte de la vida interna de las cooperativas está centrada en dar capacitación a sus socios, ya sea que tengan un rol de liderazgo como coordinadores de GAMEP o en los consejos de administración y vigilancia, incluso a nivel de grupos de base comunitaria. Esto ha hecho posible ampliar y robustecer los saberes y habilidades de gestión y administración, y que poco a poco sean más autónomas de la asesoría externa, además de que también es común ver la presencia de algún profesional que se hace cargo de las tareas más delicadas, como la administración de cartera, los procedimientos contables, la elaboración de informes, etc., o los casos de los fideicomisos que suponen procedimientos más complejos de rendición de cuentas y supervisión.¹⁰⁷

Es innegable el alcance de los beneficios —en términos de acceso a recursos financieros— que cientos de mujeres y hombres tuvieron y siguen teniendo en la actualidad a raíz de su incorporación a las cooperativas. Para muchos de ellos los préstamos son su primera experiencia de acceso al financiamiento; para otros, son un componente más de una estrategia diversificada de acceso a recursos monetarios frescos para solventar no sólo necesidades como empresarios sino también las de liquidez para cubrir necesidades de consumo familiar. Un aspecto que vale la pena destacar es que, contrario a lo que suele escucharse en la retórica gubernamental y en muchas voces de organismos adentrados en la práctica del microcrédito, se debe ver como un logro la enseñanza que la población adquiere para manejar con éxito el crédito, en particular hacer uso permanentemente de información combinada de plazos, intereses, montos, ya que esto tiene que ver con desarrollar habilidades para evaluar su capacidad de endeudamiento.

Lo anterior, evidentemente, va en sentido contrario a lo que se espera ocurra con la gente pobre que recurre a estos organismos: que después de un periodo determinado sean autosuficientes, de tal suerte que ya no requieran financiamiento. Es, por otra parte, contrario a la manera en que funcionan empresas y empresarios de cualquier tamaño en el mundo real.

Son muy relevantes también los arreglos organizativos que se fueron dando en el camino con la idea de hacer avanzar los logros alcanzados, como fue la creación de la

¹⁰⁷ La Unicopo, por ejemplo, tiene su propio fideicomiso integrado con los fondos de garantía de todas las cooperativas que la componen. Este organismo lleva años conducido por gente que pertenece a las cooperativas, aunque en su fase inicial tuvieron una fuerte participación los asesores de ITESO y ACCEDDE.

UNICOPO, ya que así pudieron atender la creciente demanda tanto de los socios fundadores como de aquellos que con el transcurrir del tiempo han ido ingresando. Como comenta una de las líderes de una de las cooperativas integrantes de la unión, esta articulación y las posibilidades que abrió han sido fundamentales para su supervivencia como organización.

Si no estuviéramos en la unión, no existiría ya la cooperativa, ya no existiría porque en primer lugar, en esta cooperativa de Cuquío, el capital semilla que nos tocó fue muy chiquito, nos dieron 600 mil pesos, un techo muy bajito. Para la demanda de ahorita, ni soñar que tuviéramos los socios que tenemos ahorita, y los tenemos porque al meter nuestro capital semilla a un fondo que es de la unión ahí se nos triplicaba, en vez de tener 600 mil pesos teníamos un millón ochocientos.¹⁰⁸

De esto también dan cuenta diversos escritos que reflejan el crecimiento acelerado de socios pero sobre todo de los créditos colocados, como lo refiere el documento elaborado por UNICOPO e ITESO,¹⁰⁹ donde se establece que durante los primeros tres años la unión distribuyó entre sus socios casi 190 millones de pesos en créditos, mismos que para ese último año llegaban a nueve mil en promedio a cada uno (De la Peña, 2005). El valor del patrimonio de estas cooperativas, producto de los fondos entregados por la SEDER, era de poco más de 38 millones,¹¹⁰ lo que da idea de la utilidad de emplear estos recursos como fondo de garantía para gestionar montos mayores con FIRA y también de la velocidad con la que fluían los recursos, ocasionada en buena medida por los ciclos cortos de vencimiento que acordaron manejar.

En el marco del programa también se han suscitado procesos de transformación personal y colectiva, como lo expresan múltiples testimonios conocidos de manera indirecta a través de las entrevistas realizadas a integrantes del equipo de profesionistas que ha tenido a su cargo el programa desde el ITESO.

También fue posible observar estos cambios de forma directa al escuchar las intervenciones de algunos de sus socios en asambleas, como la de Cihuatlán, realizada en Melaque, el 27 de agosto de 2005. Es interesante, por ejemplo, cómo se ha tenido cuidado de incorporar a una diversidad de personas con oficios y necesidades heterogéneas. Por ejemplo, destacaba entre el público de la asamblea una familia de indígenas mazahuas, de aquellos que venden bisutería en la playa y ofrecen trenzar el cabello a las turistas. Después de la asamblea, la

¹⁰⁸ Entrevista a María de Jesús Plascencia, presidenta de la cooperativa de Cuquío e integrante del Consejo Directivo de UNICOPO, 16/03/06.

¹⁰⁹ Se trata de un folleto con fines educativos y de difusión para ser utilizado al interior de las cooperativas asociadas a la UNICOPO.

¹¹⁰ Dato manejado por la SEDER.

presidenta de esta cooperativa me explicó que hay varias familias migrantes que son socios del SIFRA, pues se ha corrido la voz entre ellos de la existencia de ese programa y los antiguos han llevado a nuevos interesados.

De la misma manera, a través de mi estancia en comunidades, la participación en reuniones y asambleas a lo largo de este estudio permitió conocer una amplia gama de integrantes, desde las artesanas de La Ceiba y Las Palmas, en Puerto Vallarta, la familia de salineros, viudas, mujeres solas, que encuentran en el SIFRA una posibilidad de recursos con los cuales apuntalan sus actividades de subsistencia.

3.7. Conclusiones.

Analizar cuáles fueron los roles de los actores y qué transformaciones tuvieron en coyunturas críticas ayuda a comprender las limitaciones, dificultades y divergencias que marcaron la ruta por donde se desarrolló el programa, cuándo se trató de roles autoasignados y cuándo fueron negociados, rechazados o impuestos por otros. Permite también adentrarnos en las interpretaciones, juicios y evaluaciones que estos actores dan a las prácticas de los otros, qué tipo de cortapisas se imponen entre sí en sus respectivos roles, a qué tipo de acomodos compele y a qué negociaciones da lugar la definición o reformulación de los roles.

Habiendo situado los actores, los momentos definitorios, las decisiones tomadas, se vuelve indispensable el dibujamiento de lo que tiene en su haber el SIFRA y para ello se eligió un marco de contraste, la caracterización de los municipios de Jalisco de acuerdo con su nivel de rezago social para así conocer la ruta seguida desde el primero hasta el quinto año.

Lo anterior dejó ver que más que dar una atención privilegiada a los municipios de mayor rezago social, lo que sucedió fue que se llegó a aquellos de bajo y medio nivel de rezago, ya que fue hasta el segundo año cuando el programa llegó al municipio más rezagado de Jalisco, para volver con éste y otros con mayores carencias en 2004.

El análisis global del universo atendido por el programa es útil para identificar la relación proporcional de recursos asignados entre los municipios que lo componen y poner en evidencia que los municipios receptores del mayor número de recursos fueron el de rezago social medio y alto rezago social, seguidos de los de bajo rezago, muy alto rezago y muy bajo rezago social.

Se requiere un análisis más fino de lo que sucedió al interior de estos municipios y para ello se utilizó los casos de Tomatlán y Puerto Vallarta; en ambos casos se hizo evidente, que las localidades con mayores carencias no han sido atendidas por el programa.

Sin embargo, no se puede dejar de ver otras dimensiones de lo que ha significado la presencia del SIFRA en cientos de localidades. La perspectiva etnográfica empleada sirvió para recabar información que permite señalar que las decisiones tomadas y la puesta en marcha han dado lugar a diversos arreglos económicos y organizativos que deben ser destacados: dos ejemplos son el respaldo social que aporta a sus miembros el trabajo en grupos y la existencia de un colateral colectivo en términos monetarios, que favorece la inmediatez del acceso al dinero gracias a la transferencia de recursos que hace el gobierno a cada cooperativa.

La capacidad de acumulación y ampliación de su capital inicial —vía el cobro de interés— y los anteriores elementos mencionados permiten el manejo de un buen nivel de finanzas sanas, al menos con las fuentes de fondeo.

Por último, es destacable el aprendizaje, no sólo de los dirigentes y administradores sino también de los socios —muchos de ellos sin antecedentes crediticios—, acerca de todo lo que suponen las microfinanzas; esto representa una oportunidad para zanjar la brecha en el imaginario de lo que son los microempresarios o los pobres metidos a empresarios y los que saben de negocios: para cualquier actividad emprendedora el acceso al crédito es vital e imprescindible. Uno de los principales aportes de un programa de esta naturaleza podría ser que sus usuarios desarrollen mayores habilidades para manejar con éxito los niveles de endeudamiento y, de acuerdo con su capacidad y límites, no dejar de usarlos.

Desde el punto de vista de autores como Huq (2004) y Rahman (1999), este último fenómeno es criticable e indeseable, ya que lo que provoca es que los usuarios sólo reciclen sus deudas y en algunas circunstancias, descritas por el último autor, sólo son origen de mayores preocupaciones para las mujeres y de conflictos con sus parejas. Sin embargo, a lo que me quiero referir es que mi acercamiento a las experiencias analizadas dio pie a otro punto de vista para observar esta situación: que al final los campesinos, las mujeres y cualquier persona que no sea capaz de vivir y producir de manera autosuficiente requiere de endeudamiento. De gran ayuda sería en estos casos que aprendieran a hacerlo de la manera menos arriesgada e insegura posible.

Ya he retomado, en diversos apartados de estos primeros capítulos, algunos aspectos de los escenarios donde están ubicadas las cooperativas y viven las mujeres que participaron en esta investigación. He dicho también que se trata de una experiencia de financiamiento rural en el campo mexicano, ubicada en un espacio y tiempo específicos: en Jalisco, en la Región Costa Norte, municipios de Tomatlán y Puerto Vallarta. Son dos cooperativas creadas en distintos

momentos, la primera en 2001 y la última en 2004. En el siguiente capítulo me ocupo de la descripción de estos municipios.

CONTEXTO REGIONAL Y LOS MUNICIPIOS DONDE SE UBICA EL ESTUDIO.

*Los campesinos no queremos Oportunidades,
queremos que valga lo que producimos.*

Alejandrina, socia de La Higuera Blanca, Tomatlán

4.1. Introducción.

En este capítulo detallaré los principales elementos que caracterizan los dos municipios donde se hizo el estudio, como su ubicación geográfica, actividades económicas, migración, población, medios de comunicación y transporte, vivienda, nivel de educación y empleo. Mi fuente de información para esta sección son censos de población, anuarios estadísticos y otras publicaciones cuyo referente es el INEGI. En algunos apartados haré una breve descripción etnográfica a fin de hacer una descripción más detallada de los escenarios de investigación.

En esta sección hablaré de los procesos de cambio poblacional presentes en los municipios, que llegaron de la mano de proyectos modernizadores instrumentados por el gobierno mexicano a lo largo de casi seis décadas.

Esos proyectos y las transformaciones producidas marcan los rasgos distintivos de lo que hoy son Puerto Vallarta y Tomatlán, en particular la infraestructura para la producción o el desarrollo del turismo, las bases de sus economías. También ha influido en la composición social dentro de las localidades, los niveles de bienestar social de su población y el efecto que tales proyectos modernizadores han tenido en el número de habitantes, sobre todo en el municipio de Puerto Vallarta. Esto tiene relevancia porque ayudará a entender la composición de la población atendida por el programa SIFRA y el tipo de proyectos que de forma preponderante financia en cada municipio.

El objetivo de esta capítulo es tener una visión más precisa de las necesidades y carencias de los habitantes —socios potenciales de las cooperativas— y reflexionar, con base en ello, sobre el carácter paliativo que tiene este programa, dada la magnitud y profundidad del rezago social y la falta de oportunidades de empleo e ingreso en el que se encuentran muchas de las localidades.

4.2. Los Municipios donde se enmarca el estudio.

4.2.1. Puerto Vallarta. Breve descripción.

Puerto Vallarta es la población más importante de la Costa de Jalisco; forma, junto con Cabo Corrientes y Tomatlán, la región Costa Norte del estado. Su influencia abarca estos dos municipios, además de Cihuatlán, en Jalisco, y dos más de Nayarit, Bahía de Banderas y Compostela.

Fig. No. 1 Mapa de Puerto Vallarta



Fuente: Enciclopedia de los municipios de México¹¹¹.

Comparte la Bahía de Banderas con el municipio del mismo nombre y Cabo Corrientes, que se extiende en una longitud de más de 96 kilómetros frente a las costas del océano Pacífico. Es este el segundo destino de playa más visitado por los turistas extranjeros en México, después del Corredor Cancún–Riviera Maya y el cuarto para el turismo nacional, después de Acapulco, Veracruz y Cancún–Riviera Maya (Marín, 2005).

¹¹¹ Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Gobierno del Estado de Jalisco (2005). Enciclopedia de los municipios de México.



Foto: tomada de *internet*

La mayor parte del territorio municipal son zonas accidentadas; la parte sur de la ciudad, hasta sus inmediaciones con el municipio de Cabo Corrientes, está construida en la parte más baja del macizo montañoso que se une a la Sierra de Cuale. Desde la entrada sur se advierte cómo las construcciones han ido quitando espacios a las montañas para edificar

hoteles, *bungalows*, edificios de departamentos y viviendas.



Foto: Lourdes A.S.

Los límites de la ciudad son, por el lado oeste, el mar y por el este la sierra. La parte más urbanizada está en una larga franja donde existen pocas vialidades: de norte a sur la ciudad es atravesada por una avenida y en el sentido contrario, a una calle de distancia de la primera, está la otra, que permite el flujo de sur a norte. En época

reciente se construyó un libramiento y para ello fueron perforados los cerros. La mayor parte de los asentamientos populares se encuentran al sureste de la ciudad y también a ambos lados del libramiento.

Las nuevas edificaciones pueden verse prácticamente en cualquier punto de la ciudad, aunque se observa la multiplicación de hoteles y construcciones de grandes proporciones hacia



Foto: Lourdes A. S

el sur, donde desde hace décadas empresarios locales y extranjeros han invertido en desarrollos turísticos de gran magnitud, como Marina Vallarta y, en la misma zona, frente a la playa, diversos hoteles y condominios que se extienden por todo el litoral hasta unirse con el municipio de Nuevo Vallarta, en Nayarit.¹¹²

4.2.1.1. El turismo, principal actividad que sostiene la economía del municipio.

Lo que es hoy esta ciudad tiene que ver con las decisiones públicas tomadas desde hace varias décadas; los cimientos de lo que es el modelo de desarrollo fueron puestos en el periodo 1970-1982, cuando se da una profunda transformación en la región Costera de Jalisco, con la aplicación de programas y planes gubernamentales de fomento al turismo que favorecen al municipio de Puerto Vallarta y, dentro de éste, a grupos empresariales tanto mexicanos como extranjeros (Quintero, 1988).

De acuerdo con este mismo autor, la inversión pública durante este periodo se concentró en tres municipios: 75% de los recursos se destinaron a Tomatlán (38%), El Grullo (21%) y Puerto Vallarta (16%). En este último se creó infraestructura urbana con vistas a ampliar los servicios turísticos y las vías de acceso,¹¹³ mientras que los dos primeros recibieron fondos para el fomento de actividades en el sector agropecuario.

¹¹² Entre los que están Marriot, Meliá, Mayan Palace, Westin Regina, Flamingo Vallarta y otros.

¹¹³ la construcción de la carretera Guadalajara–Tepic, la vía Tepic–Puerto Vallarta–Barra de Navidad y anterior a estas obras, se dio inicio la construcción de la Carretera Ameca–Mascota–Puerto Vallarta, que quedó suspendida por décadas y se concluyó apenas hace un par de años. Aunado a esta inversión, se crea el Fideicomiso Bahía de Banderas en 1970 y el de Puerto Vallarta en 1973. Los recursos de estos fideicomisos sirvieron para indemnizar a los ejidatarios a quienes se les expropiaron sus tierras; del

Desde esa década, administraciones locales, estatales y nacionales han buscado que esta ciudad —y la región de influencia— tenga como eje de su desarrollo al turismo, aunque en la actualidad ese modelo tiene serios problemas, de los que se hablará más adelante.

Históricamente también ha habido inversión privada, tanto extranjera como nacional, en los distintos desarrollos hoteleros en la ciudad y sus alrededores, al igual que ahora, incentivados por el gobierno mexicano. Un ejemplo reciente es el aeropuerto, donde el Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP) invirtió 190 millones de pesos para su remodelación y ampliación en lo que denominan el nuevo edificio satélite; aumentará el arribo de turistas por este medio de transporte, tanto de origen



Foto: Sitio *web* de GAP

nacional como internacional,¹¹⁴ con el incremento del número de vuelos y las rutas. Otro ejemplo es el recientemente anunciado macrolibramiento Guadalajara–Puerto Vallarta, que forma parte de lo que el gobierno federal anunció en marzo de 2008 como el Programa Nacional de Infraestructura, al que convoca a inversionistas privados a participar.¹¹⁵

Aun antes de que se ampliara el aeropuerto, el turismo que llega a la ciudad por este medio se ha incrementado de manera notable en los últimos, si bien en proporción su aumento es menor a las cifras que corresponden al aumento del turismo que llega por barco. De acuerdo con los datos del SETUJAL y la oficina de Turismo del municipio, entre 2004 y 2005 el número de visitantes internacionales que arriba vía aérea aumentó en 25.95%, al pasar de

Ejido Puerto Vallarta fueron 1025 has. y del ejido Capomo y Anexas, 5,162. Además se ampliaría el equipamiento urbano de la ciudad y se introduciría en la zona costera, donde se planeaban diversos desarrollos turísticos.

¹¹⁴ Según el informe de 2007 del GAP, de 2005 a 2007 tres nuevas aerolíneas internacionales tienen como destino esta ciudad: *America West*, *Alaska Airlines* y *Frontier Airline*. Anteriormente ya existían vuelos de *Air Canada*, *American Airlines*, *Continental Airlines*, *United Airlines*, *U.S Airways*, *sky service*, *Norwest Airlines*, entre otras.

¹¹⁵ El Programa Nacional de Infraestructura se presentó en julio de 2007. Dentro de él se contemplan dos obras para esta región: la carretera Compostela–Puerto Vallarta, con un costo de 3.6 miles de millones de pesos, y el libramiento de esta ciudad, con un costo de 0.5 miles de millones de pesos, que serán concesionadas a particulares (Fuente: Anexo Programa Nacional de Infraestructura, Gobierno de la Presidencia, 2007).

830,033 a 1,045,392. En cuanto a los visitantes nacionales, su incremento fue de apenas 6.17%, al pasar de 282,984 a 300,433.

Respecto al turismo que llega vía marítima, los habitantes de la ciudad ya se han acostumbrado a observar con frecuencia los cruceros y otras embarcaciones de grandes proporciones dentro del muelle. Es incluso un acontecimiento que atrae la atención de turistas locales y nacionales: la infaltable vista panorámica de cada semana, en la que dos y hasta tres o más cruceros se encuentran en la ciudad, dando lugar a imágenes como la que se aprecia abajo, y a oleadas de turistas que por algunas horas invaden las áreas cercanas al muelle y, muchos, se adentran hasta el centro y el malecón.



Foto: Sitio SCT

Como ya mencioné, el incremento del movimiento portuario en los últimos años se ha incrementado en mayor proporción, pues entre 2001 y 2005 creció en 116%, pasando de 120 a 259 embarcaciones y de 238,021 a 542,041 pasajeros que recibe la ciudad (Dirección de Informática del SETUJAL y Oficina de Turismo del municipio).

En cuanto a la procedencia de los turistas extranjeros, es fundamentalmente de Norteamérica y sobre todo estadounidense, pues de este país es 82.06% del turismo extranjero; 12.96% proviene de Canadá. Los europeos representan 2.5%, y les siguen los asiáticos, latinoamericanos y africanos.

El turismo nacional en la ciudad también ha tenido un crecimiento paulatino. Entre 2001 y 2005 los visitantes de procedencia nacional aumentaron en 18.39%, pasando de 1'643,319 que arribaban en ese primer año a 1'791,014 cuatro años después. Un aspecto interesante que llama la atención es que el mayor porcentaje de turistas nacionales es el que

viene del mismo estado de Jalisco (38.33%), al que le siguen los que provienen del Distrito Federal, con 16.21%, y de Aguascalientes, con 7.52%.¹¹⁶

4.2.1.2. Empleos.

En 2000, Puerto Vallarta casi alcanzó el mismo número de puestos de trabajo generados por la actividad turística que la zona metropolitana de Guadalajara, donde se incluye también a Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá (Mantilla, 2004), como muestra la Tabla No. 10.

Tabla No. 10 Jalisco: Empleo generado por la actividad turística en 2000			
Zonas	Empleos directos	Empleos indirectos	Total
Zona Metropolitana Guadalajara	27,529	68,823	96,353
Puerto Vallarta	24,908	62,270	87,178
Sur de la Costa Alegre	3,460	8,651	12,111
Rivera de Chapala	5,046	12,614	17,660
Los Altos	8,344	20,860	29,204
Sur del Estado	3,025	7,563	10,588
Resto del Estado	5,415	13,537	18,952
Total	77,727	194,318	272,046

Fuente: Elaboración propia con datos de SEIJAL, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Plan Municipal de Desarrollo de Puerto Vallarta 2001-2003

Otros datos que ayudan a dimensionar lo significativo que es el turismo para el dinamismo económico de este municipio son los de la afluencia turística en distintas ciudades que también reciben un buen número de visitantes en Jalisco.

Durante los últimos cinco años, mientras Puerto Vallarta incrementaba el número de visitantes de manera paulatina, en Guadalajara, año con año se redujo la afluencia turística, aunque en 2005 tuvo un leve crecimiento y le correspondió más de la tercera parte de la afluencia turística total. Mientras que en Puerto Vallarta se incrementó el número de visitantes en 26%, en todos los municipios el crecimiento fue menor, excepto Tlaquepaque, donde aumentó en 120%. Guadalajara tuvo el incremento más modesto, con 1.6%, seguido de Chapala, con el 4.2%. En Tonalá disminuyó el número de visitantes en 68% en este mismo periodo (Tabla No. 11).

¹¹⁶ Datos de 2005. SETUJAL y Departamento de Turismo Municipal.

Tabla No. 11 Afluencia turística principales municipios visitados (millones de personas)					
Municipio	2001	2002	2003	2004	2005
Puerto Vallarta	2,957,261	3,032,443	3,140,774	3,373,566	3,736,463
Chapala	334,122	324,250	324,631	339,657	348,417
Cihuatlán	254,243	252,209	288,730	302,270	305,966
Guadalajara	6,128,666	5,913,048	5,791,209	5,873,128	6,229,679
Tlaquepaque	461,325	595,059	946,753	956,952	1,017,653
Tonalá	357,121	378,328	105,303	109,182	113,015
Zapopan	1,432,151	1,454,854	1,578,574	1,640,701	1,688,589
Fuente: SEIJAL 2007b					

De acuerdo con cifras del INEGI, en 2000, la Población Económicamente Activa ocupada en Puerto Vallarta era de 76,667 habitantes en este municipio. De éstos, 77.83% laboraba en el sector terciario, 16.26% en el secundario,¹¹⁷ 2.71% en el primario y 3.10% no se especificaba. Dentro del sector terciario, de los 59,855 empleos existentes, 32% estaban relacionados con servicios de hoteles y restaurantes.¹¹⁸

Pese a la alta proporción de población económicamente activa ocupada, debe tenerse presente que un gran número de empleos están en la informalidad, si se toma en consideración los datos de asegurados en este año. De acuerdo con datos del SEIJAL, en 2007 había 65,707 asegurados,¹¹⁹; ponderando el promedio de dependientes por trabajador, reciben servicios de salud del seguro social 76,877 usuarios.

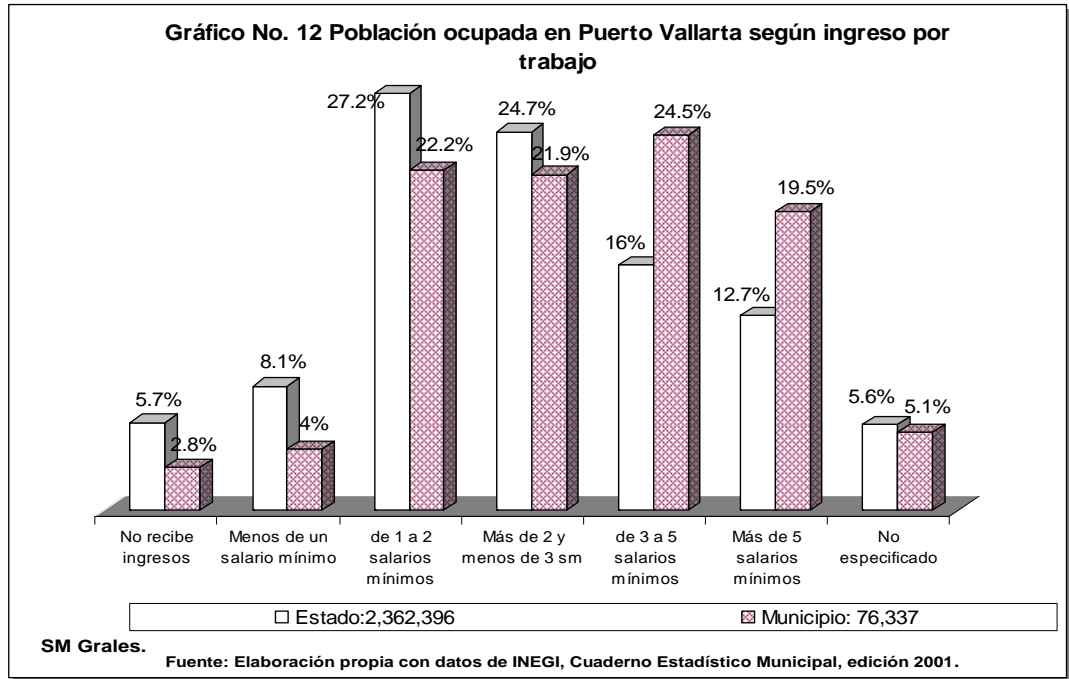
Y en relación con la estructura salarial, en Puerto Vallarta 6.8% de los trabajadores percibe menos de un salario mínimo o ninguno. Esta proporción en el municipio es menor a la del estado, pues en Jalisco este segmento llega a 13.8%. Las personas que reciben de uno a dos salarios mínimos son poco más de 22% y una vez más, respecto a lo que ocurre a escala estatal, este grupo está menos representado en el municipio. Los empleados que reciben más de dos y

¹¹⁷ En el municipio existían 840 establecimientos que se dedicaban a algún tipo de industria manufacturera, ya fuera para el procesamiento de alimentos, bebidas y tabaco, madera, papel, productos de papel, imprenta y editoriales, productos metálicos, maquinaria y equipo, sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, textiles, prendas de vestir e industria del cuero. En estos establecimientos se daba empleo a más de cuatro mil personas (SEIJAL, 2007a).

¹¹⁸ Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Sistema Nacional de Información Municipal, www.inafed.gob.mx

¹¹⁹ A nivel estatal se tiene registrados a 1,617,725 como asegurados permanentes y a 1,886,5751 más como beneficiarios. Fuente: <http://imss.gob.mx>

menos de tres salarios mínimos son casi 22% en Puerto Vallarta, mientras que en Jalisco casi una de cada cuatro personas ocupadas percibe este ingreso. En cuanto a los niveles de mayores ingresos, hay que notar que es aquí donde se ubican cuatro de cada diez personas empleadas en el municipio, mientras que en Jalisco, en este segmento está 29% de la población ocupada.



4.2.1.3. Servicios financieros.

En la ciudad capital existen diversas instituciones financieras, cada una con varias sucursales: Bancomer es la que cuenta con el mayor número (cinco); le sigue HSBC, con cuatro, en tanto que Banamex, Banorte, Santander, Scotiabank y Azteca tienen tres cada una.

En cuanto a servicios de ahorro o préstamo no bancarios, hasta donde se cuenta con información, en Puerto Vallarta existe una Sociedad Financiera de Objeto Limitado, Nican Préstamos, S.A., C.V. que en este caso sólo cumple con la segunda función, de acuerdo con la nueva ley que regula a este tipo de organismos. Se encuentra también la Unión de Crédito de Puerto Vallarta, que tiene más de 900 socios y da atención a los municipios de Cabo Corrientes, Tomatlán y Nuevo Vallarta. Esta unión tiene más de nueve años de haberse creado y se caracteriza porque apoya a aquellos socios que ya tengan un negocio creado, no para iniciarlo, y deben estar registrados como contribuyentes en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Está presente también la Cooperativa Puerto Cielo Azul, con 227 socios.

4.2.1.4. Datos de su población.

Puerto Vallarta tiene 220,360¹²⁰ habitantes, de los cuales 49.92% son hombres y 50.08% son mujeres. En este municipio vive 2.92% de la población de Jalisco.

El crecimiento demográfico que ha tenido este municipio se debe a la migración por razones de empleo. Velázquez y Papail (1997), en su estudio sobre la migración y su impacto

Tabla No. 12 Distribución de la población en localidades urbanas y rurales, Puerto Vallarta.			
Año	total habitantes	Pobl. Urbana	Pobl. Rural
1960	15462	7484	7978
1970	35911	29276	6635
1980	57028	48098	8930
1990	111457	107562	3895
1995	149876	143449	6427
2000	184728	178490	6238
2005	220368	213078	7290

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de SEIJAL 2007a.

en los cambios económicos en cuatro ciudades del Occidente de México, plantean que en 1990 poco más de la mitad de los habitantes de Puerto Vallarta eran inmigrantes. Otro dato que aporta el estudio se refiere a la estructura de población: uno de los argumentos que los autores sostienen es que en la pirámide de población de Puerto Vallarta se registran los resultados de los movimientos migratorios, de manera que el hecho de que la edad promedio de la población

¹²⁰ Fuente: INEGI, II Censo de Población y Vivienda 2005.

sea 25.5 años estaría indicando el peso que tiene el flujo migratorio hacia el municipio, al acrecentar el grupo de edad entre 20-29 años, hasta llegar a abarcar casi 25% de la población, en contraposición de las otras ciudades incluidas en su estudio.¹²¹

De acuerdo con el último Censo de Población y Vivienda, 96.6% de la población habita en localidades urbanas, donde se incluye a la ciudad capital, con 177,830 habitantes; Ixtapa, con 23,977; Las Juntas, con 7,590, y Las Palmas de Arriba, con 3,681.¹²² Hace cuatro décadas, en este municipio la diferencia numérica entre población urbana y rural era mínima; sin embargo, en los setenta es notable el crecimiento poblacional en las áreas urbanas, a la vez que se da un despoblamiento de las localidades rurales, tendencia que se vuelve cíclica en los noventa y se mantiene, aunque levemente, hasta la fecha.

En el estudio de Velázquez y Papail (1997) se encontró que, entre las personas que participaron en la encuesta en Puerto Vallarta, 58.4% de quienes respondieron ser inmigrantes reconocieron que su principal motivo para cambiar de residencia fue la búsqueda de empleo o un mejor empleo.

En el estudio de Canales y Vargas (2002) de la región de Bahía de Banderas, se documenta que en 2000, casi 16% de los habitantes de Puerto Vallarta era de origen migrante, es decir, poco más de 29 mil personas. De éstas, 7,684 provenían de otros municipios; una porción menor, 2,789, eran de origen internacional y la gran mayoría, 18,589, eran de otros estados de la república, lo que deja claro que Vallarta ejerce atracción no sólo para el turismo sino también como un lugar que ofrece oportunidades de empleo para habitantes de municipios cercanos y en un radio muy extenso.

Aunado a este crecimiento económico del municipio y su impacto en la región, así como a las oportunidades encontradas para muchos de los pobladores locales y otros que llegan en esta búsqueda, también se vuelven evidentes diversos problemas sociales, algunos de ellos suscitadores de la movilización

Año	total habitantes	hombres	mujeres
1960	15462	7842	7620
1970	35911	17294	18617
1980	57028	28385	28643
1990	111457	55815	55642
1995	149876	75071	74805
2000	184728	92539	92189
2005	220368	110007	110361

Fuente: Elaboración propia con datos del SEIJAL e INEGI Censo de Población y vivienda 1950-2000 y Conteo de Población y Vivienda 1995-2005

¹²¹ Lagos de Moreno, donde este mismo grupo de edad tiene 16.6%, 17% en Ciudad Guzmán y 18.3% en Puerto Vallarta (Velázquez y Papail, 1997:109).

¹²² Fuente: INEGI, II Conteo de Población y Vivienda 2005.

pública en épocas recientes. A continuación voy a mencionar brevemente algunos de los más mencionados por la prensa local.

Existe un importante rezago en la infraestructura urbana y en las vías de acceso a la ciudad; entre lo primero sobresale el problema de abastecimiento de agua en el que viven sobre todo los habitantes de colonias más pobres. Se ha documentado que durante años los pobladores deben esperar hasta ocho días o dos semanas para que les doten agua con pipas, pues más de 16 colonias carecen de este servicio (Enciso, 2006).

Otro aspecto de esta crisis de infraestructura urbana es el hecho de que algunas de sus playas son de las más contaminadas en el país. A pesar de que ha sido documentado que se vierten aguas negras a las playas, los gobiernos estatal y municipal han desdeñado esta problemática, lo que ha sido denunciado en diversos momentos por grupos ecologistas.

Otro problema que se ha documentado ampliamente es que Puerto Vallarta no cuenta con un sistema adecuado de recolección, almacenamiento y procesamiento de la basura. Desde hace más de dos años diversas agrupaciones de vecinos afectados por el vertedero se han manifestado públicamente para que éste sea removido, sin que hasta ahora se haya logrado algo positivo; incluso la Comisión Estatal de Derechos Humanos ha tenido que intervenir en ello.

Junto con el incremento del costo de la vivienda y la tierra, la privatización de las playas genera dinámicas sociales de exclusión no sólo de indígenas que buscan ganarse la vida con la venta de bisutería y artesanías sino para todos aquellos que quieran hacer uso de las playas que se encuentran en la zona hotelera, a las que prácticamente está prohibido llegar. Otro problema social que ha sido documentado por la prensa desde hace años es la prostitución de niños y jóvenes.



Foto: Lourdes A. S.

4.3.1. Tomatlán. Breve descripción

“Tomatlán está lejos de todo”, escuché en una ocasión decir a María Elena, una educadora de preescolar que vive en la cabecera municipal, lo que habla de la distancia que sienten entre ellos y otras poblaciones,

más aún de Guadalajara, que alude no sólo a los casi 400 kilómetros que

tienen que recorrer para llegar hasta esta ciudad sino también al abandono en el que han estado desde hace décadas. Distante también de la época en que el gobierno invirtió la mayor parte del presupuesto destinado al desarrollo rural del estado para construir una de las presas más grandes en Jalisco y la infraestructura con la que se creó el distrito de riego más extenso en el estado, que cubre 30 mil hectáreas.¹²³ La presa Cajón de Peñas actualmente es también un sitio turístico.

La magnitud de la inversión pública en el municipio hace más de tres décadas fue tal que hoy sus canales de riego podrían abastecer del agua que requieren municipios y zonas de agricultura comercial como la región Valles, una de las más prósperas y de mayor productividad del estado, en lo que se refiere a actividades agrícolas. O bien, téngase en cuenta que los municipios que componen la región Costa Sur poseen juntos poco más de 70% de la extensión de tierras de riego que Tomatlán; toda la región sur, con 16 municipios (incluidos los valles de Sayula, Ciudad Guzmán y Zapotiltic), apenas supera la superficie de riego de este municipio costero.

La vegetación escasa contrasta con lo abundante del bosque tropical que



inmediatamente aparece a orilla de la carretera, ya sea que se llegue por Cabo Corrientes o Cihuatlán. Inmediatamente las parotas, palmeras y otras especies se transforman en huizaches, mezquites y otros matorrales espinosos.

Las zonas de riego que se encuentran en la parte central del municipio, alrededor de la cabecera y hacia el mar, parecen islas

Foto: Lourdes A. S.

en medio de un paisaje seco.

¹²³ De acuerdo a un informante local, este proyecto fue desarrollado gracias a las conexiones de algunos líderes locales con la familia del General García Barragán.



Foto: Lourdes A. S.

A diferencia de Puerto Vallarta, aquí predominan las planicies: 51.59% del suelo tiene estas características,¹²⁴ lo que facilita también las actividades agrícolas que cuentan con riego, pues este sistema generalmente funciona por gravedad, aunque en algunos predios se utiliza el bombeo con motores de

gasolina, cuando el agua proviene de

pozos, ríos o arroyos que están por debajo del nivel de los sembradíos.

En Tomatlán llueve poco durante los meses de junio a octubre. Además de la presa, los suelos son humedecidos por diversos ríos y arroyos; el Tomatlán (foto) está entre los principales: riega 52% de sus tierras; el San Nicolás, 27% de su superficie y el Mismaloya el 21% restante.



Foto: INTERNET

¹²⁴ INEGI (2004), Cuaderno estadístico Tomatlán. Conjunto de datos Geográficos de la Carta Fisiográfica.



Foto: Lourdes A.S.

También tiene diversas lagunas: Tule, San Juan, Cóbano y El Ermitaño, además de esteros: El Chorro, El Ermitaño, El Colorado y Paramán.¹²⁵ Al menos de esta última tiene los derechos uno de los ejidos, el José María Morelos, cerca de la población del mismo nombre. En esta laguna trabajan los salineros donde realicé parte de mi investigación y aquí se da la mayor producción de sal de Jalisco (Gobierno del Estado de Jalisco, 1996).

Fig. No. 2 Mapa del municipio de Tomatlán¹²⁶



¹²⁵ Fuente: INEGI. Conjunto de Datos Geográficos de la Carta Hidrológica de Aguas Superficiales, 1:250 000.

¹²⁶ Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Gobierno del Estado de Jalisco (2005). Enciclopedia de los municipios de México.

4.3.1.1. La agricultura y otras actividades que sostienen la economía del municipio.

El municipio cuenta con una superficie territorial de 265,750 hectáreas, de las cuales 44,224 son utilizadas con fines agrícolas, 112,400 en la actividad pecuaria, 108,220 son de uso forestal y 886 son suelo urbano. En cuanto al tipo de propiedad, una extensión de 124,669 hectáreas es privada y otra de 87,081 es ejidal; 54 mil hectáreas son propiedad comunal.¹²⁷ En este municipio, entre las décadas de los cincuenta y sesenta se impulsó un plan de expropiación de latifundios,¹²⁸ a la vez que se constituyeron diversos ejidos y se les dotó de tierra; esto, entre otros fines, para poblar la región, con lo que se generó una importante migración de los municipios del sur de Nayarit, Colima y otros municipios costeros de Jalisco.

De hecho, dentro del grupo de informantes con el que trabajé en las distintas localidades, dos son originarias del municipio, dos provienen de los municipios del sur de Nayarit, una más es de San Martín Hidalgo, Jalisco y otra es de La Huerta, Jalisco. A excepción de la última, todas coincidieron en que ellas habían llegado a vivir a esas localidades debido a que su familia se había cambiado de residencia en búsqueda de tierras; su migración coincidió con el reparto.

Hace casi 20 años se sembraban los cultivos tradicionales, maíz y frijol, y en menor escala también se sembraba ajonjolí, chile, sorgo y tabaco (Szekely, 1988). Sin embargo, poco a poco se ha dado una reconversión productiva, adoptando la siembra de hortalizas y frutales como mango, papaya, melón, sandía o jitomate.

Pero en Tomatlán no sólo se ha dado un cambio en el patrón de cultivos sino en la superficie destinada a su producción. En su búsqueda por una mayor rentabilidad en sus actividades, los productores van buscando qué producir, cómo hacerlo y en qué medida, muchas veces orientados por las políticas de fomento productivo que instrumenta el gobierno mexicano.

¹²⁷ Gobierno del Estado de Jalisco (1996), Plan de Desarrollo Regional. Región 09 Costa Norte Tomo II. Guadalajara.

¹²⁸ Un análisis detallado de la organización campesina que se dio décadas después y que tuvo sus antecedentes en la lucha por la tierra y contra el cacicazgo local y en algunos casos regional se puede ver en Szekely (1988). Habrá que decir también que las comunidades indígenas se vieron afectadas con el reparto y aún hoy los conflictos entre éstas y grupos ejidales están presentes y sus tierras han sido objeto de largos litigios, como lo documentó La Jornada Jalisco en notas publicadas los días 21 y 22 de agosto, al enfrentarse entre ellos y haber sido encarcelados los líderes a causa de una añeja y confusa delimitación de tierras que ambos grupos reclaman como suyas. De acuerdo con la nota, el conflicto fue motivado por el interés de una empresa turística por adquirir los terrenos a través de la comunidad indígena (G. Partida, Torres y Santos, 2007; Torres y Santos, 2007).

Las tierras utilizadas para la producción de los principales cultivos en el ciclo 2002/2003¹²⁹ se redujeron hasta quedar en poco menos de la mitad del área sembrada seis años antes, y los cultivos con reducciones más drásticas fueron el maíz y el arroz; al primero se le destinó 49% de la superficie que para este fin se usó en el ciclo 1996/1997; para la producción de arroz se empleó sólo 3.24% del terreno usado para este cultivo en el mismo ciclo. Los productores de este municipio no fueron los únicos que dejaron de producir estos granos: en todo el estado se dio este mismo patrón, aunque no en iguales proporciones, pues en el caso del maíz, la superficie sembrada en el ciclo 2002/2003 fue 85% de lo que ocupó en el ciclo 1996/1997; en cuanto al arroz, sólo se utilizó 25% de las tierras dedicadas a este mismo fin en el ciclo citado. Aunque en otras regiones se introdujo el cultivo de arroz, en Tomatlán se concentraba 80% de su producción; el decremento coincide con la apertura comercial a la importación de estos granos.

Otro aspecto del sector agropecuario en este municipio que conviene destacar es la transformación de las actividades agrícolas: se incrementa la superficie destinada a la producción de sorgo forrajero y en tierras de riego se introduce el cultivo de sandía, tomate de cáscara y chile verde. También se amplía la superficie destinada a cultivos perennes, de forma que para el ciclo 2002/2003 se duplica la extensión donde hay pasto forrajero, aumentan un tercio las tierras destinadas a la producción de mango y se duplica la de papaya. Un incremento más modesto se da en la superficie dedicada a la producción de plátano, coco, limón y piña y para el tamarindo se eleva casi diez veces.

Ganadería. De acuerdo con los datos que ofrece el INEGI,¹³⁰ más que la agricultura, la actividad productiva que ha adquirido un lugar preponderante dentro de la economía del municipio de Tomatlán es la ganadería. Esto explica el desplazamiento que ha tenido la producción, de cultivos agrícolas para el consumo humano hacia aquellos destinados al sostenimiento del ganado —el sorgo forrajero, los pastizales.

Tomando como referencia el mismo periodo en que se contrastaron las actividades agrícolas, pero ahora con la ganadería, se dio un repunte notable en cada una de las especies animales que se crían en el municipio. De contar con 65,983 cabezas de bovino de carne en 1997, para 2003 pasó a 181,719 cabezas; sin embargo, pasó lo contrario en el caso del ganado lechero, al reducirse de 98,975 cabezas en 1997 a 3,589 en 2003.

¹²⁹ Los datos citados en esta sección tienen como fuente INEGI (2003), Cuaderno estadístico municipal. Tomatlán.

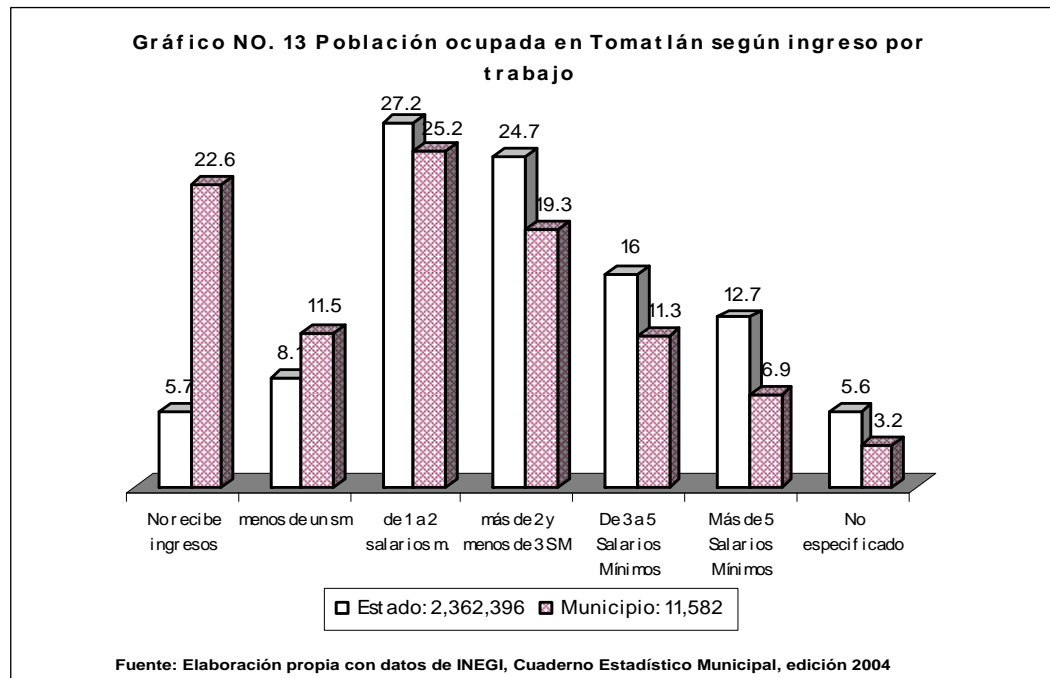
¹³⁰ Los datos citados en este apartado son de INEGI (2003), Cuaderno estadístico municipal. Tomatlán, Jalisco.

Sin embargo, la tendencia general fue el incremento en el hato ganadero del municipio. Así sucedió con otras especies: el porcino pasó de 4,936 en 1997 a 51,057 en 2003; en el caso de los ovinos, de contar con 1,258 llegaron a 15,970 en este mismo periodo y aunque en menor medida, lo mismo sucedió con el ganado caprino, al pasar de 2,649 a 9,750. El valor monetario global de esta producción ascendía a 265.2 millones de pesos para 1997 y para 2003 era de 965.4 millones de pesos, mientras que la producción agrícola total municipal en este último año tuvo un valor de 343.6 millones de pesos.

La actividad pesquera en este municipio genera un ingreso sustancialmente menor respecto a las otras ramas. En realidad, tanto por el volumen como por su valor económico, es de baja rentabilidad, aunque cientos de familias vivan de ella. De acuerdo con datos del INEGI y a la Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sustentable (OIEDRUS), en 2003 el ingreso al municipio por esta actividad no rebasó los tres millones de pesos.

4.3.1.2. Empleo

Según información del INEGI, la población económicamente activa ocupada en 2000 en Tomatlán era de 11,583 habitantes. La situación laboral en la que se encontraba es muy distante a la de Puerto Vallarta, ya que la tercera parte de las personas que tenían trabajo eran



empleados u obreros, mientras que en el primero esta situación la compartía arriba de 70% de los trabajadores. Otra tercera parte era de trabajadores por cuenta propia, compartiendo el último tercio entre jornaleros o peones (16.64%) y aquellos que eran patronos o trabajadores en un negocio familiar.

Año	total habitantes	Pobl. Urbana	Pobl. Rural
1960	9160	0	9160
1970	16724	2695	14029
1980	23586	0	23586
1990	30750	6849	23901
1995	33872	10365	23507
2000	34329	10699	23630
2005	31798	14776	17022

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de SEIJAL 2007a.

El nivel de ingreso de los trabajadores también denota una variación importante. En Tomatlán, los empleados que ganan menos de un salario mínimo o no tienen percepciones son 34%, mientras que en el estado se encuentran en este mismo nivel 13.8%. Uno de cada cuatro trabajadores reciben entre uno y dos salarios mínimos; en este mismo caso está 27% de los empleados a nivel Jalisco. Quienes perciben entre dos y tres salarios son 19.3%, en tanto uno de cada cuatro comparte esta situación a nivel estado; los trabajadores que perciben de tres a cinco o más salarios mínimos en Tomatlán son 18% y en este mismo rango está 28% de trabajadores en todo el estado.

De la misma manera que se advirtió para el caso de Puerto Vallarta, para lograr una visión más exacta de lo que ocurre en este municipio respecto al tipo de empleo hay que considerar los datos de asegurados en ese mismo año. De acuerdo con datos del SEIJAL, de esos 11,582 empleados en 2000 sólo había 1,197 asegurados, es decir poco más de 10%. Si ponderamos el número de dependientes por trabajador se obtiene que 1,400 habitantes del municipio reciben atención. Por otra parte, el dato sirve para deducir que la inmensa mayoría de estos trabajadores se encuentra en el sector informal.

4.3.1.3. Servicios financieros

Los servicios financieros con los que cuenta la población en este municipio están conformados primordialmente por organismos de ahorro y crédito del sector social. Existen tres cajas de ahorro: la Caja Popular de Tomatlán, la Caja Cristóbal Colón y la Caja Solidaria. La primera cuenta con 5,191 socios, la segunda tiene 1,500 y la tercera 500. Está, por supuesto, la Cooperativa Productores Unidos de Costa Alegre, con 408 socios. El único banco comercial con sucursal en este municipio es Bancomer.

4.3.1.5. Datos de su población.

De acuerdo con el II Censo de Población y Vivienda, en el municipio viven 31,798 personas; de éstas, 50.54% son hombres y 49.45% son mujeres, y contribuyen con 0.47% de la población total de Jalisco.

Año	total habitantes	hombres	mujeres
1960	9160	4698	4462
1970	16724	9178	7546
1980	23586	12340	11246
1990	30750	15686	15064
1995	33872	17479	16393
2000	34329	17622	16707
2005	31798	16072	15726

Fuente: Elaboración propia con datos del SEIJAL e INEGI Censo de Población y vivienda 1950-2000 y Censo de Población y Vivienda 1995-2005

Tomatlán está entre el grupo de municipios con más baja densidad de población en Jalisco, del que son parte también la mayoría de los que componen la Región Norte y Cabo Corrientes. Este último es, dentro de la Región Costa Norte, el de

menor densidad de población, con 4.56 Hab./Km²; le sigue el propio Tomatlán, con 12.91 Hab./Km² y por último y en un lugar muy distante, Puerto Vallarta, con 142 Hab./Km².¹³¹

El municipio experimentó un crecimiento significativo en su población urbana a partir de 1990, al pasar de 2,695 habitantes que tenía en los setenta a 6,849 (ver tabla No. 14) y cinco años más tarde crecer en más de 50%. Las dos localidades urbanas son la cabecera municipal y José María Morelos.

Sin embargo, el crecimiento demográfico más notorio entre 1970 y 1990 se dio en la población rural, al elevarse en 68%, debido a que en estos años se crearon diversos ejidos y se hizo el reparto de tierras, así como la construcción de diversas obras de infraestructura para

¹³¹ Fuente: Sistema Nacional de Información Municipal, Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, con datos del año 2000. En esta misma fecha la Densidad Poblacional Estatal era de 78.88 Hab./Km², www.inafed.gob.mx

dotar de riego los terrenos con fines agrícolas. Desde 1990 hasta 2005 la población de Tomatlán apenas ha crecido 4% y esto ha ocurrido en las poblaciones urbanas, pues las localidades rurales han tenido una tasa de crecimiento negativo de 28% en este periodo.

El comportamiento en la tasa de crecimiento poblacional de este municipio siempre fue menor a la que se tuvo en el estado y el país, esto es, entre 1970 y 1980 el número de habitantes en Tomatlán creció al ritmo de 1.89% anual; para el periodo 1980–1990, el crecimiento poblacional fue de 2.32% y entre 1990 y 2000 la población se incrementó en 0.13% anual.

Tomatlán sigue siendo un municipio rural: 68.8%¹³² de su población vive en localidades de menos de 2,500 habitantes, aunque existen diversos poblados que ya alcanzaron cifras

superiores a dos mil y mil habitantes. Entre los primeros están Campo Acosta y José María Pino Suárez y entre los segundos se ubican La Cruz de Loreto, El Tule y El Tequesquite; todos ellos aportan 35.5% de la población rural. Existen otras cinco localidades que tienen entre 500 y mil habitantes, que son Gargantillo, La Cumbre, La Gloria, San Rafael de Los Moreno y Lázaro Cárdenas; en ellas vive 20% de los habitantes rurales y el resto se distribuye en 183 localidades que tienen menos de 500 pobladores.

Tabla No. 16 Marginación en Tomatlán (Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal)
Índice de Marginación en 2000: Medio Lugar a nivel nacional: 1,370
Indicadores:
Porcentaje de población analfabeta de 15 años y más: 11.45%
Porcentaje de población sin primaria completa de 15 años y más: 43.47%
Porcentaje de población en localidades de menos de 5,000 habitantes: 76.86%
Porcentaje de población ocupada con ingreso de hasta dos salarios mínimos: 59.40.92%
Porcentaje de ocupantes en viviendas particulares:
Sin drenaje ni excusado: 31.16%
Sin energía eléctrica: 13.72%
Con hacinamiento: 55.66%
Con piso de tierra: 26.83%

Fuente: Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal: Sistema Nacional de información Municipal, con datos de Consejo Nacional de Población, Índice de Marginación e INEGI, XIII Censo General de Población y Vivienda 2000

En cuanto a los indicadores de marginación, este municipio ha observado una mejoría en las últimas décadas, pues hace apenas 20 años estaba en la categoría de muy alta

¹³² Cálculos hechos con base en INEGI, II Censo de Población y Vivienda 2005

marginación. Una década después, en 1990, el CONAPO lo ubicó en el nivel medio de marginación y así se ha mantenido hasta nuestros días, cuando ocupa el lugar 1,370 nacional.

Los indicadores en que se sustenta esta calificación se pueden ver en la Tabla No. 16, donde se aprecia que 11.45% son analfabetas, cifra muy superior a la estatal que es de 4.19%. También es de notarse que cuatro de cada cien personas mayores de 15 años no completaron su educación primaria, dato que también es muy distante a lo que ocurre a nivel estado, donde 14% de la población comparte esta carencia.

Otro de los indicadores se refiere al porcentaje de la población que vive en localidades menores a cinco mil habitantes; en esta situación está más de 75% de los pobladores del municipio.

Un indicador más que no se puede dejar de lado es la calidad y el tipo de vivienda que prevalece. La tercera parte de las viviendas no cuentan con drenaje ni excusado y más de la mitad de las familias viven en condiciones de hacinamiento. Una de cada diez viviendas no cuenta con energía eléctrica y una de cada cuatro tiene piso de tierra.

Tomatlán y Puerto Vallarta son dos municipios con características muy distintas; mientras el primero basa su economía en la agricultura, el segundo ha crecido en las dos últimas décadas gracias a que se ha convertido en un destino turístico importante para los viajeros internacionales y nacionales.

Del primero llama la atención que cuenta con el mayor distrito de riego de Jalisco, a la vez que durante décadas esa infraestructura ha sido desaprovechada; el aislamiento, los altos costos de producción, la ausencia de proyectos de inversión —ya fuera privados o públicos— y la ausencia de financiamiento que incentive la producción agrícola y su procesamiento ha generado un escenario desolador por la falta de oportunidades de empleo e ingreso para muchas familias. Como otros municipios de este estado, Tomatlán tiene una tasa de crecimiento poblacional negativa en lo que va de esta década. Este decrecimiento de la población es ligeramente superior en los hombres que en las mujeres, dato que señala que una de las estrategias seguida para conseguir el sustento familiar ha sido la migración.

No es infrecuente que los campesinos, para poder invertir en la compra de un equipo o pagar deudas, tengan que vender parte de sus predios, como el esposo de Alejandrina y el de Rosina, ambas socias de la cooperativa de Tomatlán. Con toda razón Alejandrina expresa la frase del epígrafe de este capítulo. A ellos con frecuencia les va mal; aunque la cosecha haya sido buena, a veces prefieren dejarla para sus animales que pagar peones, pues ni para eso alcanzará el precio de la sandía.

Puerto Vallarta, por otra parte, es un lugar de oportunidades pero éstas no son para todos. Como se evidenció en la gráfica de distribución de ingresos, el empleo está concentrado en la población con mayores ingresos, para técnicos o profesionistas contratados en el sector turístico.

Muchas familias han llegado de otros estados, incluido el Distrito Federal, en busca de esas anheladas oportunidades. Muchas de ellas, incluyendo las originarias del municipio y sobre todo las mujeres con baja escolaridad y adultas, cuentan con restringidas opciones: como bien dice Sandra, una socia de la cooperativa de ese municipio, para estas mujeres lo que queda es el trabajo doméstico o el aseo en los hoteles o restaurantes; además de que el ingreso es muy bajo, corren por su cuenta los costos de traslado y deben dejar solos a sus hijos. A pesar de ello, algunas prefieren este tipo de trabajo, sobre todo en aquellos empleos que, aunque mal pagados, les dan acceso al servicio médico.

En este contexto, muchas mujeres, ansiosas de aprovechar las oportunidades que trae el turismo, buscan algo que hacer: comida, ropa, adornos y artesanías que no llegan a las tiendas y establecimientos donde suelen comprar los visitantes; en esos sitios suelen venderse productos de diseñadores de Guadalajara o artesanía de otros estados. Y aunque ellas dedican muchas horas a producir sus objetos, con dificultades logran mantenerse en ello. Algunas expresan su desesperación, como hizo María de Jesús, una de las artesanas de Las Palmas:

Yo estoy muy endeudada, yo no quiero promoverme (políticamente), sólo que nos ayuden a conseguir dónde vender. Cómo me gustaría que nos ayudaran, que alguien nos ayudara, que nos hablara fuerte para que reaccionáramos, para organizarnos.

En este contexto, cobran claro sentido e importancia los esfuerzos que hacen las cooperativas del SIFRA para facilitar pequeños préstamos a sus socios y a su vez ellos procuran iniciar o diversificar algunas actividades con las que obtienen un ingreso precario. Puede decirse de muchos de sus integrantes, en particular de mujeres con el perfil ya señalado, que por esos atributos quedan excluidas del mercado de trabajo en esos municipios, o entran y salen de él en algunas temporadas, algunas como jornaleras, otras en el trabajo doméstico o de limpieza en empresas de diverso tamaño.

En este escenario, las historias de mujeres que luchan día a día por salir adelante son incontables. En los siguientes capítulos contaré algunas, las de aquellas a quienes tuve oportunidad de conocer en mi trabajo de campo; adentrarse en sus mundos ayudará a comprender cómo sus trayectorias personales se entrelazan con las de otras, cómo van forjando sus vínculos y hasta dónde se extienden, el significado que dan a su participación en la

cooperativa, a su pertenencia a los grupos locales y a lo que busca lograr el programa, de acuerdo con uno de sus planificadores:

El microfinanciamiento como un medio a través del cual pudieras crear condiciones para el desarrollo, un medio a través del cual provocas la restitución del tejido social o de redes sociales que desde abajo se van construyendo y van generando alternativas para mejorar sus condiciones de vida, por ahí era el planteamiento. De lo que se trata es de utilizar el microfinanciamiento como un medio a través del cual generas una motivación a la gente para que se reúnan, se constituyan redes, formen sus cooperativas, se solidaricen unos con otros, respondan de manera solidaria a los compromisos que cada uno vaya creando con el crédito.

Este es el tema del que me ocuparé en el siguiente capítulo.

MUJERES, MICROCRÉDITOS Y CAPITALES.

5.1. Introducción.

En el contexto de un extendido uso de los programas de microcrédito dirigidos a mujeres, familias y localidades que viven en situación de pobreza, al igual que otras intervenciones privadas y públicas con este mismo propósito, se ha dado por sentado una serie de virtudes; entre ellas destaca la capacidad de sus usuarios para romper con el círculo de la pobreza.

Los defensores de estos programas también enfatizan la configuración de nuevos escenarios sociales, donde surgen o se fortalecen recursos intangibles como la confianza, la restitución del tejido social o la solidaridad colectiva, que ayudará a que distintos individuos superen precariedades y salgan adelante con sus propósitos compartidos.¹³³ Más aún, muchas esperanzas están cifradas en que los procesos asociativos, que son la base para la operación de los microcréditos, consigan generar y ampliar los bienes sociales de familias y localidades que participen en ellos. Así cobra fuerza la noción de capital social como una herramienta analítica para evaluar y revisar estos programas,¹³⁴ cuya definición más popular abarca “el conjunto de relaciones sociales asociativas y de cooperación basadas en la confianza y la reciprocidad, que permiten a las personas, en este caso las personas y segmentos populares, ampliar su campo de oportunidades, al devenir de él activos y beneficios individuales y grupales” (Raczynski y Serrano, 2005:103).

Con las herramientas que ofrece esta noción, en este capítulo me propongo analizar algunos de los casos de las mujeres socias del SIFRA y el programa mismo, para discutir el alcance de este concepto en la comprensión de los procesos de los que quiero dar cuenta.

¹³³ La obra de Cornwall, et al., (2008) reúne una serie de trabajos donde diversas autoras analizan la manera en que diversos postulados teóricos y resultados de investigaciones de académicas, al ser utilizados por las agencias de desarrollo, se han vuelto mitos de género y fábulas feministas en el sentido de que se vuelven dogmas populares, toman la forma de narrativas sagradas incontrovertibles (González de la Rocha, 2008:45-65) o poderosas suposiciones (Jackson, 2008:105-126), entre las que están la reciprocidad entre los pobres, la solidaridad entre mujeres (Cornwall, 2008: 145-163) o que las mujeres tienden a ser menos corruptas que los hombres (Goetz, 2008:85-103). De la misma manera, en los discursos de promotores de los microcréditos y sus bondades se identifican diversas y poderosas generalizaciones.

¹³⁴ Bebbington (2005: 21-46) comenta que este concepto se ha vuelto objeto de crítica a consecuencia de ser identificado con instituciones e intereses sociopolíticos entre los que destaca su origen en la academia estadounidense, la crítica hecha a Putnam (1993) por su débil análisis del contexto histórico de su estudio en el sur de Italia y porque pasa por alto las relaciones de poder.

Con este fin, presentaré los aportes de la literatura revisada que considero útiles para mi trabajo, y más adelante discutiré las distintas maneras en que se ha utilizado este concepto, sus críticas y los análisis de temas específicos para los que ha sido empleado.

Como resultado de este ejercicio, describiré cómo la intervención del SIFRA propicia la movilización de un conjunto de bienes que favorecen la generación de oportunidades de pequeños negocios y mayores ingresos para las y los asociados.

También argumentaré acerca de la conveniencia de partir de nociones de los actores, pues éstas son las que dan contenidos y cursos específicos a las prácticas y a los bienes sociales que la literatura identifica como capital social. Señalaré la pertinencia de poner atención al ejercicio de poder entre las mujeres y los límites de su solidaridad, así como las ganancias y costos de las relaciones de ayuda mutua para la gente implicada y su distribución, con frecuencia desigual.

Igualmente señalaré, dentro de sus limitaciones, la ausencia del análisis de los procesos en que esos bienes intangibles se conforman y se acude a ellos, las situaciones en que se activan, las intencionalidades y los intereses que los desencadenan, y me propongo incorporar ese examen a la participación de mujeres dentro del programa SIFRA en una localidad del municipio de Puerto Vallarta.

5.2. La Cooperativa Puerto Azul, de Puerto Vallarta.

Esta cooperativa se fundó en julio de 2004, con 227 socios que integraron 32¹³⁵ grupos en 30 localidades y colonias de la periferia de Puerto Vallarta. Al ser creada recibió un “capital semilla” de 2’207,000. A un año y medio de su constitución, cuando realicé el trabajo etnográfico, la cooperativa tenía 144 socias y 123 socios, 267 en total, y ya había colocado casi tres millones de pesos en créditos.¹³⁶

En La Ceiba,¹³⁷ el pueblo donde viven las mujeres que participaron en este estudio, la llegada del SIFRA representó la posibilidad de financiar pequeños negocios o realizar en condiciones menos precarias algunas actividades productivas que ellas ya venían desempeñando. En esta localidad existen dos grupos de socios, uno compuesto por seis integrantes y el otro por ocho. En la primera ronda de créditos entregados por la cooperativa,

¹³⁵ Datos tomados del documento *Cooperativas del 2000 al 2004*, de la Dirección de Financiamiento de la Secretaría de Desarrollo Rural del Estado de Jalisco.

¹³⁶ 215 casos fueron de diez mil pesos, a un grupo menor se les prestó 20 mil pesos y sólo algunos créditos se dieron por una cantidad menor a diez mil pesos.

¹³⁷ Los nombres de lugares y personas se cambiaron.

estos grupos recibieron alrededor de 144 mil pesos para financiar la venta de comida, así como la producción y venta de ropa y artesanías.

Lo anterior no está nada mal si se considera que los beneficiarios representan 10% de los habitantes de La Ceiba, localidad que si bien se encuentra relativamente cerca de Puerto Vallarta y bien comunicada —está a pie de carretera—, es una de las más pobres del municipio. De acuerdo con el Censo de Población de 2005 del INEGI, en este lugar casi 70% de la población está desocupada y más de la mitad no sabe leer ni escribir. Entre las familias existe un grupo de migrantes indígenas de Michoacán que se dedica a la producción artesanal de sombreros y bolsas de palma. La mayor parte de la población que cuenta con empleo son mujeres jóvenes que trabajan como afanadoras en hoteles y viviendas de Puerto Vallarta. Algunos más tienen ingresos temporales en los predios agrícolas alrededor del poblado. Antes de presentar parte de las trayectorias, ocupaciones y vida de las dos socias que analizaré en este capítulo, aportaré algunos datos de los socios del SIFRA que han sido financiados en esta localidad.

Tabla No. 17 Datos de integrantes de La Ceiba y tipo de empresa financiada			
Nombre del grupo	Socia¹³⁸	Monto del préstamo	Tipo de empresa
Fuerza y Voluntad	Adela	20,000.00	Venta de comida
Fuerza y Voluntad	Marina	3,494.65	papelería
Fuerza y Voluntad	Ma. del Carmen	10,000.00	Taller de costura
Fuerza y Voluntad	Raúl	10,000.00	Tienda de abarrotes
Fuerza y Voluntad	Rosario	10,000.00	Ventas de calzado
Fuerza y Voluntad	Ma. del Rocío	10,000.00	Taller de costura
Fuerza y Voluntad	Mercedes	10,000.00	Taller de costura
Fuerza y Voluntad	Elías	10,000.00	Venta de comida
Fuerza y Voluntad	Areli	10,000.00	Venta de cosméticos
Nuevo Amanecer	Imelda	10,000.00	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Salud	10,000.00	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Martha	10,000.00	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Eréndira	10,000.00	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Jose	10,000.00	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Jose Luz	10,000.00	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Petra	10,236.39	Sombreros de palma
Nuevo Amanecer	Rosa	10,000.00	Sombreros de palma
Fuente: Base de datos de Cooperativa Puerto Azul, Puerto Vallarta.			

¹³⁸ Estos datos son de los grupos originales, tal como fueron integrados. Cuando realicé la entrevista, el grupo de Adela se había reestructurado: salieron dos de las integrantes originales que viven en Ixtapa (Mercedes y Marina), de tal manera que en la actualidad son siete.

Existen dos grupos; uno es Fuerza y Voluntad, que tiene seis socios y a Adela como representante. Excepto Areli y dos de sus hermanos, Adela y su pareja, el resto no tiene relación de parentesco; dos tienen un pequeño taller de costura, otra de ellas se dedica a la venta de calzado, una más tiene una pequeña papelería, el único varón cuenta con una tienda de abarrotes y Adela tiene un puesto de venta de comida. Dado que se trata del primer crédito, a la mayoría se les prestó diez mil pesos, excepto a Marina, quien pidió una cantidad menor, y a Adela, quien recibió 20 mil pesos.

El otro grupo es Nuevo Amanecer, formado por Imelda y su hermana Salud, su suegra Eréndira, tres hijos de ésta (el esposo de Imelda, el esposo de Salud y una Martha), una sobrina y otra nuera (Rosa). En este caso, todos se dedican a la fabricación de sombreros y bolsas de palma y a cada uno les fue prestado diez mil pesos.

5.3. Redes sociales y familiares de servicio mutuo.

Si se atiende a los procedimientos que se siguieron en la implementación del programa y al discurso de sus principales precursores,¹³⁹ uno de los conceptos que se vuelven fundamentales para su comprensión y que se encuentra implícito en su formulación es el de redes sociales. Desde los primeros contactos con autoridades municipales y representantes en las localidades, los promotores del programa dieron la consigna a los futuros socios de integrar pequeños núcleos con personas a quienes les tuvieran plena confianza, ya que se constituirían en avales solidarios y como tales, con disposición a poner en juego su patrimonio para solventar eventuales situaciones de irrecuperabilidad de los créditos de sus compañeros de grupo.

En este sentido, el programa se basó en la existencia de vínculos confiables dentro de las localidades y en la constitución o ampliación de redes sociales que involucran a grupos locales con actores del exterior. De acuerdo con Dabas, (1993, citado en Enríquez y Aldrete, 2006:369), las redes de “bordes borrosos” preservan una relación menos jerárquica, son de carácter horizontal y están soportadas primordialmente por “relaciones de parentesco y de amistad y se desarrollan en condiciones sociales y económicas de vida homogénea”.

En cuanto a las redes de “bordes definidos”, están basadas en vínculos que los actores, familias o grupos sociales establecen “con los sectores formales de la sociedad” (Enríquez y Aldrete, 2006:369). Desde el punto de vista de Epstein (1969, citado en Granovetter,

¹³⁹ Tanto en presentaciones públicas del programa como en documentos elaborados por el equipo de ITESO y en entrevistas a estos mismos actores se hace mucho énfasis en que se perseguía fortalecer el tejido social de las localidades, por ejemplo.

1973:10), las primeras serían redes afectivas y serían las que permiten interactuar “más intensamente y más regularmente y quienes por tanto suelen conocerse mejor”; el otro tipo de vínculo es constitutivo de una “red extensa”.

Otra caracterización de las redes que se encuentra en la literatura es la que se refiere a redes familiares o no familiares y las comunitarias, aunque se considera que tal distinción es meramente analítica, ya que a nivel empírico con frecuencia los miembros de una pasan a formar parte de la otra. La diferencia estriba, dice Montes de Oca (1993:144), en “los niveles de proximidad, confianza e intimidad, la intensidad de la relación y la reciprocidad entre pares, por mencionar algunos. Mientras las redes familiares y no familiares se establecen mediante relaciones entre individuos, las redes comunitarias se establecen mediante un criterio imaginario de grupalidad”. Estas redes comunitarias son más extensas, con frecuencia inducidas y con vínculos más débiles.

En este trabajo me interesa centrar el análisis en las redes familiares y no familiares, para analizar cómo funcionan en situaciones dadas y después discutir hasta dónde se movilizan para tener acceso a los “recursos relacionales” a los que dan lugar, apropiarse de ellos y usarlos. Pasaré a continuación a presentar dos de los casos estudiados.

5.3.1. Adela y Elías.

Adelaida (Adela) y Elías son una pareja que vive en el pueblo La Ceiba; provienen del Distrito Federal, de donde llegaron hace cuatro años. Adela es, además de la coordinadora de uno de los grupos, la tesorera de la cooperativa municipal.

La llegada de Adela a este lugar se dio a raíz de que su hermano, después de trabajar unos años en Puerto Vallarta, se estableció en el pueblo, donde adquirió un terreno a un precio más económico que los que se vendían en Puerto Vallarta, aún en las colonias de la periferia.

Juan José, su hermano, construyó la casa donde actualmente viven ella y su marido; aquél hace dos años que está en Estados Unidos y le dejó en préstamo la vivienda, con el compromiso de que la pareja le cuidaría las herramientas del taller de carpintería que había montado en el mismo terreno de su propiedad.

Un año antes de que Juan José se fuera a Estados Unidos había recibido los derechos de un establecimiento para la venta de tacos. Al conocer las intenciones de su hermano, Adela le propuso que le cediera el negocio, por el cual le entregaron una cantidad de dinero. Junto con el negocio, Adela recibió los contactos de su hermano con vendedores de carne, verduras,

los choferes de los camiones repartidores de refresco, lo que aligeró el proceso de identificar a los proveedores de los principales insumos para su pequeña empresa y así aprovechó la confianza que su hermano se había ganado en estos negocios para que le vendieran a crédito.

También, como reconoce Elías, fue de utilidad el conocimiento que su cuñado tenía de la venta de tacos, pues aunque Adela expresa que ella había aprendido a preparar las carnitas en un restaurante aledaño a su antiguo trabajo en el Distrito Federal, en realidad su experiencia en la preparación de la carne era escasa.

El restaurante de Adela y Elías es un toldo a la orilla de la carretera Vallarta–Las Palmas, a la altura de la colonia Ixtapa. Al lado del toldo y en medio de talleres mecánicos, ferreterías y pequeñas tiendas de abarrotes, está una caseta donde apenas cabe el refrigerador, que es utilizada como bodega donde guardan toda clase de objetos necesarios para su trabajo y que no pueden cargar con ellos diariamente, dado que se trasladan en autobús. En esa caseta están los refrescos sin usar y los envases, en espera de ser resurtidos por el camión repartidor. Están también la latería —que Elías se encarga de surtir cada semana en la tienda Sam’s de Vallarta—, los trastes y utensilios de cocina, el cilindro de gas, la báscula y la vitrina donde guardan las carnitas y que sirve como exhibidor. Al final del día, guardan también el cazo freidor, la hornilla, las tres mesas desplegadas y las sillas que todas las mañanas Elías arregla en espera de los clientes.

El esposo es el encargado de comprar la carne. Su jornada comienza a las 7 de la mañana y termina cuando ambos toman el camión a las 4 de la tarde para volver a su casa. Mientras él sale de su casa a abrir la taquería, Adela se queda a hacer salsas; cuando ella llega, la carne ya está preparada, porque ya aprendió, dice Elías, y porque requieren tener todo listo antes de las 9 de la mañana, cuando aparecen los primeros clientes. Una vez que Adela se incorpora se hace cargo de preparar los tacos y hacer otros guisos que también ofrecen a los comensales. Mientras Adela pica, sirve, ofrece, él cobra, limpia el espacio, recoge, lava los platos, y pone más refrescos en la hielera; al final de la jornada hace cuentas con Adela, quien controla el dinero.

Antes de tener la taquería, ella rentaba un local en Puerto Vallarta donde vendía ropa de su confección, pero tuvo que quitarlo porque la propietaria le subía con frecuencia la renta y poco a poco fue mermando su capacidad de ingresos y el margen de utilidades, de forma que decidió dejar ese espacio y continuar el trabajo desde su casa. Todavía sigue vendiendo la ropa que hace por las tardes, una vez que regresa de vender tacos.

Por su parte, Elías, un hombre de 50 años, pensionado a raíz de una lesión en su pierna izquierda y con una carrera universitaria como contador, se dedicó por un tiempo a la venta de ropa y objetos usados, ahí mismo en La Ceiba. Cuando Adela decidió continuar con el negocio de su hermano, él cerró su bazar, como le llama, para ayudarle a Adela. Sus habilidades como contador le han sido de provecho para encontrar formas de abaratar los costos del negocio y para administrar el dinero que entra, mientras se lo entrega a su esposa.

Antes que Adela se incorporara a la cooperativa del SIFRA se encontraban endeudados con el proveedor de carne y trabajaban con limitaciones, pues por ejemplo en ocasiones no podían atender a clientes que les hacían pedidos grandes ya que no tenían dinero para comprar insumos en grandes volúmenes o bien, dado que no tenían donde guardar la grasa de puerco, en vez de venderla y obtener algunos pesos más acababan tirándola, pues rápidamente entraba en estado de descomposición.

Su capacidad de inversión se había agotado con el pago hecho al hermano por los derechos y utensilios de trabajo que les cedió; ese desembolso de 15 mil pesos eran todos sus ahorros y durante los primeros seis meses, relata Adela, veía con desesperación que sólo salía para los gastos cotidianos, sin poder hacer las mejoras que deseaba para su negocio.

Recuerda también cómo su padre la alentaba a trabajar y le hacía comentarios tranquilizadores, ya que ahora al menos contaban con un negocio:

No me gustaba lo que tenía —dice Adela—, quería tener un cazo nuevo, una báscula, pero un día recuperaba 300, otro recuperaba 500, no veía esos 15,000 pesos que habíamos invertido, ya pasaban casi como cinco meses y yo preocupada que no salía, que salía nada más para pasarla, no me gustaba lo que tenía.¹⁴⁰

Se enteró de la existencia del SIFRA a través de una vecina de La Ceiba, quien le avisó que había ido gente del ayuntamiento a informarles que les iban a prestar pero tenía que formar su grupo:

Una señora me dijo en la calle: “Va haber junta a las 4, nos van a prestar dinero”, y yo, cuando llegué, ya se había acabado la junta. Me dijeron: “Si quieres formar un grupo para que te presten dinero, aquí están los papeles, llénalos”, y ya fue todo, entonces ya de ahí me prestaron, vieron que sí formé mi grupo y me prestaron el dinero.¹⁴¹

El grupo en la actualidad está compuesto por Elías, Areli, la actual administradora de la cooperativa de SIFRA, dos hermanos de Areli y una mujer de Los Tamarindos, una población

¹⁴⁰ Entrevista con Adela, 15/02/2006.

¹⁴¹ Entrevista con Adela, 15/02/2006.

cercana a Puerto Vallarta (ver nota 138). Están dos mujeres más de La Ceiba, dos “drogueras”, dice Adela, también otras dos señoras de Ixtapa a quienes dieron de baja por “drogueras”. Con las dos primeras se está en proceso de recuperación, gracias a la intervención de la presidenta de la cooperativa.

Adela recibió 20 mil pesos y a Elías le prestaron diez mil para acondicionar y ampliar el restaurante; les preocupaba la deuda con el proveedor de carne y decidieron usar parte del crédito para pagar. Pudieron también cambiar sus viejos trastes de lámina, la báscula defectuosa, comprar la vitrina y un mueble que utilizan como base para sostener la vitrina. Así fue, dice Adela, como salieron adelante, ampliaron sus ventas y aceptaron solicitudes de servicios en cantidades mayores y a domicilio. Ahora pueden programar cantidades mayores de comida, almacenar carne y grasa que antes tenían que tirar.

En la actualidad han tenido un crecimiento considerable: de vender tres kilos de carne, ahora venden 15 cada día y con frecuencia reciben solicitudes para fiestas o reuniones familiares de la colonia donde tienen su negocio y de otros lugares aledaños.

Dentro de las estrategias que han implementado es que compren tanto carne como verduras y latería al mayoreo. La carne con los anteriores proveedores y verduras y latería en Sam’s, donde obtuvieron una membresía. Esto ha bajado sus gastos y les permite además ofrecer sus servicios con la tranquilidad de que tienen los insumos a la mano y a tiempo.

Con su negocio, Adela y Elías actualmente tienen ingresos netos de tres mil pesos semanales. A esta cantidad se agrega el pago del crédito al SIFRA, que es de tres mil pesos más, y el pago del crédito de una vivienda que recientemente compraron, 2,500 pesos adicionales. Esta vivienda la obtuvieron a través de la intermediación de Isela, la Presidenta de la Cooperativa, ya que ella se dedica también a la venta de comida y suele atender a obreros de diversas empresas constructoras que la contratan para que se haga cargo de su alimentación mientras están desarrollando diversas obras en la zona. Una de éstas fue precisamente un proyecto de vivienda popular que se ejecutó en el poblado Santa Fe, en el municipio de Nuevo Vallarta.

Isela hizo la conexión con los promotores de vivienda para que la pareja hiciera sus gestiones; les aprobaron el crédito gracias también a que comprobaron sus ingresos con los registros de gastos e ingresos que Elías ha tenido el cuidado de llevar. “De aquí sale —dice Adela—, de aquí (del negocio) se dio el enganche y las mensualidades de aquí se dan”.

Ambos relatan que tienen planes de mudarse a su nueva casa, aunque no en el corto plazo, pues sienten el compromiso de cuidar la vivienda del hermano de Adela en tanto regresa

de Estados Unidos, pues ahí están las herramientas que les dejó en resguardo. Los planes de expansión del negocio también están presentes; señalan que quieren, en tanto se van a vivir a Santa Fe, abrir allá una taquería y para eso cuentan con la hermana de Adela, quien recientemente también llegó a vivir a Los Tamarindos, un barrio aledaño a Ixtapa, donde Adela tiene su negocio.

Aunque su hermana Eugenia tampoco tiene experiencia en la preparación de carnitas, confían en que podrán entrenarla, como ellos mismos lo hicieron. Para este fin Eugenia se va a ratos con ella a la taquería, para que en el futuro se haga cargo de ese nuevo negocio en Santa Fe.

Así como Adela recibió la ayuda de su hermano Juan José cuando ella y su marido llegaron del Distrito Federal, ahora está ayudando a su hermana. En primer lugar, ellos fueron una fuente de información de dónde buscar una vivienda barata; ahora, con los planes de expansión del negocio, Adela le ofrece la posibilidad de un empleo, a la vez que en su hermana puede confiar y ella cuidaría de su negocio con mayor dedicación que cualquier otra persona que contrataran, ya fuera algún conocido o vecino; al menos eso es lo que ellos esperan.

Otra forma en que apoya a su hermana es con la información respecto del SIFRA; la presentó con un grupo de Los Tamarindos que conoce gracias al cargo que tiene como tesorera general de la cooperativa, y logró que la aceptaran como socia. Este año, dice Adela, ya “metió papeles para que le prestaran”, y al igual que muchos socios, Eugenia está aguardando a que le resuelvan su solicitud.

Es una pareja sin hijos; la situación actual, con menores apremios económicos, les ha permitido dar ayuda a la familia de Adela, en particular a sus padres y a tres sobrinos adolescentes, una, de 16 años, estudiante de preparatoria y los otros dos, uno, de 11 años, estudiante de sexto de primaria y el otro de 13 años que cursa el segundo año de secundaria, hijos de otra de sus hermanas que reside en el Distrito Federal. Ellos asumieron el sostenimiento económico en todo lo que tiene que ver con los gastos de educación: les pagan las colegiaturas, ropa y zapatos, y recientemente le compraron una computadora a la mayor.

Ella habla con orgullo no sólo del apoyo económico que les ha dado sino del desempeño escolar de sus parientes. Explica que su compromiso con los sobrinos es porque la hermana no tiene la capacidad económica para hacer frente a estas necesidades, además de la preocupación por la seguridad de los jóvenes ante los riesgos que supone salir a hacer los deberes que la formación escolar demanda: “ellos tienen que ir hacer a otros lugares la tarea —

expresa Adela— y yo tengo miedo por las drogas, mejor nos endeudamos y se les compró la computadora para que hagan sus tareas en la casa”.¹⁴²

La preocupación de Adela por la gente que no tiene recursos no sólo se expresa en este compromiso con sus hermanas, sobrinos y padres sino también con otras personas de la localidad. Ha procurado transmitir sus conocimientos sobre el bordado y confección de ropa a algunas niñas y adolescentes de familias vecinas de La Ceiba. Por las tardes, cuando vuelve de la taquería, Adela se enfrasca en la producción de bordados en blusas, bolsas, servilletas, manteles, colchas, cubiertas para muebles de baño, labor que encuentra muy entretenida y satisfactoria. Las chicas ya saben que a partir de las cinco de la tarde encontrarán a Adela trabajando en su casa y a la vez que le sirven de compañía, tendrán la posibilidad de aprender a pintar, bordar, cortar y ayudarle a realizar pequeñas tareas que ella pone en sus manos.

Expresa que tiene interés en llevar a cabo acciones colectivas en su localidad: se propone visitar a las familias, hacer un recuento de las habilidades que tienen: “Hay mujeres — dice— que cocinan muy sabroso, otras bordan, otras tejen, hacen sombreros y con esto podrían buscar apoyos para que estas habilidades se traduzcan en actividades productivas”, en servicios o productos específicos para los turistas de Puerto Vallarta.

Con que unos dos o tres días pasaran camiones y tener un lugar arreglado aquí en las canchas o una calle, agarrar una calle haz de cuenta que fuera un lunes o un miércoles pero si son 15 puestos que fueran bien organizaditos, bien limpios para que hubiera una forma de ingreso a esa gente, pero nada más ahorita está en mi cabeza hacerlo y lo voy a hacer porque así lo he pensado ... eso haría falta no nada más aquí, en El Colorado (el pueblo que está del otro lado de la carretera), igual.

Sabe de la difícil situación económica en la que vive mucha gente no sólo de su localidad sino de otras que conoce de forma directa o bien por las referencias de sus compañeros representantes de grupos dentro del SIFRA. En su localidad, aunque observa la precariedad en que viven muchas familias, también reconoce los esfuerzos cotidianos que muchas mujeres y hombres hacen para sobrevivir, saliendo a trabajar a los predios agrícolas cercanos, produciendo en su casa todo tipo de bienes que ponen a disposición del público local y eventualmente de la gente que llega, atraída por algunos atractivos turísticos del lugar.

Igualmente identifica los saberes tradicionales y las habilidades desarrolladas en mujeres gracias a los procesos de capacitación implementados por algunas agencias gubernamentales,

¹⁴² Entrevista con Adela, 06/05/2006.

como el Instituto de Artesanías Jaliscienses, el DIF y el Ayuntamiento de Puerto Vallarta, como he encontrado que ocurre en otras localidades.

También tiene idea de que ella y esas mujeres, tendrían que estar actuando en colectividad para solucionar sus problemas, dada su experiencia como productora–vendedora, alquilando un local que tuvo que desocupar por el alto costo de la renta. Ubica que algo así está más allá de las posibilidades económicas de muchas mujeres como ella. El interés que expresa de trabajar organizadamente con otras mujeres es no sólo para ayudarlas sino también porque considera que está acorde a su interés de seguir con la confección de ropa y bordados, actividades para las que se siente competente. Además, le representan un ingreso adicional a la venta de tacos.

5.3.2. Imelda Estrada

Imelda vive en La Ceiba, el mismo pueblo donde vive Adela. Ella y su familia son de Michoacán, del pueblo de Jarácuaro, a un lado del lago de Pátzcuaro. Hace nueve años llegó junto con su esposo a localidad, siguiendo los pasos de sus suegros, quienes un año antes se habían instalado en el lugar.

Cuando arribaron, su suegra ya había organizado una cooperativa con gente del pueblo y algunos familiares con el propósito de instalar un taller de producción de sombreros de palma; con la ayuda del ayuntamiento de Puerto Vallarta compraron moldes, máquinas de coser y un quemador. Originalmente era un préstamo que el presidente municipal condonó, al ver que se trataba de una familia muy pobre y que con mucho entusiasmo hacían su trabajo.

La cooperativa creada por su suegra tenía 17 integrantes; la mayoría desertaron, decepcionados del escaso flujo de dinero que generaba la producción de sombreros. Finalmente quedaron sólo los hijos y nueras de doña Eréndira. Al llegar Imelda y José, su marido, él se dedicó a trabajar como peón en los predios agrícolas de la zona y ella trabajaba con su suegra; poco después la admitieron como socia y le permitieron utilizar una de las máquinas compradas con los recursos otorgados por el ayuntamiento, ya no como empleada sino como socia, y como tal podía encargarse de su propia producción. De su ingreso a este grupo Imelda recuerda:

Fuimos juntando, yo le ayudaba a mi suegra, ellos ya tenían el taller y nosotros pues no estábamos incluidos en la cooperativa, él (su marido) trabajaba en el campo, mis hijos todos en la escuela, yo les ayudaba a decorar (a suegra y cuñadas), me daban 50 pesos, cien pesos, yo decoraba hasta 50, 60, hasta cien sombreros diarios y ya después mi suegra al ver que

yo le echaba ganas, ya me dijo mi suegra, los vamos a incluir en la cooperativa.

Años después, la Secretaría de Promoción Económica les dio un subsidio de 20 mil pesos que utilizaron para comprar máquinas nuevas y de esa manera ella se hizo de un equipo propio. Imelda relata que así estuvieron hasta que se contactaron con el SIFRA, gracias a la información que le dieron a ella y a su suegra en el ayuntamiento de Vallarta.

Salud, la hermana de Imelda, fue quien capacitó a la gente del lugar en la técnica de elaboración de sombreros; ellas dos son las que tienen más habilidades, pues aprendieron el oficio desde los 12 años; su padre y sus tíos se han dedicado por años a esta actividad artesanal. Ahora, uno de sus hermanos es quien se ha quedado al frente del taller de su familia en Jarácuaro y su red de comercialización se ha extendido hasta Puerto Vallarta, donde tiene un contacto que a su vez lleva los sombreros por ciudades y pueblos de la costa, hasta llegar a Mazatlán, Sinaloa.

Imelda es quien con frecuencia busca nuevos diseños, incorpora nuevos arreglos que hagan más vistosos sombreros y bolsas. Aun así, se lamenta de lo difícil que ha resultado sacar adelante sus actividades productivas, sobre todo a raíz del desborde del río en 2004 y que inundó sus casas, predios y el taller que habían montado en el patio del predio de su suegra, bajo un tejaban que ahora está todo desvencijado.

A pesar de ese incidente, bajo la sombra del viejo tejaban conservan las primeras máquinas compradas con los recursos del ayuntamiento, al igual que las mesas, el quemador y los moldes. Con la inundación quedaron inutilizables las máquinas; ellas esperan algún día puedan repararlas y acondicionar de nuevo su taller pues, dicen, cuando trabajaban ahí no sólo producían los sombreros sino que era un sitio donde los turistas hacían paradas, les compraban, tomaban fotos y de vez en cuando probaban hacer su propio sombrero.

Imelda relata que ella además vendía collares y bisutería, con lo que incrementaba sus ingresos. Ahora, dice, “no sólo tengo que ir hasta el centro a vender, sino que allá lo pagan más barato”. Mientras que ahora en Puerto Vallarta ella vende un sombrero en 25 pesos, en su taller los turistas podían comprarlo hasta en 50 pesos. De igual manera, antes le daban hasta 70 pesos por las bolsas que en Puerto Vallarta vende a 50 pesos.

Recuerda que vendían hasta mil o mil 500 por día, pero sobre todo añora que vivían más tranquilas al saber que todos los días, en algún momento, ellas recibirían a personas que seguramente comprarían sus productos, sin tener que ir hasta Puerto Vallarta, lo que implica mayores gastos y cansancio, porque tienen que ir de un lugar a otro, calle tras calle, ofreciendo

sus artesanías y en el peor de los casos regresar con poco dinero, pues tuvieron que dejarla a crédito con alguno de sus clientes; prefiere este arreglo antes que regresar a su comunidad con los mismos productos.

En esos años Jesús trabajaba de peón en los predios agrícolas de Vallarta; ella se quedaba a elaborar sombreros, a decorarlos, igual que las bolsas, y a arreglar el espacio donde los exhibía junto con los collares. Su suegra también relata que cuando tuvieron el taller en el patio fue cuando mejores resultados económicos tuvo; lo que Imelda obtenía de sus ventas lo destinaba a la compra de tabiques y materiales de construcción, pues estaban decididos a tener una casa mejor; con el ingreso de su esposo cubrían los gastos familiares.

Gracias a esta relativa y breve bonanza pudieron comprar materiales y edificar su casa, pues pasaron cerca de cinco años habitando una vivienda construida con láminas, con problemas de hacinamiento e inseguridad en la época de lluvias. En un cuarto tenían cocina, recámara y comedor, y en un cuarto aledaño Imelda guardaba sus máquinas y los materiales con los que elaboraba sus artesanías.

Gracias a la colaboración de su padre pudieron abaratar los costos, ya que él hizo el rol de albañil sin cobrarles un centavo; Imelda comenta también que se esforzaron por tener una vivienda más presentable para dar una mejor imagen a los turistas que en ese tiempo los visitaban cada semana. A ella le preocupaba que eventualmente llegaran hasta su casa, donde tiene su propio taller, y quería recibirlos con dignidad.

Esta situación de tranquilidad dio un vuelco cuando se rompió el puente y el río arrasó con parte de algunas viviendas, incluido su taller, pero además afectó a los productores, quienes ya ese año y el siguiente no pudieron sembrar. A raíz de estos incidentes, José y su hijo mayor, Antonio, se fueron a Estados Unidos y, después de pasar casi ocho meses desempleados, al fin le están enviando dinero para ayudar en la manutención de la familia, pero sobre todo para arreglar la casa que tienen a medio construir y que a pesar de ello está habitada. En tres meses Imelda recibió cerca de dos mil dólares, que ha destinado a la compra de ventanas para la nueva casa y diversos materiales, con lo que está construyendo un baño; de ese mismo dinero va tomando para el pago de albañiles.

Durante el tiempo en que su marido e hijo estuvieron sin trabajo, Imelda tuvo que hacerse cargo por completo del sostenimiento de la familia, lo cual no es un asunto menor, dados los magros ingresos que genera la producción de sombreros y bolsas de palma. Aun ahora que ya recibe dinero de su esposo, ha dado prioridad a terminar la casa y continúa haciéndose cargo del sustento de ella y sus hijos con los ingresos de su pequeña empresa.

Ángela, su hija, colabora con ella en el decorado de los sombreros y las bolsas, y a veces se va con Imelda a vender calle por calle en Puerto Vallarta. Su hijo de 14 años (Luz) le ayuda a quemar y el pequeño José apenas está aprendiendo. Marco Antonio, el que está en Estados Unidos, ya es hábil con la máquina y antes de irse trabajaba con ella todos los días.

Para Imelda, una ventaja de la producción de bolsas y sombreros es que es hábil y creativa. El aspecto problemático es que para conseguir el insumo principal dependen de un proveedor que viene de Chilapa, Guerrero, aun cuando en la región existe esa variedad de palma. En otros momentos ellas han intentado conseguir ese material con proveedores locales y se han topado con la dificultad de que las autoridades ejidales tienen un férreo control sobre estos recursos y eso los vuelve prácticamente inaccesibles para ellas.

El crédito del SIFRA. Imelda, sus cuñadas y suegra crearon su GAMEP y les prestaron diez mil pesos a cada una; ella utilizó el dinero para comprar rollos de palma, hilo, tela para adornar los sombreros. Imelda comenta que una paca cuesta 1,200 pesos, que contiene diez rollos de palma trenzada y en cada rollo hay 500 trenzas. Con esa cantidad de material produce 200 sombreros, los cuales vende a 25 pesos cada uno, para obtener cinco mil pesos. De esa cantidad ella calcula que debe gastar de nuevo 1,400 en la compra de la misma cantidad de palma y otros mil pesos en diversos materiales que usa para decorar, obteniendo así una “utilidad” de 1,600 pesos.

Imelda alcanza a fabricar 75 sombreros y diez bolsas a la semana. Las bolsas las vende a 50 pesos; prefiere fabricar bolsas porque requieren menos material y por lo tanto le rinde más la palma, además de que las vende más caras. Por esta operación recibe 2,375 pesos y los “costos de producción” son 1,345. En resumidas cuentas, por el trabajo de una semana Imelda obtiene un poco más de mil pesos, con los que tiene que hacer divisiones infinitas para alcanzar a cubrir las necesidades de sus hijos y las de ella, pues por ejemplo, para transporte y alimentación de los adolescentes que estudian en Vallarta ella tiene que prever 500 pesos por semana.

Ahora su marido ya puede enviarle un poco más de dinero y aliviar la pesada carga con la que se quedó desde hace algunos meses. También el hijo adolescente que vive con ella trabaja de vez en cuando de peón y de cargador de frutas con los agricultores. Igualmente se ayuda con el dinero que recibe de Oportunidades por cada uno de sus hijos, 900 pesos para el de Secundaria y 1,200 para cada uno de los que están en preparatoria, cada bimestre.

La forma más común de conseguir sus ventas, ahora que no tienen el taller colectivo, es irse a vender calle por calle a los turistas y a algunas tiendas del centro, como la señora Mari, que tiene su local en el Hotel Rosita. También le vende al señor Alfonso, del Hotel Villa del Palmar.

Un aspecto relevante del funcionamiento del SIFRA es que en el caso de Imelda y las otras mujeres productoras de sombreros el financiamiento ha sido una pequeña ayuda para que compren materias primas y puedan seguir produciendo. Sin embargo, en algunas ocasiones ellas van y entregan sus productos a comerciantes de Puerto Vallarta que les piden algunos días para pagarles, por lo que podemos indicar que el subsidio gubernamental beneficia indirectamente a estos intermediarios que van a capitalizarse gracias a los recursos y el trabajo que las mujeres ponen en sus manos.

Habrá que considerar si este “efecto inesperado” puede ser corregido con medidas adicionales, encaminadas a apoyar otras necesidades de las mujeres, por ejemplo tener acceso a formas de comercialización más ventajosas para ellas o contrarrestar estas formas de relación inequitativas entre las mujeres que producen y los intermediarios.

Es evidente, con lo hasta aquí descrito, el intercambio permanente de apoyo recíproco dentro de las redes familiares de Adela e Imelda y más allá de éstas, con personas cercanas con quienes comparten un espacio físico: el barrio y la localidad. Estos vínculos son utilizados para intercambiar información, saberes y contactos, hacer más llevadera la vida cotidiana y sacar adelante proyectos educativos de miembros de la red familiar con mayores necesidades, como sus sobrinos, y apoyarlos en situaciones críticas, como el cambio de residencia de su hermana y ella misma al llegar a Puerto Vallarta, el comienzo de su pequeño negocio y el ingreso al programa.

Resulta también notorio cómo la presencia de un programa de la naturaleza del SIFRA se convierte en un factor que provee elementos para dinamizar esas redes preexistentes, de “bordes borrosos”, donde los integrantes observan condiciones de vida similares y que se ven ampliadas hacia personas con las que comparten preocupaciones, proyectos y espacios de socialización que ya les son cotidianos.

También se puede notar la configuración de ese otro tipo de redes, de “bordes definidos”, a la que se van integrando actores externos de composición heterogénea en cuanto a escolaridad, nivel socioeconómico y que, en general, suelen ser voceros de organismos gubernamentales, financieros o privados que tienen un rol fundamental en el desarrollo del programa. Si bien se caracterizan por la existencia de relaciones menos horizontales, de

acuerdo con Granovetter (1973) son estas redes de vínculos débiles de donde la gente se puede proveer de información y otros recursos clave para visualizar nuevas oportunidades y el camino para alcanzarlas. En lo que he descrito hasta ahora, esta red ampliada está personificada por los representantes de instituciones gubernamentales como la SEDER, la Secretaría de Promoción económica y el Instituto de Artesanías Jalisciense, entre otros.

5.4. Capitales y activos, los recursos teóricos.

Ian Scoones (1998) señala en su trabajo sobre sustento que la capacidad de perseguir diversas estrategias de sustento depende de los recursos materiales y los activos intangibles y sociales que la gente posee. Scoones utiliza la metáfora económica de capitales para hablar de estos bienes.

Kaztman (1999) distingue entre recursos y capitales; según este autor, todos los bienes que se controlan en un hogar, sean de naturaleza tangible o intangible, son recursos, sin embargo, los activos o capitales son el subconjunto de esos recursos que al movilizarlos “permite el aprovechamiento de las estructuras de oportunidades existentes en un momento, sea para elevar el nivel de bienestar o para mantenerlo ante situaciones que lo amenazan” (p. 19).

La idea de movilización nos remite a una distinción analítica que está presente en la literatura y que con frecuencia ha sido fuente de críticas entre los defensores del concepto de capital y quienes lo ponen en cuestión, dado que es común una cierta reificación de aquellos fenómenos que se pretende analizar, al dar por sentado que puede ser igualado a los bienes físicos acumulables.

En esto coincide también Moser (1998), quien indica que “la capacidad de evitar o reducir la vulnerabilidad depende no sólo de los activos iniciales, sino también de la capacidad de administrarlos, de transformarlos en ingresos, alimentos u otras necesidades básicas” (1998:7).

Por su parte, Villarreal (2005) señala con mayor énfasis que “no existe un depósito de bienes sociales que puedan ser almacenados e intercambiados. Es únicamente en su movilización que los podemos visualizar como recursos. El activar el capital, en este escenario, involucra manipulación de símbolos, imposición o negociación de interpretaciones y anticipación del futuro”.

Hay en la formulación de Kaztman un nuevo concepto en el que resulta útil reparar: las estructuras de oportunidades, que según el autor son las “probabilidades de acceso a bienes, a

servicios o al desempeño de actividades” y que inciden en el bienestar de los hogares, ya que “permiten o facilitan a los miembros del hogar el uso de sus propios recursos o porque les proveen recursos nuevos” (p. 9). El acceso a determinados bienes, servicios o actividades posibilita recursos que a su vez facilitan el acceso a otras oportunidades y así se estaría ante un encadenamiento o una espiral que acercaría a los hogares a un mayor grado de bienestar.

Las fuentes de oportunidades para tener acceso al bienestar son el mercado, el Estado y la sociedad, según el análisis del mismo autor. El análisis de Kaztman apunta a un creciente dominio del mercado sobre el funcionamiento de las otras dos esferas institucionales, al mismo tiempo que en el “escenario social” se vive una creciente incertidumbre que tiene que ver con que las expectativas de un futuro mejor son cada vez más difusas, dado que cada vez el desempleo es mayor y la calidad del empleo se caracteriza por la precariedad, la flexibilidad y la pérdida de derechos sociales.

En el ámbito individual, sigue Kaztman (1999:24), las consecuencias de estos cambios son la disminuida capacidad de un número cada vez mayor de personas para organizar su vida actual e imaginar su futuro, dado que tenemos un nuevo contexto en el que “el mundo del trabajo pierde su centralidad como articulador de identidades y como constructor de solidaridades” y donde más bien, la incertidumbre respecto a la permanencia en el trabajo genera “efectos anómicos” en las personas.

En el ámbito de la familia como en las redes de parentesco, el autor señala, de modo similar, el debilitamiento de su capacidad para ofrecer ciertos mecanismos de protección y seguridad ante riesgos y contingencias, así como el soporte para obtener aquellos activos que serían movilizados en búsqueda de una mayor prosperidad entre sus miembros.

De la perspectiva analítica del último autor se infiere que no se debe pasar por alto los escenarios en que se inscriben los programas pues a la vez que este reconocimiento es lo que fundamenta y justifica las intervenciones, ahí radican los constreñimientos y alcances de una acción de esta naturaleza. Más adelante retomaré esta discusión para dar paso a la revisión de aportes conceptuales sobre activos y capitales y su utilidad analítica para este trabajo.

Existen en la literatura revisada distintas e interesantes ideas acerca de cómo abordar, identificar y analizar las estructuras de activos/capitales que la gente utiliza de forma cotidiana. En este apartado retomaré las propuestas de Scoones (1998), Sachs (2006), Moser (1998) y Escobar y González de la Rocha (2006).

Scoones menciona que las estrategias que la gente despliega para lograr su sustento dependen del acceso a diversos tipos de activos, que engloba en distintos tipos de capitales:

El capital natural. Se refiere comúnmente a las reservas de recursos naturales, como el suelo, el agua, el aire, recursos genéticos, el ecosistema (en esto coincide Sach, 2006), etc. y los servicios ambientales (ciclo hidrológico, vertederos de contaminantes, etc.).

El capital económico o financiero, que incluye el dinero en efectivo, el crédito y la deuda, los ahorros y otros activos económicos, además de la infraestructura básica. Sachs lo desagrega en carreteras, energía, aeropuertos y puertos marítimos y sistemas de telecomunicaciones, así como equipo de producción y tecnologías.

El capital empresarial. Sachs lo emplea para nombrar a la maquinaria, las instalaciones y transporte. Podríamos incluir en éste lo que Moser y Escobar y González de la Rocha llaman activos productivos, donde con frecuencia, para los pobres, la vivienda ocupa un lugar primordial.

El capital humano. Se trata de las habilidades, el conocimiento, la capacidad de trabajar. Moser y Escobar y González de la Rocha incluyen en este concepto la mano de obra; está también la buena salud y la capacidad física. Por su parte, Sachs detalla lo que llama capital intelectual, que es el saber práctico, científico y tecnológico que eleva la productividad.

El capital social. Son los recursos sociales —incluidas las redes, los reclamos sociales, las afiliaciones y la participación en asociaciones— de los cuales la gente echa mano cuando la búsqueda de variadas estrategias de sustento requiere acciones coordinadas. Para Escobar y González de la Rocha, las relaciones familiares tienen un lugar aparte, mientras que Sach pasa por alto este aspecto.

Capital institucional público. Se incluye aquí la legislación comercial, los sistemas judiciales, los servicios gubernamentales y las políticas que respalden una división del trabajo pacífica y próspera (Sachs, 2006).

En definitiva, éstos y otros autores han contribuido con sus sugerencias analíticas a un uso más operacionalizado de conceptos como pobreza y vulnerabilidad y, en parte, estrategias de sustento, al permitir identificar los bienes con los que se cuenta y de los que se carece, su control y distribución dentro de un grupo social determinado.

A pesar del uso con reservas, desconfianza y fundados cuestionamientos que en círculos académicos se han expresado y que retomaré más adelante, han sido de utilidad cuando se diagnostica y se pone énfasis en lo que la gente pobre tiene y cómo lo potencia.

Sin embargo, como insistiré más adelante, pocos estudios analizan los procesos a través de los cuales la gente moviliza los recursos que posee, sea conocimiento, tecnología, créditos o vínculos sociales, para alcanzar las metas que se propone, sean de corto o largo plazo, así como

los significados que la gente da a la obtención, el control y el uso de los recursos que tiene en sus manos.

Otro aspecto en el que vale la pena reflexionar es la limitada influencia que estos conceptos han tenido en los círculos de tomadores de decisiones; en las orientaciones, discursos y propuestas específicas suele darse preeminencia a los activos sociales y se desdeña o trabaja limitadamente estrategias que tendrían que conseguir la redistribución del conjunto de los otros bienes.

Capital social. La literatura académica sobre capital social es muy amplia; en ella se encuentran diversos enfoques y énfasis. Algunos se han abocado al análisis o la revisión del concepto para su crítica o reformulación o bien para ofrecer resultados de análisis empíricos de diversas problemáticas o temas sociales en distintos contextos, que van desde las estrategias de enfrentamiento de la pobreza en hogares urbanos (Moser, 1998; Escobar y González de la Rocha, 2006), la vinculación del capital social con otros bienes o activos sociales (Coleman, 1999), las formas en que grupos de migrantes interactúan y se apoyan con bienes intangibles (Portes, 2000), hasta la relación sociedad–gobierno y las expresiones cívicas que se asocian al capital social (Putnam, 1993).

Dentro de las publicaciones de los organismos multilaterales como el Banco Mundial y los ligados a la estructura del sistema de la Organización de Naciones Unidas existe un sinnúmero de escritos que enfatizan la importancia del capital social en las relaciones entre la gente pobre, ya que permite afrontar dificultades y carencias económicas, y conminan a que sean incorporadas estrategias y medidas específicas para el robustecimiento y ampliación de estos recursos entre la población, como parte del quehacer de organismos internacionales, gobiernos nacionales y locales y organismos de la sociedad civil.

En esta literatura, algunos trabajos ilustrativos del enfoque son los de Deepa (1999), Dasgupta y Serageldin (1999), Robison, et. Al (2003), Durston (2003), Flores y Rello (2003). También hay una serie de publicaciones que proponen diversos tipos de indicadores capaces de medir cuánto capital social tiene la gente y las medidas que habría que adoptar para su incremento; en este caso están escritos como el de Uphoff (2003) y recientemente el de Loría (2006).

Al revisar la literatura académica sobre el tema, se constata la popularidad que ha cobrado el término, no sólo en círculos como los que he mencionado en párrafos anteriores sino también en el lenguaje cotidiano. Se menciona también el hecho de que, como ha ocurrido

con otros conceptos, su significado y valor heurístico se ha sometido a duras pruebas, dados los temas y ámbitos tan diversos donde se ha aplicado.

Los autores revisados señalan también que, a pesar de su actual popularidad, el concepto no acuerpa ninguna idea realmente nueva (Portes 1998, 2000; Portes y Landolt, 2000; Long, 2001). El involucramiento y la participación en grupos, con consecuencias positivas para individuos y grupos sociales, “es una noción elemental”, dice Portes (1998:2), y señala la vinculación que tiene con algunos autores clásicos como Durkheim, para quien la vida en grupos es un antídoto a la anomia y la autodestrucción. También Portes establece la relación del capital social con la distinción hecha por Marx entre una clase atomizada en sí y una clase para sí, movilizadora y efectiva.

Igualmente indica la familiaridad que esa noción tiene con lo propuesto por autores más contemporáneos como Granovetter (1974), quien habla de la fuerza de los vínculos interpersonales para ejercer poder e influencia indirecta más allá del círculo inmediato de la familia y amigos cercanos y que sirven como un sistema informal de referencia de empleo.

Según Portes, lo novedoso y el poder heurístico del concepto de capital social viene de dos fuentes: lo primero es que centra la atención en las consecuencias positivas de la sociabilidad y pone de lado sus características menos atractivas, que suelen ser los efectos negativos. El segundo aspecto que destaca es que coloca estas consecuencias positivas en un marco de discusión más amplio de capital y enfatiza la idea de que esas formas no monetarias pueden llegar a ser fuentes de influencia tan importantes como el tamaño o la dimensión de otro tipo de valores, como los de carácter monetario.

Uno de los primeros análisis sistemáticos de capital social de la época contemporánea fue el realizado por Pierre Bourdieu, quien definió el concepto como “la suma de los recursos, reales o virtuales, de las que se hace acreedor un individuo o grupo en virtud de poseer una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento” (Bourdieu y Wacquant, 2005:78).

Otro de los autores referidos por la literatura especializada es J. Coleman, para quien el capital social es “una variedad de entidades que poseen dos elementos en común: son parte consistente de las estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores —sean personas o corporativos— dentro de la estructura.” (Coleman, 1988:16).

Una de las contribuciones que hace Portes es la identificación de las tres funciones básicas del capital social, que han tenido aplicación analítica en una amplia variedad de contextos. Según el autor, el concepto se ha empleado a) como fuente de control social; b)

como fuente de apoyo familiar y c) como fuente de beneficios a través de redes extrafamiliares. Hay un último uso que se encuentra en la literatura revisada y es el equiparamiento con el concepto de “civilidad” de pueblos, ciudades o países enteros (Putnam, 1993). El capital social, según Putnam, “es la clave para hacer funcionar la democracia” (Putnam, 1993:185) y es identificado con el involucramiento asociativo y las conductas participativas en una comunidad, que puede ser medido en la membresía en asociaciones voluntarias, las expresiones de confianza en autoridades políticas y el interés de los ciudadanos por mantenerse informados cotidianamente.

Para Long y Villarreal (2004:29), el capital social forma parte de la intervención y critican el supuesto de que “puede ser acumulado o almacenado para uso futuro”.

En su revisión del concepto de capital social, Nadal y Sandoval (2004) proponen dos elementos que nos aportan ideas para una reflexión productiva de lo que aquí estoy discutiendo. Los autores hablan de capital social como “los recursos relacionales que existen dentro de las redes de interacciones continuas de un agregado social y que pueden ser apropiables por los individuos para alcanzar sus objetivos individuales y colectivos”; sugieren también que estos recursos relacionales pueden ser de tres tipos: información, coordinación y gobierno.

Dentro de los primeros están los saberes comunes y reglas de uso que se adquieren por las relaciones sociales; los recursos de coordinación “son las normas de comportamiento y arreglos institucionales resultado de las acciones conjuntas que un grupo de actores va construyendo en el tiempo”. Las redes de coordinación permiten, de acuerdo con los autores, que individuos logren objetivos particulares, a la vez que funcionan como mecanismos que afianzan los compromisos sociales. Como ejemplo de lo anterior hablan de situaciones donde una persona se interesa en generar confianza para ser aceptada en un grupo, lo que le implica mantener una reputación aceptable y responder favorablemente en las transacciones que realiza. De ésta manera, en una circunstancia que lo requiera puede hacer efectivo el “crédito de reciprocidad”, pero los otros a su vez tendrán la confianza de una futura compensación por ese hecho. Este tipo de recursos, de acuerdo con los autores, implica la transferencia de control de un individuo sobre otro. Por último están los recursos de gobierno, que “permiten a un agregado social gobernar sus interacciones y resolver problemas de conflicto, poder y manejo de recursos colectivos, vía las instituciones existentes” (p. 8).

Un aporte fundamental del concepto que estoy discutiendo es que su uso ha puesto en relieve las relaciones sociales en la vida de los seres humanos, tanto o más que los recursos

materiales y la influencia que tienen en la calidad de vida (Bebbington, 2005); también ha sido útil para insistir una vez más en el peso que tienen los aspectos sociales en las respuestas a oportunidades y situaciones emergentes en la esfera mercantil (Long y Villarreal, 2008).

A pesar de las ventajas señaladas y su uso potencial para el análisis de los efectos que tienen factores estructurales en el desgaste o la fragmentación de estos bienes, identifiqué algunos aspectos problemáticos en la manera en que ha sido utilizado.

En primer lugar, definiciones como la de Raczinsky y Serrano y más aún la de Porter (citado en González de la Rocha, 2005:¹⁴³) colocan esos bienes fuera de las personas; en el otro lado está una visión individualista que sugiere que la situación de pobreza en la que viven millones de personas se debe a su falta de vínculos (González de la Rocha, 2005), pasando por alto, en el primer caso, el análisis de las formas en que esos bienes se generan, transforman e invocan en situaciones de la vida diaria o los aspectos económicos, políticos y culturales que constriñen a los individuos, por lo que conviene enriquecerlo con otras herramientas que han probado su utilidad para el análisis de esas dimensiones.

Por otra parte y considerando que el concepto expresa un contenido relacional, un aspecto no develado aún es cómo las relaciones de ayuda mutua coexisten con conflictos, imposiciones, control y ejercicio de poder entre los distintos componentes y jerarquías que existen en las constelaciones sociales. Por lo anterior, me parece que un uso más fructífero del concepto de capital social sería incorporar los aspectos señalados. En el apartado que sigue procuraré poner en práctica el análisis que sugiero.

5.4.1. Adela y Elías.

Los casos de la pareja compuesta por Adela y Elías, así como el de Imelda, fueron seleccionados porque considero tienen particularidades que pueden ser analizadas a la luz de lo que ofrece la noción de capital social.

Datos de entrevistas y observación reflejados en párrafos anteriores ilustran una serie de relaciones y prácticas específicas que podremos identificar como intercambios recíprocos, oportunidades y activos generados gracias al capital social que estas actoras configuran en sus relaciones con otros. Volviendo al caso de Adela y su red de apoyo familiar, ella fue ayudada por su hermano con información y vínculos comerciales para que se hiciera del negocio de la

¹⁴³ “El capital social son las habilidades de los individuos para manejar recursos escasos, en virtud de su membresía en redes de relaciones o estructuras sociales más amplias la habilidad para obtener dichos dones (capital social) no radica en el individuo mismo sino que es propiedad del conjunto de relaciones que mantiene con los otros”.

taquería; además, habitan en la vivienda de Juan José sin tener que pagar renta. La reciprocidad está mezclada con una transacción comercial: Adela y Elías pagaron 15 mil pesos por los utensilios, el permiso y otros enseres que aunque desvencijados, aún tenían vida útil, como nos dice Adela. Lo que no tiene precio y es enormemente valorado son los vínculos de confianza entre su hermano y los proveedores y que son cedidos a la pareja.

En cuanto a la casa, ellos se comprometieron a cuidar las herramientas de trabajo de Juan José y así lo están haciendo. En cuanto el hermano vuelva al pueblo, ellos le harán entrega de este resguardo y podrán mudarse a la casa que recientemente compraron.

La disposición del hermano ante la insistencia de Adela, que identificó la oportunidad, permitió que ahora ambos cuenten con un ingreso importante, después de sortear múltiples dificultades por su escasa experiencia en un negocio de esta naturaleza. Elías, en su condición de pensionado y excluido del mercado laboral por su enfermedad, comparte la propiedad de los bienes del negocio con Adela y el capital humano desarrollado con la formación universitaria y las experiencias laborales anteriores como contador.

El crédito que recibieron les permitió invertir en su negocio, pagar deudas y estabilizar sus finanzas; ahora tiene planes de crecimiento. El negocio también genera recursos económicos con los que la pareja mantiene prácticas de reciprocidad con otros miembros de la familia de Adela: padres, hermanas, sobrinos. Hay bienes intangibles que también se intercambian, como conseguir una vivienda para la hermana recién llegada del Distrito Federal, el acomodo en uno de los grupos del SIFRA y el entrenamiento que le está dando en la empresa para que a su vez la hermana se haga cargo de la nueva taquería.

Su ingreso al SIFRA también está asociado a la existencia de vínculos de Adela con sus vecinas, pues una de ellas proporcionó información de la reunión que tendrían en la localidad y, dado que no estuvo presente en esa junta, de nuevo otras mujeres le dieron detalles de lo que tenía que hacer para entrar al programa.¹⁴⁴

El acceso al SIFRA, formar parte del Consejo de Administración, su relación con Isela, la presidenta y los vínculos de ésta última con promotores de vivienda hicieron posible la obtención del crédito con la constructora y la compra de la casa. Un aspecto por demás interesante es que dentro de ese conjunto de bienes intangibles que he resaltado hay una variable más que no se destaca en la literatura: las imágenes y representaciones individuales y las expectativas a futuro que influyen en la creación de lazos de confianza, que en este caso que estoy relatando se expresan en el hecho de que, si bien Adela y Elías no contaban con ahorros

¹⁴⁴ Ninguna de sus informantes ha ingresado al programa.

o avales para el crédito de vivienda, los promotores de vivienda encargados de aprobar su crédito aceptaron como comprobantes de ingresos la relación de notas y facturas correspondientes a las compras realizadas para su negocio, así como su afiliación al SIFRA.

Lo anterior expresa que las evidencias mostradas ayudaron a transmitir una imagen de gente productiva, responsable, dueños de un negocio próspero y portadores de cierto prestigio en su entorno inmediato, al menos Adela, pues no en balde ella ostenta el cargo de tesorera de la cooperativa.

Hay otros componentes del capital que quiero discutir en los siguientes párrafos: el interés pragmático de la ayuda recíproca. Hay circunstancias observadas y relatos en estas historias de mujeres que me han llevado a considerar que los procesos en los que se construyen estas relaciones y los beneficios también son objeto de disputa o, cuando son puestos a disposición de otros actores, tienen intencionalidades y motivaciones distintas a la ayuda mutua desinteresada. Daré algunos ejemplos en los párrafos que siguen.

En las relaciones de apoyo recíproco de Adela con sus vecinas ha jugado un papel importante el entrenamiento que ofrece a sus hijas adolescentes en bordado, tejido y pintura. Estas horas de enseñanza también son útiles a Adela, pues recibe pequeñas ayudas de las niñas en las tareas que realiza por las tardes. Por otro lado, mantener vínculos entre el vecindario es necesario, ya que se ausentan todos los días, desde muy temprano hasta entrada la tarde y son los vecinos quienes cuidan de que nadie se meta a su predio o robe la herramienta de su hermano. Esto también ocurre cuando viajan al Distrito Federal a visitar a sus padres.

Por otro lado, las conexiones con los promotores de vivienda y constructora facilitadas por Isela, así como influir para que a Elías le prestaran 20 mil pesos, requieren ser contextualizadas en situaciones y relaciones donde aparecen fricciones y se pone en juego el rol de autoridad y control de Isela como presidenta. En razón de ello, procura mantener cohesionado al Consejo de Administración para asegurar su apoyo en decisiones que ella tiene que tomar, y que han dejado inconformes a muchos socios. Una de éstas, la más reciente, fue no abrir la línea de crédito con el banco comercial, como había sido acordado con la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER) y su agente financiero no bancario, JADEFO.¹⁴⁵ Su determinación se explica por el temor a “quedar mal con el banco”, o más bien, por la probabilidad de que los socios no paguen, caigan en morosidad y tengan que usar el fondo de

¹⁴⁵ Comúnmente se espera que después del primer año de trabajo de una cooperativa, como este caso, trabajen directamente con los bancos comerciales, después de haberse entrenado con alguno de los agentes no bancarios en todo lo que tiene que ver con el manejo de carteras, recuperación de créditos, recepción y dictaminación de solicitudes.

garantía de la cooperativa. Esto llevó a que en el segundo año, a muchos que habían solicitado 20 mil pesos se les prestara sólo 50%; en algunos casos tendrían que aguardar hasta seis meses, cuando iniciara el nuevo ciclo, al igual que los nuevos socios.

Es importante desentrañar el entretrejimiento de estos arreglos pragmáticos y su conexión con la noción de poder. Hay una línea delgada entre el apoyo desinteresado entre dos actores y la utilización de bienes de esta naturaleza para defender posiciones personales que, a la luz de lo expuesto, favorecen sólo a un segmento del grupo.

Otro aspecto importante a considerar cuando se utiliza la noción de capital social es el contenido específico que la gente da a la ayuda mutua y la solidaridad y las prácticas que llevan a cabo, orientadas por esos contenidos. Lo que abordaré en los siguientes párrafos me ha llevado a caer en cuenta de las contradicciones y paradojas que se ponen en evidencia cuando contrastamos nuestras concepciones como investigadores o practicantes con las que tienen los actores respecto de los procesos de acción colectiva.

Adela está dispuesta a buscar a otras personas para ayudarlas y a la vez resolver sus propias preocupaciones económicas. Párrafos antes mencioné cómo integró a otras mujeres de su localidad y de Los Tamarindos en el GAMEP que formó. Sin embargo, ese interés en la acción colectiva para resolver problemas comunes tiene sus límites. Después de algunos meses de haber recibido el préstamo y llegado el momento de pagar a la cooperativa, algunas de esas mujeres tuvieron dificultades para cubrir su adeudo.

La literatura señala que una de las formas en que el capital social funciona es como presión social; en los grupos de ahorro y crédito rotativo, similares al que estoy analizando, se espera que esta presión social funcione para que las mujeres devuelvan el dinero y no dañen al resto del grupo. La situación de morosidad tiene consecuencias inmediatas para las personas que piden un crédito: si en su grupo hay socios que no han pagado, el crédito total se detiene en tanto la situación de mora no se resuelva. Es aquí donde deben volverse evidentes los vínculos de solidaridad. Los deudores morosos no deberían dañar al resto y a su vez, éstos, deberían ayudar a encontrar soluciones junto con quienes están en problemas.

En vez de lo anterior, Adela pidió ayuda a la cooperativa para que presionaran a las deudoras. Dos de ellas alcanzaron un arreglo después de que las visitó un abogado y otras dos fueron expulsadas por “drogueras”; en esta situación se evidencia que no hay un sentido compartido de lo que significa la solidaridad entre los miembros.

Hay una situación más que quiero analizar siguiendo el caso de Adela, pues nos ayudará a profundizar en las implicaciones analíticas que tiene explorar las nociones y significados de la

ayuda mutua para los actores y su influencia en las prácticas. Ella tiene interés en buscar a otras mujeres de su comunidad para ayudarlas y actualmente se propone hacer un registro respecto al conocimiento y las habilidades de las mujeres para, a partir de ello, generar opciones de trabajo productivo junto con ellas y con la ayuda de las autoridades locales. Este interés de Adela por las otras mujeres y sus familias podríamos identificarlo como un capital social de estas personas. Pero esta preocupación coexiste con su condena hacia otras formas de expresión de solidaridad de las cuales la gente de su localidad quiere beneficiarse.

En una de las entrevistas Adela señaló que ella no está de acuerdo en que, cuando llegan los turistas al pueblo, las madres manden a sus hijos a pedir limosnas, ya que esto se ve mal. Para Adela, hay maneras aceptables de propiciar la ayuda; la salida a “pedir todos los mugrositos”, como le llama, no entra dentro de las formas de lo que ella considera una pobreza digna y las maneras convenientes de afrontarla.

Lo anterior conduce a considerar que las relaciones de reciprocidad y ayuda mutua también están orientadas por las nociones, los marcos de conocimiento y las identidades de los actores implicados. Hay un tipo de reciprocidad que ella está dispuesta a aceptar, pues se conecta con lo que quiere para sí y para los otros; hay otro tipo de reciprocidad que rechaza, pues está asociada con expresiones de pobreza o con imágenes de pobreza que considera no dignas y que desde su visión están asociadas más que a la precariedad a conductas cuestionables, como la flojera.

5.4.2. Imelda Estrada.

Uno de los activos más importantes que se puede identificar en el caso de Imelda es la red familiar. Ella y su esposo llegaron al pueblo invitados por sus suegros, que a su vez fueron convocados por un compadre de la suegra, quien ya vivía en ese lugar.

Para subsistir, Imelda y su hermana adiestraron en el tejido de la palma a mucha gente a fin de poder crear una cooperativa grande de productores de sombrero. Eréndida, suegra de las dos, ha tenido un papel clave en todo este entretrejimiento de relaciones familiares y extrafamiliares. Ella moviliza a su familia, aglutina, gestiona y en varias ocasiones ha conseguido recursos cruciales para trabajar y subsistir.

Imelda poco a poco ha ido consiguiendo una serie de activos empresariales: la maquinaria, créditos, subsidios e incluso remesas, sobre todo recientemente que su marido e hijo tienen trabajo estable. Se incluye aquí las viviendas que, a falta de un local apropiado, utilizan distintas áreas como taller o tienda. Cuenta además con el saber práctico transmitido por

su familia, gracias al cual se abrió camino al llegar al pueblo; ella igualmente ha enseñado a su hija e hijos, quienes le ayudan en algunas tareas.

Sin embargo, esa red familiar que ha sido de ayuda innegable para Imelda también representa compromisos de reciprocidad que en ocasiones resultan difíciles de mantener o van en detrimento de la posibilidad de ampliar sus activos. Esto es así, por ejemplo, cuando Imelda tiene que compartir con su suegra algunas ventas o pedidos, permitiéndole que tenga acceso a sus clientes. Imelda actúa de esta forma con su suegra pero no con su hermana, ya que se siente con una obligación mayor de devolver la ayuda recibida.

Otro ejemplo que nos permite ver las pérdidas y ganancias en una situación de ayuda recíproca es la reciente gestión de Imelda y su suegra de un crédito de 80 mil pesos con Fojal, con el que pretenden arreglar el taller ubicado en el patio de la casa de Eréndida. Aunque en ese crédito no esté contemplado el arreglo del taller de Imelda, ella se comprometió a pagar una parte de ese crédito, aun cuando las propiedades estarán a nombre de su suegra. Cuando reflexiona acerca del inequitativo arreglo, expresa cierta resignación y espera que en el futuro existan otras oportunidades donde sea ella quien obtenga mayores beneficios.

De nueva cuenta quiero enfatizar que las relaciones de ayuda mutua, aun dentro de la red familiar, no siempre y en cualquier circunstancia son equitativas. Están presentes en ellos arreglos más favorables para unos que para otros; es el costo de intercambio que debe ser asumido en espera de situaciones más favorables o cuando se espera que, a que a la vuelta del tiempo, esta reciprocidad se compense.

5.5. Comentarios finales.

A manera de reflexiones finales quiero insistir en algunas ideas. En primer lugar, el concepto de capital social ayuda a entender cómo el SIFRA requiere ser sostenido por vínculos sociales de conocimiento mutuo, confianza y cierta disposición de ayuda recíproca. Para ello se ha fomentado que los socios se identifiquen, se autoseleccionen y hagan explícitos los intereses que comparten, en los que es central su voluntad de tener acceso a los créditos y, en reciprocidad, no fallar en el pago para no afectar a los otros.

En muchos casos, las relaciones sociales y los contactos se han ampliado más allá de los grupos cercanos. Sin embargo, los lazos que se construyen y los beneficios potenciales que contienen no es algo que ocurra de manera simplista ni de forma inmediata; puede seguir rutas inesperadas, ya que cada persona selecciona, prioriza e incluso actúa con pragmatismo en lo que a relaciones de reciprocidad se refiere. Por eso considero sumamente necesario no volver

al capital social un concepto normativo que, más que ayudarnos a comprender lo que se está generando en situaciones concretas, se quede en una orientación de lo que se quiere lograr, del horizonte al cual se quiere llegar, sin poner atención a los procesos concretos. Para ello es conveniente analizar cómo se van creando esos recursos relacionales, se obtiene acceso a ellos, se les utiliza y pone a prueba.

Cuando se trata de intervenciones como la que este proyecto está estudiando, que se propone como objetivo la restitución del tejido social entre comunidades y grupos, es importante tener una idea más precisa del grado de deterioro en las relaciones de ayuda recíproca entre la población atendida y, dado que este detrimento en la cantidad y calidad de los vínculos no ha ocurrido de manera inmediata, se requieren plazos más largos e intervenciones de una magnitud mayor para restituir ese tipo de recursos, más aún si se tiene presente que las causas que han provocado este deterioro no se abordan de manera más integral.

En este capítulo procuré profundizar en el análisis de las relaciones y bienes sociales que Imelda y Adela van forjando día a día, en su contexto familiar y más allá de éste, en su localidad y con otras personas que ocupan posiciones de liderazgo dentro de la organización que maneja el SIFRA en Puerto Vallarta. Evidenciar las prácticas sociales con que cada una recurre a estos recursos, dispone de ellos o los genera, es posible a través de una aproximación a sus mundos de vida y trayectorias personales, que dan lugar a experiencias, conocimientos y formas de interpretación y significados específicos, donde igualmente tienen cabida sus concepciones respecto a lo que es o debe ser la reciprocidad, el apoyo mutuo y lo que ello conlleva.

Los arreglos cooperativos y los conflictos dentro de agregados sociales como las familias y grupos de ayuda mutua son aspectos profusamente analizados en la literatura. En un contexto como el dibujado por Kaztman, de anomia, derivado de la incertidumbre en las perspectivas laborales o de deterioro de la capacidad de provisión de recursos sociales y materiales de los vínculos familiares y societales de las redes de “bordes difusos”, es más realista no dar por sentado que existen esos recursos relacionales que mencionan los autores. O bien, la reconstitución de éstos requiere de periodos más prolongados que los que conlleva un programa de la naturaleza del SIFRA, dado que el debilitamiento de tales vínculos ha sido fruto de procesos de mediana y larga duración.

Retomando a Nadal y Sandoval (2004), las cooperativas SIFRA son un espacio donde se puede identificar uno de los recursos que compone el capital social, que es el de

coordinación, en la medida en que tienen lugar ciertas normas de comportamiento y arreglos institucionales entre actores con vínculos previos o que, por esos mismos arreglos, pueden ser perdurables en un periodo de tiempo mayor.

Sin embargo, aun cuando existen estos principios de actuación y formas de relaciones más solidarias, horizontales y participativas que quieren ser instauradas, se trata de procesos que no suelen resolverse de forma rápida y sin dificultades; las acciones oportunistas no están exentas, ni la disputa por afirmar liderazgos individuales, como podría considerarse en el caso de Isela. A través de la puesta a prueba de mecanismos de contrapeso, de aprendizajes nuevos y de reconocimiento formal e informal de esos liderazgos, probablemente serían menos problemáticas la instauración y “normalización” de formas de comportamiento como las esperadas.

Esta reflexión es importante en la medida en que contribuye a la comprensión de las dinámicas asociativas y sus implicaciones. Una de ellas es que la asignación de recursos del programa no necesariamente está orientada por criterios de “racionalidad económica”; es decir, quienes toman las decisiones respecto a qué solicitudes de crédito priorizar y cómo asignar montos máximos de crédito lo hacen con base en evidencias imprecisas del nivel de rentabilidad económica que tienen las actividades a ser financiadas. En este tipo de decisiones entran en juego relaciones sociales, compromisos y cálculos de ganancias intangibles y se pone a prueba la solidaridad que supuestamente debe existir entre mujeres y la gente pobre.

Para seguir el hilo conductor que entreteje los distintos apartados de esta tesis, toca ahora un tema que considero muy importante, pues ayudará a elucidar cómo se entrecruzan las estrategias económicas de sustento con significados culturales y políticos, de tal manera que moldean las luchas cotidianas de las mujeres, su posicionamiento ante nuevas oportunidades y su capacidad de acrecentar y movilizar recursos.

A fin de hacer este análisis hablaré del valor del trabajo y las mercancías de las mujeres, por dos razones. La primera es que considero necesario discutir la premisa que con frecuencia se escucha dentro de los círculos de la burocracia, en especialmente entre quienes están dedicados a proyectos de desarrollo rural: la necesidad de que los campesinos y la gente que invierte en actividades productivas agreguen valor a sus productos, pues esto incrementará su rentabilidad. Una estrategia con este fin, que también es escuchada repetidamente, es que deben buscarse las ventajas competitivas, entre las que se incluye el trabajo colectivizado.

Frente a esta suposición, insistiré en la heterogeneidad de los resultados y me propongo ofrecer distintos elementos que ayuden a su mayor comprensión. El segundo argumento

respecto al tema que abordo en el capítulo siguiente es que, precisamente, para comprender esa tasación y los resultados desiguales es necesario remitirnos a tres dimensiones que componen las estrategias de sustento: tiempo, información e identidad (Wallman en Long, 2007:117), y para ello emplearé parte del trabajo etnográfico realizado con el grupo de mujeres productoras de ropa de manta de la localidad Las Palmas, Puerto Vallarta.

EL VALOR DEL TRABAJO Y LAS MERCANCÍAS QUE PRODUCEN LAS MUJERES.

6.1. Introducción.

Desde la etapa de visitas de exploración, cuando hice los primeros contactos con algunas mujeres socias de la cooperativa “Cielo Azul”, llegué con el interés de conocer a las productoras pues los datos iniciales ofrecidos por la asesora de la SEDER¹⁴⁶ indicaban que era un proyecto sumamente exitoso, ya que, aseguraban, además de producir una mercancía muy apreciada por los turistas que visitan la ciudad, el grupo estaba ya exportando a Estados Unidos, lo que daba idea de grandes logros del grupo y de que, en efecto, el programa estaba ayudando a que las socias construyeran las conexiones necesarias para participar en redes de producción y venta, como paso indispensable para que sus proyectos adquirieran mayor valor.

Después de algunas visitas y conversaciones iniciales con diversas informantes y en el transcurso del trabajo de campo, pude observar y escuchar las vicisitudes de las mujeres por sacar adelante sus pequeños negocios y cómo incluso las que se habían arriesgado a rentar algunos establecimientos tuvieron que cerrarlos porque sus negocios no eran tan rentables.

En las entrevistas en sus domicilios, visitando esos locales y un par de veces que estuvieron en la plaza del centro de Puerto Vallarta pude conocer la gama de productos que elaboran y poco a poco fueron saliendo a la luz diferencias importantes en cuanto a las técnicas utilizadas, el tipo de materiales, la calidad y los precios. Fue tomando forma también el hecho de que las mujeres venden a disímiles precios productos de excelente calidad y terminados, de ahí que surgiera el interés por explorar qué hace que las socias de SIFRA valoren su trabajo y el producto de éste de manera tan diferente unas de otras. Aun cuando tienen en común una actividad específica, hay distintos elementos que entran en juego, por lo que me propuse analizar cuáles son estos componentes que enmarcan la estimación del valor de los bienes que producen.

Esta tasación desigual de las mercancías que producen las mujeres y el trabajo personal invertido es uno de los ejes de diferenciación entre ellas, lo que me lleva a considerar que uno de los aspectos centrales del análisis de este programa es ir más allá de lo que cabría en la pregunta respecto a su contribución en la agregación de valor de lo que producen las mujeres y

¹⁴⁶ El contacto al que me refiero es Guadalupe Esparza, Coordinadora del SIFRA de la región Costa Norte y Costa Sur.

qué aspectos contribuyen a ello. Mi objetivo en este capítulo es dilucidar cómo interviene cada actor en la definición del valor del trabajo y las mercancías, qué aspectos individuales, económicos y sociales contribuyen a su incremento y qué otros valores, además del económico, son adicionados.

La asignación de valor está orientada por elementos palpables de índole económica, como la calidad de los materiales o insumos, el dinero invertido en ellos, el tiempo de trabajo, entre otros, pero también otros aspectos de carácter menos tangible, que de la misma manera influyen y que propongo sean identificados como “códigos de valor” para hablar de conocimientos, inventiva, creatividad, experiencia y aspiraciones cifradas. Entran también en cuenta las necesidades de las mujeres y cómo éstas son satisfechas por la puesta en circulación de sus mercancías.

6.2. La heterogeneidad de las mujeres.

Las socias del SIFRA y la nueva cooperativa. En Las Palmas existen 20 socias y diez socios del SIFRA, divididos en seis grupos de trabajo; en cuatro de ellos hay mujeres que se dedican a la elaboración de ropa: el llamado “Las Palmas”, donde están seis (Sandra, Ma. Indeliza, Olga, María del Rosario, Ana Isabel y Adriana), otro es el grupo “Pueblo Hecho a Mano”, con cuatro productoras: Leonarda, Ramona, Isabel y Elvira; el primero tiene como líder a Sandra y el segundo a Leonarda; los otros dos son el que coordina Lety y sólo ella se dedica a esta actividad¹⁴⁷ y el que está a cargo de Rebeca, con cinco socias más (María Guadalupe, Eulalia, Maribel, Mónica y Lina Judith).

Por otra parte, existe un grupo de cinco mujeres productoras que no están asociadas al SIFRA, aunque están buscando serlo.¹⁴⁸ Este grupo, junto con las 12 socias ya mencionadas, constituyeron una cooperativa con la que tienen la esperanza de resolver problemas de financiamiento, producción y comercialización.

Existe entonces una doble pertenencia en lo que a organización social se refiere en muchas de ellas; por un lado está su membresía en el grupo local del SIFRA, que les es útil para solicitar los créditos y por otro la nueva agrupación, cuyos fines apenas están formulados y ya se verá en el futuro qué tanto pueden ser alcanzados.

En este grupo hay por supuesto aspectos importantes en los que coinciden, como el interés de agruparse para conseguir fuentes de financiamiento mayor, mejorar la producción,

¹⁴⁷ En este grupo —al igual que los otros— hay socias que reciben créditos para otras actividades, como venta de comida, venta de calzado, papelería, tiendas de abarrotes.

¹⁴⁸ En el que están María de Jesús, María Elena, Concha, Balbina y Zulma.

tener un lugar donde trabajar juntas y también tener condiciones más favorables para comercializar lo que producen, hacer compras en común, entre otros. Por otra parte, existen condiciones y características que le dan heterogeneidad al grupo: edad, escolaridad, experiencias de trabajo, acceso a información, liderazgo y religión. A continuación abundaré en algunos de estos aspectos.

Se trata de mujeres de un amplio rango de edad, desde las que tienen entre 20 y 40 años (Ma. de Jesús, Ma. Elena, Concha) hasta quienes están cerca de los 60, como Leonarda, Vicky, Licha y Luisa, si bien hay un buen número que tiene entre 35 y 45 años. En cuanto a la escolaridad, el grado máximo es secundaria o comercio; en este grupo están María Elena, María Chuy y Sandra y el resto apenas terminaron la primaria.

En el aspecto partidario, si bien todas simpatizan con el PRI, cuando fueron las elecciones internas, antes del proceso electoral pasado, también se dio una cierta pluralidad, ya que algunas apoyaban a Andrés Palomera, uno de los candidatos más fuertes, y otras a Javier Bravo, quien ganó la elección. En el terreno religioso también hay diversidad pues al menos dos de ellas son protestantes, si bien la mayoría practica el catolicismo.

Las integrantes de este grupo cuentan también con una historia laboral diversa. Antes de asociarse a la cooperativa algunas trabajaron durante muchos años de costureras en tiendas de Puerto Vallarta, como Leonarda y Balbina; otras, desde sus viviendas, maquilaban para distintas empresarias del puerto (Licha, Mari Chuy, Concha, María Elena); una más estuvo trabajando en una fábrica de ropa y accesorios en Estados Unidos y las jóvenes, en su mayoría, habían aprendido el oficio ayudando a sus madres o a las vecinas.

Un cambio importante al incorporarse a la cooperativa es que iniciaron sus propios negocios, aunque las condiciones laborales no se modificaron, es decir, seguirían elaborando la ropa desde sus casas, con la ayuda de otros miembros de la familia y vecinas, pero ahora ellas serían las dueñas. Unas cansadas de viajar a diario a la ciudad, otras con interés de “trabajar en lo propio”, empezaron a elaborar con sus recursos la ropa y a vender directamente, ya fuera a sus antiguas contratantes o al público.



Las tiendas de ropa de manta. En 2004 y coincidiendo con la entrada del programa SIFRA al municipio, varias de ellas se asociaron para rentar tres pequeños locales, uno al lado del jardín, uno más a un costado de la iglesia y el otro sobre la calle principal, en la esquina anterior al templo, todos en el centro de Las Palmas. El que está al lado del jardín estaba a cargo de María de Jesús y sus dos hijas. En el que se encuentra al costado de la iglesia estaban Leonarda, Hilda Elisa, Ramona y Zulma y en el de la calle principal estaban Lety y Rebeca.¹⁴⁹

La tienda de Leonarda y sus socias es un local pequeño de tres por cuatro metros, ubicado a un costado del templo y a una calle de por medio de la plaza, en el centro del pueblo. De espaldas a la plaza, su local está al costado derecho, contiguo a una tienda de abarrotes que ocupa la esquina de la cuadra. Su piso es de mosaico azul claro, las paredes se ven limpias, cubiertas de pintura blanca, tanto la parte interior como la exterior. El espacio está atestado de ropa, parece una bodega. Tienen una máquina de coser, el teléfono y sus productos, colocados en ganchos de plástico que cuelgan en estructuras de metal o en la pared: vestidos, blusas, pantalones y camisas de diversos tamaños, algunos con cubiertas de plástico. En la única pared descubierta hay un espejo grande. En la ocasión que las visité tenían tres sillas que apenas cabían en el pequeño espacio.

El establecimiento no tiene ventanas, es insuficiente para exhibir los productos en su interior. Cuando abren la tienda tienen que sacar algunos, puestos sobre moldes en forma de silueta de cuerpo de mujer hechos de metal, que las mujeres forran de manera improvisada con

¹⁴⁹ Notas de diario de campo de la reunión del grupo de mujeres con Martha y Ana Bertha, 05/07/2005.

hilo de ixtle para evitar que se oxide y la tela quede manchada. Estos moldes son colocados en la banquetta; algunas prendas cuelgan de la pared exterior, de la puerta, otras del poste de luz que está al salir de su local y hasta del cable eléctrico.



A la vuelta, ya en la calle de la entrada y por la misma acera, está la tienda de Rebeca y Lety. Durante los días en que estuve en Las Palmas siempre la vi cerrada; luego Leonarda me explicó que ya no iban a abrir, pues vendían muy poco.

Y al lado de la plaza frente a la puerta de la iglesia está la tienda de Chuy y sus hijas. Es casi el doble de amplio que el de Leonarda y Ramona pero también necesitan sacar a la calle su ropa o colgarla en la pared exterior. Su local está pintado de blanco en su interior, en el exterior tiene además una franja de color rojo oscuro.

La tienda de Sandra contrasta con las que tienen sus compañeras; es la más grande, para llegar a ella hay que caminar sólo unos pasos de la plaza, hacia el noreste, cruzando la calle principal. Desde la calle se ve la ropa. De fachada de color blanco, con una manta del candidato del PRI, Javier Bravo, que pende entre las dos ventanas de barrotes al enfrente de la casa. A través de las ventanas se puede mirar algunos modelos, los que Sandra coloca sobre exhibidores improvisados con dos barrotes de madera en forma de cruz, haciendo las veces de maniqués. A la entrada de la casa está un espacio de cuatro por diez metros, con piso de cemento en algunos tramos y en otros cubierto con mosaicos manchados de material de construcción. Las paredes son blancas, con techo de bóveda, puertas y ventanas de madera. En este espacio está la sala de exhibición de vestidos, chales, blusas; las prendas están acomodadas en ganchos de plástico, algunas colocadas en exhibidores en medio de la sala y otros que cuelgan de barras de madera fijadas a la pared.

Al lado de este espacio grande está el cuarto que da a la calle, donde están los modelos más elaborados y caros: ropa bordada, combinada con deshilados y pintura a mano. Regresando al espacio principal, al fondo está el área de taller, donde se ven máquinas de coser, tela, cinta métrica, ropa a medio hacer, papeles de trabajo, teléfono, mesas, sillas y un radio. Hay un cuarto más con algo de escombros y madera —restos de la remodelación que hicieron a la casa— y al lado de éste la puerta que da al patio y un área techada donde Sandra tiene una mesa con pinturas, pinceles y otros materiales. Ahí es donde ella se pasa el tiempo trabajando. Adentro están sus ayudantes, con las máquinas.

Acceso al mercado y estrategias de venta. En realidad, casi todas tienen que lidiar permanentemente con la venta de sus productos en los pequeños establecimientos que rentan en el pueblo y con los pedidos de comerciantes de Puerto Vallarta que sólo algunas tienen. Como más adelante recogería en una de las entrevistas con Sandra, aunque Las Palmas tiene fama porque ahí se elabora ropa de manta, las tiendas de Puerto Vallarta se proveen principalmente de talleres de costura de Guadalajara y de otras ciudades de tradición en bordados y tejidos, como Oaxaca. Esta imagen es distante de lo que esperaba encontrar a mi llegada a la zona.

En cuanto a la exportación, sólo se podría decirse que exportan dos de ellas, cada una vía la intermediaria que compra y se hace cargo del traslado de las mercancías a distintas ciudades de Estados Unidos, por lo que no son ellas quienes tienen el contacto directo con este mercado. Una de éstas es Leonarda, quien recibía un pequeño pedido una vez al año y recientemente había sido informada por su cliente de que ya no podría comprarle; la otra productora es Sandra: ella estaba trabajando para una mujer proveniente de Texas a quien se reencontró de forma azarosa después de que le había perdido la pista durante un par de años. La compradora le ofreció perspectivas de compras futuras interesantes conforme fuera viendo la seriedad en el cumplimiento de los pedidos que le hacía. Sandra se encontraba muy entusiasmada por este futuro que avizoraba, pues al menos ya tenía un vínculo directo con su cliente, ya que en la experiencia pasada Sandra entregaba sus productos a una empresaria de Vallarta, quien se hacía cargo de los envíos de mercancía y la recepción de nuevos pedidos que a su vez encargaba a Sandra.¹⁵⁰

¹⁵⁰ Recientemente Sandra se encontró en la calle a su cliente, quien extrañada le preguntó por qué nunca le había enviado la última solicitud que le hizo. Ante la pregunta ambas cayeron en la cuenta de que había habido una ruptura en la comunicación entre ellas dos por la omisión de la empresaria, que era el contacto en común. La mujer de Texas le ofreció entonces que en adelante tendrían comunicación

Respecto a la capacidad de las mujeres de tener acceso al mercado y cómo esto ocurre, las experiencias son disímboles: están aquellas que confeccionan sólo sobre pedido de parientes y conocidos, otras que venden en la localidad al mismo tiempo que hacen arreglos con los dueños de establecimientos ubicados en la planta baja del mercado municipal, en el centro de Puerto Vallarta.

Hay otras que trabajan para empresarias de Puerto Vallarta, como María de Jesús, quien tiene 12 años haciendo ropa para Micaela Alarcón, dueña de una tienda cerca del mercado, en el centro de la ciudad. Es de los pocos casos en que los arreglos han sido del agrado de las mujeres, ya que las compras son constantes, le da un pago anticipado cada vez que hace un pedido y el pago diferido suele hacerlo en el plazo máximo de un mes. Las mujeres han ido aprendiendo a establecer condiciones de trabajo, pagos adelantados, plazos de entrega realistas y compras de contado con sus clientes, aunque no siempre resultan como ellas quieren ni tienen el margen de negociación que desearían,¹⁵¹ pero poco a poco han ido avanzando en estos aprendizajes.

También están las que se arriesgaron a montar sus tiendas en la localidad, sin dejar de hacer transacciones con sus antiguos clientes o patrones. Las que tienen contactos fuera de la localidad lograron establecer puntos de venta en paradas turísticas de gran afluencia. Estas mujeres tienen un mayor nivel de producción, como Lety, Rebeca y María de Jesús, quienes usan su antigua tienda como bodega.

Hay otras mujeres con más experiencia en ventas que frecuentemente salen en tianguis, ferias y exposiciones. Por ejemplo, algunas del grupo consiguieron, a través de sus contactos con líderes de la CNC-PRI, que el Ayuntamiento de Vallarta les diera un permiso temporal para vender los domingos en la plaza; aunque cualquiera de ellas podía aprovechar este espacio, sólo un pequeño grupo usó ese apoyo. La explicación que dieron las que se quedaron es que

directa y días después visitó la tienda de Sandra, a raíz de lo cual acordaron una operación de compraventa.

¹⁵¹ Leonarda, aunque repite que ella trabaja con 50% de anticipo del costo de los pedidos, relata dos malas experiencias recientes que tuvo con dos clientes. El primero, una mujer que no le quiso recibir su mercancía porque se había tardado 24 horas más en entregarla, a pesar de que Leonarda un día antes le había avisado del retraso y aunque molesta, había aceptado recibirla al día siguiente. El segundo fue un hombre que había sido presentado por una compañera de la cooperativa y recomendado como persona formal y responsable. Cuando Leonarda le habló para avisarle que ya estaba su mercancía el hombre le respondió que no la podía comprar ya que tenía problemas de liquidez, proponiéndole que se la dejara fiada. En ambos casos Leonarda no había logrado que le dieran anticipo ya que —adujeron los clientes— ellos así trabajaban. Afortunadamente para Leonarda, estaban próximas dos ferias donde ella planeaba participar, una en Guadalajara y otra en Puerto Vallarta, y confiaba en que ahí vendería los conjuntos y vestidos que estas dos personas no le habían comprado de última hora.

no tenían suficiente capacidad de producción; según otras, las que sí salieron, es que no querían batallar.

Sandra, la más exitosa, tiene la estrategia más diversificada: además de las ventas en su tienda y taller,¹⁵² ella aprovecha cualquier oportunidad de salir del pueblo con sus productos: recientemente había participado en una feria organizada por el Ayuntamiento de Zapopan, donde estuvo una semana, asiste a la feria artesanal que hace el Ayuntamiento de Guadalajara y a la feria anual que la empresa La Explosiva organiza para los artesanos de la región. Para aprovechar el permiso que les dio la presidencia municipal de Puerto Vallarta, contrató a una vendedora que estaba llevando su ropa sábados y domingos a la plaza; además, como ya se mencionó antes, tiene una compradora que se lleva sus productos a Estados Unidos.

Las mujeres, en su mayoría, no dudan en señalar que uno de los problemas más difíciles para ellas es vender lo que producen. Por esto también les atrajo y convenció la perspectiva de crear una organización que les ayude a superar estas dificultades. Una de las propuestas que la recientemente nombrada presidenta¹⁵³ les hizo fue conseguir que el Ayuntamiento les prestara un espacio en el mercado de las Palmas, donde pudieran trabajar y vender su ropa.

Este edificio está ubicado en la parte occidental del pueblo, como a 300 metros de la plaza, a un lado de la estación de autobuses. Se trata de una construcción que prácticamente nunca ha tenido uso y actualmente está vacía; a ninguno de los comerciantes le despertó interés instalarse en él, precisamente por lo distante del centro de la localidad, donde hay más actividad comercial y es lugar de tránsito de gente que pasa de localidades vecinas hacia la ciudad. Es una obra de más de 300 metros, con techo de lámina, paredes y piso de cemento, edificado en un terreno de más de mil metros, con banquetas muy amplias y a desnivel de la calle. En la planta baja están los locales, vacíos, entre un pasillo y otro. La planta alta tiene espacios más amplios, aunque más calurosos por estar más cerca del techo; el único uso que se le da es cuando el grupo de la tercera edad tiene algún curso, por el que utilizan en estos casos el área frontal o uno de los patios externos, que son muy amplios, o como las mujeres, que a veces tienen sus reuniones en las escalinatas.

¹⁵² Además de su ropa, pude observar que vende otro tipo de prendas, como camisas, pantalones, blusas y vestidos elaborados en telas de colores muy vistosos. Posteriormente tuve información de que Sandra hizo trato con otra cooperativa del SIFRA de la región de Los Altos, de donde le enviaban estos productos, pagándoles de forma diferida.

¹⁵³ Las mujeres nombraron presidenta a la misma persona que a nombre del ayuntamiento y con ligas en la CNC-PRI fue a proponerles constituir la cooperativa.

Si se compara con los locales que actualmente rentan, el mercado ofrece la ventaja de contar con espacios más amplios que los que tiene el grupo de Leonarda, Lety y María de Jesús. El problema de Sandra no es de espacio, para ella su tienda es suficiente, pero no como punto de venta, y de ahí su aspiración de abrir uno en el centro de la ciudad. Por otra parte, el mercado tiene la desventaja de la falta de seguridad y para que las mujeres trabajen en condiciones de mayor amplitud y confianza es necesario que levanten muros, coloquen puertas y cerrojos, además de los gastos en instalaciones eléctricas y sanitarias indispensables.

Algunas de ellas consideran seriamente usar estas instalaciones, pero para avanzar se requiere el apoyo general, dado que sería indispensable invertir en adecuación de los espacios. Para otras, como Sandra, la idea no era muy atractiva por su ubicación en el extremo del pueblo y por el fuerte desembolso de dinero que habría que hacer. Ella preferiría quedarse en su local, aunque ello implique desvincularse del grupo y no recibir los eventuales beneficios que tendrían. Su idea de poner una tienda en Puerto Vallarta, a la vista de las otras mujeres, es casi imposible, pues a todas ellas les asalta la preocupación al pensar en los gastos de renta y demás costos que tendrían que solventar.

La composición heterogénea del grupo de mujeres de Las Palmas está dada no sólo por el tipo de necesidades apremiantes que ellas expresan y priorizan, las estrategias que emplean para afrontar la comercialización y los recursos de los que echan mano en la organización de su trabajo y los momentos clave de los procesos de producción y comercialización. Como se reseñó, en factores como edad, escolaridad, experiencia laboral, acceso a la información y contactos existe diversidad: hay mujeres que tienen variadas trayectorias ocupacionales, algunas han sido empleadas en establecimientos y talleres ubicados fuera de la localidad, otras nunca han trabajado fuera de casa, algunas comenzaron recientemente y otras tienen una larga experiencia. También el conocimiento práctico es diverso entre ellas: hay jóvenes que desde los 14 años trabajan en la producción de ropa, pintado, bordado, etc. En cuanto a las técnicas de diseño que emplean, algunas son muy hábiles en la pintura de tela, como Zulma, hay otras que tienen notorias capacidades en el tejido, otras con el bordado.

Hay también variaciones en la calidad de la ropa que producen. Algunas tienen mayores habilidades para adaptar ideas que han visto en Vallarta, pocas tienen diseños propios y muchas copian los modelos que más venden sus compañeras, aunque no siempre son tan exitosas y con frecuencia son criticadas porque abaratan los productos de las otras al emplear materiales de menor calidad o por “no valorar su trabajo” ante el infatigable regateo de los compradores.

6.3. El valor del trabajo de las mujeres.

Graeber (2002) cita tres corrientes de pensamiento que convergen en el concepto de valor: el valor en el sentido sociológico, en el sentido económico y el lingüístico. En el sentido sociológico, se entiende como las concepciones de lo que finalmente se cataloga como bueno, apropiado o deseable en la vida humana. Desde la perspectiva económica, según el autor, se refiere al grado en el que los objetos son deseados, en particular, como medida de cuanto otros están dispuestos a hacer o dejar para conseguirlos. El valor, en el sentido lingüístico, remite a la lingüística estructural de Saussure y puede ser entendido simplemente como diferencia significativa (Pp. 1 -2).

Dentro de los teóricos de la economía política clásica, el valor de un bien o servicio depende de la cantidad de trabajo que tiene incorporado. Para Smith, el trabajo “es el único patrón definitivo y real por el cual puede ser estimado y comparado el valor de todas las mercancías en todas las épocas y lugares” (en Dobb, 2004). En su teoría del valor-trabajo, Ricardo concuerda con Smith pero considera que la forma como participan los capitales fijos y circulantes también es determinante del valor.

En la teoría marxista del valor, lo que lo determina es la cantidad de trabajo que encierra, que a su vez “se mide por el tiempo de su duración y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las distintas fracciones de tiempo”. Se aclara aquí que se trata de tiempo de trabajo socialmente necesario, que es “aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad” (Marx, 2001:7-8).

Otros escritores dan mayor peso a la utilidad. Dos de los exponentes de esta teoría son Senior y Longfiel; el primero considera el valor dependiente de la utilidad y a la vez condicionado por la oferta y la transferibilidad. El segundo sostiene que “el valor de cada artículo depende de la demanda y de la oferta e ... indirectamente del costo de producción de cualquier mercancía, así como su utilidad tiene un efecto sobre su precio” (en Dobb, 2004:124).

Dentro de los teóricos sociales, Appadurai retoma el enfoque filosófico de Simmel acerca del valor, quien contradice a los economistas al afirmar que el valor no está enraizado en el trabajo humano ni su existencia depende de cualquier sistema social más amplio sino que surge en el intercambio y es más bien un efecto del deseo individual. El valor de un objeto es el grado en el cual un comprador lo quiere (en Graeber, 2001:31).

Desde el campo de la antropología también se cuestiona lo determinante que resulta considerar sólo variables y cálculos matemáticos para fijar el valor y proponen, en contraposición, que incluso aquellas relaciones circunscritas o influenciadas por mercancías están permeadas por muchos otros elementos sociales y simbólicos en la asignación de valor, por lo que resulta fructífero analizar las estrategias organizativas y los medios discursivos que son utilizados para definir y asignar valor (Long, 1998).

Necesitamos, sugiere Long, estudiar las maneras en que las nociones externas son traducidas en significados localizados y en acción, pues “esto desafía la creencia en la universalidad y uniformidad de los valores “mercantiles”, sea cual fuera su contexto cultural; ofrece, en lugar de eso, un análisis del entretrejimiento de valores sociales, de poder y agencia (Long, 1998:71).

Partiendo del enfoque analítico propuesto por Long y volviendo a la discusión que en este capítulo me interesa desarrollar, señalo que la asignación de valor al trabajo de las mujeres y las mercancías que producen no sólo responde a racionalidades administrativas como las que se evocan cuando se habla de costos de producción o costos financieros, o al campo económico, sino que es de carácter cultural y social, forjada y orientada por una serie de circunstancias donde se invocan necesidades y urgencias cotidianas, acceso a información y conocimiento diferencial entre las mujeres implicadas, aspiraciones de prestigio, reivindicación de identidades que abonen al alcance de ese prestigio e información sobre gustos y preferencias de ciertos públicos, así como la existencia de códigos de valor tácitos. Voy a detallar en adelante cada uno de estos aspectos.

6.3.1. Necesidades actuales y proyectos a futuro.

Las bondades atribuidas a un programa de financiamiento como el SIFRA, que procura poner al alcance de grupos sociales recursos para que trabajen, amplíen sus pequeños negocios e inviertan en aquellas actividades o giros que dicen dominar, quedan en entredicho cuando nos adentramos a conocer las circunstancias en las que estos grupos sociales operan sus proyectos y salen a relucir carencias que compiten con la necesidad de acceder a fuentes crediticias.

Uno de los supuestos sobre los que se sostiene el SIFRA es que la gente tiene el conocimiento necesario para emprender un negocio y es sobre la base de esta actuación informada que los socios se acercan al programa. Si bien no se puede estar en contra de que ésta es una condición que podría augurar un resultado promisorio de las actividades a

emprender, no tiene por qué suponerse que la gente, además de pretender procurarse un medio de vida específico cuando se acerca al SIFRA, cuente con la experiencia, el saber y la información necesarios acerca de esas actividades empresariales que busca desarrollar.

Este es el caso de las mujeres productoras de ropa de manta de la localidad Las Palmas. A pesar de que desde hace décadas el pueblo ha adquirido fama regional por la elaboración de bordados en manta hechos a mano por las mujeres, quienes desarrollan esta actividad han tenido que irse adaptando a las nuevas exigencias de las y los consumidores, por lo que han buscado incorporar el uso de nuevos materiales o técnicas de diseño, como la pintura y el empleo de una mayor variedad de estilos y formas de tejido hecho a mano, que son parte de las nuevas prendas. Es evidente que los cambios e innovaciones han implicado que las interesadas reciban adiestramiento especializado y aún así reconocen que falta mucho por aprender. En 2004 recibieron un curso de pintura textil y otros más de corte, auspiciados por distintos organismos públicos, como el Instituto de las Artesanías y el DIF municipal.

En las primeras visitas del trabajo de campo exploratorio, en julio de 2005, pude observar algunas sesiones de un curso de pintura y costura que fue impartido por una capacitadora contratada por el ayuntamiento de Puerto Vallarta y el DIF municipal. También las mujeres entrevistadas refirieron un nuevo curso recibido durante el mes de diciembre del mismo año, gracias al Programa de Apoyo a la Capacitación, de la Secretaría del Trabajo, organismo que además del curso les entregó una beca de dos mil pesos durante dos meses; el tema de esta última capacitación fue alta costura e incluyó lo que las mujeres llaman la técnica de “listón”, esto es, el diseño y elaboración de distintos tipos de aplicaciones sobre tela.

El conocimiento técnico especializado desarrollado de manera no uniforme en las productoras de ropa es señalado como un factor que limita no sólo las aspiraciones de las propias mujeres de ganarse un nicho en el mercado local sino también el crecimiento de sus pequeños negocios. Esto ha sido mencionado con recurrencia tanto por la presidenta de la nueva cooperativa como por la asesora externa, una economista que tiene un despacho privado y quien fue contratada por el grupo para que les diseñara un proyecto de inversión. Otras voces, como la de Sandra, también hacen ver la necesidad de que haya más mujeres y más capacitadas, que tengan las habilidades para responder a compradores que exigen parámetros de calidad y plazos de entrega muy precisos, mismos que con frecuencia las mujeres no pueden cumplir.

En este sentido, Sandra coincide con el punto de vista de la asesora externa,¹⁵⁴ quien les ha hecho ver que ellas tienen que producir lo que el mercado requiere; las mujeres, señala Ana Bertha, no pueden seguir produciendo ropa que no van a vender o por la cual les “pagan” casi nada.

Lo anterior es reflejo de una realidad palpable: los procesos de aprendizaje implican ritmos y temporalidades que para algunas mujeres no son compatibles con sus necesidades de llevar un ingreso a la casa. Seguramente cualquiera de ellas estará dispuesta a participar en cursos y talleres como hasta ahora lo han hecho, pero mientras esto ocurre, ellas tienen que seguir sacando a la venta lo que saben producir, aunque sean vestidos de diseños conservadores,¹⁵⁵ pues es con lo que se han ganado el sustento por años.

Otra limitación que moldea buena parte de las prácticas actuales de las mujeres productoras de ropa es su falta de conocimiento del mercado. Por un lado, esto se ve reflejado en el tipo de ayuda que demandan a distintas entidades y actores con los cuales tienen vínculos: el gobierno municipal, los coordinadores de la CNC, la misma consultora —Ana Bertha Gómez—, la presidenta de su cooperativa. Hasta cierto punto, las mujeres han estado dispuestas a participar en distintas actividades e iniciativas promovidas por estos actores debido a que en su momento han considerado que son oportunidades para sacar sus productos a la venta. Un ejemplo de esto fue relatado por tres mujeres distintas durante las entrevistas que levanté en el trabajo de campo.

A inicios de 2005 Martha, la actual presidenta de la cooperativa, les informó que estaba organizando un desfile de modas que sería presentado en un salón del Hotel Cristal, en Puerto Vallarta, para lograr que se diera difusión al trabajo que realizan las mujeres del grupo y que tendrían como invitadas a las parejas de empresarios hoteleros, de manera que logran establecer contacto directo con posibles compradoras.

Las mujeres relatan que varias de ellas se endeudaron para comprar telas y hacer vestidos para esa ocasión; también para solventar los gastos del evento, ya que al menos habría que pagar los bocadillos y bebidas que se ofrecería al público. Al final resultó que era un acto donde los únicos invitados fueron el presidente y otros funcionarios del ayuntamiento de Vallarta, así como líderes del PRI y la CNC municipal, ante quienes Martha quería evidenciar el trabajo hecho por mujeres, “gracias” a las distintas gestiones por ella realizadas.¹⁵⁶

¹⁵⁴ Entrevista con Ana Berta Gómez, 08/02/06, Centro Universitario de la Costa, Vallarta, Jalisco.

¹⁵⁵ Sandra así califica la ropa de Leonarda y atribuye a esto las dificultades que tiene para vender.

¹⁵⁶ Conversación con Ma. de Jesús, en los portales de la Presidencia Municipal de Puerto Vallarta, notas de campo, 25/03/06

Esto generó mucha molestia y frustración en las productoras de Las Palmas y hasta la fecha recuerdan cómo fueron utilizadas. Quiero hacer notar con esta descripción que la falta de información en aspectos cruciales del proceso productivo o de comercialización genera un terreno propicio para que las mujeres depositen expectativas y demandas en personajes que emergen en su escenario, para la configuración de distintos tipos de intereses, motivaciones y negociaciones donde las mujeres a veces salen favorecidas y a veces hacen elecciones desacertadas, con los costos y ganancias que implica, y aún esto se reparte de forma desigual.

Mientras nuevas oportunidades se configuran, las mujeres buscan y demandan acciones que acorten la distancia entre ellas y los consumidores: desafían a la presidenta de la cooperativa, quien las desalentaba a que vendieran en la plaza sábados y domingos; viajan hasta Guadalajara para participar en ferias, buscan con determinación a la empresaria local que organiza la “Expo Artesanal Anual” de Puerto Vallarta para solicitarle espacios. Desafortunadamente, también tienen que aceptar tratos con los clientes que les compran de mayoreo y que, como relatan algunas de ellas, son las operaciones que menos les favorecen, ya que el margen de utilidades es muy reducido y con frecuencia son operaciones de pago diferido, con el riesgo de que los plazos se prolonguen y los gastos de cobranza se compliquen.

Por eso las mujeres solicitan tanto a la consultora como a la presidenta que “las organicen” para salir a vender y esperan una vez más que les ayude para construir un sentido de grupalidad que permita el trabajo colectivo que requieren, y al que evocan cuando hablan de la cooperativa recientemente creada. Las mujeres esperan poder trabajar con base en una estructura organizativa que sea acorde a sus tiempos, a sus condiciones familiares y personales, y que a través de esta cooperativa se organicen equipos de trabajo y obtengan la maquinaria apropiada,¹⁵⁷ un espacio físico común para trabajar, nuevas y mayores fuentes de financiamiento, tener ingresos económicos y así encarar de mejor manera los apremios de todos los días.

En este sentido, probablemente a muchas mujeres les sea ajeno lo que escuchan de Martha y Ana Bertha: los beneficios que tendrán cuando el proyecto en elaboración sea gestionado y se pongan a trabajar. Han escuchado en forma repetida que serán capacitadas en

¹⁵⁷ Recientemente, 12 de las socias compraron máquinas de coser, pues más de alguna trabajaba en máquinas que pedían prestadas a las vecinas. Tomaron la decisión de hacer esa compra con base en que les habían ofrecido el apoyo del ayuntamiento con 50% del costo. Varias se endeudaron con personas de la localidad a 12% de interés mensual a fin de hacer la compra de contado y esperando recibir la ayuda ofrecida por el ayuntamiento, que nunca llegó. Varias mujeres aseguran que las máquinas están defectuosas y hay una explicación confusa y extraña de por qué el ayuntamiento no les ha entregado los recursos que les prometió. Quien estuvo a cargo de las gestiones y la compra de los aparatos fue Martha, la presidenta.

control de calidad, en cómo manejar positivamente las relaciones humanas, en cómo trabajar en equipo, en administración de recursos, en cómo ser microempresarias, además de que contarán con un catálogo electrónico que pueda circular por la Internet.¹⁵⁸ Las necesidades y aspiraciones de muchas mujeres son de mucho más corto plazo y elementales.

Las aspiraciones y deseos de otras van más allá de tener un ingreso constante y una fuente de trabajo segura, aunque no lo suprime. Sandra es el ejemplo que nos ayudará a entender cómo en distintas situaciones entran en juego y compiten nociones de valor y significados atribuidos al trabajo propio y al de las otras mujeres, y cómo estos marcan los derroteros de las acciones que emprenden y con las que buscan alcanzar el proyecto estratégico que se han propuesto.

Sandra sabe que no puede lograr sola su propósito de contar con una tienda en Puerto Vallarta; las rentas son muy elevadas y por ahora no tiene la capacidad de producción necesaria para sostener tanto el flujo de ventas como de existencias que un negocio en Puerto Vallarta requiere. Aunque la tienda/taller de su propiedad es la de mayor surtido y la que más pone en circulación la ropa que produce, reconoce también que necesita a las otras mujeres para tener éxito y todas juntas requieren acceso a montos financieros de mayor escala que los que ahora tienen.

Ella les ha planteado en varias ocasiones asociarse, aunque difiere de la visión que tienen otras mujeres en cuanto a lo que significa el trabajo cooperativo. Para algunas, el trabajo cooperativo pasa por tener un espacio de trabajo y de venta en común; para Sandra se trata primordialmente de que las mujeres tengan acceso grupal a recursos financieros para la compra de insumos, el pago del trabajo individual, la asesoría administrativa y otros gastos necesarios.

Considera que de esta forma cada una se enfocaría al trabajo que saben hacer mejor y les gusta:

A mí —dice— me gusta pintar, las otras me darían el trabajo y me pagarían. Zulma pinta maravillosamente, Rebeca, Lety, tejen muy bonito, yo, tengo la facilidad del tejido. Juntaríamos las habilidades y yo podría ayudarlas a mejorar ese tejido, les ayudaría a mejorar el diseño. Todas van a pagar la deuda, por parejo, la que no invierta lo va a deber. Habría un dinero en el banco, de donde sacaríamos lo que se vaya requiriendo.

Éste es un paso previo a contar con el establecimiento en Vallarta. En esa fase Sandra considera fundamental acordar criterios para fijar precios de sus productos, ya que en este aspecto también tiene diferencias con las mujeres; ellas, dice, tienen que darle mayor valor a lo

¹⁵⁸ Notas de campo tomadas en la reunión de socias con Martha y Ana Berta Gómez el 05/07/2005.

que hacen, son piezas artesanales que las mujeres “regalan” y con eso a ella la perjudican. Sobre este tema abundaré más adelante. Lo que Sandra quiere es acordar lo que cada prenda vale, que se pague el trabajo cada semana, decidir colectivamente qué hacer con las utilidades y tener a una persona que les lleve la administración y que las cuentas estén claras. Las energías de Sandra están puestas en la concreción de esta idea, sea con Martha, la presidenta, el grupo entero o una parte de él, ella está buscando por todos los medios aterrizar esta proyecto.

6.3.2. Acceso a redes de conocimiento e información.

Quiero reflexionar ahora sobre algunos de los temas que he colocado en el apartado anterior y para este fin me apoyaré en algunos conceptos que plantea Appadurai (1991:17- 87). De acuerdo con lo que propone el autor, la asignación de valor de las prendas que producen las mujeres ocurre a partir de que éstas pasan de ser cosas a mercancías, en el sentido de que son puestas en circulación en circuitos mercantiles locales. Son mercancías, según su descripción, porque son “objetos de valor económico” (p. 17). En las mercancías, afirma Appadurai, podemos encontrar representaciones de cómo se distribuye el conocimiento que divide en dos tipos: el técnico, social y estético, que está asociado al momento de la producción de una mercancía específica, y el conocimiento que entra en juego en el consumo de esa mercancía y que orienta lo que es apropiado o no en situaciones concretas (p. 60), lo cual también encierra valoraciones de buen gusto y técnicas.

Ese primer tipo de conocimiento, el técnico, que acompaña los procesos de producción en que las mujeres están implicadas, siguiendo al mismo autor, al igual que en la mayoría de las sociedades,

Está sujeto a cierta desigualdad en su distribución social, debido a los criterios simples de edad y sexo, a criterios complejos que distinguen a familias, castas o pueblos artesanales del resto de la sociedad, o a divisiones complejas del trabajo que separan a los empresarios y los trabajadores, con base en su papel, de las amas de casa y los consumidores (P.61).

Entre las mujeres del grupo de Las Palmas existe una desigual distribución de conocimiento sobre componentes específicos del proceso de producción de ropa y esto ha generado una diferenciación en cuanto a la asignación de valor económico y social a lo que producen y ponen en circulación. Mientras que para algunas producir cierto tipo de ropa es un medio de vida, lo que procuran es el ingreso inmediato que esa mercancía puesta en circulación les va a dar y así hacer frente a los gastos de consumo familiar cotidiano; para otras, la producción de ropa de manta encierra la posibilidad de un negocio rentable, la identificación

social como mujer empresaria exitosa y el prestigio que conlleva ser asociada con nociones de buen gusto, originalidad, refinamiento y creatividad. Todos ellos son atributos que favorecen una tasación de valor mayor a sus mercancías.

Hay también aspectos cognitivos, de acceso a redes de información y contactos más perceptibles que intervienen en el proceso de producción y que inciden en el valor asignado a las mercancías producidas. En este punto es importante comentar que la mayoría de las mujeres tienen como proveedores de materias primas a comercios de Puerto Vallarta, donde los insumos cuestan casi 100%¹⁵⁹ más caros que en Guadalajara o bien, la calidad de las telas es menor, lo que encarece los costos de producción, reduce el margen de ganancias o, como las mujeres afirman, esa ropa de manta, “a la primera lavada queda como si fuera gasa, no se puede garantizar”,¹⁶⁰ propiciando que se desprestige y desvalore la ropa que producen las mujeres por la baja calidad de los materiales que emplean.

Existe un pequeño grupo que ha logrado establecer una relación duradera y de confianza con proveedores de Guadalajara, quienes les venden a pagos diferidos y sus precios son más baratos, aun si se toma en cuenta los costos de traslado de los insumos. Pero la mayor parte de ellas no son parte de este circuito. Mientras que quienes compran en Puerto Vallarta adquieren la manta a 90 pesos el metro —ya sea que se trate de una pieza o de algún pequeño tramo—, las que se proveen en Guadalajara lo pagan a 52 pesos y generalmente compran de mayoreo. Con esta descripción quiero ejemplificar las implicaciones concretas que tiene para las mujeres, tanto en el terreno social como en el económico, contar con o carecer de acceso a redes de información, contactos y conocimiento.

Appadurai menciona la existencia de otro tipo de conocimiento implicado en el proceso de producción de mercancías: el referido al mercado, a los consumidores y al destino de las mercancías, que también se distribuye de forma desigual. En las sociedades pequeñas, señala el autor, “el conocimiento es relativamente directo y complejo con respecto al consumo interno; pero resulta más errático e incompleto en relación con la demanda externa” (p. 62).

En la medida en que ese conocimiento es más incompleto o fragmentado, derivado de la distancia mayor entre el mundo de productores y consumidores, se requiere lo que el autor llama “puentes logísticos y de precio entre mundos de conocimiento”. Añade a esta idea la afirmación de que “la existencia de grandes diferencias de conocimiento sobre el mercado por parte de los productores, suelen ocasionar cuantiosas ganancias para el comercio y pérdidas

¹⁵⁹ Este dato y los del siguiente párrafo fueron dados por Leonarda en entrevista del 17/02/2006.

¹⁶⁰ Entrevista con Leonarda, 17/02/2006

relativas para la clase o el país productor en relación con los consumidores y comerciantes” (Appadurai, 1991:62.).

Retomando la sugerencia del autor llamaré “actores puente” a aquellas personas, organizaciones e instituciones que tienen como característica identitaria conectar el mundo productivo de las mujeres con el mundo de la circulación y consumo de sus mercancías. Entre éstos los más fáciles de identificar son los que compran volúmenes grandes de ropa y los llevan a sus establecimientos en Puerto Vallarta y Guadalajara o bien las mujeres que exportan a Estados Unidos. Sobre esta discusión volveré de manera más detallada en el capítulo donde abordo los intermediarios.

Pero ahora quiero señalar la existencia de “actores puente por acciones emergentes” para referirme a quienes, sin que sea la actividad principal con la que se ganan la vida, por el conocimiento del mercado y el acceso a redes de información tienen la capacidad de colocarse como el punto donde se conectan las mujeres y las mercancías que producen con los consumidores, de obtener para sí la mayor parte de los beneficios de esa transacción.

Para ejemplificar lo anterior voy a describir dos situaciones:

Hace dos años, Martha se acercó a las productoras de ropa de Las Palmas a fin de solicitarles que diseñaran y fabricaran un vestido para la joven que recientemente había resultado electa en el concurso “La Flor más Bella del Ejido”, dentro de la Unión de Ejidos de Puerto Vallarta, ligada a la CNC. Ella, como líder de esa organización, había sido comisionada para animar el concurso y hacerse cargo de la organización del acto donde sería coronada la ganadora de ese año. Al llegar al pueblo se dirigió con Sandra, pues es la que tiene mayor surtido en la tienda. Al explicarle el tipo de ropa que iba buscando, Sandra le respondió que no lo tenía pero que si le daba un plazo podía hacerlo.

Como Sandra no sabe pintar, le pidió a Zulma, una mujer joven que es la más hábil en el manejo de esa técnica, que se hiciera cargo de trabajar en los motivos que previamente había acordado con Martha. Sandra se haría cargo de pegar las piezas y entregarle el vestido terminado a Martha. El trabajo más laborioso fue el que realizó Zulma, pero como a ella pocos la conocen, tenía pocas posibilidades de que le fuera solicitado un trabajo como lo hicieron con Sandra. El vestido fue vendido a Martha en 4,500 pesos, de los que Zulma recibió \$750.00; Martha a su vez pidió \$7,500 pesos a la persona que había hecho el pedido, por el hecho de haber sido la vocera de sus necesidades. Lo anterior ilustra cómo Sandra y Martha se constituyen, en esta circunstancia, en actores puente por la acción emergente de conseguir el

traje con el que sería coronada la joven ganadora del certamen. Quien tiene mayor margen de utilidad es Martha, pues Zulma sólo recibió el pago por su trabajo, mientras Sandra aportó el costo de los materiales y su trabajo. Ilustra también cuán contingente puede ser la asignación de valor económico a un producto.

El otro ejemplo. Recientemente, Lety, otra de las productoras de Las Palmas, y Sandra participaron en una feria artesanal en la plaza central de Puerto Vallarta. Ambas tenían su tendido con ropa, uno contiguo al otro. En un momento y como lo había hecho en otras ocasiones, con otro tipo de ropa, Sandra vio que Lety estaba vendiendo un rebozo hecho a mano por ella y que le había fijado el precio de 300 pesos.

Conocedora del tiempo y el trabajo minucioso que implica hacer una prenda de este tipo, Sandra animaba a Lety a venderlo en un monto mucho mayor. Lety, sin aceptar la recomendación que le hacían, se negó a cambiar de precio aduciendo que no lo podría vender tan caro; por su parte Sandra la retó a que se lo vendiera y que ella a su vez lo ofrecería al público al precio que le recomendaba pedir. Antes de retirarse del lugar y después de haber vendido la mayor parte de sus mercancías, Sandra sacó el rebozo que horas antes le había comprado a Lety y lo vendió en 800 pesos, demostrándole así que había malbaratado su trabajo.

Así, Sandra una vez más pone en práctica sus saberes respecto al funcionamiento de la esfera de producción como del mercado. En la primera está su pericia para calcular costos de materias primas, trabajo invertido, así como otro tipo de gastos necesarios, como el pago de renta, servicios, impuestos, etc. En la segunda opera el conocimiento de preferencias del público, adquirido a través de diversas situaciones vividas y el contacto con una gama más amplia de compradores, desde los mayoristas que llegan a su tienda provenientes de Guadalajara, pasando por los que adquieren una o dos prendas cuando participa en ferias y exposiciones, hasta el público estadounidense con el que interactuó durante su estancia en ese país y la clientela actual.

Escasamente sus compañeras tienen esta experiencia; sus contactos con los clientes frecuentemente han estado mediados por las personas a quienes ellas les venden o antes maquilaban. Pero hay un elemento adicional de índole subjetiva en esta forma de posicionarse, tanto de Lety como de Sandra, de cara a sus potenciales clientes: Lety cree que con un precio más elevado su prenda no se venderá y ella lo que quiere es regresar con dinero a su casa. Pero tampoco le adjudica un precio mayor a lo que hace pues no considera que tenga valor artístico lo que está vendiendo. El punto de vista de Sandra es que lo que ella y las mujeres hacen no

son meras mercancías sino que tienen un valor adicional, por ser prendas únicas, a base de un trabajo artesanal y creativo que ellas tienen que tomar en cuenta y hacerlo ver a los clientes, aun cuando están en la plaza o en las banquetas del edificio de la presidencia en Puerto Vallarta y no en el escaparate de las tiendas más famosas y caras de la ciudad. Sobre este punto Sandra comenta:

Yo no me peleo con ellas, simplemente les digo “valoren su trabajo por favor” y me dicen “¡sí lo damos a tanto y todavía nos piden descuento!” pues ¿cómo no te van a pedir descuento si tú estás dando una obra de arte tuya en un precio bajo?, ¿qué dice el que va a comprar? “Ah, pues está bien barato, yo creo que no sirve, no tiene calidad” no se puede, o sea, si se comparan los precios de aquí con los de Vallarta, un mantón de esos (señala una prenda que tiene colgada en la tienda) en Vallarta le vale hasta 2,300 pesos. Un día visite ahí el Paola, contra esquina del mercado, ahí es donde tienen este trabajo y así, 2,300, porque tiene su etiqueta, porque está en una boutique.

6.3.3. El trabajo de las mujeres en espacios de trabajo visible e invisible.

Un debate que ha estado presente desde hace años tanto en espacios académicos como en organismos internacionales especializados en los temas de mujeres, economía y desarrollo es el valor del trabajo de las mujeres. Se ha puesto en evidencia cómo el trabajo realizado en el ámbito doméstico se vuelve invisible aunque hace un aporte específico a la economía de los países y del mundo: contribuyendo desde la reproducción biológica y los cuidados, a la generación de la fuerza productiva de aquellos miembros del hogar que están insertos en los empleos formales o en el autoempleo.

La real economía —dice Fabiola Campillo— tiene dos ámbitos, “el de la economía de la producción y el de la economía del cuidado, la reproducción y el bienestar de las personas” (1999:97). La diferencia, señala, es que el trabajo que se realiza en el segundo no se paga, no se cuenta y es realizado principalmente por las mujeres independientemente de su edad, raza o etnia.

La vida de las mujeres de Las Palmas, según una de sus protagonistas, cambia poco con el SIFRA;

Sigue la misma, con la única diferencia es que se está creando su propio trabajo, por mínimo que sea se está creando un propio trabajo, un poco menos cansado, menos estresante que cuando salen a Puerto Vallarta, eso del SIFRA nos ha venido a ayudar para estar un poco mejor, para aprovechar más el tiempo, tener menos estrés respecto a los hijos, saber a dónde van, a dónde vienen, a qué hora llegó, hay más tiempo de vigilar la casa, hay más tiempo de descansar se podría decir porque en lo que va y viene a Vallarta lo aprovecha uno trabajando.

Estas son las palabras de Sandra, cuando pregunto cómo es ahora la dinámica cotidiana de las mujeres. Según su punto de vista, las dinámicas familiares de las mujeres han seguido igual; los maridos, aunque no están trabajando más que cuando están en el plan (el área más fértil de la zona, a donde se van a trabajar como peones o a sembrar un pedazo de tierra), no ayudan en la casa y las labores productivas de las mujeres se vuelven una extensión de ese trabajo poco visible.

Ella relata con un tono irónico cómo los hombres se aferran a ciertos discursos convencionales de que ellos no permiten que sus mujeres salgan a trabajar y a la vuelta de los días se ve a esas mujeres subirse al camión para irse trabajar a Puerto Vallarta de afanadoras, en el servicio doméstico o en lo que pueden. También se van al plan a cortar chile, a cortar sandía, y a trabajar en la siembra.

Pero las mujeres —comenta— antes de irse tienen que dejar la comida, dejar la casa limpia para al regresar, lavar y planchar, o sea su trabajo en el hogar no varía absolutamente nada, el marido, si es que trabaja, porque la mayoría son personas que trabajan temporalmente, él solamente a eso se dedica, eso no cambia.

Un aspecto en el que quiero detenerme a reflexionar es el trabajo que realizan las mujeres, tanto pagado como no pagado y los lugares donde éstos se llevan a cabo, ya que existen espacios de trabajo visible y espacios de trabajo invisible. El ejemplo primordial de éste último es el hogar, donde es muy difícil que se reconozca y se le adjudique valor a ese trabajo, no sólo el que no es pagado sino incluso el que sale al mercado transformado en alguna mercancía.

Las formas diferenciales en que las mujeres tasan el valor de las mercancías que producen tienen que ver también con el lugar donde se originan y el tránsito de las prendas: una tienda/taller en un local arrendado, con trabajadoras asalariadas, donde tiene que preverse el pago de luz, teléfono, impuestos al ayuntamiento y las utilidades, genera representaciones distintas a los espacios donde no hay distinción entre el hogar y el trabajo, lo doméstico y el mercado. El que exista una división clara entre uno y otro espacio, y el trabajo pagado y no pagado, da pie a que aquél sea considerado como algo más profesional en el sentido de que cumplen con un horario, hay relaciones contractuales, se configura una jerarquía de mando y cierta división del trabajo.

Las mujeres de Las Palmas han vivido un proceso de transformación muy importante en lo que son sus aspiraciones, intereses e identidades. Recordemos lo que apunté párrafos arriba: varias de ellas, hace algunos años, eran empleadas de otras empresarias o trabajaban a

destajo desde sus hogares. Al ingresar al SIFRA tomaron riesgos, reformularon sus metas y han ido configurando nuevas posibilidades de estar en un lugar, el espacio doméstico. Para muchas de ellas, el propósito principal es tener condiciones más favorables para continuar sosteniendo el hogar, dado que la economía familiar es precaria.

Es decir, existan o no otros proveedores, ellas están siendo parte de un cambio importante en cuanto al rol que tienen a nivel doméstico; por otra parte, por diversas motivaciones crearon nuevas circunstancias para continuar trabajando, consiguiendo una posición más autónoma respecto al tipo de relación social en que estaba inscrito su trabajo productivo. Leonarda recapitula su experiencia desde que empezó a trabajar de forma independiente:

La manta ha tenido mucha demanda, desde que yo tengo uso de razón pero yo la verdad tenía miedo trabajar por mi cuenta, tenía miedo fracasar pero no, mire gracias a Dios aquí estoy ... antes nada más trabajaba una o dos piezas por temporada por lo mismo que yo no tenía quien me comprara y ahorita no crea que digo que tengo mucho pero al menos se está moviendo un poquito... ahorita ya tenemos la posibilidad de que si alguien nos pide factura tenemos el registro de Hacienda, porque sin el registro de hacienda no podemos hacer nada y ahorita por medio de la cooperativa ya podemos facturar, de esta cooperativa, Arte, Magia y Encuentro con la Creatividad.

Pero por otra parte, considero que la limitación para evidenciar en toda su magnitud los costos reales que les implica producir y reflejarlo en el valor monetario de las prendas tiene que ver con el tipo de relación social en el que las mujeres estuvieron circunscritas. Al ser empleadas o maquiladoras de otras, llegaron a aceptar como algo dado que los precios eran fijados por sus empleadoras o contratantes, de manera que en la actualidad, sus referentes son lo que recibían como pago.

El cambio es favorable, aunque aún falta mucho para ampliar un sentido de autonomía que se vea reflejado en la seguridad y autoafirmación y en la capacidad de volver visible y cuantificable la totalidad de costos e inversión que supone sus proyectos y los artículos que crean.

Hay aspectos identitarios de las mujeres que cambian, se reformulan y otros que se mantienen inalterados o son más lentos en transformarse; y esos espacios y las identidades que ahí se forjan son elementos que también influyen en el valor adjudicado a su trabajo y sus mercancías.

Los cambios que en este terreno se vislumbran corresponden a nuevos intereses que en las mujeres se configuran en diferentes dimensiones de sus vidas y se arraigan en sus

experiencias. Dos años después de haber hecho mi trabajo etnográfico, al volver y entrevistarme con algunas de ellas, encontré que la preocupación por los costos reales, que solía ser de una persona, ahora es compartida por muchas de ellas. Ya muchas están convencidas, como menciona María de Jesús, de “que no podemos seguir produciendo ropa que no vamos a vender, casi lo damos regalado o que no es justo que muchas veces pedimos prestado para ir a entregar la mercancía y regresamos sin un peso porque no nos pagan”.¹⁶¹

En este sentido, concuerda con lo que Kabeer (1998) señala respecto a que hay un nivel de preocupaciones de las mujeres que “sólo tienen posibilidad de volverse discernibles” cuando éstas se involucran en “diferentes tipos de práctica que producen una nueva base para la experiencia y el conocimiento a partir del cual reevaluar la base previa” (1998:240).

Son las pocas posibilidades a otras opciones de vida de las mujeres las que limitan su capacidad de visualizar otras formas de ser y hacer, la identificación de intereses más amplios y esto, como señala la autora, tiene que ver con su posición subordinada. Porque incluso ellas pueden estar conscientes de aquello que las limita pero no necesariamente saben qué hacer con ello.

6.3.4. Códigos de valor monetario.

En esta sección quiero explorar la existencia de otro elemento más que nos ayude a entender los procesos a través de los cuales las mujeres fijan el valor de su trabajo y los productos que ponen en circulación. Además de lo que he discutido antes, sugiero la existencia de “códigos de valor monetario” cuya presencia influye en la definición del valor de sus mercancías; estos son:

- La capacidad de crear, la inventiva, la exclusividad en los diseños.
- Los derechos de propiedad y usufructo de aquellos diseños creados por las mujeres y los que son copiados por otras.

En los relatos de las mujeres se puede identificar algunas expresiones con las que ellas pretenden marcar ciertas diferencias con las otras. De nueva cuenta, Sandra es un ejemplo notable de este discurso, que busca dejar en claro la distancia entre las prendas que ella elabora en cuanto a la calidad de los materiales, los diseños que se deben a su capacidad creativa y el de

¹⁶¹ Notas de campo de reunión con María de Jesús, Las Palmas, 12/03/2008.

todas aquellas que se han concretado a “clonar” sus modelos, como le llama.¹⁶² Sin embargo, tampoco tiene empacho en reconocer que ella se ha inspirado en modelos que se encuentran en los escaparates de las tiendas de Puerto Vallarta. El mérito aquí es que ella le pone de su cosecha y que se trata de diseños exclusivos y, como tales, muy bien cotizados en el mercado.

Sandra con frecuencia arenga a las mujeres a que valoren su trabajo, a que no regalen su tiempo y que caigan en la cuenta de que, así como ella, lo que están produciendo son obras de arte:

Yo eso es lo que peleo con ellas, por favor valoren su trabajo y valoren, y me dicen ”quiero que me enseñen”, porque ven lo que vendo. ”¿Cómo te voy a enseñar si tú no vas a valorar el trabajo? Yo te puedo enseñar pero si tú vas a vender como yo, al precio que yo voy a dar porque ¿cómo te puedo enseñar para que tú me des a mitad de precio porque tú no valoras tu trabajo?” De todas maneras, la que conoce, conoce, que la experiencia la tengo y no es que no puedan hacerlo (las otras mujeres), lo hacen pero es lo que les digo, ¿de qué vale?... yo simplemente les digo valoren su trabajo por favor y me dicen si lo damos a tanto y todavía nos piden descuento, pues ¿cómo no te van a pedir descuento si tú estás dando una obra de arte tuya en un precio bajo?, ¿qué dice el que va a comprar? Ah pues está bien barato, yo creo que no sirve, no tiene calidad, no se puede o sea, si se comparan los precios de aquí a Vallarta, un mantón de esos en Vallarta le vale hasta 2,300.¹⁶³

Cuando Sandra afirma lo anterior, lo hace pensando en el público al que ella quiere dirigirse, que probablemente no es el mismo al que las otras mujeres atienden o, de serlo, ella estaría en desventaja con los precios, cuando lo que ella quiere es que ese público aprecie la calidad de su trabajo, como lo hacen con otras prendas que están en los aparadores de las tiendas que están pensadas para los turistas que visitan Puerto Vallarta.

Otro aspecto que quiero resaltar de nueva cuenta es el identitario: Sandra se identifica como artesana, las mujeres como costureras; es sumamente interesante que en la lista de grupos de trabajo locales y socias, el grupo de Sandra tiene registrado como giro o actividad “artesanía de manta y pintura”, mientras que los otros tres se encuentran bajo el rubro “talleres de costura” y “venta de ropa”.

La manera en que cada una habla de sí misma alude a una identidad que quieren afirmar. En este proceso de formulación y reformulación identitaria las mujeres necesitan de ciertos apoyos que les ayuden a delimitarla y a testificarla; para ello es de ayuda, por ejemplo, el reconocimiento obtenido del Instituto de las Artesanías Jalisciense. No todas mencionan esto

¹⁶² El uso de esta palabra denota su habilidad de expresión verbal y su esfuerzo por incorporar a su lenguaje palabras y expresiones que no son comúnmente utilizadas en su contexto.

¹⁶³ Entrevista con Sandra, 10/02/06

con el orgullo que lo hace Sandra, lo que encuentran de mayor interés las otras son los apoyos que el Instituto les pueda ofrecer con esta membresía, mientras que para Sandra, es la asociación con nociones de creatividad, inventiva y refinamiento en los diseños, algo que no ocurre con las costureras.

6.5. Conclusiones.

En este capítulo busqué profundizar en lo que representa para las mujeres su acceso al programa de microcréditos, quiénes son las socias, cómo está la organización interna, sus alianzas y qué las convoca a reunirse y tener un trabajo colaborativo. Destaqué las vicisitudes a las que se enfrentan para vender sus productos, comprar insumos de buena calidad y baratos, la falta de espacios más adecuados para elaborar sus productos y su anhelo de satisfacer algunos de estas y otras carencias de manera colectiva a través de una nueva organización recientemente creada pero cuyo liderazgo ha sido depositado en una persona externa a la comunidad.

Aun cuando comparten problemáticas, necesidades, aspiraciones, incertidumbres, las mujeres son heterogéneas en cuanto a edad, escolaridad, experiencia laboral, manejo de habilidades e información. Además —y ésta es una de las discusiones centrales del capítulo—, un eje de diferenciación entre las mujeres tiene que ver con cómo ellas valoran su trabajo y la mercancía que producen. La pregunta que formulé al inicio y que guió la presentación de mis argumentaciones buscaba identificar los elementos que se combinan y orientan las estimaciones de valor de los bienes que producen.

Para ello traje a cuenta factores objetivos identificables en sus prácticas, como el costo de los materiales o insumos, el dinero invertido y el tiempo de trabajo. Sin duda todos estos son aspectos determinantes que desde teorías de administración deben ser incorporados a cálculos del valor de las mercancías.

Desde otro punto de vista, podemos decir que se trata de dinámicas sujetas a la ley de la oferta y la demanda y que en términos llanos la estimación de valor de las mercancías de las mujeres se puede traducir en una práctica que combina los volúmenes de producción individual, las alternativas de venta locales, los precios que un consumidor está dispuesto a pagar y los regateos entre vendedoras y compradores. También podemos agregar a esto los costos de oportunidad, tomando en cuenta algunos criterios empresariales que las llevan a tasar sus mercancías o ajustarlas frente al comportamiento específico de los consumidores.

Otros argumentos presentados para entender los procesos a través de los que las mujeres adjudican valor a su trabajo y a sus mercancías no son un ejercicio puramente racional desde un punto de vista administrativo o económico sino que tienen relación con circunstancias donde se hacen presentes o se invocan necesidades y urgencias cotidianas, y es ésta la prioridad que guía las decisiones de las mujeres.

También tiene que ver con el involucramiento de una serie de conocimientos que están desigualmente distribuidos tanto del proceso de producción como de la circulación de esas mercancías en el contexto local y extra local. La desigual distribución de este conocimiento hace que algunas mujeres estén mejor habilitadas que otras para arreglárselas en las batallas cotidianas de producir y al vender, plantarse con el aplomo necesario para convencer a sus clientes de que el precio de sus prendas es reflejo de calidad, buen gusto.

Propuse también que esa autovaloración desigual de su trabajo tiene conexiones con los espacios donde las mujeres laboran, las relaciones sociales específicas en las que está circunscrito ese trabajo, sus trayectorias y experiencias. Las mujeres de Las Palmas han cambiado de ser empleadas o maquiladoras a contar con autonomía respecto a esas relaciones laborales, con el riesgo que supone abrirse camino solas. Respecto a su condición anterior, lo nuevo es valorado positivamente, aunque hay otros cambios necesarios que por ahora ellas, aunque a veces lo vislumbran, no saben del todo cómo generar; sin embargo estas nuevas prácticas y relaciones sociales reformuladas son la base sobre la que se tejen experiencias y conocimientos que permitirán replantearse nuevos intereses, necesidades, aspiraciones.

Otro elemento en torno al cual he reflexionado es el identitario, ya que la manera como las mujeres se autodefinen tiene conexiones con las metas a las que aspiran y los atributos asociados a esas identidades. Señalé que mientras algunas se consideran artesanas y son reconocidas como tales, otras se presentan como costureras; mientras unas quieren ser empresarias exitosas, otras quieren llevar el sustento familiar. Lo primero supone un proyecto organizativo que garantice calidad, genere cierto prestigio y promueva una imagen acorde a ello. Los productos de unas y otras y el valor asignado se enmarcan en la defensa de esas identidades o son sus límites.

En definitiva, como sugiere Villarreal (2007:24), en procesos de esta naturaleza y desde un acercamiento antropológico, es enteramente desafiante demostrar “los procesos de capitalización, enfocándonos en cómo los bienes”, al igual que las identidades, “se miden y movilizan y cómo los atributos y virtudes percibidas en ellos se incluyen o no en los cálculos económicos”.

Tomar en cuenta estas formas específicas de valoración es relevante, ya que nos dará luz sobre cómo el programa de financiamiento SIFRA llega y se inscribe en los mundos de vida de las mujeres, para identificar con mucho mayor realismo qué tipo de medidas deben acompañar a programas de esta naturaleza de manera que el beneficio generalizado que se espera tener no acabe por favorecer a quienes tienen posiciones más ventajosas, como las que he ejemplificado: la líder de la CNC que termina por ser nombrada presidenta del grupo de Las Palmas y se constituye en mediadora de vínculos con funcionarios del municipio, la economista que se dedica a hacer proyectos y compradores. Con ello gana respaldo político y legitimidad ante sus colegas y compañeros de organización y partido; obtiene también dinero por el trabajo que hacen las mujeres, como en el citado caso del vestido para ganadora del concurso “La flor más bella del ejido”.

He analizado detenidamente cómo la noción de valor del trabajo y mercancías que comúnmente es asociada a factores como costos de producción, preferencias de consumidores, ventajas competitivas, etc., se encuentra imbuida de elementos menos tangibles que suelen no ser tomados en cuenta. En el siguiente capítulo quiero profundizar en el estudio de qué tipo de apremios resuelve el dinero al que las mujeres tienen acceso; para comprender lo anterior mi acercamiento será, una vez más, observar los usos habituales del dinero, los circuitos por donde discurre y estudiar los significados que entretejen y enmarcan tales prácticas.

En este apartado de la tesis mi interés es evidenciar de qué manera las mujeres se las arreglan para cubrir necesidades de subsistencia, reconocimiento, autoestima y certidumbre tanto presente como futura. Es aquí donde tienen lugar arreglos familiares diversos que alimentan la ayuda recíproca y a la vez vuelven sostenibles las estrategias de producción, consumo y seguridad.

CIRCULACIÓN, USOS Y SIGNIFICADOS DEL DINERO.

7.1. Introducción.

Es de mi interés analizar en este capítulo las distintas maneras en que entran en circulación tanto el dinero que proporciona el SIFRA como el que se consigue con la venta de los diversos productos generados por las socias. Este interés responde a la pregunta de qué tanto se quedan en manos de las mujeres los beneficios generados con su trabajo, y que se entiende es una de las preocupaciones de quienes diseñaron este programa, o bien, hasta dónde el crédito subsidiado queda en manos de sus clientes, compradores, consumidores. La importancia de esta discusión es hacer notar cómo es necesario no sólo tomar en cuenta los procesos de producción sino también de circulación para que así, un programa como el SIFRA se acerque a los efectos deseados.

Voy a presentar en este apartado dos casos con los que se pueden explicar la circulación del dinero y los ámbitos en que esto ocurre, de acuerdo con las necesidades económicas de las usuarias del SIFRA y las negociaciones establecidas con proveedores, socios y otros actores que participan en sus proyectos. Ilustraré también cómo afectan, en momentos de toma de decisiones respecto al uso y etiquetamiento del dinero, los significados que se le atribuye, en el marco de relaciones familiares y sociales y compromisos afectivos.

La razón por la que he seleccionado éstos es que, al hacer sus relatos, las mujeres dieron cuenta de una mayor diversidad de fuentes de recursos e ingresos, que en otros casos no están presentes, además de una evidente implicación de su red familiar y social dentro de sus proyectos. Se trata de dos mujeres que por razones similares se quedaron al frente de su familia: ambas fueron abandonadas por su pareja cuando sus hijos aún estaban pequeños. A pesar de estas circunstancias, en los dos casos se puede decir que en medio de vicisitudes se hicieron de fuentes de trabajo e ingreso más o menos estables y han podido ampliar su patrimonio de manera que, cuando se hicieron socias de las cooperativas, su nivel de ingresos era de los menos precarios, entre los diversos casos que en esta investigación pude conocer.

7.2. Circulación y significados del dinero, algunos recursos teóricos.

En su teoría del valor, Marx analiza cómo a través del intercambio de mercancías surge el dinero. En la fórmula $M-D-M$, en donde una mercancía M se intercambia por otra M y el dinero D hace la función de medio de cambio entre ellas, que son equivalentes pero cualitativamente distintas, dado que poseen distintos valores de uso. Es esto a lo que llama intercambio mercantil simple (IMS).

De acuerdo con una perspectiva estructuralista, las propiedades esenciales del dinero son ser un denominador común de valores, ser un medio de pago y reserva de valor (Barros de Castro y Lessa, 1993).¹⁶⁴ En este sentido, la primera función del dinero es la de ser medida del valor de las mercancías, que se vuelve indispensable en cuanto la producción se distancia del objetivo de satisfacer de manera directa necesidades, es decir, hay una separación entre producción para el autoconsumo y producción para la puesta en circulación como mercancías.

Sin embargo, tomando en cuenta cómo se ha desarrollado el sistema monetario de la economía, hay una fase de mayor complejidad cuando aparece la necesidad del crédito en sus múltiples variantes. De acuerdo con B. de Castro y Lessa (1993), esto se da cuando emergen operaciones en las cuales ya no se da simultáneamente la venta de mercancías y el consecuente pago en especie, e identifican tres fenómenos donde se da este desfase entre el tránsito real de mercancías y su contrapartida monetaria al cambio: 1) La extensión del comercio a distintas regiones del mundo, que conlleva una separación espacial y temporal entre compradores y vendedores; 2) la necesidad de almacenar mercancías por parte del comercio; 3) la necesidad de pagar el trabajo y de adquirir insumos durante el proceso productivo, aun cuando sus resultados sólo se verán en el futuro.

En Marx, mercancía y dinero son dos elementos de análisis básicos para entender el funcionamiento de la economía. En su disertación, la mercancía es tal sólo cuando está en el mercado; la circulación es un aspecto esencial del capital que permite que tal mercancía se convierta en dinero y a su vez, éste haga posible reiniciar el proceso de producción. Por otro lado, una vez que existe la necesidad de continuidad en el engranaje de la producción, las fases en que un valor pasa de una forma a la otra son divergentes en el tiempo y el espacio,

¹⁶⁴ En palabras de Aglietta y Orléan (1990:72), las tres funciones mayores de la moneda son: “unidad de cuenta, medio de circulación, medio de reserva”.

volviéndose contingente esa secuencia que debe tener la producción. “La supresión, por el capital mismo, de ese carácter contingente”, de acuerdo con Marx, se obtiene con el crédito.¹⁶⁵

Aunado entonces a un sistema de circulación o mercado de bienes de producción y a otro de bienes de consumo, se identifica analíticamente lo que es el mercado financiero o monetario, que tendría la función de poner en circulación bienes que permitan a quienes tengan acceso a él “un cambio de poder adquisitivo presente por poder adquisitivo futuro”, como lo sugiere Schumpeter o, dicho en términos más amplios y en palabras de este autor, “la función principal del mercado de dinero o de capital es, por tanto, el tráfico en crédito con el propósito de financiar el desenvolvimiento” (1978:132-133).

El análisis de la economía en la escuela de la regulación se basa en varios conceptos; uno de ellos es el modo de regulación, que definen como el conjunto de normas implícitas o explícitas que compensan la inestabilidad inherente al sistema económico y que permiten ajustar oferta y demanda. Tales normas se refieren a la forma de determinación de salarios, el tipo de competencia empresarial, el modo de gestión monetaria, la forma de inserción en la economía mundial y los modos de intervención del estado (Bustelo, 1994).

Al reflexionar sobre la naturaleza del dinero dentro de las economías de mercado, Aglietta y Cartelier (2002) plantean que la moneda se basa en última instancia en la confianza social, al ser aceptada de forma unánime por una comunidad, donde cada uno de sus miembros pronostica que todos los demás la desean. Esta confianza es un proceso colectivo que resulta de interacciones subjetivas entre los agentes económicos y se enmarca en uno de los dos principios constitutivos que los autores señalan tiene la economía de mercado: uno es la interdependencia. El otro es el de la descentralización, que se traduce en la autonomía de los individuos para actuar en el mercado, de tal suerte que la acción colectiva es el resultado no intencionado del libre albedrío de los actores (Aglietta y Orléan, 2002).

Por otra parte, esta descentralización produce incertidumbre y sus efectos son aún más demoledores si en esa sociedad de mercado no existen mecanismos de soporte contra el riesgo, como serían los vínculos de solidaridad que se proveen entre parientes, vecinos o personas cercanas, gracias a los cuales se recibe ayuda en caso de dificultades. Se desprende de esto, siguen los autores, una necesidad muy profunda de protección para atenuar esa presión sobre la existencia de cada uno. Es esta una necesidad de colectividad o más aún, de reconocimiento de los otros. Tal necesidad se satisface en las economías de mercado con la riqueza.

¹⁶⁵ El crédito, tal como lo está definiendo aquí, “se presenta históricamente sólo en circulación basada sobre el capital o el trabajo asalariado; de hecho, Marx indica que se prestaba y se tomaba prestado en fases anteriores y para él, “la usura es la más antigua de las formas antidiluvianas del capital” (2005:26).

Hay otros autores que observan críticamente algunos de los puntos de vista revisados anteriormente. Es el caso de Zelizer (1994:2), quien cuestiona que el dinero sea presentado como un medio de intercambio del mercado “cualitativamente neutral, infinitamente divisible, completamente homogéneo”; si bien se ha criticado que éste destruye lazos personales y los reemplaza con vínculos instrumentales y calculados, corrompiendo así significados culturales e introduciendo preocupaciones materiales.

Siguiendo con la propuesta de Zelizer, la autora señala que las interpretaciones respecto al dinero en el último siglo forjaron un modelo centrado en el mercado, basado en las siguientes cinco suposiciones:

1. Las funciones y características del dinero han sido definidas en términos estrictamente económicos. Como un objeto totalmente homogéneo, infinitamente divisible, líquido, carente de calidad, se ha sostenido que el dinero es una herramienta incomparable para el intercambio de mercado.
2. Todas las monedas son lo mismo en la sociedad moderna. Se niega cualquier distinción entre tipos de dinero.
3. Se establece una marcada dicotomía entre el dinero y valores no pecuniarios. El dinero en la sociedad moderna se define como esencialmente profano y utilitario, en contraste con valores no instrumentales.
4. Las preocupaciones monetarias son constantemente crecientes y frecuentemente corruptoras de todas las áreas de la vida. Como un medio abstracto de intercambio, el dinero no tiene sólo la libertad sino también el poder de atraer un creciente número de bienes y servicios dentro de la red del mercado. El dinero es así el vehículo para un inevitable mercantilización de la sociedad.
5. No hay inquietud respecto al poder del dinero para transformar valores no pecuniarios, mientras que la transformación del dinero desde valores o relaciones sociales rara vez se conceptualiza o bien se rechaza explícitamente (1994:11-12).

Retomando la argumentación que me interesa desarrollar en este capítulo y a la luz de lo hasta aquí planteado, es mi objetivo discutir las imbricaciones que tiene la circulación del dinero en las redes de intercambio no sólo comerciales sino sociales dentro de familias y localidades que participan en el programa SIFRA, a partir de las sugerencias analíticas que ofrecen diversos autores que se han preocupado no sólo de los derroteros que siguen bienes

socialmente valorados —como sería el caso del dinero y de ciertos productos que se generan en las localidades y que son generados con el fin de proveer sustento a familias completas— sino que también han explorado el uso que se le da a esos bienes, asociando significados, atributos y fines sociales, de acuerdo con el material etnográfico que presentaré en este apartado de la tesis.

Los autores revisados ofrecen pautas muy sugerentes para hacer una discusión que presente en toda su complejidad las decisiones que toma la gente de acuerdo con una racionalidad particular donde se mezclan creencias, ideas de futuro, intereses normativos, preocupaciones presentes y compromisos que tienen que ver con sostener sus redes de relaciones sociales y de apoyo recíproco, que no necesariamente concuerdan con el tipo de elecciones que desde una mirada externa y distante se podría esperar o lo que ciertos principios de actuación generales y abstractos prescriben como adecuados para el funcionamiento del programa.

La pertinencia de la discusión que desarrollaré estriba en que las formas concretas en que circula el dinero, los recursos y las mercancías partiendo de casos particulares nos permiten reflexionar acerca de cómo no podemos abstraernos de los aspectos sociales, políticos e institucionales que suelen dejarse de lado cuando se discute respecto a los mercados y los flujos que lo constituyen, sean éstos del ámbito local o más amplio. El punto de partida es que dichos factores no pueden tratarse como algo “exógeno” sino más bien, como sugiere White (1993), observarse como elementos inherentes y que, de hecho, son características esenciales del funcionamiento de los mercados en el mundo real.

Pensemos por ejemplo en los agentes concretos y su posición y capacidad diferencial en relación con otros para extraer y movilizar recursos a través del intercambio, su conocimiento desigual respecto a las reglas del juego y cómo influir en ellas, y la naturaleza de las instituciones de mercado.

Una perspectiva antropológica del funcionamiento del mercado —incluido el del dinero— desafía a desentrañar cómo realmente el dinero etiquetado para cuestiones productivas se preserva, reetiqueta y combina con otros a los que a su vez se les han asignado finalidades específicas por quienes toman decisiones al interior de los hogares.

Y con este propósito seguiré el hilo argumental que plantean, entre otros, Parry y Bloch (1989) para analizar el dinero, donde se vuelve pertinente no sólo traer a colación las funciones económicas que se le atribuyen (medio de intercambio, unidad de medida y depósito de valor) sino la exploración de los variados significados culturales tanto de la

moneda como su intercambio y las maneras en que “ese simbolismo se relaciona con nociones culturalmente construidas de producción, consumo, circulación e intercambio” (Bloch and Parry, 1989:1).

La perspectiva analítica de Block y Parry tiene una importante implicación: el dinero no sólo simboliza diferentes cosas en diferentes culturas sino que puede significar diferentes cosas dentro de la misma cultura y, en consecuencia, no se pueden hacer predicciones sin tomar en cuenta el contexto cultural en el que se ubica, por lo que es erróneo suponer que “tendrá cualquier significado fijo e inmutable en un contexto dado”. Los autores citados enfatizan que “lo que el dinero representa no sólo se define situacionalmente sino también es constantemente negociado” (Ibid., p. 22- 23).

El siguiente paso, como sugiere Zelizer, es mostrar cómo, en qué medida y por qué en nuestros días diferentes redes de relaciones sociales y sistemas de significados marcan el dinero, introduciendo controles, restricciones y distinciones que moldean su uso en situaciones dadas. El proceso de etiquetar dinero, tanto mercantil como no mercantil, de acuerdo con esta última autora, es complejo y constante y con frecuencia altamente controvertido. Las disputas surgen cuando las partes implicadas en una interacción están siguiendo intereses conflictivos o cuando han adoptado técnicas de etiquetamiento diferentes, en especial cuando las técnicas preferidas de una parte significan algo indeseable para la otra parte.

El análisis de Long y Villarreal (2004:29) ayuda a tener una mayor comprensión de estos procesos. En su estudio de las redes mercantiles hacen énfasis en los compromisos y deudas sociales que son parte constitutiva de los encuentros que entrelazan a distintos actores. Destacan el entretrejimiento de valores monetarios y no monetarios dentro de diversas transacciones, prácticas organizativas y significados culturales vinculados a la trayectoria que siguen las hojas de maíz a través de redes mercantiles transfronterizas y subrayan lo erróneo que es suponer que el dinero, “como una medida universal, estandarizada de equivalencia”, es el hilo conductor y dinamizador de “las transacciones y los flujos de mercancías”.

En contraposición, su punto de partida es que los valores y las relaciones no mercantiles son “componentes integrales —y frecuentemente centrales— de la negociación y la creación del valor de intercambio” (Long y Villarreal, 2004:30). Introducen la noción de divisas sociales, que aplicado al dinero significa los distintos usos que éste puede tener en un contexto dado, como atraer clientes o socios, hacer regalos, recibir por anticipado como crédito o el que se emplea para facilitar relaciones y dar prebendas.

Una distinción esencial que plantean para el uso de la noción de divisas sociales es que con ella quieren identificar “los esfuerzos por definir y enmarcar equivalencias de valor entre mercancías, bienes y servicios específicos” y cómo los actores esperan que éstos sean recompensados o remunerados (Ibid. P. 48).

7.3. Silvia Balderas, La Desembocada, Vallarta.

7.3.1. Sus negocios.

Silvia es una mujer de 40 años que vive en el pueblo La Desembocada, a nueve kilómetros de Puerto Vallarta, por la carretera que va a Las Palmas. La tenacidad y creatividad de Silvia es notoria entre la gente que la conoce, pues además de que ha podido cumplir puntualmente con sus compromisos de pago, la organización de su grupo y las responsabilidades asumidas como coordinadora del GAMEP, recientemente fue nombrada como suplente de la secretaria del consejo directivo de la cooperativa.

También es identificada por las agrias críticas que emite hacia sus compañeros de otros GAMEP que se quejan de no poder pagar. Ante esto, con frecuencia insiste en que en efecto no es fácil pagar y cuando el crédito no se cuida, más dificultades se tienen, y cuando no se invierte sino que se gasta, más se complica, con lo que hace una llamada de atención a quienes piden prestado para gastárselo en cualquier otra cosa, menos en apuntalar un negocio o una actividad productiva. Silvia, en este segundo ciclo del crédito ha insistido también en que la cooperativa debe hacer mayor supervisión de los socios a fin de que se pueda tener mayor control y asegurar que los préstamos tengan un buen uso, es decir, sean utilizados en inversiones productivas y redituables.

Con una organización del trabajo entre ella y sus hijos,¹⁶⁶ Silvia da cuenta de un sinfín de actividades con las que obtiene ingresos para ella y su familia. Hace varios años y después de haberse incapacitado tras un accidente de trabajo, decidió utilizar su indemnización para construir un pequeño local frente al predio que le heredó su madre y luego su hermano, quien falleció en un accidente de trabajo. En ese local instaló una papelería donde ahora tiene también tres máquinas de videojuegos que fue pagando poco a poco; la primera la terminó de pagar con el crédito del SIFRA (tres mil pesos), la segunda la compró con los ingresos que le daba la primera y la última fue financiada con los ingresos de las dos anteriores.

¹⁶⁶ Sus hijas e hijos son María de Jesús, de 23 años, casada, con una hija, vive en una casa propiedad de Silvia que está al lado de la papelería; Cristina, de 20, soltera; Elena, de 17, estudia la preparatoria y trabaja en Puerto Vallarta; Víctor, de 15, también estudia preparatoria; Flor, de 13, estudia 3º de secundaria y Antonio, de 11, que va en 6º de primaria.

El crédito del SIFRA también sirvió para comprar una lavadora (dos mil pesos) que renta a sus vecinas, junto con otras dos que ya tenía. Con el resto del crédito compró más mercancía para su papelería y una carretilla para transportar las lavadoras y donde también sus hijas se salen a vender frutas y verduras por las calles del pueblo.

Silvia además borda servilletas y manteles que exhibe en una cadena, cerca del techo de su local, y que vende a los turistas que visitan la tienda de Doña Engracia, un sitio que está a pie de carretera, a la entrada del pueblo y que todos los días recibe camiones llenos de norteamericanos y europeos que son llevados por los guías en sus recorridos. Silvia dice que todo lo que borda se le vende y que además, ella hace pequeñas artesanías en latón, da clases de “repujado” a gente del pueblo, quienes además de pagarle por sus clases le compran los materiales necesarios para trabajar.

También, en la parte exterior de su local, a un lado de la calle, tiene una pequeña mesa donde vende fruta picada y verduras, mismas que en su mayoría ella cosecha en una pequeña huerta que tiene en la parte trasera de su predio, a un lado de su casa. En un área no mayor a los 500 metros, ella y su familia cultivan plátanos, naranjas, toronjas, mandarinas, papayas, ciruelas, nances, aguacates, nopales y rábanos. Además, de Puerto Vallarta le llevan pepinos, jícamas y cocos, que vende en pequeñas bolsitas o en cantidades mayores a gente del pueblo que pasa por su negocio.

Es notable su inventiva e inteligencia para idear actividades redituables económicamente. Ella expresa que siempre está observando qué cosas o servicios no son vendidos en el pueblo, como por ejemplo, la renta de películas, que también tiene en su pequeña tienda. Después de un tiempo pone esas mismas cintas a la venta y vuelve a traer nuevos títulos que la gente le pide y así. Es el mismo caso de los videojuegos, la venta de verdura picada para caldos y sopas y su reciente idea de poner una fotocopiadora, ya que en toda la localidad no existe ese servicio que con frecuencia los estudiantes demandan.

La idea de comprar lavadoras para rentar se le ocurrió después de que sus mismas vecinas le pedían la suya primero prestada y luego le ofrecían un pago a fin de poderla utilizar con tanta frecuencia como la necesitaban. Ella compró una nueva lavadora a crédito, que fue pagando con los ingresos de la renta de ambas, y después se compró una al contado, con el crédito del SIFRA. Ahora muchas mujeres saben que ella ofrece este servicio y todo es cuestión de que le hablen por teléfono para que programe el traslado de una de sus máquinas a su domicilio, desde las 8 de la mañana hasta las 6 de la tarde, hora en que uno de sus hijos irá a

recogerla; además, sus vecinas saben que Silvia les dará el servicio a crédito, cuantas veces lo necesiten.

El nuevo préstamo. Silvia pagó puntualmente el crédito contratado con el SIFRA; después de unos meses de espera recibió el aviso de que ya los nuevos créditos estaban autorizados; a pesar de que solicitó una cantidad mayor, ella cuenta con diez mil pesos para invertir de nuevo en su negocio. Quiere ahora comprar una fotocopidora que ya tiene “tratada” con el mismo proveedor de las máquinas de videojuegos; planea también poner el piso de su local, que le costará tres mil 500 pesos y de ese mismo dinero piensa financiar su viaje a Guadalajara (mil pesos) con el fin no sólo de llevar más mercancía sino de acudir al médico.

Decidió contratar con el dinero del crédito el servicio de *Sky*, pues dice que se aburre de estar tantas horas metida en el local.

7.3.2. Arreglos familiares.

Silvia es una mujer migrante que proviene de un municipio cercano (San Sebastián del Oeste), de donde llegó a los seis años de edad junto con su madre y otro hermano, después de que su padre los abandonó. Llegaron a La Desembocada ya que una tía tenía tiempo viviendo en la localidad. Su madre tuvo otra pareja y dos hijos más, estos hermanos en la actualidad viven en una de las casas propiedad de Silvia. De su primer pareja tuvo tres hijos y de la segunda tres más; al igual que sus hermanos, los hijos viven con ella, en diferentes viviendas de las que es dueña. A los hijos menores (Antonio y Flor) los mantiene con ella, dos jóvenes (Cristina y Elena) y un adolescente (Víctor) viven en la casa construida en la parte frontal del predio y la mayor, casada, junto con su marido y la hija (María de Jesús) ocupan la otra casa.

Desde que se separó de su primer marido, el trabajo para Silvia, al igual que para muchas mujeres de sectores pobres y sectores medios empobrecidos, como lo documentan diversos estudios, es una necesidad. En su caso y dada la precariedad de su situación, la búsqueda de ingresos, antes como empleada del restaurante y ahora con su propio negocio, es determinada por su preocupación por el bienestar de los hijos. Como se verá más adelante y en coincidencia con lo que señalan García y de Oliveira (1994), ella está dispuesta a pasar y sobreponerse a múltiples penurias y trabajar largas jornadas para financiar la educación de sus hijos y ofrecerles los medios de sustento económico.

En la actualidad, todos sus hijos tienen la capacidad de desempeñar labores productivas, algunas fuera de la localidad y otras junto a ella, en las actividades que componen sus pequeños negocios y, aun cuando sus hermanos no lo hacen de la misma forma, ella se siente comprometida a ofrecerles un lugar donde vivir, aduciendo que no tienen a dónde irse, aunque a todas luces es notorio que ella es la principal favorecida tanto de los bienes que le dejó su madre (el terreno ejidal donde tiene sus viviendas y las huertas) como de los de su hermano, quien a su muerte la dejó como beneficiaria del seguro de vida.

Las tareas que cada uno desempeña se han ido asignando conforme Silvia va ampliando sus actividades y, de alguna forma, de acuerdo con las habilidades que sus hijos van desarrollando. Así, María de Jesús es la encargada de cortar los nopales y todo tipo de fruta y verdura que cultivan en su predio. Mientras su hija está en esta actividad, Silvia abre la tienda y espera a su hija para ponerse a preparar la verdura que habrán de vender picada y en bolsas en el transcurso de la mañana. Antonio, su hijo menor que está en la primaria, cuando llega de la escuela sale a vender lo que quedó de la mañana. Cuando Silvia necesita bordar sus servilletas y manteles y labrar los cuadros que vende al turismo, Toño le ayuda dibujando sobre la tela o el aluminio las imágenes sobre las cuales ella va a trabajar. También María de Jesús sabe bordar y con frecuencia se reparten este trabajo entre las dos.

María de Jesús es la que se encarga de transportar las lavadoras en la carretilla, hasta casa de las vecinas que previamente han llamado para pedir el servicio. Por la tarde, cuando su otra hija, Flor, llega de la escuela, se queda cuidando la papelería y Silvia se va a su casa a “descansar”, cuidando el riego de los nopales y los árboles frutales y bordando. Por la tarde, es su hijo Víctor quien se hace cargo de recoger las lavadoras, cuando ya ha regresado de la prepa. También le ayuda a regar, a limpiar la huerta, a juntar la basura y a realizar el quehacer de la casa.

Autores como Sen (1990) y Agarwal (1997) plantean que los hogares están constituidos por múltiples actores e intereses muy variados —y a veces conflictivos. Señalan también que dentro de las áreas que comúnmente existen dentro de estos conglomerados, como el consumo, la producción y la inversión, se toman decisiones respecto a cómo se acopian y distribuyen los recursos, dándose con frecuencia inequidades en tales arreglos, mismas que tienen relación con el género y la edad. Como lo sugieren estos autores, en el caso de Silvia se puede identificar cómo sus integrantes participan en las tareas asignadas, si bien otros manifiestan su negativa a esta cooperación, dando lugar incluso a episodios de conflicto. Así, mientras de unos se expresa orgullosa respecto a su colaboración, se queja de dos de sus hijas

que nada aportan al sostenimiento de la casa, ni en términos de dinero, ni de trabajo. Ellas son Elena y Cristina; la primera estudia la prepa y trabaja en el restaurante “La Chata”, en Puerto Vallarta. Cristina sabe inglés y francés, gracias a que Silvia le financió sus estudios. Cristina en la actualidad trabaja en un barco y a pesar de que gana un buen sueldo, no comparte sus ingresos ni con su madre ni con sus hermanos.

Y aunque la entrevistada habla con mucho orgullo también de que ha podido pagarle los estudios a sus hijos, a María de Jesús, a Víctor y a Cristina y de todo lo logrado con sus hijos, gracias al trabajo y al esfuerzo realizado con sus pequeñas ventas, es también evidente que quien toma las decisiones es Silvia, tanto de la asignación de tareas como en la distribución de los beneficios y los recursos que se obtienen colectivamente, a excepción de Cristina y Elena que no participan.

7.3.3. Ingresos del negocio financiado por SIFRA.

Es notable la capacidad de trabajo de Silvia y sus hijos y lo redituable que resulta cualquiera de las actividades que conforman sus estrategias de sustento. Así, por la renta de las lavadoras obtiene 50 pesos, con frecuencia renta incluso la de uso familiar, con lo que asegura un ingreso de por lo menos cien pesos diarios en promedio y alrededor de dos mil pesos al mes.

Cada una de las máquinas de video juego le genera un ingreso de mil pesos por mes y, como ya mencioné, dado que son tres, habrá que agregar tres mil pesos más a sus entradas.

La venta de frutas y verduras le deja la nada despreciable cantidad de tres mil pesos por semana. Silvia reconoce que más que la venta de artículos de papelería, son las verduras y frutas que a lo largo del día la gente le compra lo que es más redituable, entre toda la mercancía que conforma su negocio.

Las pequeñas artesanías que elabora entre una actividad y otra, al final del día, en sus horas de descanso y en los minutos de espera entre un cliente y otro, también permiten un ingreso importante de dinero. Según sus cálculos, los cuadros de aluminio, las servilletas y manteles bordados que hace ella y en ocasiones ayudada por sus hijas, le generan alrededor de seis mil pesos al mes. A diferencia de otras mujeres que he conocido en otras localidades, un elemento que está a su favor es que la empresaria que tiene la tienda a la entrada del pueblo no sólo orienta a las turistas interesadas en este tipo de artesanías para que vayan con ella sino que le pide sus productos para tenerlos a la venta en su restaurante y en ocasiones acompaña a las mujeres compradoras hasta el local de Silvia.

Lo que he observado en otros casos es que muchas mujeres que producen estos bordados no tienen dónde venderlos y cuando al fin logran concretar una operación de venta, los precios pagados no tienen concordancia con las horas de trabajo dedicadas por las mujeres y los costos de los materiales.

En cuanto a la papelería, de acuerdo con sus registros, Silvia comenta que cada semana, por muy mala que sea la venta, no es menor a mil pesos. Ella tiene la ventaja de que no existe otra papelería en el pueblo y seguramente estos ingresos se incrementarán cuando concrete los planes de inversión que ya he mencionado: contar con una fotocopiadora y contratar una línea de teléfono para instalar un fax y dar este servicio, al igual que la renta de teléfono para llamadas de larga distancia.

Tabla No. 18. Ingresos y gastos de Silvia y su familia	
Actividad	Ingresos mensuales
Renta de lavadoras	2,400
Máquinas de videojuegos	3,000
Venta de frutas y verdura	12,000
Venta de artesanías	6,000
Venta de papelería	4,000
Renta de películas	750
Pensión	2,500
Intereses de cuenta de inversión	1,250
Total mensual	32,500
Total anual	390,000
Destino de los ingresos	
Compra de verduras	6,000
Compra de materiales para elaborar artesanías	2,000
Compra de papelería	2,000
Pago de luz, agua, teléfono	950
Pago del crédito	1,800
Gastos de transporte y alimentación de sus hijos en la escuela	10,600
Alimentación	6,000
Ahorro mensual	3,150
Ahorro anual	37,800
Total	32,500
Fuente: elaboración propia con información de notas de campo	

Una actividad de la que no tiene una noción clara de los ingresos que le aporta es la renta de películas. Sabe que después de una compra de mil pesos de películas las pone en renta y del dinero producto de la renta vuelve a comprar nuevas cintas, ahora el doble. Después de un tiempo esas mismas cintas son vendidas a 15 o 20 pesos, con lo que recupera la inversión original, pero en este caso fue difícil que diera cuenta de un monto determinado que entra a su bolsillo.

De los datos de la tabla 18 se deducen dos aspectos importantes. Los ingresos que se destinan a la reproducción familiar (17,550) no son tan significativos, si consideramos que de ahí se sostienen total o parcialmente 11 integrantes: los tres menores de edad, las dos jóvenes que trabajan en Puerto Vallarta y Silvia. También cubre la manutención de María de Jesús, de su marido e hijo. Eventualmente proporciona ayuda a sus dos medios hermanos. El otro elemento que conviene notar es que al dividir los ingresos entre el número de personas que atienden la empresa y las horas dedicadas a ello, los ingresos que en apariencia son altos resultan modestos.

7.3.4. Origen y etiquetamiento del dinero.

7.3.4.1. Fuentes de liquidez.

Aunque en su relato Silvia identifica con claridad los usos y el destino de este dinero, considero conveniente traer a colación lo que en párrafos anteriores fue planteado: aun cuando Silvia puede ser extremadamente cuidadosa de sus inversiones productivas con los recursos que le presta la cooperativa del SIFRA, dado que está plenamente convencida de que ese dinero es para que la gente salga adelante, hay un elemento de orden simbólico en sus decisiones de no “desviar” el dinero para otros fines; se trata de su preocupación por dejar en claro ante otros socios de la cooperativa y del grupo local al que pertenece, que ella, aun cuando ha sido señalada como la más pobre del grupo y de quien ponían en duda su capacidad de pagar, es una persona responsable y merecedora de credibilidad. En la entrevista menciona en repetidas ocasiones de sí misma ser “la más analfabeta del grupo” y recuerda que cuando les dieron el primer crédito, una de sus compañeras dejó en claro su desconfianza. Ahora es ella la que insiste y presiona en las reuniones de la cooperativa para que se supervise en qué se están empleando los créditos que reciben del programa.

A continuación voy a presentar las diversas fuentes de las que Silvia recibe dinero para sostener su economía familiar.

A) Pensión por discapacidad.

Sorprende escuchar los distintos fondos que proveen ingresos a Silvia y los usos diversos que en ocasiones alguno de ellos tiene, mientras que otros difícilmente serán modificados en su destino. La primera fuente de ingresos que menciona en la entrevista es su pensión por discapacidad, obtenida a raíz de un accidente que tuvo hace ya más de diez años. Con el dinero de la pensión empezó a edificar el local donde tiene la papelería, las máquinas tragamonedas y exhibe las artesanías que elaboran ella y su hija. Este dinero también sirve ahora para pagar los abonos del crédito del SIFRA. Gracias a esta pensión tiene acceso a servicios de salud que, si bien no son una fuente de ingreso, sí representan un ahorro importante, ya que en diversas ocasiones le ha evitado desembolsar pagos en hospitales, medicinas y médicos privados para ella y sus hijos.

B) Créditos del SIFRA.

El primer crédito de diez mil pesos lo utilizó en comprar diversos artículos para su papelería y pagar deudas contraídas cuando adquirió las máquinas tragamonedas y una de las lavadoras. En días recientes a la entrevista ya había recibido un segundo crédito, con el que planeaba comprar de nuevo más artículos de papelería, una copiadora y financiar su viaje y estancia en Guadalajara, donde estaría para recibir atención médica y traer nuevos insumos para trabajar las artesanías y nuevos productos que vende en su local. Con este nuevo crédito también proyectaba ponerle piso a su local.

Estas mejoras en la imagen de su negocio son muy importantes, ya que denotan cierta prosperidad, al igual que su decisión de contratar el servicio de televisión satelital, que tiene conexión con una situación económica menos apremiante y con proveerse un estímulo después de años de trabajo arduo en los que había priorizado a sus hijos y a sus hermanos, a quienes, dice, no les falta nada pues ella con su trabajo ha conseguido proveerlos de un sinfín de electrodomésticos para hacer más cómoda su estancia en casa.

C) Ingresos por la venta de diversos productos y servicios.

Como ya quedó registrado en el cuadro presentado párrafos antes, Silvia obtiene ingresos permanentemente gracias a una amplia variedad de productos que pone a la venta tanto en su local como a la puerta de éste: artículos de papelería, cuadros de repujado, manteles y servilletas bordadas, películas, fruta y verdura en pequeñas y grandes cantidades, además de la

renta de máquinas de videojuegos, lavadoras, películas y el cobro de clases de bordado y repujado.

D) Inversiones y guardados.

Adicional a estos ingresos están los distintos fondos de ahorro e inversiones que ha ido conformando a partir de prácticas cotidianas de “apartar” y hacer “guardaditos”, como le nombra, si bien el fondo mayor de 600 mil pesos existe a raíz de que su fallecido hermano la nombró beneficiaria de un seguro de vida. Este dinero lo tiene depositado en una inversión en Lloyd que le genera intereses y recientemente los retiró para abrir una nueva cuenta en Banco Azteca. Adicionales a los 60 mil pesos que retiró de Lloyd, deposita en esa cuenta lo que va ahorrando cada semana, procurando preservar la práctica que ella ha adoptado desde hace años, aun en tiempos difíciles: “si vendo 300, haga de cuenta que cien los aparto para surtir, 100 los hago nudito y 100 para mis gastos”.

Otro fondo de ahorro que menciona es el de la morralla que deposita en un bote y con el que cubre el pago de luz, agua y otros gastos. De este dinero aparentemente no tiene control, ya que con frecuencia no sabe lo que tiene, sólo se acuerda de echarle monedas “a puños” y de acudir a él cuando le llegan los cobros de los servicios mencionados, un gasto considerable ya que ella se hace cargo no sólo del consumo de energía eléctrica y agua de su casa y del negocio sino de las viviendas de sus hermanos y de sus hijos, además del teléfono de estos últimos.

7.3.5. Prácticas de asignación del dinero: producción, consumo y seguridad.

Aunque ya he mencionado algunas ideas acerca de cómo Silvia opera ciertos controles sobre el dinero que maneja, toca ahora abundar en esta discusión y para ello retomaré algunos datos que presenté antes. Un primer e importante destino del dinero que ingresa a la economía de la familia es el sostenimiento de esas mismas actividades, es decir, la compra de verduras que no produce, la compra de artículos de papelería, el pago de la luz que consumen las máquinas de videojuegos, la compra de materiales para producir nuevas artesanías. Según sus cálculos, ella destina 50% de los ingresos que le aportan estas actividades a mantener las condiciones para seguir trabajando, aunque, como ya quedó claro antes, toma también del dinero de su pensión para este mismo fin, al igual que para dar los abonos del crédito de SIFRA.

El segundo objetivo al que van encaminados los ingresos es pagar el sostenimiento de su familia. Se puede hablar aquí de lo que Benería y Roldán (1992) llaman fondo común,

aunque en este caso concreto no se trata de la aportación de una parte de los sueldos que perciben los integrantes de la familia sino de la decisión de destinar una parte del flujo monetario por la venta de diversos productos y servicios a la manutención familiar. A este rubro Silvia destina 2,650 pesos a la semana, de los que casi la mitad se emplean para las necesidades cotidianas de alimentación. Se incluyen aquí los fondos utilizados para solventar los gastos implícitos en la educación de sus hijos: transporte, alimentos, útiles escolares, cuotas y colegiaturas, libros, acceso a Internet y otros.

Aun cuando los hijos no tienen asignado un salario, se entiende que hay un acuerdo tácito de la responsabilidad por ella asumida, incluyendo a María de Jesús y a su marido. Cuando Silvia requiere arreglos de albañilería, su yerno le ayuda sin que haya un pago de por medio, como cuando construyó el local y ahora que planea ponerle piso. La aportación de ellos al fondo común es el trabajo no pagado, a cambio de que su madre les proporcione vivienda, gastos de alimentación, gastos de educación, pago de servicios y aun gastos médicos cuando ha sido necesario.

Conviene en este punto identificar la manera como se toman las decisiones respecto a los recursos monetarios y otros bienes al interior de esta familia. Desde la perspectiva que propone Shanahan y Brandon (1994) se puede hablar de mecanismos de redistribución entre los distintos miembros del hogar, sin suponer que los ingresos y otros bienes se distribuyan de manera igualitaria y sobre la base de necesidades explícitamente expresadas. Más bien, todo indica que la mayor parte de las decisiones las toma Silvia, como ya se señaló en apartados anteriores, orientada por lo que cree son las expectativas de sus hijos y de lo que es posible y apropiado en una situación familiar y social dada.

Por otro lado y aunque no se pusieron en evidencia conflictos o disputas por las maneras en que se asignan y distribuyen los bienes, Silvia refiere confrontaciones respecto a quienes están dispuestos o no a contribuir al mantenimiento de ese fondo común que se espera de parte de Silvia como apoyo recíproco, que espera prevalezca y que enfatiza hablando de sus sacrificios para pagar los costos de los estudios y la preparación profesional de sus hijos.

Elena y Cristina son identificadas por su negación a contribuir con sus aportes al sostenimiento de la economía de la familia. La primera, estudiante de preparatoria, trabaja en el restaurante “La Chata”, en Puerto Vallarta; “aquí vive”, dice Silvia, “ella trabaja y no aporta nada, lo que gana es para vestirse, para todo lo que es de ella, ni nos ayuda, ella llega y se duerme”. Cristina trabaja en un barco, es ejecutiva de ventas y aun cuando su madre le ha pedido su contribución económica, se ha negado a atender sus reclamos.

Esta situación ha generado tensiones entre madre e hijas y manifiesta un desencanto por la manera en que ellas han se van distanciando del resto de la familia, participando cada vez menos de la dinámica de trabajo familiar. En relación con lo anterior, existen desacuerdos por la divergencia en intereses entre ellas y el resto de la familia; las prioridades de Elena y Cristina tienen que ver con el sostenimiento de una forma de vida que supone un distanciamiento de lo que son ciertas prácticas familiares, a la vez que requiere recursos para hacerse de una imagen acorde a la red de relaciones sociales en las que están incursionando y quieren ser parte.

Sus mundos de vida están siendo transformados, la interacción cotidiana con personas fuera de su localidad y dentro de un medio más urbano va generando ese distanciamiento, de tal suerte que lo que antes fue una fuente de bienestar —el hogar— que les aseguró acceso a una educación y a fuentes de trabajo ahora se vuelve un estigma del que buscan tomar distancia. Silvia relata con tristeza el balance que hace de esta situación que está viviendo con Cristina y que pudo expresarlo en una reciente discusión que tuvo con ella: “yo ya cumplí, te hizo daño haberte dado más que a los demás porque todos estudiaron en escuela de gobierno y tú en escuela de pago, de estas chácharas de las que te avergüenzas te pagué 1,500 por mes en Proulex por dos años”.

A la vuelta del tiempo, sus hijas tienen otros referentes de lo que quieren y esto influye en las maneras en que hacen uso de los recursos que generan, de tal suerte que el sueldo que reciben de sus empleos es etiquetado con base en intereses que no son compatibles con las decisiones que operan en su contexto familiar. Lo anterior ilustra lo que Zelizer (1994) señala al hablar de las maneras en que se marca el dinero, se introducen controles, restricciones y distinciones que moldean su uso en una relación y al no ser ampliamente compartidas genera roces y conflictos.

Silvia se aflige por la manera en que sus hijas no sólo no contribuyen al sostenimiento de la economía familiar sino por la falta de previsión de su futuro y su poca disposición a hacer sacrificios en aras del bienestar colectivo, algo que para ella es inaceptable, ya que va en contra de los principios de funcionamiento sobre los que ha forjado un estilo de vida personal y familiar.

Y de esto último hay distintas evidencias. Una de ellas es su férrea decisión de no hacer uso del dinero que le dejó su hermano, aun cuando ha tenido múltiples situaciones apremiantes. En esta determinación llama la atención su particular racionalidad al mantener intocable la inversión que tiene en Lloyd y decidir endeudarse con el SIFRA, cuando podría

ahorrarse el diferencial de intereses que paga y que no tiene punto de comparación con lo que obtiene con su inversión. Mientras que con esta cuenta ella recibe 2% de interés anual, ese mismo porcentaje lo paga en la cooperativa cada mes, por el dinero que le han prestado.

Cuando se le interrogó respecto a su motivación para solicitar el crédito de SIFRA respondió: “porque no tenía para surtir y no quería sacar de lo que yo tenía”. Al volver más adelante sobre esta información, Silvia argumentó, recordando lo que su hermano le había dicho en una ocasión, respecto a este seguro y lo que a él le gustaría que hiciera: “Siempre me decía que si él se moría primero que yo, lo que a mí me dieran de la empresa yo lo cuidara para cuando estuviera viejita, para cuando mis hijos se fueran y me dejaran, me decía y para eso quiero mis centavitos que tengo ahorrados, para cuando ya no pueda trabajar y ellos se vayan y me dejen solita, pagarle a alguien que me dé comida”.

Pero aun cuando el fondo mayor no quiera emplearlo para sus pequeños negocios o para cubrir otro tipo de gastos, separó 60 mil pesos que corresponden a los productos financieros que le dio la inversión; lo ha destinado para realizar ciertas mejoras a su vivienda, al local de la papelería y a la compra de una camioneta. Quiere terminar de construir su casa, edificando un piso en la parte superior de la que ya tiene, así como un nuevo espacio aledaño al de la papelería, donde pueda meter las máquinas tragamonedas, la copiadora, el fax y una caseta de teléfono que planea conseguir. Para la compra de la camioneta ya está en pláticas con una asociación de discapacitados que le ofrecieron ayudarle para importar un vehículo de Estados Unidos, adaptado a personas con necesidades especiales y que ella podrá conducir con menos dificultad.

7.4. Celia Bernal, Morelos, Tomatlán.

7.4.1. Su negocio.

Celia vive en el pueblo de Morelos, situado a 20 kilómetros de la cabecera municipal, por la carretera que conduce a Puerto Vallarta y que divide a la localidad en dos. Ella tiene 56 años, es divorciada, nunca fue a la escuela y apenas sabe leer y escribir. De sus tres hijas, Noemí de 24, Erika de 22 y María Candelaria de 21 años, sólo la de en medio vive con ella, si bien se la pasa en Puerto Vallarta buena parte de la semana, donde estudia en la universidad; la mayor y la más pequeña viven en Estados Unidos; ella misma de joven permaneció siete años en Chicago, donde estuvo trabajando y enviaba dinero que su padre le ahorró en parte y en parte gastó también.

Es de un pueblo de La Huerta, Las Higuierillas. Al volver de Chicago, Celia hizo efectivo el acuerdo que había hecho con su padre, de que al llegar le pagaría con ganado el dinero que se había gastado, y así lo hizo con cada uno de sus deudores; además del papá, uno de sus hermanos y un tío le dejaron elegir el equivalente en animales de la deuda contraída: de su padre obtuvo 20 vacas, del hermano diez y del tío cinco. Así fue como se hizo de un primer patrimonio. “Desde que estaba joven me gustaba el ganado”, dice. Su papá era ganadero en La Huerta y le daba envidia ver cuando él vendía y le veía la “paca” de dinero que sacaba de su bolsa.

Poco tiempo después de volver de Estados Unidos se casó y a los cinco años de estar viviendo juntos, el marido se fue a Estados Unidos y no ha vuelto a saber de él. Cuando sus hijas tenían que ir a la escuela tuvo que salirse del rancho donde vivía con sus padres y fue así como llegó a Morelos, donde ya residía una de sus hermanas y otros parientes.

El ganado lo dejó en el pueblo Las Higuierillas. Al llegar a Morelos rentó una casa y después compró un lote, con el dinero de unas vacas que vendió. Poco a poco se fue haciendo de otros bienes y en la actualidad tiene tres propiedades en Morelos: el primer terreno que compró, donde construyó una casa pequeña que ahora está deshabitada, el segundo, donde levantó la casa en la que vive y un terreno que le compró a una de sus hermanas, quien necesitada de dinero se lo ofreció y que fue pagando poco a poco con las propinas que le dan en el hotel donde trabaja.

Celia es socia de la cooperativa desde su fundación, es parte del GAMEP llamado Los Sosa, donde está también la actual secretaria del Consejo de Administración, Antonia, y una médica quien además es propietaria de una farmacia. Ella es de las pocas mujeres de esta cooperativa que pide crédito para la engorda de ganado.

A diferencia de Silvia, Celia no se dedica a atender el negocio financiado por SIFRA sino a trabajar en un hotel ubicado en la localidad de Quémaro, “Las Alamandas”. Los créditos los ha utilizado para acrecentar el hato ganadero de su propiedad, comprando animales jóvenes que engorda y saca a la venta, al igual que aquellos que obtiene de sus propias vacas; otra parte de los recursos los utiliza para arreglar corrales y sembrar pasto. Generalmente esos becerros extra que compra son a sus parientes, incluso adquiere los becerros que le han tocado al hermano y que él pone a la venta también; él ya sabe que Celia siempre buscará la forma de comprarlos, “en vez de que los vendan a otras personas, chiquitos —dice ella—, yo los agarro”.

El nuevo préstamo. En 2005 Celia ya había recibido cuatro préstamos anteriores, mismos que pagó con puntualidad, incrementando cada año el monto; ese año ella podía solicitar 50 mil pesos y así lo hizo, si bien tuvo que presentar garantías prendarias y un aval, dado que ésa era la política de la cooperativa cuando se trataba de cantidades mayores. En esta ocasión Celia entregó las escrituras de su casa y como aval está Toña, su compañera de GAMEP, de quien a su vez ella es su aval solidario. Como en otros años, este préstamo fue solicitado para la engorda de animales y gastos como siembra de pastura, arreglo de lienzos y medicamentos.

7.4.2. Arreglos familiares.

En la historia de Celia, el apoyo de su red familiar ha jugado un papel importante, ya fuera para dejar su localidad de origen e irse a Estados Unidos, a los 22 años, donde la acogieron sus parientes o a su regreso, cuando distintos parientes le retribuyeron con ganado los ahorros que ella había enviado y que aun sin ella saberlo, les había permitido financiar sus labores agrícolas y ganaderas. También recibió apoyo de su familia cuando una vez más tuvo que dejar su pueblo, ahora para que sus hijas pudieran estudiar, y el hecho de vivir en Morelos se explica porque contaba con una integrante de su familia viviendo en ese lugar.

Mientras que Silvia ha incorporado a sus descendientes en su pequeña empresa, Celia ha recurrido a los hermanos, tíos y sobrinos para sostener el negocio ganadero, compartiendo con ellos las utilidades, subsidiando parte de los gastos que corresponden a la inversión de sus parientes, a cambio del trabajo físico de cuidado de los animales, información y consejos que ellos le aportan.

Así, y aun cuando el sitio donde tiene los animales se encuentra a más de 90 kilómetros de donde vive, Celia ha conseguido arreglos familiares provechosos y que hasta la fecha funcionan aceptablemente para todas las partes. Para su incursión al mundo ganadero obtuvo la ayuda de su papá y sus hermanos; el menor de ellos es un soporte importante en el negocio de Celia. Viaja cada fin de semana o cada 15 días o cuando tiene vacaciones a revisar sus bienes y sin lugar a dudas se hace presente días antes de que se venza la fecha de pago del crédito, ya que es cuando vende su ganado.

Su hermano Federico vive en el rancho Las Higueras y tiene su propio ganado. Uno de los acuerdos que tienen entre ellos es acerca de la distribución de los bienes producidos en torno al negocio del ganado y consiste en que por cada vaca que se reproduce, a cada uno le

corresponde la mitad de las crías.¹⁶⁷ Cuando se trata de la engorda de becerros, Celia da a su hermano un dinero extra; en todos los casos, ella se hace cargo de solventar los gastos de medicamentos y cualquier costo adicional que se genere en el proceso.

En ocasiones, la compensación que Federico recibe es la condonación de alguna deuda que tenga con ella o la incorporación de sus propios becerros a la engorda sin pagar el costo de alimento y medicinas, aunque esto último Celia lo hace con los otros hermanos también.

Con frecuencia presta dinero a sus hermanos ya sea para algún apuro familiar o para pagar trabajos agrícolas que no tienen manera de financiar; ella les presta pues sabe que a cambio de la deuda recibirá un animal, incluso a veces ellos le proponen la venta de algún becerro o una vaca y se la cuidan, dentro del hato que Celia tiene en el rancho.

A veces ella no tiene dinero o no está cercana la fecha para recibir el crédito del SIFRA. En estos casos habla con sus hijas que viven en Estados Unidos y le mandan el dinero que necesita. Así, con estas prácticas ambas partes se benefician: los hermanos, que saben que estas transacciones suelen ser nada ventajosas para quien vende el ganado en situaciones críticas y aunque su hermana tampoco les pagará un precio óptimo, saben que podrán contar con ella, además de que media la relación familiar.

Por su parte, Celia tiene la posibilidad de dar un destino productivo a los ahorros conseguidos o a las remesas que recibe de las hijas, con lo que asegura el pago de la deuda. “Yo les presto —aclara—, pero a cuenta de las becerras que todavía están en la panza de la vaca (ríe), se los compro a mil pesos, aclarando y hablando, yo se los digo sinceramente, de que se los vendan a otra gente y ellos también dicen, de vendérselos a otra gente y a ti, mejor a ti y todo el tiempo así se los he comprado yo”.

Cuando el ganado está listo para la venta, Celia se pone en contacto con un comprador que vive también en Morelos; es Alejandro, el marido de Leticia Vaca, la anterior presidenta de SIFRA. También vende a intermediarios de otras localidades, de los que tienen corrales de acopio en Pino Suárez, un pueblo que se encuentra a 25 kilómetros de distancia, por la

¹⁶⁷ Al parecer, estos acuerdos son comunes entre las familias de las mujeres que entrevisté. Por ejemplo Rosina, socia del grupo de la localidad La Higuera Blanca, también del municipio de Tomatlán, relató que su esposo buena parte del año se dedica exclusivamente a cuidar el ganado de su madre y por ello tiene derecho a vender los becerros, alrededor de diez al año. Claro que el dinero no es sólo para él sino que le da a su madre una tercera parte, pero la venta de ese ganado funciona como una reserva de la que echan mano cuando, por ejemplo, las deudas se incrementan y tienen que ser saldadas. Otro tipo de beneficio que obtiene la gente que se hace cargo del ganado ajeno es que hay temporadas en que lo ordeñan, como Rosina misma explica. El esposo se encarga de obtener la leche y ella elabora los quesos, el requesón y todo lo que son derivados de la leche y con eso ella se ayuda; además de que aseguran el consumo de esos productos, una parte la sacan a la venta entre las vecinas de la localidad.

carretera que va a Vallarta. En ese lugar hay intermediarios que compran en toda la región para luego trasladar el ganado ya sea al centro del país o bien hacia el norte, a los estados de Sinaloa, Sonora y la frontera con Estados Unidos. Celia dice que siempre vende al contado, nunca permite que le queden a deber.

7.4.3. Ingresos del negocio financiado por SIFRA.

Para dar una idea de lo que han sido los ingresos generados con el crédito del SIFRA, le pedí a Celia que recordara lo que hizo con estos recursos los dos últimos años y esto fue lo que comentó. En 2005 recibió 40 mil pesos del SIFRA, con lo que preparó 17 becerros que alcanzaron a pesar entre 190 y 210 kilos cada uno. Al ponerlos en venta, le pagaron 18 pesos el kilo, con lo que obtuvo 63 mil pesos. De este dinero alcanzó a cubrir el crédito y los intereses y obtuvo como utilidad alrededor de 20 mil pesos.

Actividad	Ingresos anuales ¹⁶⁸
Empleo en hotel Las Alamandas	46,500
Propinas	30,000
Remesas	30,000
Préstamo de SIFRA	50,000 (una vez al año)
Venta de animales	74,000 (una vez al año)
Total anual	230,500

Destino de los ingresos	Anual
Ayuda para hospedaje, transporte y alimentación de hija	30,000
Fondo de ahorro en la empresa	12,000
Alimentos, medicinas	12,900
Pago de luz, agua, teléfono	7,200
Pago del crédito	56,000
Inversión en corrales, pastura, medicamentos	5,000
Compra de animales	11,500
Total anual	134,600
Ahorro e inversión en vivienda	95,900
Fuente: elaboración propia con información de campo.	

¹⁶⁸ He tenido que presentar los datos de esta tabla por año para facilitar su lectura, ya que algunos ingresos y gastos fueron calculados en forma mensual y otros abarcando todo el año.

Con el crédito de 50 mil pesos que le dieron recientemente está preparando para la venta 17 animales; cinco de ellos fueron comprados a 2,300 cada uno. Comenta que lo que más le cuesta es la producción de pasto, donde ahora invirtió 25 mil pesos para el pago de tractor, mozos, etc. y además arregló los corrales; en esto gastó cerca de cinco mil pesos. Ella prevé obtener ingresos por una cantidad mayor que el año pasado, pues ahora la carne tiene un precio de 22 pesos el kilogramo. En el cuadro que está a continuación se puede ver los ingresos de Celia, provenientes de diversas fuentes, incluido el proyecto financiado por SIFRA.

Es interesante observar que aun cuando Celia tiene un empleo estable y diversas prestaciones que para muchas mujeres de su localidad son inexistentes, si se compara con los ingresos anualizados de Silvia, los suyos equivalen a 60% de esta última, lo que contrasta enormemente con el giro de proyectos que cada una desarrolla. Silvia tiene una multiplicidad de pequeñas y aparentemente marginales actividades, desde la siembra en traspatio de frutas y hortalizas y su venta, hasta la venta de servilletas bordadas. En el otro, se trata de un giro que al menos en el medio rural está asociado a grupos sociales que cuentan con mayores recursos: la ganadería.

Pese a los mayores ingresos de Silvia, su margen de ahorro es menor, lo que se explica por el número de dependientes a su cargo, así como el tipo de gastos que tiene que sufragar permanentemente, entre los que sobresalen el transporte y los gastos escolares.

7.4.4. Origen y etiquetamiento del dinero.

7.4.4.1. Fuentes de liquidez.

A) Empleo.

Celia tiene ya 15 años trabajando en el hotel Las Alamandas. Se expresa muy satisfecha de este trabajo, pues aunque le pagan 2,800 pesos por mes, el ingreso más fuerte está en las propinas, que por lo común llegan a cinco mil pesos. Adicionalmente recibe 1,075 pesos en vales de despensa por mes que ella, cuando lo necesita, puede emplear también para la compra de medicina, pues es amiga de la dueña de la farmacia que es socia del mismo GAMEP. Una ayuda importante es que en el hotel tiene derecho a las comidas y con frecuencia está ahí hasta las 8 de la noche o más, por lo que los gastos en la casa disminuyen significativamente. Su trabajo es en la lavandería y aunque tiene poco contacto con los huéspedes, la empresa distribuye de forma equitativa las propinas que dejan los clientes; entre mayor es el sueldo del empleado, menor es la cantidad de propinas que recibe.

B) El crédito del SIFRA.

Celia ha recibido préstamo en cinco ocasiones, por montos que van de los diez mil a los 50 mil, como el de este último año, que aún está vigente; en todos los casos no sólo ha utilizado el dinero para la engorda de ganado sino que una parte la emplea para otros gastos, como en esta ocasión, que empleó alrededor de diez mil pesos para arreglar su vivienda.¹⁶⁹

C) La siembra.

Por invitación de otro de sus hermanos, Celia invirtió en la siembra de sandía y aunque hace unos ocho años que ocurrió esta primera incursión al negocio agrícola, es interesante traerla a cuenta para tener un panorama más completo de los medios que tiene a su alcance para generarse mayores ingresos.

Ella tiene un terreno de riego de tres hectáreas y su hermano otro con la misma extensión en el municipio de La Huerta. “Él estaba más pobre que yo”, relata y aunque Celia tampoco tenía dinero, contaba con ganado y, decidida a invertir, vendió algunos animales. Cuando se terminó ese dinero ella negoció con un proveedor de Morelos que le diera a crédito los insumos que fueron necesitando, sobre todo los insecticidas.

Recuerda que cuando le pagaban las propinas de cada mes, cinco o seis mil pesos, iba y le abonaba al proveedor y le daba a su hermano algo de dinero para que la fuera pasando o para que pagara algún peón, cuando ya estaban en el corte de la sandía. Así la fue pasando hasta que empezaron a tener ventas. Celia comenta que en este negocio le fue muy bien: ella puso el dinero y la tierra y su hermano el trabajo; al final las utilidades las distribuyeron en partes iguales.

En el primer corte (despunte, le llama) obtuvieron 40 mil pesos; relata con detalle cómo su hermano llegaba a informarle de las ventas, del comprador, de los pagos, de la calidad de la sandía, a entregarle dinero, a hacer cuentas de los gastos y repartirse las utilidades. La hija mayor de Celia se encargó de llevar el control de los gastos de su madre y ella fue la que puso en claro las cuentas a la hora de repartirse los beneficios para cada uno. En el segundo corte les

¹⁶⁹ Esta también es una práctica común entre las mujeres socias, de acuerdo con lo que ellas mismas expresaron. Por ejemplo, otra mujer entrevistada dijo: “Yo le voy a ser sincera, de esos 30 mil del crédito, le metí diez mil nada más al negocio, de los otros, a mi esposo se le quemó el motor de la camioneta y pues la tuvimos que arreglar, porque haga de cuenta que sin la camioneta no nos podemos mover. Entonces tuvimos que repararla, le salió en un costo como de 15 mil pesos y ya los otros cinco, haga de cuenta que lo dejamos para ... lo que se fuera ofreciendo, sí los gastos de todos los días, se reserva eso porque también las enfermedades no las tenemos previstas, las enfermedades surgen de la nada, hay que prevenir eso.

pagaron 60 mil pesos y al término de las ventas, el pago de deudas y demás, cada uno se quedó con 40 mil pesos.

D) Las remesas.

Una fuente de ingresos nada despreciable para Celia es el dinero que le envían las hijas que viven en Estados Unidos. Cada mes o cada quince días, alguna de ellas le manda 250 dólares.

En el aspecto que estoy tratando en este apartado, Silvia y Celia tienen en común que cuentan con los créditos y las actividades productivas que desarrollan como fuentes de dinero para su economía familiar, mientras que por otra parte, en el caso de la primera, este ingreso se amplía con su pensión y en determinados momentos, su propio ahorro que produce intereses que entran en circulación en el circuito doméstico. Mientras tanto, Celia tiene un salario y recibe remesas provenientes de sus dos hijas residentes en Estados Unidos y sus inversiones se encuentran en los bienes inmuebles que a lo largo de años ha adquirido, no en depósitos bancarios, como lo hace Silvia.

7.4.5. Práctica de asignación del dinero: Producción, consumo e inversiones.

Por la magnitud de los recursos implicados, una prioridad de Celia es emplear su dinero en la compra de distintos tipos de bienes que van encaminados a incrementar su patrimonio, ya que las necesidades básicas, como el consumo cotidiano y los gastos en el cuidado de la salud, están aseguradas con el sueldo que recibe de un empleo más o menos estable. Sin embargo, es difícil separar este interés de Celia por hacerse de nuevas propiedades y preservar las que posee, de todas las acciones que lleva a cabo en el marco de las relaciones familiares cercanas, y más bien podría decirse que es precisamente la existencia de estos vínculos y su funcionamiento lo que induce las decisiones adoptadas por Celia en distintos momentos, en el plano de las transacciones comerciales de distintos tipos de bienes.

Como ya fue señalado, Celia cuenta con ganado y tierras agrícolas en la Huerta. En Morelos tiene dos terrenos y una casa amplia. Ella ve que estas inversiones son un seguro que a largo plazo podrá hacer efectivo frente a algún apremio. Con todo, arreglar la casa donde vive es su prioridad. Celia relata que lo que recibe de utilidades con la engorda de ganado lo utiliza para ampliar la construcción de su casa; así lo hizo con la venta del año pasado, también planea hacerlo con las utilidades de este año, así ocurrió también con la venta de sandía: “lo que me sobre de todo —dice—, si me sobra, si vendo algún animalito aquí llevo y lo entierro”.

Lo mismo dice de los ahorros que le van quedando de su sueldo: “Va haciendo una alcancía”, dice, “y cuando ya tengo una cantidad importante voy y compra ladrillo, piedra, cemento y le hablo a un compadre que vive en Puerto Vallarta”, su albañil, para que vaya a trabajar por unos meses con ella. Cuenta que en la construcción de la casa tiene invertidos más de cien mil pesos y habla con mucho orgullo de esto.

Un segundo destino del dinero que maneja es para comprar becerros, como ya quedó demostrado en el apartado anterior. Es importante hacer notar aquí que no sólo se está hablando del crédito de SIFRA sino del dinero que Celia ahorra de su sueldo o de las remesas que envían las hijas.

En el momento de la entrevista, Celia estaba pensando utilizar también el dinero que le manden sus hijas para la compra de acciones del proyecto de gasolinera; comentó que tanto su hija como ella ya habían pagado 50% de una acción cada una y quería terminar de pagar esas y adquirir dos más, por lo que tendría que pagar 16 mil pesos en total.

Otro destino del dinero que ella menciona es el fondo de ahorro que tiene en la empresa; en cada quincena le descuentan parte de su sueldo para entregárselo a fin de año, dinero que a su vez utilizará para solventar un pago pendiente o para meterlo en el circuito de nuevos préstamos a sus parientes.

Otro uso que con frecuencia da a su dinero es prestarlo a sus hermanos o algún otro pariente, quienes recurren a ella con cierta frecuencia. Antes se mencionó a Federico y a Rogelio; este último fue quien la involucró en la siembra de sandía, pero están tres hermanas que viven en Morelos y una más en Quémaro, un pueblo ubicado a siete kilómetros de donde vive Celia, hacia la playa.

Celia ha jugado un papel de soporte económico no sólo con sus hermanos con menos recursos sino también con sus hermanas, en ocasión de situaciones críticas, como cuando la mayor tenía un apuro económico y se vio obligada a vender un terreno de su propiedad. Celia le ofreció un arreglo muy conveniente para ambas, de manera que la hermana no tuvo que “malbaratar” su terreno vendiéndolo a algún desconocido y ella amplió su patrimonio.

También está el caso de la hermana menor, quien tiene apuros económicos ya que el marido se consiguió otra pareja en Estados Unidos y prácticamente dejó de enviar dinero a su familia. La hermana de Celia, Emma, tuvo que conseguir cómo ganarse la vida y empezó a vender ropa con la ayuda de Celia, quien le hace pequeños préstamos. Al relatar esto dice que lo hace de buen grado, mientras pueda, de a poquito.

De hecho, ella quisiera que sus hermanas entraran a algún grupo del SIFRA y que encontraran la forma de ayudarse, que ampliaran sus recursos, que superaran de alguna forma su situación de precariedad. Aunque reconoce que su propuesta les interesó, piensa que tal vez no se animaron a solicitar su ingreso por no estar seguras de poder pagar. Relata que incluso ella pagó la parte social para Emma por un año a fin de que hiciera la solicitud de crédito; más aún, relata que le ofreció su apoyo para situaciones eventuales en que Emma no tuviera con qué pagar el préstamo, “yo te puedo prestar —le ofreció—, con poquito que tengas tú, yo te presto para cubrir la cuenta, para ayudarle a que vendiera ropa”.

Un año después, y al constatar que aun con este ofrecimiento Emma no se decidía a pedir el préstamo, propuso en su GAMEP que en lugar de su hermana entrara Erika, su hija y la aceptaron. Ya será más adelante, espera Celia, que la vuelva a proponer, aunque es difícil pues en su GAMEP es muy competitiva la incorporación de nuevos socios, a cual más de sus compañeras, dice, mete gente, o tal vez se abra la oportunidad cuando reestructuren los GAMEP, como anunciaron en la asamblea anual pasada, lo que mucha gente está esperando.

Para vivir cotidianamente cuenta con los ingresos de su empleo en el hotel. Normalmente ella compra los víveres con los vales que le dan en la empresa, incluso a veces le sobra para darle a Erika, la hija que estudia en Vallarta, o para comprar medicamentos.

Erika estudia una carrera universitaria en el Centro de Estudios de la Costa, de la Universidad de Guadalajara, en Puerto Vallarta. También es socia del SIFRA, ha recibido crédito anteriormente y hace meses presentó su solicitud y está esperando que le aprueben el crédito. Vende zapatos a pagos diferidos y según Celia le va muy bien, ella le ayuda en las ventas a compañeras de trabajo del hotel, dice que le ha vendido hasta diez mil pesos. Lo que Erika obtiene de este negocio es sólo para ella; además, Celia la apoya con dinero extra, además de los vales, aunque sea esporádicamente. Sus otras hijas mandan a la hermana de 100 a 150 dólares por mes, pues se comprometieron a pagarle la renta del departamento donde vive en Puerto Vallarta.

7.5. Significados del dinero.

Con lo que hasta aquí he presentado, han quedado en evidencia diversos significados que tiene el dinero tanto para Silvia como para Celia, mismo que no se reduce, como ya se señaló, a lo que les presta la cooperativa; entra también el que se deriva de situaciones personales muy dolorosas, como la pensión que recibe Silvia por el accidente a raíz del cual quedó con dificultades para moverse y el que recibió a raíz de la muerte de su hermano.

Como abundaré enseguida, el dinero significa a) oportunidad para capitalizar su negocio, b) seguridad e independencia futura, c) obtención de respeto y credibilidad, d) acceso a mayor bienestar en el presente y e) rechazo a la ostentación y lujos.

a) Oportunidad para capitalizar su negocio. Es obvio que a Silvia le sobran ideas de cómo poner a producir el dinero y en vez de gastarlo para satisfacer necesidades personales de distinta índole, en la entrevista da cuenta de los sacrificios y privaciones vividas para poder ahorrar y hacerse de bienes que pone a disposición de sus clientes, pues esto es lo que ha posibilitado nuevos y sostenidos ingresos. Su pensión económica por invalidez, por ejemplo, ha adquirido un sentido muy positivo, pues con esos recursos empezó la construcción del cuarto que se ha constituido en su centro de operaciones, donde lleva a cabo un sinnúmero de actividades que le han permitido crecer económicamente con la ayuda de sus hijos.

En este caso, el dinero significa una oportunidad para capitalizar su negocio, hacerse de una fuente de sustento, siempre y cuando tenga las habilidades de administrar y cuidar. Para Silvia, cuidar el dinero, saber invertir, son valores muy importantes, algo de lo que, desde su punto de vista, carecen otros socios del SIFRA y es su explicación de por qué sus compañeros no pagan con la responsabilidad que se espera.

Algo que es indiscutible es su habilidad para sacar provecho de lo que tiene, incluida su imagen de mujer pobre, sola y vulnerable, dadas las dificultades que tiene para caminar. Mientras que algunas personas la tratan de forma estigmatizante por esta misma situación, para otras son estos estigmas¹⁷⁰ los que probablemente activan su solidaridad, como Engracia, la propietaria de la tienda que no deja de apoyarla en la venta de sus artesanías, abriéndole las puertas al mercado de turistas internacionales, algo de lo que carecen otras mujeres que igual que Silvia son hábiles con las manos y hacen trabajos artesanales.

¹⁷⁰ Es interesante escuchar en el relato de Silvia cómo ella emplea expresiones para referirse a sí misma que están en concordancia con lo que otros utilizan para referirse a ella, aún cuando sabe que no son del todo reales. Respecto a su pobreza, dice, cuando supo del SIFRA fue con su credencial de elector a presentar su solicitud, dado que era lo único que tenía “de aval”, es decir, que hablara por ella, y dudaba de que fuera merecedora del crédito, aun cuando, como ya hemos visto, cuenta con recursos que poca gente en su localidad tiene. Por otra parte, algo parecido a lo que he referido que le sucede con la empresaria le ocurre en otros contextos: las secuelas del accidente son visibles en su forma de caminar, presenta lo que Goffman (1993) llama un signo portador de información social, que la lleva a ser catalogada como discapacitada y por ello es parte de un grupo social desde donde es posible tener acceso a ciertas ayudas que ella no piensa desaprovechar, de ahí que hable de la compra de una camioneta a través de la asociación de discapacitados que le brindan ciertas facilidades, siempre y cuando ella y su camioneta porten un distintivo de discapacidad.

Respecto a Celia, cada vez que relata los negocios que ha tenido se emociona; evoca que cuando era adolescente y vivía con sus padres le gustaba engordar puercos y tener su propio dinero, luego las vacas que le entregaron al regresar de Estados Unidos, la siembra de sandía y de nuevo la engorda de becerros.

Celia enfatiza que el préstamo le permite hacer un negocio rentable, sin que tenga que invertir demasiado dinero y que da resultados en poco tiempo. Ella tiene la opción de vender algunas vacas y autofinanciar las engordas pero prefiere no mermar este patrimonio; una de las ventajas, dice, es tener ese capital reunido y hacer las mejoras que requiere su empresa.

b) Seguridad e independencia futura. Cuando Silvia habla del dinero que tiene en Lloyd y hace referencia a lo que tiene previsto hacer con él, hace alusión a un significado particular: la seguridad que ella quiere tener en el futuro, cuando sea una persona vieja sin capacidad de trabajar como ahora lo hace; su deseo es tener tranquilidad, cuidados e independencia. Lo mismo puede decirse de Celia, cuando decide hacerse de propiedades que le sirvan de soporte económico más adelante. Ambas mujeres están dando al dinero un significado asociado a su capacidad de anticipación del futuro.¹⁷¹

La ausencia de solidaridad de las dos hijas de Silvia y el hecho de que en la actualidad Celia vive prácticamente sola, provoca que en sus previsiones del futuro exista incertidumbre. Es paradójico, por otro lado, que en la búsqueda de una mayor prosperidad las hijas hayan tenido que migrar a Estados Unidos, tal como ella lo hizo, y si bien ahora la mejor situación económica de sus descendientes les permite apoyarla permanentemente, no existe un vínculo cotidiano y probablemente así será en el futuro, pues ellas no prevén su retorno al lado de la madre.

¹⁷¹ Esta preocupación y la forma de enfrentarla ha salido a relucir en otros casos de otras familias que igualmente tuvo la oportunidad de conocer, como la de Concepción Talacón, la madre de los salineros, quien comparte con sus hijos e hijas situaciones de enorme precariedad, pues su principal medio de sustento es la producción de sal en la que trabajan la mitad del año y, aun cuando el nivel de producción que alcanzan es importante, se topan con enormes dificultades al momento de su comercialización, de tal suerte que lo que obtienen apenas les alcanza para ir pasando durante esos meses, pagar deudas a la cooperativa y a los tendejones que les dan crédito para sus víveres mientras venden la sal. El resto del año los hombres trabajan su parcela y como albañiles, algunas mujeres como jornaleras en la pizca de hortalizas y frutas en las zonas de riego que existen alrededor de Morelos. Pese a estas limitaciones, Concepción tiene un fondo en el banco de poco más de 300 mil pesos que obtuvo con la venta de un terreno de su propiedad, ubicado en la zona donde actualmente se prevé construir el aeropuerto. En total ella obtuvo 600 mil pesos por ocho hectáreas. Después de dar una parte a sus hijos y comprar otro terreno de 20 hectáreas, invirtió en el banco el resto, 175 mil pesos. En situaciones límite, cuando la presión se acrecienta, Concepción vende un becerro —seis al año— y les reparte a sus hijos e hijas; a veces les da de lo que recibe de su hijo Candelario, quien vive en Estados Unidos. A su vez, los hijos pero sobre todo uno de sus yernos, le prestan cuando ella necesita dinero.

Algunos autores que han estudiado redes sociales y vejez plantean que en la actualidad las redes familiares están amenazadas por el descenso de la fecundidad (Montes de Oca, 2003), a lo que habría que agregar los cambios residenciales por la migración, ya sea permanente o definitiva. Las situaciones específicas relatadas por Silvia y Celia coinciden con esta tendencia más general en nuestra sociedad, donde las posibilidades de ser afectado por el debilitamiento de las redes es una realidad que se acrecienta, como lo señalan Guzmán, Huenchuan y Montes de Oca (2003), con la pérdida de la pareja, el distanciamiento de los hijos y otros actores que son parte de la red, generando un panorama donde está ausente la certeza respecto al apoyo recíproco tan necesario en esta etapa.¹⁷²

c) Obtención de respeto y credibilidad. Al pagar puntualmente a la cooperativa SIFRA el dinero que le ha sido prestado, Silvia demuestra que ha hecho un buen uso de él, aludiendo a las formas específicas en que se ha materializado el préstamo, y esto la vuelve el blanco de comentarios positivos de parte de los líderes de la cooperativa y de funcionarios de la SEDER que la identifican como un ejemplo a seguir.

Por otro lado, pone en cuestión y definitivamente disipa la incredulidad expresada por sus compañeras de GAMEP cuando les fue entregado el primer préstamo, respecto a su capacidad de pagar. En este sentido, el dinero para Silvia significa la posibilidad de obtener respeto y credibilidad, de hacerse de un prestigio frente a las personas con las que interactúa frecuentemente y ante aquellos con los que se ha vinculado a raíz de su ingreso al SIFRA.

Existe un aspecto más que puede dejarse de lado en este terreno y es la manera en que Silvia reitera la capacidad que ha tenido para sacar adelante a sus hijos, enviándolos a la escuela hasta concluir una carrera profesional. Con esto, ella logra transmitir lo importante que es y el lugar que ocupa dentro de sus prioridades que sus hijos superen las desventajas sociales que ella tuvo y tal vez, antes que recibir muestras de credibilidad o respeto desde el exterior, le ayuda a una mayor autoestima y autosatisfacción, poniendo en entredicho una vez más las nociones de sentido común (y aun entre algunos círculos políticos y tomadores de decisiones gubernamentales) de que en familias pobres encabezadas por mujeres ocurre una transmisión intergeneracional de desventajas hacia los hijos.¹⁷³

¹⁷² Autoras como Enríquez (2000; 2002) y González de la Rocha han analizado detalladamente la crisis de redes y precariedad.

¹⁷³ Una crítica aguda a estos estereotipos se encuentra en Chant (1999; 2004).

En cuanto a Celia, sabe la posición de influencia que tiene con sus hermanas y hermanos y otros parientes que confían en ella; la buscan no sólo cuando necesitan ayuda económica sino para hablar, para consultarla.

Ella es un referente familiar, por eso cuatro de sus hermanas acabaron mudándose a Morelos junto a ella. La confianza y el reconocimiento son recíprocos, pues en los aspectos técnicos del manejo de ganado y la siembra, Celia deja en manos de sus hermanos todas las decisiones. Así es también en lo administrativo: hacen cuentas al final de la cosecha o cuando la engorda está lista, no cuestiona o duda de los detalles que le informan y espera hasta entonces para hacer el recuento de gastos y dividendos. Ella refiere con sus palabras estos arreglos:

Ellos me dice, “Mira, danos lo que quieras, nosotros de todos modos estamos acá y les damos de comer al ganado de nosotros”; les doy, cuando ya los vendo les digo, tanto fue y les doy que tres mil pesos, cuatro mil pesos, según lo que saque o les digo me deben tanto, me pagan y quedamos a mano.

Pagar con puntualidad es una prioridad para Celia, así lo ha hecho con la cooperativa y sus proveedores de agroquímicos o productos veterinarios que constantemente tiene que usar para el ganado. A su hija le aconseja: “no quedes mal, la palabra es la que vale” y dice de sí misma: “Tengo suerte de que donde quiera me fían y Toño, el de la tienda de agroquímicos, aquí él me fiaba todos los fumigantes; le digo, “Toño, voy a necesitar fumigantes” y se endeuda con 30 mil o 40 mil pesos que salda al cosechar”.

d) Acceso a mayor bienestar en el presente. En distintos fragmentos de las entrevistas Celia relata acontecimientos, decisiones y puntos de vista que conectan con este significado que tiene para ella el dinero. Un ejemplo es su determinación de disponer de una parte de sus bienes para salir de su rancho y cambiar su residencia a Morelos con el fin de que sus hijas fueran a la escuela, pues antes y ahora, señala, “el dinero que yo gano es para ellas, el dinero que yo tengo les hace falta más a mis hijas”.

Una vez que son adultas e independientes, su prioridad es tener una casa segura, equipada, remover los materiales provisionales y arreglar las áreas más dañadas, ampliar el techo para cubrirse del ardiente sol de la costa e instalar una escalera resistente.

También se manifiesta al referir que en ocasiones salen a comer por insistencia de alguna de las hijas que vive en Estados Unidos; cuando le habla para informarle que acaba de enviar dinero le dice “Vayan a comer a Pérula” o también Érika, quien la convence de ir a “marisquear” y a tomarse unas cervezas. Estos ejemplos permiten ilustrar el análisis de Bloch y

Perri (1989) respecto a las representaciones del dinero; éstas, proponen los autores, se definen situacionalmente y son constantemente negociadas. Mientras que Celia tenía planeado utilizar ese dinero para comprar acciones de la gasolinera, hizo en esta ocasión concesiones para destinarlo a otros fines.

Este significado en Silvia se evidencia cuando habla de su preocupación porque la familia tenga una casa grande y bien amueblada, con una larga lista de objetos que desde su punto de vista hacen más cómoda y placentera la vida; también cuando comenta su decisión de contratar el servicio de televisión satelital y cuando menciona sus planes de comprarse una camioneta en la que pueda viajar a otras localidades a llevar sus mercancías y cuando vaya a Puerto Vallarta.

En su historia personal existen circunstancias que hablan de penurias y las maneras en que las fue sorteando. Su madre era una mujer alcohólica y ella relata que en sus crisis los maltrataba; para evitarlo, ella ahorraba el dinero que recibía de las vecinas como pago de las pequeñas ayudas que daba en sus casas y con eso compraba licor a su madre. Cuando su madre se ponía furiosa por falta de alcohol o antes de salir a trabajar le entregaba una botella. De esta manera evitaba los golpes o que su madre saliera a la calle a pedir dinero o a deambular buscando más alcohol. Silvia aprendió de estas experiencias una manera específica de obtener cierta tranquilidad o al menos de evitar el dolor y la incertidumbre.

e) Rechazo a la ostentación y lujos. Este es otro de los significados que para Silvia y Celia tiene el dinero. La primera alude a ellos cuando habla de lo que podría comprar con el fondo que tiene en Lloyd, si bien expresa tajantemente que no lo haría, que prefiere prescindir de ellos y emplearlos en cosas que estén en concordancia con su manera de ser y de actuar. “Yo tengo dinero para comprarme un montón de alhajas y andar así bien alhajada, así con una camioneta del año, pero ¿sabes qué?, tonta no soy, cuando ya crezcan mis hijos y esté sola, ya tendré centavitos para pagarle a alguien”.

En su expresión llama la atención la manera en que ha cobrado conciencia de cuáles son las necesidades propias de aquellas que propicia ciertas formas de vida y de consumo, donde tiene un lugar central el uso de objetos superfluos a fin de volver evidente un estatus social o como medio de alcanzarlo. En su expresión se asoma la conciencia de que cuenta con cierta infraestructura que le permite la sensación de control sobre su vida o lo que quiere de ella.

El lujo más grande para Celia es su vivienda; nunca ha tenido vehículo ni ambiciona tenerlo, “¿Para qué?”, dice, incluso cuestiona que cuando va a SIFRA a hacer una nueva solicitud le piden facturas de algún vehículo ya que, según su relato, cualquiera puede presentar un papel pero los de la cooperativa no saben qué estado guarda, puede ser un engaño.

Aun cuando sus hijas le han ofrecido mandar una camioneta ella lo rechaza, prefiere usar su dinero en otros gastos o invertir en el proyecto de la gasolinera o comprar otras propiedades en el pueblo.

7.6. Reflexiones finales.

La finalidad última de un programa de microcréditos y claramente del SIFRA es favorecer que la gente de una localidad o municipio incremente su capacidad de invertir en bienes con fines productivos o de servicios, que a su vez generarán ingresos que incrementarán la capacidad de consumo y ahorro, que a la larga puede configurar una espiral positiva que conduzca a la reducción de vulnerabilidad y pobreza.

Hasta dónde estos fines son alcanzados o no es motivo de debates interminables entre estudiosos, practicantes y tomadores de decisiones dentro de las estructuras gubernamentales. El propósito de esta investigación no es responder esa pregunta; para hacerlo, es menester hacer otro tipo de estudios de más largo alcance en cuanto a temporalidad y que tomen en cuenta variables y datos que ayuden a responderla y que no han sido incluidos en este estudio.

Lo que sí es objeto de este trabajo es dejar en evidencia, con los casos presentados en este capítulo, el grado de imbricación que tiene el microcrédito con otras fuentes de ingresos de distinta procedencia que conforman las estrategias financieras y de sustento de Silvia y Celia, así como la toma de decisiones dentro de sus hogares para la utilización de esos recursos y los que genera su proyecto, a fin de cubrir diversas necesidades y prioridades.

Retomaré ahora en éste y los siguientes párrafos otros conceptos que hablan de las funciones y significados del dinero. Es necesario, de acuerdo con la perspectiva estructuralista, para producir o intercambiar aquellos bienes o servicios que se ponen a disposición en la esfera del mercado. En la actualidad, dada la existencia de grupos sociales que cuentan con una limitada capacidad de acceso a recursos monetarios, llegar a ellos requiere de distintos mecanismos, sean de procedencia privada o pública, que lo posibiliten. Lo anterior, de acuerdo con lo que sugieren Shanahan y Brandon (1994), es una estrategia de redistribución, en un plano que traspasa lo familiar y al mismo tiempo influye en las decisiones que tocan a este ámbito.

De acuerdo con lo proponen White (1993), Zelizer (1994), Parry y Block (1989) y Long y Villarreal (2004), entender el funcionamiento de la esfera mercantil con un enfoque antropológico supone desentrañar el papel que juega en ella lo social, no como dos esferas separadas sino estrechamente impregnada una de la otra, y hacer evidente dentro de la primera la existencia de otros valores y significados distintos a la capacidad de comprar y vender asociados al dinero. Lo que hacen Silvia y Celia, en sus prácticas cotidianas de producción y venta, está entretejido con expectativas y compromisos que corresponden a relaciones no mercantiles y a su vez, en el marco de estas relaciones se llevan a cabo transacciones de compraventa, préstamos e inversiones.

Como bien señalan Parry y Block (1989), el aspecto simbólico del dinero “se relaciona con nociones culturalmente construidas de producción, consumo, circulación e intercambio”, esto es, ejemplificando con Celia, a pesar de su estancia en Estados Unidos aprendió desde pequeña no sólo lo que concierne a cómo sembrar, engordar ganado y venderlo, sino el soporte fundamental que en el medio rural tiene el trabajo familiar y cómo sacarle jugo, los arreglos de compraventa, lo que vale la palabra en los tratos comerciales y el pago de deudas.

Hay un aspecto más en el que quiero reflexionar. Las decisiones que toman estas dos mujeres están influidas por esos referentes más amplios de significados, aunque también de la capacidad de acción que tienen, delimitada a su vez por el lugar que ocupan como personas, familias y grupos sociales dentro de un contexto más amplio y que constriñe su acceso a recursos y poder en un escenario mayor.

Debemos tener presente esto último: son historias socialmente situadas. Las mujeres reflexionan respecto a experiencias anteriores y las conectan con lo que acontece en sus vidas en el presente y lo que quieren para ellas en el futuro, aunque de hecho haya resultados no buscados e insospechados, producto de circunstancias que están fuera de su control, como la muerte del hermano de Silvia y su legado.

Las variadas formas de arreglos familiares son lo que permite la ampliación de ingresos de las mujeres y lo que hacen Silvia y Celia con sus parientes es una inversión en su red, a fin de mantener vigentes tales vínculos. Por ello, por ejemplo, la primera ha dado espacio a sus hermanos en sus viviendas y la segunda apoya continuamente a sus hermanos. Si nos apoyamos en lo que sugiere Godelier (1998), cuando afirma que la fórmula de lo social es guardar para poder donar, donar para poder guardar, habría que entender que Silvia y Celia en esa práctica cotidiana de ayudar a sus parientes, proveyendo apoyo económico, trabajo,

educación, están construyendo un entorno en el que, ahora y en el futuro, sea posible el retorno de diversas formas de soporte anímico, social y económico.

A través de los diversos capítulos he procurado analizar en detalle cómo las estrategias de sustento de las mujeres se sostienen con la colaboración de sus lazos más estrechos, la forma en que se alimentan y los límites que marcan de acuerdo con sus juicios y su reflexividad. He hablado también del papel que juegan entidades y personas que constituyen sus lazos distantes en la reestructuración de tales estrategias, cómo las mujeres se involucran con ellos, se acomodan a sus requerimientos y resignifican principios organizativos.

En el apartado siguiente de la tesis retomo de nuevo el concepto de sustento para profundizar en el análisis que abordé en el capítulo 3, el papel de las instituciones y sus representantes en la constitución de rutas fructíferas o entornos que favorecen la consecución de objetivos, proyectos o metas que son propuestos por los socios de las cooperativas con la finalidad de robustecer y ampliar sus medios de sustento. Ahondaré también en el examen de un aspecto que considero central en este trabajo: hasta dónde son coincidentes los intereses de los actores, cuáles son y cómo se configuran los puntos de intersección que los unen o los distancian y en este caso, pondré atención a los efectos no previstos ni deseados que resultan; mi interés estará enfocado en esta sección en las instituciones representadas por los intermediarios.

LOS INTERMEDIARIOS.

8.1. Introducción.

Si bien el SIFRA no es el único programa donde se puede observar que la relación gobierno–grupos sociales está mediada por la presencia y actuación de diversos tipos de entidades, llama la atención por la diversidad de actores que han intervenido en su ejecución. La entrega de materiales de construcción y financiamiento de obras sociales, orientación y servicios técnicos para desarrollar actividades productivas dentro de las localidades, asistencia profesional para aumentar la producción agrícola, entre otras, suelen ser acciones donde cada vez menos están presentes los burócratas que conforman las instituciones de gobierno y cada vez más aquellos que representan a grupos y localidades y quienes han sido contratados para organizar a la población y acercarles una gama más o menos amplia de servicios.

Una de las motivaciones que guían este proyecto de investigación es analizar el programa SIFRA teniendo presente el contexto de descentralización de las funciones gubernamentales y la derivación de muchas de éstas en organismos ubicados en el ámbito de lo civil o privado. Es de esperarse que en tal escenario estos actores transmitan diversos intereses y compromisos económicos, políticos y de racionalidad costo–eficiencia que se vuelven determinantes para el tipo de relaciones que establecen con las organizaciones cooperativas y en especial con las mujeres. Es previsible también el surgimiento de disputas por el manejo de distintos recursos: tiempo, relaciones, prestigio, dinero, información y proyectos.

En este capítulo abordo el análisis de esta figura de intermediario que se ha vuelto central en la relación entre el gobierno, los programas y los grupos sociales a los que están dirigidos. El asesor experto es una pieza fundamental para entender los esfuerzos gubernamentales por forjar una imagen específica de su quehacer y de sus intereses, asociados a ideas de mayor neutralidad, mayor racionalidad económica y de un ejercicio gubernamental orientado por un mayor conocimiento técnico y especializado.

Retomaré algunas ideas trabajadas en párrafos anteriores para caracterizar los distintos roles que juegan estos agentes externos; para hacer tal ejercicio utilizaré el material etnográfico producido en mi estancia de campo, así como las entrevistas realizadas a funcionarios de la SEDER y el ITESO. Posteriormente, el análisis de situaciones me permitirá profundizar en los procesos de interacción entre uno de los asesores especialistas y los socios de la cooperativa del municipio de Tomatlán, donde se identifica una dinámica de imputación de intereses mutua y una contienda por imponer visiones, atribuir roles y sostener en los lugares asignados a los actores. Para ello me baso en el modelo de traslación de Callon, Law y Latour. Esta dinámica

es lo que determina o estructura las acciones de la gente involucrada, aunque se trata de escenarios cambiantes y logros provisionales, en la medida en que la coexistencia de visiones divergentes genera este rejuego y esta batalla permanente, y dado que el conocimiento del experto no es suficiente para hacer que los otros actores procedan o se acomoden a lo que de ellos se espera.

8.2. Los intermediarios en la literatura antropológica.

Diversos estudios que se inscriben en la antropología política se han propuesto analizar la “generación, distribución y ejercicio del poder” en contextos concretos, considerando que la actividad política no sólo se ejerce desde las instituciones del Estado sino también desde aquellos actores que operan fuera de él e incluso en contra. Una de sus vertientes ha tomado como su objeto de estudio el problema de intermediación entre el Estado y los grupos sociales y el papel que juegan los agentes intermediarios en la configuración de relaciones al interior de las comunidades y las que se dan entre éstas y el exterior. El análisis de este rol ha ocupado a muchos estudiosos, quienes han tomado al cacique como la más prominente figura, como menciona De la Peña (1986a; 1986b), que colabora con las instituciones del Estado en un cierto ejercicio de control sobre los actores sociales, al no poder ejercer éste el control inmediato sobre éstos. Como veremos más adelante, algunos autores hacen una distinción analítica entre aquellos intermediarios cuya función es desempeñada preponderantemente en el ámbito económico, el sociocultural o el político. Dentro de este último, el cacique es el ejemplo más destacado en la literatura.

De acuerdo con Paré (1975:31-61), el “caciquismo en México es una forma de control político en zonas rurales característica de un periodo en que el capitalismo penetra modos de producción no capitalistas” y lo define como “un fenómeno de mediación política caracterizado por el ejercicio informal y personal del poder para proteger intereses económicos individuales o de facción”.

Para entender la figura del cacique, de acuerdo con De la Peña (1986a:27-56), conviene considerar que su permanencia se da al ser un importante mecanismo “de articulación del sistema político y económico global”. De la Peña argumenta que la clave de la existencia y reproducción de las formas caciquiles de poder local y regional se da por las “redes de patronazgo”. En este argumento coincide Luisa Paré, quien enfatiza que el patronazgo se da sobre todo “para asegurar la continuidad del sistema económico”. Esta categoría es utilizada para designar la “relación contractual, informal, entre personas de estrato y poder desiguales

que supone obligaciones recíprocas pero diferentes y asimétricas de cada parte” (Paré, 1975:58).

Por su parte, De la Peña sugiere distinguir entre la mediación política, la mediación económica y la mediación cultural que juegan en un momento dado los caciques y propone que el intermediario político puede ser una persona, un grupo o una institución y sugiere que el intermediario político, en principio “No posee poder independiente: lo recibe de los actores que lo utilizan ... una acumulación total del poder en una de las partes volvería la mediación innecesaria. Tenemos, entonces —si aceptamos esas premisas—, que la existencia y proliferación de caciques-intermediarios indican que ni la llamada burguesía ni el Estado han logrado una alta centralización del poder” (De la Peña, 1986:33).

Otros autores han profundizado en el análisis de la figura de intermediación centrándose en la dimensión cultural, donde se incluyen a sacerdotes, profesores rurales, profesores bilingües y otros profesionales presentes en regiones y pueblos rurales. Los estudios dan cuenta de la labor que estos personajes desempeñan para hacer visible la presencia de instituciones del Estado y las iglesias en su entorno, a la vez que con frecuencia pueden volverse portadores de las necesidades de la gente y negociar en su nombre. Una vez más, el hilo que separa el campo cultural de lo político se torna difuso, aunque analíticamente sea útil hacer la distinción.

Puede decirse entonces que el cacique en la literatura antropológica ha sido analizado dentro de dos perspectivas que con frecuencia se combinan. En la primera, se le ve como un individuo representando un rol culturalmente definido cuyos trazos lo llevan hasta tiempos prehispánicos y coloniales y que ha sido refuncionalizado en los regímenes políticos posteriores (Bartra, 1975:5-30; De Vries, 2002: 901-927) , hasta llegar a la conformación del partido que por 70 años fue el hegemónico y casi único en nuestro país. En segundo lugar, se ha enfatizado el rol del caciquismo en la reproducción de relaciones de dominación a través de la función de intermediación que se da en distintos planos, como el político, el económico y el cultural (De Vries, 2002: 901-927).

Una de las críticas que se ha hecho a este tipo de estudios es que, aunque ofrecen descripciones y análisis del caciquismo respecto a la reproducción de una cultura particular de dominación, se descuida en estos acercamientos aspectos que tienen que ver con las representaciones sociales, la imaginación colectiva y el papel que esto juega en la constitución de una cultura de poder dada (De Vries, 2002:903).

Se señala también la necesidad de un enfoque que dé cuenta de cómo estas representaciones orientan las prácticas cotidianas de la gente a la vez que explique cómo los actores sociales no son receptores pasivos de ideas e imágenes del Estado ni de los intermediarios sino activos constructores de creencias, expectativas e ideas a veces mitificadas de la verdadera naturaleza de lo que significa el Estado y ellos mismos, por lo que se sugiere develar las prácticas y procedimientos que nos den una idea más precisa de dónde reside y cómo se construye el poder que se ejerce en estas relaciones.

Algunos de los trabajos que desarrollan esta perspectiva han centrado su análisis en el Estado y nos muestran detalladas etnografías de las prácticas de burócratas y su interacción con comunidades locales (Arce, 1993; Gupta, 1995; Nuijten, 2002;), que han venido a enriquecer los debates anteriores. En el apartado que sigue retomaré algunas de las reflexiones que aportan estos trabajos ya que me parece que contribuyen a un acercamiento más fructífero de lo que quiero abordar en este capítulo.

En su estudio sobre la relación entre campesinos y burócratas mexicanos en el contexto de la lucha ejidal por ampliar su control sobre diversos recursos frente al Estado, Nuijten (2003) da cuenta de las frustrantes e infructuosas transacciones de los ejidatarios con la burocracia y los políticos, y de cómo frente a esto, los campesinos buscan intermediarios a los que consideran más capaces que ellos para enfrentar la maquinaria de la burocracia. Los campesinos esperan encontrar gente que, a diferencia de ellos, sepa los códigos y los caminos invisibles a través del laberinto (Nuijten, 2003:116). A su vez, sigue la autora, los intermediarios también invierten en ciertas ideas del Estado, al presentarse como las personas que cuentan con el acceso privilegiado y el conocimiento para hacer funcionar la maquinaria.

Así, uno de los argumentos principales de Nuijten es que la imagen de un Estado prácticamente inalcanzable es en buena medida imaginado y cultivado con la búsqueda constante de intermediarios que la gente espera se conviertan en el puente que conecte esa zanja que por sus propios medios no pueden superar. Para ello dispone del manejo de conocimiento experto, información útil y sus conexiones con gente clave dentro del gobierno.¹⁷⁴

Esto último es sugerente, ya que remite a analizar no sólo cómo desempeñan esta función de proveedores de determinados servicios profesionales que los grupos locales les

¹⁷⁴ Desde el enfoque de capitales y activos se menciona el capital social escalera (Bebbington, 2005), con el que se identifica a aquellos nexos entre personas o comunidades y agencias públicas o no gubernamentales del exterior. Estas relaciones facilitan el acceso a recursos institucionales en distintos momentos.

demandan sino también cómo, desde esta función y el carácter de las propias demandas campesinas, ayudan a configurar una imagen del Estado y cómo el actor gubernamental opera para forjar esa imagen.

En otros capítulos he abordado la composición heterogénea de participantes y los papeles que han desempeñado y continúan teniendo dentro del SIFRA, donde se encuentran diversos Organismos de la Sociedad Civil (OSC), gobiernos municipales e instituciones públicas, entidades académicas, despachos privados, bancos comerciales y personas que por un interés político se hacen presentes y se vuelven necesarios para determinados grupos. Un rasgo característico en la mayoría de ellos es que sus roles no han sido fijos: hay intermediarios financieros que han participado en tareas de acompañamiento y asesoría a las cooperativas, asesores y educadores de éstas que han formado parte de sus cuerpos directivos; el equipo de SEDER cuya función inicial era la de aportar fondos gubernamentales y supervisión de su uso, también adoptó un rol facilitador para la integración de cooperativas y de acompañamiento.

Como se ha señalado en el caso de los intermediarios políticos en algunos textos revisados, a nivel empírico, es difícil separar las esferas donde éstos actúan y los intereses que se ponen en juego en sus prácticas. Respecto a los caciques, señala De la Peña, “es difícilísimo encontrar a un intermediario político que no sea también un mediador cultural. La necesidad política de la mediación cultural auspicia la propia intermediación política” (1986:34).

De forma similar se ha analizado a otros actores que en la literatura se identifican como intermediarios culturales; los trabajos de Pérez Vázquez(2007), Vargas O. (1994), Pineda, (1993), documentan que los maestros bilingües en distintas regiones indígenas han devenido en “intermediarios políticos y económicos y paralelamente en grupos de poder”, a partir de que ocupan una posición en medio de dos esferas culturalmente diferenciadas, donde desempeñan una labor de transmisión de mensajes, de información, tienen la posibilidad de alentar cambios, movilizar recursos que favorezcan a los grupos indígenas y también crear y cultivar vínculos con líderes y grupos políticos incrustados en distintas posiciones dentro de la burocracia gubernamental y sindical.

8.3. Nuevas y viejas formas de intermediación: conocimiento experto y acceso a recursos.

Dentro de diversos organismos gubernamentales especializados tanto en el desarrollo rural como en el desarrollo social se puede apreciar, desde hace dos sexenios, una serie de procedimientos que buscan instaurar prácticas, códigos de interpretación, vocabularios y rutas

de acceso a recursos que sean acordes a criterios autorizados y observen cierta forma estandarizada de presentación de demandas y necesidades de la población. Uno de estos formalismos es que la población meta debe presentarse ante los organismos competentes de los que pretende recibir un apoyo o subsidio, con proyectos elaborados.

Los proyectos (sociales, de inversión, de desarrollo) son el nuevo lenguaje. Los grupos de productores o cualquier actor susceptible de recibir subsidios gubernamentales tienen que aprender a expresarse en términos de proyectos. En este escenario existe una “nueva especialización”: los proyectistas, profesionales de distintas disciplinas que traducen a una jerga aceptable, conocen los formatos autorizados y diseñados por las agencias gubernamentales para que la población se exprese en ellos. Hay equipos de burócratas que se capacitan para entender, formular y evaluar proyectos y que deben inculcar en otros estas mismas habilidades; los recursos gubernamentales son asignados si y sólo si los grupos sociales han sido capaces de elaborar un proyecto aceptable y éste es aprobado.

Así, la figura del experto, que muchas veces es dibujado como alguien que de por sí tiene un papel significativo en nuestra sociedad, se vuelve en este escenario un actor central. De acuerdo con Nikolas y Miller (1992:173-205), los expertos por un lado se alían a las autoridades políticas, enfocándose en sus problemas y traduciendo esas preocupaciones y sus soluciones a un lenguaje apropiado y revestido de cierta científicidad. Por otra parte, pueden aliarse con los beneficiarios mismos, traduciendo sus decisiones y preocupaciones diarias dentro de un lenguaje que reivindica el poder del conocimiento y ofreciéndose a enseñarles las técnicas por las cuales podrían estar mejor preparados para enfrentar esa cotidianidad.

Una afirmación en este mismo sentido la encontramos en el texto de Jeremy Rifkin (2002), quien llama la atención respecto a cómo en la actualidad¹⁷⁵ las personas son cada vez más dependientes de los agentes “expertos” para resolver sus asuntos. Sostiene también que los agentes intermediarios se convierten en “porteros”¹⁷⁶ que tienen la capacidad de controlar “diversos canales de provisión y distribución que conectan a cada consumidor con el mercado global y con el mundo exterior” (p. 146). Esta observación es válida no sólo para las personas

¹⁷⁵ El autor en esta obra escribe sobre el cambio tecnológico y cómo esto ha llevado a modificar la naturaleza de las transacciones comerciales, y habla del arribo de la “era del acceso”, donde el papel de la propiedad está cambiando de forma radical al pasar de la producción industrial al capitalismo cultural, donde es comercializable todo tipo de recursos culturales, como “los ritos, el arte, los festivales, los movimientos sociales, la actividad espiritual y la solidaridad”. Uno de sus argumentos principales es que la era del acceso se caracteriza porque el mundo de los mercados dejan su lugar a las redes, vendedores y compradores son sustituidos por proveedores y usuarios, y todos los productos adquieren el rasgo del acceso, es decir, la gente más que la propiedad de éstos tendrán el acceso a ellos en forma de arrendamiento, asociación o acuerdos sobre su uso (pp. 16 y 17).

¹⁷⁶ Los entrecomillados están en el original.

de clase media y ciudadinas, potenciales usuarios de una gama amplia de servicios a las que hace referencia el autor, sino también para la gente que habita pueblos y localidades pequeñas, que encima de todo desconocen muchos de los canales por donde circula la información que en un momento dado puede ser crucial o se les dificulta hacer las conexiones adecuadas y útiles de diversos datos a los que tienen acceso.

Los programas gubernamentales diagnostican una realidad y se proponen intervenciones para modificar ese aspecto problemático que ha sido identificado. Bajo ciertos supuestos, se espera que las acciones arrojen determinados resultados. En el capítulo tres discutí cuáles fueron las nociones sobre las que se construyó el SIFRA y cómo en la marcha se han ido integrando nuevos elementos que han llevado los procedimientos y acciones hacia caminos no planeados.

Lo que ahora se conoce del SIFRA es la conjugación de acciones de diversos actores que realizan una función de intermediación, desde los individuos a quienes se cataloga como “proyectistas”, OSC, hasta las cooperativas mismas que con sus prácticas organizativas han sido un medio para que los asuntos particulares y las necesidades de las personas que se convierten en socios queden vinculadas en su resolución, a cuestiones que suelen resolverse en espacios mayores y que escapan de su control.

En este sentido, en el marco del programa SIFRA se dan procesos donde se forjan intereses compartidos entre distintos tipos de actores, los que ya mencioné y otros, a través de discursos políticos, prácticas de persuasión, negociaciones y acuerdos. Uno de los contenidos discursivos al que se ha recurrido desde los primeros días de existencia del programa es la importancia de que la gente actúe en grupo para resolver sus problemas de falta de financiamiento; por lo tanto, se convoca a generar pequeñas colectividades entre quienes mantienen vínculos cercanos y fundamentalmente de confianza entre ellos.

Otro de los contenidos que se ha manejado persistentemente es que el financiamiento del programa debe estar orientado hacia aquellas actividades que sean económicamente rentables. De acuerdo con Joel Cuevas,¹⁷⁷ se ha tenido cuidado en dar este mensaje a los potenciales socios de las cooperativas, ya que el programa nace con la pretensión de combatir la pobreza pero también de que circule el dinero entre las comunidades a través de la inversión productiva. Se enfatiza que este dinero no es para gasto familiar, ya que de hacerse así, no se recupera, de lo que se desprende que con los créditos se financia o se invierte en aquello que los socios dominan.

¹⁷⁷ Entrevista del 25/05/2005.

Este discurso es coherente con lo que representantes de instituciones financieras como FIRA y Financiera Rural expresan a directivos y socios de las cooperativas y las prácticas que desarrollan, ya que ambas instituciones han destinado recursos de su presupuesto¹⁷⁸ para que los directivos a distintos niveles de las cooperativas desarrollen habilidades referidas al diseño de planes de negocios y sean capaces de analizar las propuestas que hacen los socios desde estos referentes.¹⁷⁹

A lo que aluden estas prácticas es a la intencionalidad de que los directivos incorporen dentro de sus marcos de conocimiento nociones que se supone les son ajenas o conocen de forma incipiente y que a su vez ellos influyeran a la base social de las cooperativas para que las actividades susceptibles de ser financiadas tengan rentabilidad económica. Esta persuasión se ha de llevar a la adopción de criterios que serán las coordenadas donde se sitúe cualquier tipo de actividad apoyada por la cooperativa.

Con esta misma finalidad se entiende la presencia de los asesores técnicos y expertos que ayudan a generar información, análisis y cálculos precisos para que esas actividades sean evaluadas. Se espera que estos profesionales sean capaces de transformar aspiraciones, necesidades e intereses de los socios en proyectos económicamente viables. Ejemplos de esto encontré en prácticamente todos lados, uno de ellos, despachos privados que cuentan con todo tipo de acreditaciones ante organismos encargados de calificar su capacidad profesional; otros, que además de estas evidencias tienen vínculos con universidades y centros de educación superior.

Todo lo anterior es útil para que su público adquiriera una imagen específica de ellos como actores competentes y poseedores de un saber especializado que les permite actuar como puente entre dos mundos distantes socialmente: el de aquellos que carecen y están buscando recursos para sus proyectos y las distintas entidades gubernamentales que cuentan con ellos.¹⁸⁰

¹⁷⁸ De acuerdo con la información dada por FIRA, de 2000 a 2006 este organismo destinó alrededor de 5.5 millones de pesos para capacitar a las cooperativas, a través de la entrega directa de subsidios con lo que éstas pudieron pagar los servicios de profesionales que les asesoraran y capacitaran en estos temas.

¹⁷⁹ Es común identificar la realización de este tipo de acciones en mi acercamiento a las cooperativas estudiadas y a la UNICOOPO. En el informe presentado por los directivos de la Cooperativa de Tomatlán, el presidente detalló los talleres en los que habían participado, invitados por las dos instituciones mencionadas, ya fuera en las instalaciones que el propio FIRA tiene para llevar a cabo este tipo de acciones o bien en otras sedes. Se informó de la capacitación recibida acerca del diseño de negocios, planeación estratégica y temas afines. Diario de campo de la observación realizada en la Asamblea General Ordinaria, celebrada el 24 de Abril de 2006 en Campo Acosta, municipio de Tomatlán.

¹⁸⁰ Muestra de ellos son el despacho Metro Consultores y su representante, Ana Gómez, quien ofrece los servicios a grupos de mujeres de Puerto Vallarta para la elaboración de proyectos de inversión y estudios de mercado; a otros usuarios vende estudios de opinión, bancos de datos e información por el

El ejercicio de análisis que haré en este capítulo será para entender las prácticas a través de las cuales este portero conecta o puentea entre diversos mundos sociales; la figura del experto parece encarnar neutralidad y autoridad y su proceder aparenta estar más allá del bien y del mal (Nikolas y Miller 1992:173-205) y pocas veces se pone atención a las dinámicas a través de las cuales la reivindicación de su conocimiento experto es rebatido. Por otro lado, como veré más adelante, para lograr una comprensión mayor de las dinámicas sociales que operan en este programa es de utilidad poner atención al tipo de reacciones que la gente tiene ante estos personajes, en particular cuando no son lo suficientemente convincentes de su habilidad técnica o aun cuando logren cierto reconocimiento, ello no basta para hacer que la gente actúe en la dirección que el experto requiere.

8.4. Tipos de intermediación.

En el accionar del SIFRA son claramente identificables tres clases de intermediarios con campos de acción más delimitados: los que trabajan en el ámbito financiero (agentes financieros no bancarios, agentes financieros bancarios y FIRA); aquellos cuya función es preponderantemente educativa (ITESO y en algunas etapas IMDEC) y por último, los especialistas en diseño de proyectos (Metro Consultores, en Puerto Vallarta; Servicios Integrales de Consultoría, en Tomatlán, entre otros)¹⁸¹.

Existen otros agentes cuya presencia es variada en tiempos y duración. Su intervención se caracteriza por ser multifacética en algunos, ambigua en otros. En el primer caso está la SEDER, JADEFO, TAE y CONSEDE; en el segundo, líderes políticos y funcionarios de rango menor con intereses partidarios que intervienen en las cooperativas pero que se acercan ofreciendo recursos de programas, gestoría de proyectos, subsidios y otros apoyos.

La etapa en que operan y el tiempo en que dura su intervención es variada. Los financieros aparecieron con las primeras acciones y son los que tienen una función permanente, pues son la fuente que provee el dinero o su correa de transmisión.

estilo. Este grupo está formado por profesionistas que mantienen nexos con el Centro Universitario de la Costa, de la Universidad de Guadalajara. También está el organismo CICASA, cuyos representantes estuvieron también en una asamblea de la Comisión Permanente de la Cooperativa Puerto Azul, de Puerto Vallarta, donde se dieron a conocer como un organismo que cuenta con la capacidad de generar “proyectos detonantes” en las distintas regiones del estado y de ayudar a los grupos de socios a “bajar” recursos de organismos gubernamentales diversos y financieros. Diario de campo de la observación de la Comisión Permanente en Puerto Vallarta, 26/08/2005.

¹⁸¹ Me resulta difícil hacer esta tajante división, pues en la práctica algunos agentes financieros — incluidos algunos bancos—, han combinado su labor de proveedores de fondos con la promoción del programa, animación y creación de cooperativas. Tengamos presente pues que estoy enfatizando las características predominantes de su quehacer.

Los intermediarios educativos tienen una labor más duradera, aunque en diversos momentos se ha prescindido de ellos. ITESO es el agente con mayor permanencia en el SIFRA, si bien han intervenido otros en breves periodos de tiempo o en eventos específicos de capacitación muy especializada y técnica. No hay que olvidar además que ésta universidad tuvo a su cargo el diseño de modelo del programa.

Los especialistas en diseño de proyectos tienen una tarea específica por un tiempo delimitado y ello depende de la capacidad económica que tengan los grupos o cooperativas para contratarlos. Su participación está circunscrita a la tarea contratada por las organizaciones. Los casos más conocidos son la elaboración de propuestas técnicamente sustentadas para gestionar recursos para un proyecto.

Los agentes multifacéticos se distinguen porque ejecutan variadas tareas en distintos momentos. El ejemplo que ya analicé en capítulos anteriores es el de la SEDER, organismo que tenía como tarea principal el otorgamiento de los fondos de garantía a las cooperativas y que a la vuelta del tiempo se ha quedado a cargo de la constitución de cooperativas y su seguimiento y supervisión. Este organismo ha estado presente en el programa desde el inicio y su labor continuará.

El resto de organismos que entran en esta categoría combinan actividades de animación, asesoría para la constitución de cooperativas, acompañamiento e intermediación financiera. Esto último, al menos el primer año. Su duración es incierta, son indispensables en la fase de constitución y en tanto las cooperativas no obtienen líneas de financiamiento directas con los bancos.

Por último, los agentes con roles ambiguos tienen una presencia esporádica, en función de sus carreras y metas políticas a corto y mediano plazo. Su intervención es circunstancial y generalmente automotivada, como ejemplifiqué con Martha, la líder cenecista que buscó al grupo de Las Palmas, así como Ángel Palomera, líder de otro grupo de la CNC y empleado del gobierno municipal anterior de Puerto Vallarta.

Analizar con mayor precisión a cada uno de estos actores implicaría adicionar varios capítulos más a la tesis. Para continuar con el análisis y dando por sentado que algunos de estos intermediarios ya fueron examinados en otros apartados, he elegido a un actor específico que se ubica en la categoría de especialistas de proyectos.

El asesor fue contratado por la cooperativa de Tomatlán para que los asesorara, se hiciera cargo de elaborar un proyecto y la gestión de recursos para construir una gasolinera; centraré mi análisis en los procesos de interacción entre él, los socios y directivos. A través de

encuentros amplios donde estuvo presente, visitas a la zona, reuniones con el consejo directivo o algunos de sus integrantes y comunicación vía telefónica o Internet, fueron saliendo a luz demandas y expectativas hacia el asesor que luego condujeron a compromisos, pagos, entrega de diversos escritos a los directivos, para luego pasar al escepticismo, la incertidumbre, las dudas, el rechazo y la refutación tanto de la autoridad y capacidad del asesor como de su proyecto.

Dada la dimensión del proyecto que estaba en juego, la cantidad de recursos y esfuerzos que invirtió la cooperativa y el frustrante resultado, considero importante este caso como una situación extrema donde se pueda contrastar e identificar los aspectos clave que pueden facilitar u obstruir que la gente logre ampliar sus medios de sustento o asegurar los que tiene.

Analizaré también las vinculaciones entre conocimiento experto, ejercicio de control y perspectivas de proyectos en pugna, entre distintos actores. Para ello me será útil la descripción de diversas situaciones críticas observadas, así como las distintas facetas del rol jugado por el asesor.

8.5. El escenario social.

La cooperativa Productores Unidos Costa Alegre de Tomatlán. La cooperativa de Tomatlán fue creada en diciembre de 2001, fecha en que se registraron 208 integrantes, 60% de ellos mujeres. En el momento de su constitución la cooperativa recibió un “capital semilla” de dos millones de pesos.¹⁸² En enero de 2006, los registros de socios daban cuenta de la existencia de 73 GAMEP y un total de 377 socios, 64% varones y 36% mujeres, habitantes de ocho localidades del municipio, destacando en número de socios los poblados Campo Acosta y José María Morelos, sede de la cooperativa.¹⁸³

Para enero de 2006, la cooperativa tenía en sus registros estar trabajando con una cartera vigente de \$2,039,246 y una cartera vencida de \$732,324 pesos, que representaba 36% de los recursos que tenía colocados; la gran mayoría eran créditos solicitados para el ciclo de producción agrícola de 2005 y prácticamente todos los socios con problemas de morosidad pertenecían a los grupos de Campo Acosta, a 10 kms hacia el sur de la cabecera municipal y donde se ubica uno de los mayores centros de producción de hortalizas y frutas de la zona. El promedio de créditos por socio al momento de hacer el estudio era de 21 mil pesos, aunque en

¹⁸² Fuente SEDER (2005) “Cooperativas del 2000 al 2004 de la Dirección de Financiamiento de la Secretaría de Desarrollo Rural del Estado de Jalisco”, archivo electrónico

¹⁸³ Fuente: Base de datos de la Cooperativa Productores Unidos Costa Alegre de Tomatlán, archivo electrónico.

teoría tienen derecho a un monto de 50 mil. La realidad es que apenas 17% de los créditos rebasaba la cantidad de 40 mil pesos.

Cuando tomé la decisión de estudiar la cooperativa de Tomatlán tenía información de varios elementos que indicaban que sería un caso interesante, ya que, por ejemplo, era una de las cooperativas con mayor antigüedad y una de las pocas que desde sus inicios trabajaba directamente con un agente financiero bancario. Otro aspecto interesante de esta cooperativa es que contaba con un fondo propio de capitalización nada despreciable, lo que había alentado a socios y líderes a tomar la decisión de invertir en la instalación de una gasolinera y se encontraban en gestiones con PEMEX para adquirir la franquicia. Todo lo anterior fue destacado por los funcionarios de SEDER en las entrevistas iniciales que tuve con ellos.

Toda esta información fue constatada en las visitas de exploración tanto con la anterior presidenta del Consejo de Administración, Leticia Vaca, como con el anterior gerente, Gerardo Sigala, quien explicó las ventajas económicas significativas que obtenía la cooperativa al tener un trato directo con el banco y que gracias a eso, por ejemplo, contaban con un fondo propio de 800 mil pesos.¹⁸⁴

El hecho de que la cooperativa contara con recursos propios resultó ser muy ventajoso en su relación con el banco que le suministraba los créditos, ya que si alguno de sus socios se atrasaba en sus pagos —y esto era muy frecuente—, la cooperativa podía responder pagando al banco de manera puntual y de manera interna hacía sus arreglos con los deudores, reprogramando las fechas de vencimiento, de tal suerte que frente al proveedor y en última instancia FIRA, la cooperativa lograba mantener limpio su historial crediticio,¹⁸⁵ lo que le ha servido para abrirse puertas con otras instituciones financieras.¹⁸⁶

Cuando inicié mi semestre de campo, seis meses después de las visitas de exploración, y en el primer contacto que tuve con el nuevo consejo de administración, me percaté de importantes cambios en la cooperativa, respecto a lo que en las primeras visitas había encontrado. Existía un nuevo gerente y un nuevo liderazgo al frente del Consejo de

¹⁸⁴ Entrevista con Gerardo Sigala, agosto de 2005.

¹⁸⁵ En las entrevistas con los asesores de UNICOPO salió a relucir que esta misma función que hace el fondo de la cooperativa la realiza ACCEDE con las cooperativas a las que sirve como difusor de créditos de FIRA.

¹⁸⁶ Una de ellas es Banco Interacciones, que tuvo acercamiento con los anteriores directivos y de hecho decidieron abrir una línea de crédito por montos mayores a los que manejaban con HSBC, el banco con el que venían trabajando desde la creación de la cooperativa. A decir de la anterior presidenta, este primer banco les ofrecía condiciones más atractivas y mayores facilidades para trabajar, aunque como veremos más adelante, resultó lo contrario.

Administración¹⁸⁷ que estaban buscando cómo hacer frente a los diversos problemas que la cooperativa debía resolver de manera más o menos urgente: a) el incremento de la cartera vencida, b) la cada vez mayor demanda de créditos de los socios y la disminución del fondo que con los años habían logrado reunir y c) la complicación del panorama respecto a la construcción de la gasolinera.

A. El aumento de la cartera vencida. En el informe que presentó el Consejo de Administración en la Asamblea Ordinaria realizada en abril de 2006, se dio a conocer que la cartera vencida llegaba a casi un millón de pesos. Una de las medidas que también se dio a conocer fue que habían contratado los servicios de un abogado (recomendado por la responsable del seguimiento a las cooperativas en esa región, quien también estaba preocupada por esa situación) del cual esperaban obtener buenos resultados, ya que en poco más de un mes se había recuperado cerca de cien mil pesos y otros socios estaban reestructurando sus adeudos.

Sin embargo, la capacidad anteriormente mostrada de solventar esos adeudos con fondos propios había mermado, dado que estos se habían utilizado para cubrir gastos efectuados con vistas a instalar la estación de gasolina y ello ocasionó que el banco HSBC¹⁸⁸ detuviera el suministro de nuevos recursos, generando a su vez presiones de los socios que ya habían presentado sus solicitudes y reclamaban haber pagado a tiempo sus adeudos. Por otro lado, el fondo de garantía que todas las cooperativas recibieron al inicio estaba siendo utilizado para respaldar los adeudos, ya que en ese momento se tenían colocados poco más de cuatro millones de pesos en distintos vencimientos.

Una de las opciones que los directivos estaban analizando era contratar créditos con la Financiera Rural, aunque esto implicaba todo un proceso de más o menos extensos trámites y al igual que los bancos privados, estaban a la espera de que la cooperativa les demostrara que habían recuperado buena parte de su cartera vencida.

¹⁸⁷ En la entrevista de agosto de 2005 con Leti Vaca, ella mencionó que ya no era la presidenta y dio los nombres del actual comité: Jesús Ángel Lomelí, Antonia Aguinaga y Rosina Lamas. Antes de que concluyera el año se dio el cambio de gerente, ya que el anterior había aceptado una propuesta de trabajo para hacerse cargo de la Caja Popular de Tomatlán. Este dato es importante, ya que gracias al conocimiento desde adentro de la situación de la cooperativa, meses después, esta misma persona ofrecía financiar parte de los recursos necesarios para la construcción de la gasolinera.

¹⁸⁸ Aunque el Consejo de Administración anterior había tomado la decisión de cambiar de banco y después de trabajar por algunos meses con Interacciones, el Consejo de Administración actual estaba gestionando de nuevo la reactivación de la línea de crédito con HSBC, dadas las mayores exigencias de Interacciones.

Una preocupación adicional de los directivos, derivada del alto porcentaje de cartera vencida y de las nuevas condiciones pactadas con Interacciones, era que no sólo estaban en juego los bienes de la cooperativa y los socios acreditados, puestos como garantías prendarias, sino el patrimonio de los integrantes del consejo directivo, ya que ahora fungían como deudores solidarios en caso de incumplimiento de pago. Evidentemente tal situación era inquietante para los actuales consejeros y fue una de las razones que los llevaron a ejercer mayor presión con los deudores morosos a través de la contratación del abogado y de la cancelación de nuevos créditos a todos aquellos grupos que tuvieran entre sus socios a alguien con cartera vencida.

B. La disminución del fondo patrimonial. Es importante recordar que además de los recursos entregados por el gobierno del estado de Jalisco, esta cooperativa había logrado reunir un patrimonio propio de más de 800 mil pesos, producto del manejo del diferencial entre el porcentaje cobrado a los socios y el que a su vez paga al banco, por el concepto de créditos.

De acuerdo con la información proporcionada tanto en las entrevistas realizadas con la gerente como en los datos que presentaron en la asamblea citada, la situación que guardaba este fondo es que prácticamente se había agotado, ya que se había destinado para sufragar diversos gastos derivados del proceso de gestión de permisos, la compra de un terreno y el pago de honorarios del asesor. Aunque un buen número de socios habían hecho su aportación económica para el proyecto, con los recursos del fondo se había cubierto la mayor parte de tales gastos. Así, se destinaron casi 300 mil pesos para el pago a PEMEX de una primera parte de la franquicia, 160 mil pesos para la compra de un terreno de cuatro hectáreas y poco más de 290 mil pesos de pago al asesor por la elaboración de lo que él llamaba estudio de factibilidad y plan de negocios.

Así, lo que hasta pocos meses antes representaba un factor de seguridad ante dificultades como las que ahora se daba a conocer a los socios, se había utilizado casi íntegramente en un proyecto en el que dirigentes y socios habían depositado muchas expectativas, ya que sería un servicio para los productores que utilizan combustible para desarrollar las labores agrícolas y a la población en general, que está a expensas del único proveedor, que se encuentra a diez kilómetros de distancia —y del que se quejaban porque les

vendía gasolina “muy cara”¹⁸⁹ e impura. Esperaban además que a la larga este proyecto redituara utilidades, permitiendo que la cooperativa no sólo recuperara el dinero invertido sino que extendiera su inversión en un conjunto de negocios que estarían en el área de la estación de gasolina; sin embargo, a medida que pasaban los meses, la incertidumbre respecto al desenlace del proyecto era mayor.

C. El proyecto de la gasolinera. Fue durante la gestión a cargo de Leticia Vaca, presidenta del consejo de administración, y Gerardo Sigala como gerente, que la idea de contar con una estación de gasolina propiedad de la cooperativa fue entusiasmando primero a los directivos y posteriormente a un buen número de socios. En una de sus visitas a la SEDER la presidenta conversó sobre esta propuesta con funcionarios a cargo del SIFRA. Ellos también expresaron interés y ofrecieron dar su apoyo al proyecto. Sin poner en duda la pertinencia de una acción de esta naturaleza, es interesante notar que en torno a la eventual construcción de esta obra se fue generando una percepción que algunos actores fueron activos en promover: la audacia de la cooperativa para pensar en proyectos “en grande”.

En diversas entrevistas con directivos del programa fue mencionado este punto, incluso hacían referencia a cómo esta experiencia era dada a conocer a otras cooperativas con la idea de motivar a que en otros lados se generaran proyectos de mayor magnitud y alcance; es evidente con este ejercicio la intención de comunicar el forjamiento de una imagen de éxito, no sólo de la cooperativa de Tomatlán sino del programa mismo, ya que en un breve lapso estarían pasando de la provisión de créditos individuales a la instalación de un conjunto de negocios de propiedad colectiva y se volvería evidente, además, una visión de empresarialidad entre los pequeños productores.

Fueron estos mismos funcionarios quienes pusieron en contacto a los directivos de Tomatlán con el asesor, una persona muy conocida en el medio, a quien recomendaron haciendo alusión a su experiencia y seriedad. Después de los primeros contactos iniciaron las visitas a la zona de parte del asesor y después de algunas conversaciones con el Consejo Directivo acordaron que haría un estudio de mercado, la gestión de los permisos con PEMEX, el plan de negocios y de los fondos necesarios para financiar el proyecto.

A finales de 2005 la cooperativa recibió de parte del asesor el informe donde documentaba que el proyecto contaba con la suficiente viabilidad como para que dieran el

¹⁸⁹ Se refieren con esta expresión a que el sistema de medidas de las bombas despachadoras está adulterado.

siguiente paso, la elaboración del plan de negocios, que él mismo se propuso hacer. Algunos meses después recibieron un segundo documento donde planteaba más que un plan de negocios, una secuencia de acciones que la cooperativa debería realizar para culminar con la construcción y puesta en marcha de la gasolinera y un complejo de otros negocios que abarcarían una superficie importante.

Con la información que iban teniendo a la mano y con los documentos elaborados por el asesor, los directivos se presentaron en distintas reuniones para proponer, discutir y tomar acuerdos con los socios. Así, en la asamblea general celebrada en 2005 se tomaron acuerdos importantes respecto a esta acción: en primer término, se aprobó por mayoría que todos los socios participarían en el proyecto, de donde se desprendía que tanto derechos como obligaciones corresponderían por igual; entre estas últimas estaban las aportaciones económicas, que representarían las acciones de los socios. Otro acuerdo que se tomó fue que, de ser necesario, la cooperativa otorgaría el financiamiento a los socios para que hicieran las contribuciones correspondientes. Igualmente, se acordó comprar el terreno, por lo que posteriormente adquirieron un predio ejidal de cuatro hectáreas, a un lado de la carretera.

Sin embargo, el primero de los acuerdos se cumplió parcialmente, ya que sólo una pequeña parte de los socios pagó sus aportaciones. Al parecer, aunque en general había interés y convencimiento de la pertinencia de la acción, no todos los socios querían participar como dueños de la gasolinera, aunque sí querían que se contara con un servicio más confiable y en manos de la sociedad. El segundo acuerdo no se pudo operar ya que se fue incrementando la cantidad de socios con adeudos vencidos y esto afectó a sus compañeros de GAMEP, como quedó mencionado párrafos atrás.

Así, a meses de distancia de esa asamblea general y ante un escenario distinto al previsto en cuanto a la participación real y efectiva de los socios en el proyecto y la falta de capacidad financiera de la cooperativa para apoyarlos con ese crédito de menor cuantía para las aportaciones sociales, el Consejo de Administración tuvo que implementar un primer mecanismo¹⁹⁰ para actualizar la información respecto al número de socios que realmente estaban interesados en participar. Se le entregó a cada coordinador de GAMEP una hoja donde cada socio debía registrar su compromiso con el proyecto o su aceptación de quedar excluido de él. Ese registro debía ser entregado en las reuniones del Consejo Permanente, al

¹⁹⁰ Antes de terminar mi trabajo de campo en la zona se habían tenido ya otros dos ejercicios similares y cada vez que se hacía un nuevo padrón de socios interesados en participar en el proyecto, el número decrecía, lo que configuraba una perspectiva inquietante a los que ratificaban el sí, pues el monto de sus aportaciones tendría que incrementarse.

igual que la aportación económica, monto que para esas fechas ya se había incrementado al 100%, al pasar de mil a dos mil pesos por socio.

Al transcurrir el tiempo se hizo evidente que los directivos actuales tenían información parcial respecto a la ruta crítica que era necesario seguir para obtener la franquicia de PEMEX. Con el cambio de administración se dio cierta discontinuidad en diversos aspectos de la gestión de la cooperativa y éste era uno de ellos, los arreglos con el asesor los habían hecho sus antecesores y bien a bien todo lo concerniente a la gasolinera parecía un rompecabezas que les tocaba armar.

Por otra parte, el propio asesor fue enterándose en el camino del proceso de gestión que implicaba la construcción del proyecto y se tomaron decisiones sobre la base de información incompleta del proyecto. Directivos y socios tenían clara su meta, mas no los medios en los cuales apoyarse para alcanzarla, y aunque era la ayuda anunciada por el asesor, ésta se dio parcialmente. Así, cayeron en cuenta de que la obtención de la franquicia estaba precedida de un permiso previo, la constancia de trámite, que a la vez que autorizaba a la organización la construcción de las instalaciones para montar la gasolinera, los constreñía a tener terminada esta obra en el plazo de un año.

Lo anterior denota la distancia entre las imágenes representacionales que éste y otros intermediarios trabajan frente a sus clientes y las maneras concretas como van haciéndose de sus conocimientos y habilidades como expertos. En este caso, el contrato por el cual estaba cobrando una cantidad muy elevada de dinero era a la vez una oportunidad para aprender y como veremos más adelante, el costo de su aprendizaje lo pagaron los socios.

Por otro lado, la asamblea de 2005 había encomendado, como tarea principal del Consejo de Administración, conseguir el documento que equivalía a la primera parte de la gestión de la franquicia con PEMEX, la constancia de trámite. A partir de esto, se decía, empezarían a tocar puertas con las distintas instancias de gobierno y los bancos, donde esperaban obtener apoyo para el proyecto.

Sin embargo, en las primeras exploraciones con las instituciones financieras surgió una dificultad importante que desencadenó problemáticas que obstruirían el cumplimiento de los plazos previstos para la ejecución de acciones clave, como tener terminada la construcción antes de que concluyera el año que PEMEX les había marcado. El hecho de haber comprado un terreno ejidal y sobre todo, la imposibilidad de regularizarlo en el corto plazo, ya que el ejido había decidido no participar en el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y

Titulación de Solares (PROCEDE), impedía la autorización del crédito por parte de los bancos, por tratarse de un predio “irregular”.

Ante esta dificultad, pero sobre todo por la información tardía del problema al que se iban a enfrentar y la falta de previsión de los anteriores directivos y el “experto” que los asesoró en los pasos a dar para la construcción de la gasolinera, el actual consejo tenía ante sí un panorama complicado, no sólo porque de un momento a otro se había desdibujado la posibilidad de financiar el proyecto sino porque no se sabía con exactitud cuántos socios realmente respaldarían con sus cuotas la aportación que la cooperativa debía hacer y que se volvía un requisito indispensable para que algunos organismos gubernamentales interesados apoyaran con recursos adicionales el financiamiento del proyecto.¹⁹¹

Pasados cinco meses de la fecha de expedición de la constancia de trámite, aún estaban por resolver las fuentes de financiamiento. La Caja Popular de Tomatlán había ofrecido otorgar el préstamo pero estaba condicionado a la aportación de las garantías y parte de ellas era el dinero de los socios, que tampoco se había movilizado. El panorama se volvía incierto y además se sabía que la renovación del permiso de PEMEX les costaría 150 mil pesos más, o el doble, dependiendo de la oportunidad con que se les notificara.

El número de socios que arrojó la consulta encomendada a los representantes de GAMEP está muy por debajo de lo estimado en aquella primera asamblea, donde se decidió que los 400 socios participaran. Con base en el registro de firmas se sabía que sólo 173 estaban dispuestos a seguir apoyando, lo que incrementaba enormemente el monto que debían aportar, que llegaba ahora a 20 mil pesos. Este nuevo aumento era un factor que actuaba en contra del interés y compromiso que los socios querían mantener, ya que la gran mayoría de ellos no contaba con esa cantidad.

Este era un tema de preocupación para la nueva gerente, el resto del consejo y todas las socias que fui entrevistando en mi trabajo de campo. Una y otra vez comentaban datos, expresaban dudas y vaticinios en cuanto al futuro del proyecto. A decir de las mujeres, no sólo los recursos que el proyecto de la gasolinera prometía estaban en riesgo de perderse sino todo el dinero que la cooperativa y en menor medida los socios habían aportado.

¹⁹¹ Se tenía un escrito de la SEDER donde les comunicaron que les apoyarían con 10% de garantía fiduciaria, además del ofrecimiento de apoyo del FIRCO por el equivalente a 10% o hasta 20% del costo del proyecto en garantía líquida con base en la línea de crédito que se contratara. Existían otros apoyos que sabían podrían obtener pero se concretarían una vez que se iniciara la obra y se harían en reembolsos de gastos efectivamente realizados.

Los que habían hecho su aportación expresaban cierto temor de perder su dinero y no pocos asociaban esta desconfianza e incredulidad a un hecho relativamente reciente ocurrido con otro proyecto también promovido por la SEDER, donde había habido un fraude por millones de pesos y que había acabado en el abandono y, como testigo de esto, un enorme almacén construido al lado de la carretera, en las afueras de Campo Acosta. En ese proyecto hubo incluso un grupo de migrantes de la zona, residentes en Estados Unidos, que habían sido invitados a participar como inversionistas y vieron desaparecer su dinero, sin que nadie se hiciera responsable de su devolución.

Una fuente de inconformidad, tanto de una parte de los directivos como de los socios que tenían mayor información, era el papel del consultor y los altos costos de los honorarios cobrados. Poco a poco habían tomado conciencia de las decisiones tomadas por el consejo anterior, que a ojos de varios de ellos eran inexplicables, erráticas o al menos hechas bajos supuestos equivocados y carentes de información que era indispensable tener y que —se esperaba— el consultor “experto” debía haber ofrecido.

En el consejo de administración actual existía una presión adicional, ya que tenían en sus manos un documento que el consultor defendía como el “contrato” firmado por los ex directivos y que el actual consejo debía respetar. En ese escrito se hablaba de las condiciones de pago pactadas, que ascendían a 5% del costo total del proyecto de inversión (12 millones de pesos), es decir 600 mil pesos que, de hacerse la obra, la cooperativa debía pagar al consultor por concepto de supervisión del proyecto.

Sin embargo, también cobraba fuerza la idea de que al consultor no sólo se le pagó una cantidad injustificada sino que las tareas a las que se comprometió habían sido incumplidas, entre ellas la búsqueda de recursos para financiar el proyecto, esto es, los 12 millones de pesos.

Ante la complejidad de la situación, el Consejo de Administración decidió convocar a una asamblea extraordinaria para marzo de 2006 con la finalidad de que los socios pudieran escuchar de viva voz la información del proyecto de parte del asesor, hacerle los cuestionamientos que quisieran expresar y buscar que conjuntamente se revisara las perspectivas del proyecto y se tomara las decisiones convenientes para enfrentar este panorama. Así, el 5 de marzo se realizó esta asamblea, donde estuve presente como observadora. A continuación voy a relatar algunos de los momentos que considero importante analizar.

8.6. La asamblea extraordinaria.

La asamblea se celebró en las instalaciones del Ejido Morelos, que consta de un enorme tejabán construido en medio de un predio que ocupa media cuadra, a unos pasos de la plaza y rodeado por una barda de más de dos metros de altura. Al fondo del predio está un almacén y en el otro extremo los baños. Los socios fueron citados para iniciar a las 10 de la mañana. Cuando llegué, acompañada de la gerente y la secretaria, sólo estaba el presidente y un par de socios, al igual que un hombre de unos 60 años que, me imaginaba, era el asesor Chapoy, quien se sentó al frente, a un lado de la mesa del *presidium* y de la bocina del aparato de sonido.

La gente fue llegando de una en una, de dos en dos, una familia completa. Un hombre que vive en otra localidad reclama que se viene “matando” para estar a tiempo, que se dice a una hora y no se respeta, que hay que empezar a “ponerse las pilas”. Nunca más vuelve a hablar, en lo más álgido de las discusiones con el asesor Chapoy son las mujeres las que más van a intervenir.

Entre los asistentes está el “profe” Balderas, una persona muy conocida en Morelos, quien además es regidor; Pati, la médica del pueblo y dueña de una farmacia, integrante del Comité de Crédito de la cooperativa. También están algunos de los ejidatarios más pudientes, uno de ellos, don Roberto, dueño de la casa donde tiene su oficina la cooperativa, el carpintero quien junto con su esposa tiene una tienda de las más grandes y prósperas de la localidad; poco después identifiqué a los salineros: doña Concepción, sus dos yernos, sus parejas, tres de sus hijos y una nieta; asisten también muchas mujeres que se sientan en las primeras filas, varias de ellas, antes de que comience la asamblea sentencian entre risas que ya van a despedir al asesor, y en las sillas ubicadas en la parte posterior o de pie, se acomodan muchas personas que durante la asamblea permanecerían riendo ruidosamente entre ellas; una mujer que a lo largo de la reunión se la pasaría hablando, interrumpiendo y cuando le arriman el micrófono lo rechaza pues dice que no lo necesita, que cuando habla, habla. Parece que todo está preparado para que los socios pidan cuentas al asesor.

A las 10:20 estamos en el lugar unas 45 personas y siguen llegando. Una vez que han acomodado sus papeles, limpiado las mesas y todo está listo para comenzar, Toña, la secretaria del consejo, se acerca conmigo y pide que me siente “de aquel lado”, es decir, al frente. Le respondo que prefiero quedarme acá y le agradezco; “para contemplar el panorama”, me dice, ríe y regresa a su lugar.

A las 10:30 llega Rosina, la tesorera que viene del pueblo La Higuera. Con ella habíamos estado Nora (la gerente) y yo en nuestro primer recorrido, hacía varias semanas.

Nora está pasando a cada lugar, con una lista de socios, donde palomea a los que están ya presentes. A las 10:40 Toña pregunta por micrófono si ya quieren que comience la asamblea. Varias voces dicen que sí, uno de ellos grita que ya casi son las 11. Enseguida Toña comenta, a manera de introducción, que en la asamblea de la Comisión Permanente que habían tenido 15 días atrás, varias personas habían expresado inquietudes y dudas acerca del proyecto y que en razón de esto habían pedido tener una asamblea a la que viniera el ingeniero Chapoy, e invitó a los socios a expresar esas dudas. Después de ella, Jesús, el presidente del Consejo de Administración, saludó a los asistentes y dio el inicio protocolario de la asamblea, pidiendo inmediatamente la intervención del asesor para que diera un informe del proyecto y a partir de ello los socios le hicieran preguntas.

El presidente le entrega el micrófono a Chapoy, quien se pone de pie, saluda y anuncia que quiere dar un informe breve de la situación que guarda el proyecto. Antes de presentar cualquier dato les recuerda que en diciembre de 2004 fue entregada la constancia de trámite y a partir de ese momento inició la segunda etapa, y enfatiza que para eso lo contrató la cooperativa desde hace tres años, que existe ya un contrato firmado donde él se compromete a “echarles a andar la gasolinera”. El asesor sabía que los socios le pidieron un informe, aunque desdeñó esto argumentando que no le había sido aclarado para qué lo invitaban; además, como la cooperativa no le había vuelto a dar dinero, quiso atraer la atención de sus oyentes a lo que era uno de sus intereses y que explicaba su presencia en la reunión: desde su punto de vista, la cooperativa no estaba cumpliendo con puntos centrales de sus compromisos, el pago de sus honorarios y la colecta del aporte de los socios para el proyecto.

Además, enseguida, con un tono benevolente les dice que les tiene buenas noticias y para mostrar que continúa haciendo su trabajo, les menciona que el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) aprobó hacer una aportación de 20% de la inversión total del proyecto, en garantía líquida, para que puedan gestionar el financiamiento de la gasolinera con algunos organismos de crédito. Adicionalmente, les anuncia el aporte de la SEDER del equivalente a 10% de la inversión, también en garantía fiduciaria. Les hace mención de que el costo total del proyecto son 13 millones de pesos, incluyendo capital de trabajo, terreno e imprevistos y, por lo que toca a los socios, se espera que aporten dos millones de pesos, pues lo demás será crédito y, tratando de entusiasmarlos, les hacía ver que aun cuando sólo pusieran esa cantidad de sus bolsillos, serían dueños de activos con valor de 13 millones, por lo que a todas luces, el proyecto sería “un excelente negocio” para los socios.

El asesor les comenta que la siguiente semana recibirá cartas tanto de la SEDER como del FIRCO donde expresan los apoyos anteriores, dirigidas al presidente de la Caja Popular de Tomatlán, ya que es la única institución donde se puede obtener financiamiento a través del FIRA, pues los bancos no aceptan que el terreno donde se hará la construcción sólo les haya entregado una sesión de derechos. Una vez más Chapoy hizo notar al público su justificada presencia como asesor y su pericia para obtener (al menos promesas de) recursos de los organismos gubernamentales en beneficio de los productores. Por otro lado, pareció no reparar, al menos no en público, en su responsabilidad de que la cooperativa hubiese adquirido un predio irregular sin prever las consecuencias que esto acarrearía para la gestión del financiamiento.

Ante la eminente falta de interés de la mayoría de los socios para invertir su propio dinero, Chapoy se adelanta a sugerir que existe otro camino para conseguir lo que les toca y es que la cooperativa admita socios externos, proponiendo que la parte de los socios sea de “un mínimo de 51% de aportación, para que controlen el proyecto y que abran a otros inversionistas el 49% restante”; menciona incluso que tiene “conocimiento de varias gentes interesadas de aquí de Tomatlán, gente como ustedes que están deseosos de invertir con ustedes ¿Por qué? Porque es un excelente proyecto ...”

Pero al público pareció no convencerle aún su informe. En el transcurso de las intervenciones fueron surgiendo aspectos problemáticos que los socios exigen sean revisados, desde el costo de la gasolinera, evidencias de que tales costos son reales, los honorarios cobrados y los que supuestamente se le deben y cómo se justifica. La primera socia en intervenir cuestionó que efectivamente cueste 13 millones y contrasta los números de Chapoy con información que ella obtuvo de una conocida suya, quien le refirió una cantidad sensiblemente menor.

Socia 1: “Yo en Salamanca tengo una amiga que tiene dos gasolineras, es en Salamanca. En este mes pasado ella quiere abrir otra gasolinera, es en un pueblo rural y me dijo que esa gasolinera con servicios y todo sale en tres millones y medio, teniendo el terreno, que lo máximo sale en seis millones absolutamente cara, con todos los permisos ...”

El asesor la interrumpe para a su vez cuestionar la veracidad de lo anterior, ya que según él, se trata de proyectos enteramente distintos, pues mientras que la gasolinera de Salamanca es rural, la de la cooperativa estará a pie de carretera, lo que supone invertir en tanques, trailer y otras necesidades, con lo que se elevarían los costos. Pero una vez más estas explicaciones no dejaron tranquila a la socia, quien le pidió evidencias: “lo que

nosotros necesitamos son papeles, cantidades, lugares, porque no queremos estar todavía a ciegas a como estamos” (socia 1).

Chapoy una vez más interrumpió la intervención de la socia que le está pidiendo información precisa y rebatió que estén “a ciegas”, haciendo sólo mención de que existe un documento donde presentó las cotizaciones de la obra; recordó una vez más que tiene vigente un contrato firmado por el anterior consejo de administración. Así, el asesor, en vez de atender los reclamos que le hacían, utiliza un tono álgido para responder y evade las explicaciones pedidas, lo que constituye una técnica para mantener la ignorancia o al menos el desconocimiento de los datos pormenorizados sobre los que hizo sus cálculos y que sirven de base para cobrar su comisión de 5%, por supervisión de la obra, es decir, evidentemente esta situación actúa en su favor.

Otra socia insiste en el pedido de información: ahora respecto a sus honorarios: “también necesitamos saber cuáles son sus honorarios, no queremos estar ya a ciegas de nada, queremos saber a ciencia cierta qué estamos haciendo aquí” (Socia 2.).

Sin mencionar cifras concretas, Chapoy contestó una vez más con evasivas: “Está en el contrato, es 5% de la inversión, con eso se cubre todos los gastos de lo que voy a hacer”.

La socia que comenzó con los cuestionamientos pone en duda ahora que la cooperativa tenga que pagarle ese porcentaje, incluso que realmente necesiten de su intermediación, argumentando que

Como cooperativa no necesitamos un mediador, nosotros directamente podemos hacerlo (la gestión ante PEMEX) ... ahora las gasolineras ya no están tan cerradas como antes, si una persona quiere llevar a cabo esos permisos, si ya está avanzado es fácil ... nosotros personalmente podemos ir a pedir los permisos y nos lo dan, si tenemos el dinero que se requiere y ese dinero que les estoy diciendo es el total de una gasolinera, yo no sé, ustedes tiene la palabra y piénsenle un poquito (Socia 1).

Y ante este comentario, el asesor busca una vez más justificar que su labor es imprescindible, ya que cuenta con los conocimientos y la pericia necesarios para obtener los recursos que los campesinos no tienen, y deja ver que las trabas están en la cooperativa, ya que lo que necesita es su autorización para actuar y, por supuesto, que le paguen su trabajo. Ante la insistencia de Chapoy de su pago, otro socio resta importancia a su reclamo, ya que el contrato del que se está hablando no está firmado e interroga sobre esto al consejo para confirmarlo. Toña, la secretaria, lo confirma y aclara que el contrato que está firmado lo tiene Chapoy, no así el que se encuentra en los archivos de la cooperativa.

El “profe” Balderas insiste en su intervención en que los socios quieren ver los papeles, escuchar su explicación, por ejemplo, de cómo calculó los imprevistos y pide que les muestre los documentos, ante lo que el asesor tiene que admitir que no los trae, lo que genera una reacción de desaprobación del profesor y a su vez Chapoy responde molesto: “No, no, ni me haga esa cara, no, perdóneme, yo no lo traigo pero eso lo puedo enseñar, no, no, no, perdóneme pero eso sí no se lo acepto”.

Balderas, sin amedrentarse ante el enojo, no deja de exigir explicaciones, respeto y su comentario deja ver la forma en que los socios están pensando respecto al proyecto y lo que está pasando.

Discúlpeme usted también pero está hablando de números y no trae ningún documento y debe dirigirse con respeto a todos aquí ... es que yo creo que no debe ir persona por persona, que se dirija a todos con todo el debido respeto con la información ... hablar y leer cifras es difícil entenderlas, es muy importante que tengamos un claro panorama de toda esta situación, no es nada contra usted licenciado, ni se incomode, la situación es ésta, desafortunadamente a veces no interpretamos ni entendemos cuál es el proyecto en sí, cuando se habló que era poco dinero pues a todos nos pareció atractivo, vimos que era económico cuando todos participáramos. Bueno, se fue disminuyendo la cantidad de personas, fue mayor el costo, ahorita estamos en ese punto más crítico que es el de los pesos. Desafortunadamente, todos nos desalentamos porque el dinero pues no cualquiera lo tiene para invertirlo, con trabajos para sobrevivir y no para meterlo a un proyecto, que es bueno, nadie lo dice ni lo niega pero desafortunadamente cuando no lo comprendemos, nos quedan muchas dudas, ahora, nosotros preguntamos del proyecto, cómo está en sí el proyecto, nos manejan cifras, números, lamentablemente la confianza para la gente es que vaya paso por paso, esto es lo que tenemos, esto es lo que hemos logrado, esta es la firma de X convenio, vamos bien en esto.

Para el asesor el problema no es la falta de información, ni la falta de confianza, como tampoco la necesidad, expresada con insistencia, de que les aclare dudas, sino conseguir el dinero pues, dice, aquí están los números (aunque hasta ese momento sólo son dichos de modo general y han sido cuestionados) y, como si fuera una cuestión sin importancia, comenta que esos cálculos fueron hechos “en base a la cotización más alta”, para demostrar que aún “con la alternativa menos favorable ... es un buen negocio para ustedes” y reconoce que “el proyecto se puede llevar a cabo con menos”.

Lo anterior da pie para que se le pida una vez más que realice cálculos realistas y con base en ello determinar cuál es el aporte de los socios, y Chapoy responde trayendo estas tareas a su ámbito de competencia y solicitando tiempo para hacerlo: “Yo necesito, para seguir, que me

den la oportunidad de hacerlo y empezar a hacer nuevamente números, como me están diciendo, conseguir inversionistas adicionales”.

Ante la insistencia de otros socios de que les explique a detalle en qué consiste el gasto de los 13 millones, el asesor hace cuentas en voz alta:

En la obra civil están considerados cinco millones 571 mil pesos ...; hay que rellenar mucho el terreno y ahí se va como un millón, el equipo de la gasolinera, es un millón 823 mil pesos, bombas e instalaciones; el equipo de seguridad 40 mil; aquí viene la tienda de conveniencia, pongo cero porque se supone que hay una persona interesada aquí, por ahí está (se hace barullo) y además eso viene especificado en PEMEX, no es de que queramos hacerlo: o lo hacemos o no nos dan la franquicia, luego mobiliario y equipo de oficina 135 mil, total de equipo e instalaciones de la gasolinera 2 millones 7 mil; equipo de transporte un millón 348 mil, lo que no hay en las gasolineras de ciudad porque les entrega PEMEX; franquicia, 600 mil pesos; proyectos y permisos, 650; capital de trabajo inicial 1 millón 256 mil pesos. Eso tampoco entra dentro de la inversión que le dieron a usted, entonces éstas son las diferencias; imprevistos, un millón 639 mil. Si todo sale bien y no hay nada mal este un millón 639 mil pesos no aplica porque no se gastan, entonces creo que llegamos a las cifras que usted nos decía señora, sin ningún problema ... estamos hablando mínimo de un crédito de diez millones de pesos.

Así, de manera sorprendente y en contra de lo que había sostenido durante meses, el asesor estaba manejando un costo total del proyecto considerablemente menor, lo que venía a confirmar las dudas de muchos socios. Habiendo quedado claro hasta qué punto podía haber una reducción de gastos, el otro tema que les inquietaba era cómo los socios aportarían esos dos millones de pesos; respecto a este punto, desde hacía varias semanas los socios hablaban de la opción de incluir a personas que quisieran invertir en el proyecto, si bien esto no se había discutido ni aceptado ampliamente, como tampoco estaba resuelto bajo qué modalidad entrarían, si como inversionistas o como financiadores. Por eso, de inmediato Balderas retomó este tema en la reunión:

Compañeros aquí por comentarios de don Ricardo y Nicolás, tenemos una posibilidad: la sugerencia de ellos es que sí se van a aceptar inversionistas, pues vamos invitando a esos inversionistas, que le entren de una vez con esa lana que se está ocupando y nosotros con el compromiso de seguir aportando nuestra cantidad con más tranquilidad y con más espacio, ésa sería la situación. Entonces, tenemos que sacar el acuerdo por mayoría de que se acepta la participación de personas ajenas a la sociedad y obviamente no va a rebasar ese porcentaje que decía el licenciado, no rebasará, la mayoría seríamos nosotros, el 55 -60% nosotros y a ellos les dejaríamos el otro resto; obviamente ya las condiciones, el licenciado nos explicaría bien, las acciones son mayoría de la sociedad donde podamos disponer y hacer todo,

lógicamente que vamos a participar con gente porque tiene capital, nosotros es lo que estamos peleando.

Al final, quedó evidenciado que los socios desean estar más al tanto de los pasos que se van dando, que quieren tener información más precisa y realista de los cálculos hechos por el asesor y se le pide que haga un nuevo documento donde se refleje esto. Otro acuerdo que tomaron es que se abran las puertas a inversionistas externos, como es el caso de un grupo de familiares de uno de los socios, residentes en Estados Unidos, quienes están dispuestos a aportar un millón de pesos, a condición de que les garanticen que ese dinero no se perderá, como sucedió con la procesadora de frutas de Campo Acosta. Otro acuerdo tomado es que se dio un plazo de 30 días para que las personas que momentos antes habían ratificado su participación en el proyecto, hicieran la aportación convenida, que fue de 20 mil pesos.

Al terminar, Toña y el “profe” Balderas siguen hablando con Chapoy, mientras la gente se forma, en espera de firmar el acta, hacen algarabía. Se acerca María, la de la carnicería, con quien también tuve una entrevista la semana anterior. Me saluda y conversamos de lo sucedido en la asamblea; dice ella: “Nosotros (su esposo y ella) creíamos que íbamos a venir a escuchar que aquí se acabó todo, por eso llegamos tarde y nos quedamos a la entrada”.

Al acercarme a Nora, a Rosina y Toña, me invitan a la oficina donde más tarde se reúne el Consejo de Administración con Chapoy. En la reunión Jesús le agradece que haya venido a apoyarlos, pues la gente tenía dudas. Le preguntan a Chapoy qué sigue, si rellenar el terreno o qué tipo de acción. Lo primero, dice el asesor, es conseguir el dinero, conseguir las cotizaciones de la obra, que el consejo elija sobre una y ya ponerse a trabajar. Menciona de nuevo que necesita que le paguen un adelanto de su 5% o a por lo menos los viáticos, y saca dos facturas de su empresa para que respalden el cheque que le entregarán minutos después y que conserven la otra para cuando decidan cuánto darle de lo que está pidiendo por adelantado.

Cuando se le señala que lo que ha hecho en cuanto a gestión de recursos para el proyecto ya se le pagó (138 mil pesos), carraspea y nuevamente evade responder de inmediato; dice que en el contrato se menciona que no garantiza que la gestión tenga resultados pero al final acepta que sí, que el 5% del que les está pidiendo un adelanto se refiere a la etapa siguiente, donde su tarea consistirá en llevar el control y hacer supervisión de la obra, misma que falta mucho por comenzar, por otro lado.

Rosina insiste en que se tienen que esperar a que tengan más dinero, pues ahorita no hay con qué darle el anticipo. Jesús le pide que los espere, que van a seguir conversando, que

van a ver cuánto le pueden pagar, tomando en cuenta algo que minutos antes se había aclarado, que ese 5% dependerá de los costos reales de la inversión que por ahora debe reformular y de que evidentemente habrá un ajuste a la baja.

En posteriores visitas me doy cuenta de que están preparando la asamblea ordinaria que se realiza en mayo, mes y medio después de esta extraordinaria.

8.7. Discontinuidades en intereses y saber disputado: Interfaz de conocimiento entre asesor y socios.

Entre la asamblea en que se decidió por mayoría que todos los integrantes de la cooperativa serían socios de este proyecto y esta última, se dieron cambios importantes en cuanto a sus intereses, motivados por la configuración de condiciones sustancialmente diferentes de aquellas sobre las cuales tomaron su decisión. El conocimiento que orienta las decisiones no deja de ser, como afirma Long (2007:320), “fragmentario, parcial y provisional en su naturaleza” y al final de cuentas, los supuestos y previsiones vislumbrados al inicio no se cumplieron, por lo que la gente modificó también sus compromisos.

Para abordar analíticamente lo que sucedió antes, durante y después de la asamblea, en cuanto a lo que fue el proyecto de gasolinera, me apoyare en lo que Long llama interfaz de conocimiento, concepto que alude a “encuentros cara a cara entre individuos o grupos de interés, recursos y niveles de poder diferentes”, donde ocurren procesos de producción y transformación de conocimiento, en “los cuales los actores sociales interactúan, negocian y se acomodan a los mundos de vida de los demás”, de aquí que tanto procesos como resultados sean “influenciados por las fuentes de poder y legitimación de que dispongan los contendientes” (Long, 2007:352-353).

Se puede entender las maneras en que el asesor desempeñó su papel y se desarrolló durante sus interacciones con los campesinos si se toma en cuenta su mundo de vida y su trayectoria como profesional. Es una persona que cuenta con distintas “credenciales” que hablan de su nivel de capacidad para hacer estudios de inversión, análisis de proyectos y empresas; de hecho es un proveedor de distintos organismos gubernamentales y figura en diversos directorios de proveeduría de estudios especializados en el ámbito empresarial.

La fama con la que contaba, en estos organismos y ante otros clientes, de que sabía hacer proyectos no le ayudó a distinguir que ciertos supuestos que funcionan en un contexto ideal no estaban operando en el mundo campesino, mismo que se hizo evidente ante el primer tropiezo, al haber adquirido un terreno irregular y que se volvió crítico cuando los socios no

respondieron con la celeridad y frecuencia esperada, respecto a movilizar su propio dinero en favor del proyecto que traían en mano.

Por otra parte, el éxito cosechado asesorando a pequeños empresarios en otros contextos contrastaba con su ignorancia respecto a las habilidades necesarias para construir puentes de comunicación con los campesinos. Él sabía de estudios de mercado pero no de procesos organizativos; tampoco demostraba aptitud para lidiar con la desconfianza de los socios, ni qué hacer para superarla. El hecho de que recientemente en la zona hubiera ocurrido un fraude muy conocido y sus repercusiones en el ánimo de la gente parecía ser ignorado.

El técnico era mucho más exitoso en el mundo de la burocracia, donde consiguió distintas ofertas de recursos para el proyecto de la cooperativa, aunque condicionados a que los campesinos hicieran sacrificios y aportaran lo propio. Esto se tornó una situación insalvable, pues los campesinos habían aceptado el proyecto porque de acuerdo con los datos manejados al inicio, su aporte monetario sería mucho menor y ante situaciones emergentes no existían alternativas realmente atractivas para los socios: aun cuando se abriera a inversionistas, el aporte propio había crecido exponencialmente, al pasar de dos mil a veinte mil pesos.

En cuanto a los campesinos, existía la percepción de que el asesor no estaba actuando en su favor: la información era vaga e imprecisa, aun cuando éste reivindicaba que todo estaba en manos de los directivos, quienes a su vez desconfiaban de los arreglos hechos por la anterior directiva y el asesor. Así, algunos socios se dieron a la tarea de buscar fuentes de información alternas que los ayudaran a contrastar, rebatir, confrontar la versión del asesor; lograron al final que éste reconociera que, en efecto, los costos estaban inflados y que lo que estaba cobrando, además de anticipado, también era exagerado.

Poco a poco, las nociones de incredulidad y desconfianza fueron las que privaron en los vínculos entre el mundo del asesor y los socios. Prácticamente cada afirmación del asesor era rebatida y puesta a prueba por estos últimos. En última instancia, los socios no estaban dispuestos a seguir “a ciegas”, esto es, ya se había confiado en él, se le había pagado un servicio extremadamente caro y aún no había beneficios específicos que lo acreditaran.

8.8. De enrolamientos y desenrolamientos: la contienda entre actores.

Para completar este análisis, quiero abordar ahora algunas de las técnicas de poder utilizadas por los actores para influenciarse mutuamente y lograr sus objetivos. Se trata, en resumidas cuentas, de la conjugación de esfuerzos que los distintos actores desplegaron para

configurar intereses en los otros y a través de ello comprometerlos a actuar conforme a lo que quieren obtener, en función de esos intereses propios.

Para ello, voy a utilizar el enfoque que ofrecen Callon y Law (1989: 57-83; 1998:51-61), Callon (1998:143-170), Law (1998:63-107) y Latour (1983:141-172), al que llaman traslación,¹⁹² y el empleo de este modelo que hace Villarreal (1996) en su trabajo sobre secretos de poder, para analizar la interacción cotidiana entre agentes gubernamentales y un grupo de mujeres participante del programa de Unidades Agrícolas e Industriales de la Mujer Campesina (UAIM).

El modelo de traslación propuesto por los autores citados proviene de la sociología de la ciencia y de manera particular de su estudio sobre el uso de la tecnología por los científicos y quienes hacen uso de ella para intentar imponer sus visiones del mundo a otros; esto se lleva a cabo, dice Law (1998:69), a través de procesos de traslación,¹⁹³ donde se definen el número de esos otros, sus características, la naturaleza de sus interrelaciones y las posiciones que el actor que intenta hacer la traducción pretende que ocupen, aunque advierte que dada la existencia de muchos actores y diversas visiones de la realidad, este proceso es incierto y reversible (p. 69).

En el modelo de traslación, de acuerdo con lo que nos presenta Villarreal (1996), se dan cuatro momentos:

- 1) La problematización o el establecimiento de un punto de pasaje obligatorio mediante el cual unos actores buscan hacerse indispensables a otros.
- 2) La interposición, por el cual se aseguran a los otros actores dentro de roles propuestos.
- 3) El enrolamiento, en donde se definen e interrelacionan los varios roles que habían asignado a los otros.
- 4) La movilización, en la que los supuestos voceros de las varias colectividades relevantes se avalan como adecuadamente capaces de representar a esas colectividades (p.64).

¹⁹² En las traducciones al castellano que hacen de los escritos de estos autores, tanto Alcaraz como Doménech y otros —Doménech y Tirado (Comps), 1998—, emplean el concepto de traducción, en vez de traslación, como lo hace Villarreal en el artículo citado.

¹⁹³ Law está hablando aquí de cómo los científicos, al igual que otros actores, articulan las concepciones del mundo y los papeles de los actores en ellos y buscan imponérselas a otros. Esto es la traslación, y será exitosa en la medida en que consigan que su trabajo se convierta en un punto de pasaje obligado para quienes están a su alrededor.

En un primer momento, los dirigentes de la cooperativa y lo que ellos representaban fueron para el asesor el punto de pasaje obligatorio para obtener un atractivo contrato. A su vez, el asesor estableció condiciones y ofreció resultados que lo volvieron indispensable para los fines de la cooperativa: contar con una gasolinera, como lo habían ideado, y los socios estaban de acuerdo.

Así, el momento de la interposición se configura, por un lado, con la asignación del rol de experto que se hará cargo de los estudios y el plan de negocios, la consecución de los permisos de PEMEX y el financiamiento para echar a andar y culminar la construcción de la gasolinera. Por su parte, los roles asignados por el asesor a los directivos y por éstos a su vez a los socios, tenían que ver con la aprobación de su propuesta, la movilización de recursos para su pago y la obtención de las cuotas para financiar parte de los costos del proyecto.

El enrolamiento consistió en la ejecución de esos roles asignados, que por lo que he expuesto, sólo se cumplió parcialmente. Desde el punto de vista de los socios, el papel del asesor experto quedó cuestionado ante las dificultades que se fueron dibujando a raíz de que quedó demostrado un conocimiento incompleto del proceso de gestión ante PEMEX, de no haber tomado en consideración los requisitos indispensables para obtener un crédito bancario —la certeza jurídica del terreno donde se ubicaría la obra a financiar— y sobre todo, se sintieron engañados por los elevados costos que deliberadamente les presentó el asesor y que quedaron evidenciados en la asamblea, donde él mismo reconoció que era una estrategia para demostrar cuán rentable era el proyecto que traían entre manos.

Por su parte, el asesor reclamaba no sólo el pago puntual de las cuotas por los estudios realizados y el plan de negocios sino un contrato que lo autorizaba a cobrar 5% del costo de la inversión, aunque se trataba de acciones no ejecutadas aún. Además, insistía una y otra vez en que los socios no cumplían con los compromisos asumidos, referidos a la aportación que debían hacer, lo que estaba deteniendo el avance de su trabajo, desde su punto de vista.

Con base en lo descrito de la asamblea, creo lo que ahí sucedió se puede entender, tomando en cuenta lo dicho por Callon y Law (1998: 57-83), como una contienda entre actores por el enrolamiento y contraenrolamiento mutuo. El rumor que las mujeres levantaron al inicio de la asamblea de que lo querían despedir, expresa un sentir compartido de la inconformidad entre los socios que tiene que ver con una expresión de fuerza y resistencia potencial hacia la forma en que el asesor quería mantenerlos con el papel asignado.

La persistente duda expresada por los socios respecto a sus cálculos y la contraposición de información referida a los costos de otras gasolineras, revelan el cuestionamiento de su

conocimiento como experto, del halo de neutralidad, sabiduría y rectitud con el que el asesor venía representándose.

Si bien había interés de los socios en conseguir la gasolinera, el asesor había perdido de vista otros que igualmente eran importantes y ahora se los hacían ver: tener información clara, detallada y que tuviera capacidad para hablar en su lenguaje y hacerse entender; que demostrara ser competente para tratarlos con respeto y esto pasaba por utilizar dispositivos de información a su alcance y frente a toda la asamblea; y sobre todo, que cuidara su bolsillo, haciendo cálculos más apegados a lo que podían movilizar desde su precaria economía. Estaba de acuerdo en que, con un fin demostrativo, y para obtener fondos de los organismos de gobierno, eligiera los costos más elevados,¹⁹⁴ pero con los socios sus cálculos y proyecciones debían ser menores.

El asesor, ante la perspectiva de que él y su propuesta dejaran de ser el punto de pasaje obligatorio de la cooperativa para lograr la gasolinera, echó a andar diversas tácticas, entre las que destaco las siguientes:

1. Insistir una y otra vez en la existencia de un contrato firmado por la anterior administración y el deber de la cooperativa de cumplirlo, incluyendo el pago de 5% y el adelanto de sus honorarios. Frente a esto, los socios ponían en duda la validez de tal documento, ya que el que se encontró en los archivos de la cooperativa y mostraban los directivos carecía de firmas.

2. Enfatizar en su discurso frente a los socios su capacidad de puentear y abrir puertas con las instituciones gubernamentales pues para ello contaba con escritos redactados y presentados, con sus relaciones, con su conocimiento de cómo deben hacerse los proyectos y cómo funcionan los programas.

3. Reivindicar que los cálculos de costos del proyecto y las condiciones sobre las cuales elaboró los documentos se enmarcan en y responden a, las condiciones exigidas por PEMEX; por lo tanto, la validez y legitimidad de su trabajo se afirmaban con el hecho de que los campesinos habían tenido acceso a esa institución gracias a su habilidad técnica para traducir lo que la cooperativa quería a los términos en los que PEMEX exige y aprueba.

4. Resaltar una y otra vez la rentabilidad económica del proyecto, asociando el éxito a los trabajos realizados por él.

¹⁹⁴ Desde su lógica, entre mayor era el presupuesto, el apoyo gubernamental sería más generoso.

5. Convocar a los socios a pensar en grande, como empresarios, trayendo a cuenta imágenes de futuro donde los productores puedan mirarse como propietarios, como inversionistas de un negocio próspero.

6. Desaliento de la crítica y la incredulidad y tratar, insistentemente, de que los socios recuperaran su motivación a cumplir con sus aportaciones. Él sabe lo que la gente quiere o necesita, es cuestión de que le den una oportunidad y abrirá puertas para seguir adelante.

Por último, el momento de la movilización, donde los actores que se erigen como voceros de colectividades importantes se dan un aval mutuo como representantes legítimos de esas colectividades, se da en distintos escenarios: en la asamblea misma, quienes hablan por los migrantes que tienen intención de invertir en el proyecto y cuidan de sus intereses al indagar sobre los mecanismos a través de los cuales sus aportaciones van a recuperarse.

En una asamblea que se realizó mes y medio más tarde, el representante de la SEDER habló no sólo a nombre de esta institución y del interés de que la organización culminara este proyecto tan esperado, ya que significaba, no sólo un beneficio indiscutible para los socios sino un ejemplo que el resto de las cooperativas seguía con atención, pues estaban trazando un camino que otros debían seguir.

8.9. Reflexiones finales.

En un primer acercamiento como observadora de todos estos acontecimientos que he relatado, me resultó difícil mantener mi rol como tal ante hechos, expresiones y reacciones que parecían incomprensibles. El desencadenamiento de situaciones que ponían en dificultades a la cooperativa y un vuelco en la trayectoria de crecimiento en cuanto a socios y recursos propios; la posición distante en que se mantenía la SEDER, a la vez que alababa y “presumía” ante propios y extraños el proyecto de gasolinera de la cooperativa de Tomatlán, retaba mi entendimiento y mi análisis.

La presencia del intermediario, con las características que he descrito y que ponen en duda los supuestos atributos que en distintos círculos gubernamentales y académicos se asigna a tales figuras. Por otra parte, mi conocimiento de otras experiencias de mediación, como las que suelen realizar las OSC, me desafiaba a reflexionar más detenidamente sobre las características distintivas de este personaje y las semejanzas y diferencias con los que actúan en otros ámbitos, en particular las prácticas de acompañamiento a proyectos e iniciativas similares en espacios ciudadanos. Otra reacción de la que me percaté fue de irritación, principalmente al

observar los documentos hechos por el asesor o bien, al presenciar su interacción con los socios en las asambleas donde estuve presente.

Creo que es de relevancia el entendimiento de estos procesos y el papel que se le da al experto y a su conocimiento. Una imagen que permanentemente el interesado se esfuerza en construir y que los otros actores por momentos parecen aceptar y reforzar pero en otros rebaten y rechazan.

Otro aspecto más sobre el que quiero insistir es que estas imágenes, prácticas y formas de interacción contribuyen a que la gente se forme una idea específica del accionar del gobierno. Pareciera que en efecto, lo que priva en las acciones gubernamentales y en su relación con los grupos sociales es un conocimiento técnico, el uso de criterios no subjetivos y cálculos económicos bien fundados. Parece también que han quedado atrás formas de intermediación a la vieja usanza, caciquil, corporativa y no corrupta. Lo que sucede —me parece— es que se están configurando nuevas coordenadas, nuevos códigos, lo cual no quiere decir que las prácticas necesariamente hayan cambiado.

Otra reflexión que me suscita es la necesidad de desmitificar el conocimiento experto y de subrayar el hecho de que este tipo de representación oculta las maneras en que ellos mismos aprenden de la gente que aparentemente se subordina a su saber. Para ilustrar esto, mencionaré que, un año después de haber presenciado las asambleas, el licenciado Chapoy se encuentra haciendo trámites para que le autoricen una caja de ahorro y crédito dentro de UNISAP. Es decir, su acercamiento con la cooperativa de Tomatlán le dio elementos para identificar un nuevo negocio para su provecho. Esto de ninguna forma es criticable, sino más bien remite a un aspecto clave: la importancia del conocimiento pero también para qué se usa, a quién beneficia y los costos y ganancias de actuar con base en información más o menos fragmentada. No puedo evitar pensar en lo paradójico de los resultados tanto para los campesinos como para el asesor.

Desafortunadamente las estrategias de los socios o la cooperativa en su conjunto no condujeron a la maximización de sus decisiones y resultados. Lamentablemente, un año después de haber realizado mi trabajo de campo en Tomatlán, al volver a tener contacto con la cooperativa, la información que he tenido de algunos socios, de la secretaria y el nuevo gerente es que el proyecto de la gasolinera fue cancelado pues los socios no pudieron hacer las aportaciones que se requerían. Por otra parte, al abundar en la negociación con los potenciales inversionistas externos, éstos establecieron como condición que fuera un crédito con intereses, dada la amarga experiencia vivida años atrás del fraude de la otra empresa campesina.

De esta forma, lo que quedaba era el terreno que ahora se proponían poner en venta, al igual que la constancia de trámite dada por PEMEX.

En definitiva, la relación entre socios y asesor estaba configurada por una desigual distribución de información, habilidades para obtener (promesas de) recursos, contactos con la burocracia y capacidad de utilizar en favor propio las circunstancias.

CONCLUSIONES GENERALES.

Para terminar, quiero ofrecer a mis lectores algunas de las contribuciones que se derivan de la investigación realizada. Recordemos que mi objetivo general fue identificar y analizar el impacto que tiene el programa de microcréditos SIFRA entre mujeres de distintas localidades rurales y suburbanas de los municipios de Tomatlán y Puerto Vallarta, a fin de comprender las necesidades económicas a las que da solución y cómo las usuarias reformulan sus modos de sustento, dan significado y valor a sus prácticas financieras, productivas y sociales.

A lo largo de distintos capítulos fueron trabajados los objetivos específicos. Para una mayor comprensión, los citaré y daré una serie de ideas conclusivas, en función las búsquedas que enfatizaban dichos propósitos.

En primer lugar, mencioné mi interés por describir y analizar el desarrollo cronológico y los rasgos más importantes del SIFRA, a fin de obtener un panorama amplio de sus alcances y principales resultados. En relación con lo anterior, quiero enfatizar lo siguiente: el programa SIFRA tiene aspectos muy positivos que vale la pena subrayar. En primer lugar, el hecho de que se deja en manos de los socios no sólo la responsabilidad de vigilar su cobranza, algo que es común en muchos programas similares, sino la de administrar las cooperativas. Ello genera el desarrollo de habilidades de gestión entre personas que tienen poca o ninguna experiencia en este campo; es un elemento sumamente relevante, sobre todo si se toma en cuenta que estas habilidades pueden repercutir en nuevas formas de relación entre grupos sociales y el gobierno, que acrecienta el interés por estar al tanto del funcionamiento de sus cooperativas y el pedido de información, rendición de cuentas y una mayor transparencia en su manejo.

Otro aspecto, relacionado con este mismo tema, es que las habilidades de gestión no sólo son necesarias para la conducción de procesos colectivos sino también para las finanzas personales y familiares, y considero que éste es un resultado cuyo crédito no se le puede negar al programa. De alguna manera, los socios van aprendiendo a manejarse en formas más apropiadas respecto al crédito, sobre todo en lo tiene que ver con hacer uso permanentemente de información combinada de plazos, intereses, montos, pues ello tiene que ver con desarrollar habilidades para evaluar su capacidad de endeudamiento. Estas habilidades son fundamentales y particularmente en aquellos que manejan préstamos provenientes de distintas fuentes crediticias. Por lo tanto, este debería ser un objetivo central dentro de los programas de microfinanciamiento, en vez de, como se escucha con frecuencia, considerar que la gente debe ser autosuficiente financieramente después de algunos ciclos de préstamo.

La estrategia de trabajar en grupos, además de reducir los costos de transacción, tiene la virtud de lograr que los socios se preocupen por pagar de manera responsable, pues de lo contrario no sólo ellos se verán afectados sino todos aquellos con los que conforma un grupo solidario. Aquí reside una de las explicaciones de las altas tasas de recuperación del programa, el hecho de que el incumplimiento tiene consecuencias inmediatas y de carácter punitivo tanto en la persona que así se comporta como en su grupo de referencia. La historia de organismos de financiamiento rural ampliamente conocidos en nuestro país fue fincada en esta ausencia de desincentivos, además de lo que ya se ha mencionado en múltiples escritos: la corrupción de funcionarios, aseguradoras y líderes campesinos.

Otro factor que ayuda a entender por qué el nivel de recuperación es tan alto es la presencia de organismos intermediarios que a su vez contribuyen no sólo a la mayor vigilancia y a la instrumentación de medidas para una mayor disciplina en la recuperación, sino con una labor educativa que promueve valores positivos e inculca una visión del gobierno menos paternalista y una relación no clientelar con los campesinos, lo que a mediano y largo plazo puede contribuir a una apropiación mayor y más amplia de los beneficios económicos de este programa.

Debemos percatarnos de cuán importante es el hecho de que también los socios tengan bajo su responsabilidad la selección de sus compañeros de grupo, así como la aprobación de créditos que han sido solicitados. En un primer momento el grupo da su aval o lo retira, si considera que el proyecto es riesgoso; en un segundo nivel, son los integrantes del comité de crédito quienes rechazan o aprueban en forma definitiva y este colectivo está conformado por representantes de los grupos de base.

Hay que comprender dónde reside la innovación y los buenos resultados del programa; una de las ideas fundamentales es contar desde su constitución con fondos que son el aval de los socios, mismos que no han tenido que ser aportados por ellos sino que son una contribución gubernamental. Gracias a estos recursos las cooperativas han logrado mantener un historial crediticio limpio con los bancos y sus fuentes de fondeo, pues aún cuando en realidad su cartera de clientes morosos sea elevada —y esto es muy frecuente—, las cooperativas hacen uso de sus fondos de garantía y pagan con puntualidad a los bancos, a la vez que instrumentan mecanismos de presión para que sus socios liquiden los adeudos. Este aspecto constitutivo del SIFRA marca una diferencia importante respecto a otras experiencias nacionales e internacionales.

Otro factor que vale la pena destacar, pues muchos socios lo subrayan, es el cobro de una tasa de interés relativamente baja, de 2% mensual. En relación con los prestamistas locales el programa tiene tasas muy atractivas, ya que algunos cobran intereses que oscilan entre 5% y 10% mensual, pero también si lo comparamos con las opciones existentes en las poblaciones más urbanas, donde la gente tiene un abanico más amplio de posibilidades pero las tasas suelen estar hasta cinco veces más altas que las que tiene el programa. Por otra parte y ligado a lo que ya se decía en párrafos anteriores, el cobro de este rédito es una fuente de ingresos importante para las cooperativas, ya que a mediano plazo, en un periodo máximo de cinco años están duplicando el valor de su fondo de garantía; incrementan así su capacidad de atención a los socios o pueden incorporar a nuevos.

En síntesis, los resultados heterogéneos y disímolos que esta investigación encontró en el análisis de los socios del SIFRA en los dos municipios se derivan en parte del contexto espacio-temporal en el que se desarrollan las cooperativas y las características diversas de sus agremiados; también son producto de las divergentes estrategias operativas seguidas por los agentes responsables tanto del diseño como su puesta en marcha y supervisión. Si bien cada uno siguió los postulados generales del programa, trabajaron con autonomía los procesos específicos de cada cooperativa.

SIFRA y los más pobres.

El SIFRA no tiene una formulación explícita de haber sido ideado teniendo en mente a la población rural más pobre, si bien ese discurso aparece en algunos escritos, declaraciones de funcionarios e incluso en alguna de las entrevistas realizadas con el equipo que diseñó el programa. Como ya se señaló en el capítulo donde se aborda este tema, las estrategias de operación dieron mayor relevancia al acercamiento con personas líderes que a su vez facilitarían la llegada a las zonas. Se dio relevancia también a las relaciones de confianza entre los posibles usuarios. Es así que desde un inicio los dispositivos implementados no iban a focalizar a la población más necesitada, por lo que no es de extrañar que ésta haya quedado incluida sólo en parte.

El trabajo etnográfico de esta investigación me ha permitido adentrarme a las condiciones de vida y de trabajo de distintas mujeres, muchas de ellas pobres, por lo que tampoco se puede decir que quedaron totalmente excluidas. Llama la atención, sin embargo, cómo capitalizan diferencialmente el apoyo del programa, volviendo evidente que aquellas menos pobres y con mayores recursos son las que obtienen resultados más favorables.

Así, un ejercicio de utilidad sería identificar los límites de este programa y otros semejantes. En contra de lo que suele suponerse, en ocasiones los socios sólo conocen de aquellas actividades que son poco rentables, a las que se han dedicado toda su vida y para ello quieren financiamiento; sin embargo, ni dentro del programa ni en otros que maneja la propia SEDER existe la preocupación por ayudar a superar esta limitación.

Se parte también del supuesto de que lo que producen los socios es para abastecer el mercado local y esto tiene la enorme limitante de que la capacidad de consumo local no se amplía, por lo que tienen que salir a buscar otros mercados fuera de su localidad.

Sin embargo, en este nivel hay otra gran limitante y es que la gente, sobre todo los más pobres, poseen escasos vínculos con el exterior, el acceso a mercados extralocales es muy limitado y con frecuencia no cuentan con información necesaria para ingresar con menos vulnerabilidad. El ejemplo más contundente de esta limitación está en los salineros de Tomatlán, quienes cada año se tienen que enfrentar a los intermediarios locales y de otras regiones, a quienes se ven forzados a vender porque no tienen infraestructura mínima para almacenar su producto. Año con año también tienen que lidiar con los compradores, quienes desaparecen por meses, les pagan con cheques posfechados y sin fondos, hasta que, si corren con suerte, les pagan seis meses después.

Lo que sucede con el SIFRA en estos casos es que se genera un efecto no deseado: una buena parte de los beneficios económicos son para los intermediarios, no para los socios. Ante este tipo de situaciones es imprescindible la actuación de otros programas gubernamentales pero no existen mecanismos de coordinación, aun con aquellos que son operados por la propia SEDER.

Entonces, ¿cabe esperar que el SIFRA, con este alcance tan limitado, sea un programa que ayude a superar la pobreza? Existen, más allá del acceso a recursos financieros, otras carencias que limitan el buen desarrollo de las actividades económicas de la población que atiende, que no son contempladas como parte de su intervención y que constriñe la capacidad de producción, consumo y ahorro de la gente. Parte del problema es que se ha vuelto común escuchar la retórica gubernamental de que con una sola intervención, muy especializada, se espera generar cambios estructurales o que van más allá de la pequeña acción de que se trata.

Por otra parte, si retomamos lo que dice Boltvinik (2004) respecto al bienestar, queda aún más en entredicho la idea de que los microcréditos y el SIFRA en específico tienen la capacidad de superar la pobreza de la gente con la que trabajan. Dice el autor que el bienestar de los individuos y los hogares depende de las siguientes fuentes directas: el ingreso corriente,

el patrimonio familiar, entendido como el conjunto de bienes durables y activos que proporcionan servicios básicos a los hogares (vivienda y equipamiento doméstico), los activos no básicos y la capacidad de endeudamiento del hogar, el acceso a bienes y servicios gratuitos (o subsidiados) que ofrece el gobierno, el tiempo libre y el disponible para el descanso, el trabajo doméstico y la educación, los conocimientos de las personas (no sólo como medios para la obtención de ingresos sino como satisfactores directos de la necesidad humana de entendimiento y como indicadores inmediatos del nivel de desarrollo cognitivo) y sus habilidades.

Mi preocupación por explorar los marcos de conocimiento que permitieran comprender los significados, valores de la ayuda recíproca, el trabajo, lo que producen y el dinero, y las maneras en que se entretajan en las prácticas de las mujeres se reflejó en diversos capítulos: el cinco, donde analicé detenidamente las prácticas de reciprocidad y solidaridad; el seis, que contiene mis reflexiones acerca de cómo se valora el trabajo de las mujeres, y el ocho, que discute centralmente los significados del dinero. A modo de recapitulación debo decir lo siguiente:

Nos hemos acostumbrado a que con frecuencia —por lo general para dar mayor “valor” y justificación a las intervenciones— se escucha un cúmulo de objetivos y metas a ser logrados con determinados programas gubernamentales. En el caso específico de los microcréditos y dados los componentes social y económico con que funcionan, se espera que tengan la capacidad de generar un mayor bienestar económico en personas, familias, grupos y localidades donde están presentes. Pero también que puedan detonar procesos de vinculación, solidaridad y apoyo recíproco entre sus usuarios.

Más que estar fincados en observaciones empíricas o documentados con un gran número de experiencias, esta espera de resultados ante programas de alcance relativamente modesto choca con lo que sucede en la realidad, aun cuando desde la retórica oficial suena perfectamente compatible. Lo que se logra con la grupalidad, como ya se ha dicho, es el acceso al dinero. Para que tengan lugar otras formas de cooperación y procesos de mayor complejidad se requieren otras intervenciones, realizadas sobre la base de análisis más acuciosos del grado de deterioro de estos vínculos y cómo pueden ser restituidos en procesos de mayor duración.

En el caso específico del SIFRA, aun en aquellas cooperativas más maduras no se ha llegado al grado de ir más allá de juntarse para obtener un crédito porque ése es el requisito, aun cuando se sabe de intenciones o propuestas como el intercambio de productos, la mayor

comunicación interna a través de boletines donde se pueda promover la venta de productos entre los socios. Lo anterior, hasta donde se tiene conocimiento, aún no sucede. Tampoco ocurre que existan iniciativas de venta de productos en común; para ello, como insistí, se requiere de una organización más especializada, la asignación de recursos humanos y financieros adicionales que trabajen en función de estos nuevos e importantes objetivos, que tendrán su lógica propia.

Los vínculos sociales que con más frecuencia se fortalecen son los familiares. Además de las evidencias que este estudio ha mostrado, a nivel más amplio se ha documentado que 41% de los GAMEP están formados por familias (De la Peña, 2005) y el resto por vecinos o amigos, aun cuando se supone que lo primero no se fomenta sino todo lo contrario. En la literatura referida a experiencias internacionales se afirma que este tipo de programas ni crean ni fortalecen vínculos sociales nuevos sino que se basan en las redes ya existentes y éstas son las que se densifican.

Por otra parte —y esto también ha sido documentado y observado en el SIFRA—, cuando ha habido necesidad de instrumentar vías legales para lograr que los socios morosos paguen, las relaciones sociales que ya estaban debilitadas se deterioran aún más, dando lugar a conflictos entre los socios.

Los resultados del trabajo etnográfico permiten afirmar que la naturaleza de los logros obtenidos en este ámbito se debe también al desarrollo reciente del programa. Tal vez en un horizonte de mediano o largo plazo, las configuraciones sociales a que da lugar y sus puntos de unión sean menos débiles, y puedan prevalecer objetivos comunes con una mirada de más largo aliento, no sólo el interés inmediato de tener acceso a los recursos crediticios, como sucede en la mayoría de los casos analizados.

En mi investigación busqué profundizar lo que representa para las mujeres su acceso al programa de microcréditos, quiénes son las socias, cómo es la organización interna, sus alianzas y qué las convoca a reunirse y tener un trabajo colaborativo. Destaqué las vicisitudes a las que se enfrentan para vender sus productos y comprar insumos de buena calidad y baratos; destaqué sus limitaciones por la falta de espacios más adecuados para elaborar sus productos y su anhelo de satisfacer algunas de estas y otras carencias de manera colectiva a través de una nueva organización recientemente creada pero cuyo liderazgo ha sido depositado en una persona externa a la comunidad.

Hice notar que aun cuando comparten problemáticas, necesidades, aspiraciones, incertidumbres, las mujeres son heterogéneas en cuanto a edad, escolaridad, experiencia

laboral, manejo de habilidades e información. Además, y ésta es una de las discusiones centrales de mi trabajo, hay un eje de diferenciación entre las mujeres tiene que ver con las maneras en que ellas valoran su trabajo y la mercancía que producen. La pregunta que formulé al inicio y que guió la presentación de mis argumentaciones buscaba identificar los elementos que se combinan y orientan las estimaciones de este valor.

Para ello traje a cuenta los factores objetivos identificables en sus prácticas, como el costo de los materiales o insumos, el dinero invertido y el tiempo de trabajo. Sin duda son aspectos determinantes que desde la óptica de ciertas teorías deberían ser traducidos en el valor de las mercancías.

Podemos hablar de dinámicas sujetas a la ley de la oferta y la demanda y que en términos llanos la estimación de valor de las mercancías de las mujeres se puede traducir en una práctica que combina los volúmenes de producción, individual y agregados, las alternativas de venta locales, los precios que un consumidor está dispuesto a pagar y los regateos entre vendedoras y compradores. También podemos agregar a esto los costos de oportunidad, tomando en cuenta algunos criterios empresariales, que las llevan a tasar sus mercancías o ajustarlas frente al comportamiento específico de los consumidores.

Otros argumentos presentados, con los que coincido, enfatizan que hay que entender que los procesos a través de los que las mujeres adjudican valor a su trabajo y a sus mercancías no son un ejercicio puramente racional desde un punto de vista administrativo o económico, sino que tienen relación con circunstancias donde se hacen presentes o se invocan necesidades y urgencias cotidianas, y es ésta la prioridad que guía las decisiones de las mujeres.

También tiene que ver con el involucramiento de una serie de conocimientos que están desigualmente distribuidos tanto del proceso de producción como de la circulación de esas mercancías en el contexto local y extralocal. La desigual distribución de este conocimiento hace que algunas mujeres estén mejor habilitadas que otras para arreglárselas en las batallas cotidianas de producir y, al vender, plantarse con el aplomo necesario para convencer a sus clientes de que el precio de sus prendas es reflejo de calidad y buen gusto.

Propuse también que esa autovaloración desigual de su trabajo tiene conexiones con los espacios donde las mujeres laboran, las relaciones sociales específicas en las que está circunscrito ese trabajo, sus trayectorias y experiencias. Las mujeres de Las Palmas han cambiado de ser empleadas o maquiladoras a contar con autonomía respecto a esas relaciones laborales, con el riesgo que supone abrirse camino solas. Respecto a su condición anterior, lo nuevo es valorado positivamente, aunque hay otros cambios necesarios que por ahora ellas,

aunque a veces lo vislumbran, no saben del todo cómo generar; sin embargo estas nuevas prácticas y relaciones sociales reformuladas son la base sobre la que se tejen experiencias y conocimientos que permitirán replantearse nuevos intereses, necesidades, aspiraciones.

Otro elemento en torno al cual he reflexionado es el identitario, ya que la manera como las mujeres se autodefinen tiene conexiones con las metas a las que aspiran y los atributos asociados a esas identidades. Señalé que mientras algunas se consideran artesanas y son reconocidas como tales, otras se presentan como costureras; mientras unas quieren ser empresarias exitosas, otras quieren llevar el sustento familiar. Lo primero supone un proyecto organizativo que garantice calidad, genere cierto prestigio y promueva una imagen acorde con ello. Los productos de unas y otras y el valor asignado se enmarcan en la defensa de esas identidades o son sus límites.

Tomar en cuenta estas formas específicas de valoración es relevante, ya que nos da luz de cómo el programa de financiamiento SIFRA llega y se inscribe en los mundos de vida de las mujeres, para identificar con mucho mayor realismo qué tipo de medidas deben acompañar a programas de esta naturaleza, de manera que el beneficio generalizado que se espera tener no acabe por favorecer a quienes tienen posiciones más ventajosas, como las que he ejemplificado: la líder de la CNC que termina por ser nombrada presidenta del grupo de Las Palmas y se constituye en mediadora de vínculos con funcionarios del municipio, la economista que se dedica a hacer proyectos y compradores. Con ello gana respaldo político y legitimidad ante sus colegas y compañeros de organización y partido; obtiene también dinero por el trabajo que hacen las mujeres, como en el citado caso del vestido para ganadora del concurso “La flor más bella del ejido”.

Por último, quiero enfatizar que la capacidad individual y colectiva de emplear los créditos para fortalecer y ampliar los modos de sustento económico está en concordancia con las experiencias previas, habilidades y conocimiento práctico de los socios, así como con la cantidad de bienes sociales y materiales que de por sí tienen, emplean y movilizan. También guarda relación con la magnitud de los recursos económicos que SIFRA les otorga y con las competencias de dirigentes y asesores para diagnosticar y apoyar soluciones en otros ámbitos ligados a la producción. Por lo anterior, considero que un objetivo primordial de los programas de intervención debería ser trabajar decididamente por nivelar, ampliar o redistribuir estos bienes no tangibles, al igual que procuran hacerlo con los recursos crediticios.

Mi interés por reconocer y analizar las formas de sustento económico y su reestructuración a partir de los microcréditos, así como las opciones económico-productivas que se combinan con recursos que otorga el SIFRA, fue reflejado en el contenido del capítulo 7, donde pude mostrar la amplia gama de ingresos de distintos orígenes que administran las mujeres, así como los arreglos familiares que sirven como soporte a las actividades económico-productivas.

La finalidad última de un programa de microcréditos y claramente del SIFRA es favorecer que la gente de una localidad o municipio incremente su capacidad de invertir en bienes con fines productivos o de servicios, que a su vez generarán ingresos que incrementarán la capacidad de consumo y ahorro, que a la larga pueden configurar una espiral positiva que conduzca a la reducción de la vulnerabilidad y la pobreza.

Quiero insistir una vez más en el grado de imbricación que tienen los aspectos no monetarios y no comerciales dentro de relaciones y procesos económicos. Las prácticas cotidianas de producción y venta se entretajan con expectativas y compromisos con las redes familiares sociales y a su vez, en el marco de estas relaciones se llevan a cabo transacciones de compra-venta, préstamos e inversiones.

Hay punto muy importante que conviene enfatizar. Las variadas formas de arreglos familiares es lo que permite la ampliación de ingresos de las mujeres, aunque también existe un interés que activa y mantiene vigentes tales vínculos. Se identifica en ello la fórmula propuesta por Godelier: el fin de lo social es guardar para poder donar y el de donar es para poder guardar. En las historias específicas de las mujeres esa práctica cotidiana de ayudar a sus parientes, proveyendo apoyo económico, trabajo, educación, están construyendo un entorno en el que, ahora y en el futuro sea posible el retorno de diversas formas de soporte anímico, social y económico.

En esas dinámicas en que se envuelven las mujeres y sus redes es importante destacar la finalidad que está teniendo el SIFRA, pues en buena medida está ayudando a disminuir la incertidumbre en la que vive mucha gente, respecto al presente y más aún, el futuro. Si bien hasta ahora no se han producido articulaciones sociales que en lo local ofrezcan un sentido de solidaridad y un fluido y constante intercambio de ayuda, está sirviendo para que en las redes familiares se constituya ese sentido de cohesión, algo que no es cosa menor. Como señala Castel (2004) ante el panorama actual, donde existen grupos sociales cuya movilidad social es descendente y se tornan terreno fértil para el desarrollo de la inseguridad, estas acciones,

aparentemente insignificantes o irrelevantes, tienen que ser comprendidas en toda su dimensión.

Por último, me propuse identificar y comprender los procesos de interacción entre los intermediarios y las y los usuarios del programa a fin de dar cuenta de las maneras en que coinciden sus intereses de hacer más amplios y diversos sus modos de sustento. Este objetivo condujo las reflexiones del capítulo 8. Retomaré algunos de los hallazgos más importantes de mi trabajo.

Existen distintos tipos de intermediarios que cumplen las siguientes funciones: financiera (bancos comerciales y agentes PROCREA), asistencia técnica y especializada (despachos privados, ONG) y formadores de capacidades gerenciales (universidades, ONG).

Por ahora y de acuerdo con las normas de operación que rigen a FIRA, la existencia de los intermediarios financieros es imprescindible. Lo que algunos han logrado hasta ahora es eliminar un eslabón dentro de esta cadena de intermediarios, los agentes PROCREA, aunque no en todos los casos. El efecto en cuanto a captación de recursos es observable, ya que en vez de que estos organismos retengan una porción de los intereses cobrados a los socios, son las cooperativas las que lo reciben.

Los técnicos especialistas, hasta donde se pudo documentar, tienen una función que hasta ahora es cuestionable. Su presencia dentro de las cooperativas no es permanente y priva la visión de que el saber que no tienen los campesinos lo lleva el profesional, en tanto no se ha evidenciado que estén preocupados por desarrollar habilidades de los socios o robustecer sus capacidades de gestión. Por otra parte, en los casos conocidos existe poco control de parte de los productores, que son los que pagan los costos de las asesorías, de lo que es su desempeño y en el peor de los casos, la intervención externa puede traer resultados muy cuestionables, como ha sido discutido en uno de los capítulos de esta tesis en relación con la cooperativa de Tomatlán y en menor medida con los grupos de Las Palmas, en Puerto Vallarta.

Por otra parte, no hay una vinculación y coordinación con lo que unos prestadores y otros ofrecen como servicios, de manera que esa evaluación permanente por parte de las cooperativas de lo que hacen estos profesionales se vuelve un aspecto crítico. Un resultado más fructífero podría ser que los intermediarios cuyo cometido es la formación de capacidades de gestión de las cooperativas contribuyeran a que se pusiera en la práctica esas habilidades, trayendo a colación precisamente ese vínculo todavía tan desigual entre socios y técnicos expertos y que en conjunto ayudaran a que las cooperativas tomaran decisiones sobre la base

de información más abundante y ampliamente conocida. Tal vez así los campesinos podrían aprovechar mejor los escasos recursos que tienen.

Ya sabemos que a las intervenciones sociales las caracteriza la discontinuidad y a los programas gubernamentales la fragmentación, con todo y lo que la retórica oficial diga en sentido contrario. El punto es si sólo toca a los actores locales hacer menos costosas tales intervenciones o asumir las consecuencias de su naturaleza..

BIBLIOGRAFÍA

- Adelantado, J., J. A. Noguera, X. Rambla, Ll. Saez Source (1998). Las relaciones entre estructura y políticas sociales: una propuesta teórica. *Revista Mexicana de Sociología*, 60 (3), 123-156
- Agarwal B. (1997). "Bargaining" and gender relations: Within and beyond the household. FCND discussion paper, 27. International Food Policy Research Institute
- Aglietta M. y André O. (1990). *La violencia de la moneda*. México. Siglo XXI Editores.
- Aglietta M. y J. Cartelier (2002). Orden monetario de las economías de mercado. *Cuadernos de Economía*, 36, 41-75.
- Angulo S., Lourdes (2004). Los procesos de transformación social y la intervención externa. EL caso de MUSOL en Jalisco. En B. Suárez y P. Bonfil. *Entre el corazón y la necesidad. Microempresas familiares en el medio rural* (pp. 27-70). México. GIMTRAP.
- _____ (2002). *Procesos de transformación social e intervención externa. Dos estudios de caso*. Tesis de Maestría.
- Appadurai, A. (1991). Introducción: Las mercancías y la política del valor. En A. Appadurai. *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías* (pp. 17-87). México. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/ Grijalbo.
- Appendini, K. (1998). Changing agrarian institutions: interpreting the contradictions. In Cornelius, W. A. and Myhre D. (eds.). *The transformation of rural Mexico* (pp. 25-38). La Jolla. Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Arce, A. (1993). *Negotiating agricultural development: entanglements of bureaucrats and rural producers in Western Mexico*. Wageningen Sociologische Studies, 34. Wageningen. Wageningen Agricultural University.
- Ardila, S. (2006). *El sector rural en México: desafíos y oportunidades*. Banco Interamericano de Desarrollo. Extraído el 05/02/07 de <http://foropoliticaspUBLICAS.org.mx/docs/>
- Atria, R., M. Siles, I. Arriagada, L. J. Robison y S. Whiteford (comps.) (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago. CEPAL – Universidad del Estado de Michigan.
- Barajas G. (2002). Las políticas de administración de la pobreza: ayer y hoy. *Revista Foro Internacional*, 167, 39-62.
- Barba Solano, C. (2002). El futuro de la función social del Estado en América Latina. El caso de México. En J. Alonso, L. Aguilar y R. Lang (Coords.). *El futuro del Estado Social* (pp. 115-163). Guadalajara. Universidad de Guadalajara, ITESO, Goethe Institut.

Bárceñas J., C. M. y R. Monroy M. (s/f). Origen y funcionamiento del Ramo 33. Extraído el 19/03/07 de http://www.e-local.gob.mx/work/resources/SPC/analisis_sintetico_ramo33.pdf.

Barros de Castro, A. y C. F. Lessa (1993). Introducción a la economía: un enfoque estructuralista. México. Siglo XXI Editores.

Bartra, R. (1975). Campesinado y poder político en México. En R. Bartra, Eckart B., P. Calvo, J. Gutiérrez, V. R. Martínez Vázquez, L. Paré. Caciquismo y poder político en el México Rural. (pp.5-30). México. Siglo XXI Editores.

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

Bebbington, A. (2005). Estrategias de vida y estrategias de intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza. En Irma Arriagada (ed.). Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza (pp.21-46). Santiago. CEPAL/Cooperazione Italiana.

_____ (2000). Reencountering Development: Livelihood Transitions and Place Transformations in the Andes. *Annals of the Association of American Geographers*, 90(3), 495–520.

Bebbington, A.J. and S.P.J. Batterbury (2001). Transnational livelihoods and landscapes: political ecologies of globalization. *Ecumene*, 8 (4), 369-378.

Benería L. y M. Roldán (1992). Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México. México. Fondo de Cultura Económica, Colegio de México.

BID (s/f). México, programa de consolidación del sistema financiero rural (me-0243). Propuesta de préstamo extraído el 09/02/07 de <http://iadb.org/exr/doc98/apr/me1484s.pdf>

Boltvinik, J. (2004). Métodos de medición de la pobreza. Una tipología. Limitaciones de los métodos tradicionales y problemas de los combinados. En J. Boltvinik y A. Damián (Coords.). La pobreza en México y el mundo. Realidades y Desafíos (pp. 437-475). México. Siglo XXI Ed. y Gobierno de Tamaulipas.

Boltvinik, J. y A. Damián (Coords.)(2004). La pobreza en México y el mundo. Realidades y Desafíos. México. Siglo XXI Editores y Gobierno de Tamaulipas.

Bourdieu, P. y L. Wacquant (2005). Una invitación a la sociología reflexiva. México. Siglo XXI Editores.

Bryan, R. (2001). Las nuevas políticas sociales en América Latina y el desarrollo de ciudadanía: una perspectiva de interfaz, documento Elaborado para el Taller Agencia, Conocimiento y Poder: Nuevas Direcciones. Wageningen. Extraído el 29/01/07 de www.utexas.edu/cola/insts/llilas/content/claspo/PDF/workingpapers/unaperspective.pdf.

Buendía Martínez, I. y B. Tremblay (2002). Transformación del cooperativismo financiero mexicano; un proceso en marcha. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 43, extraordinario, noviembre, 173-204. Extraído el 10/02/06 de http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/09_Buendia_43.pdf

Burawoy, M. (1998). The extended case method. *Sociological Theory*, 16 (1), 4-33
_____ (2003). Revisits: an outline of a theory of reflexive ethnography. *American Sociological Review*. 68, 645-679

Bustelo, P. (1994). El enfoque de la regulación en economía: una propuesta renovadora. Cuaderno de relaciones laborales No. 4. Ed. Complutense.

Callon, M. (1998). El proceso de construcción de la sociedad. El estudio de la tecnología como herramienta para el análisis sociológico. En M. Doménech y F. J. Tirado (comps.). *Sociología simétrica. Ensayos sobre ciencia, tecnología y sociedad* (pp. 143-170). Madrid. Gedisa.

Callon, M. and J. Law (1998). De los intereses y su transformación. Enrolamiento y contraenrolamiento. En M. Doménech y F. J. Tirado (comps.). *Sociología simétrica. Ensayos sobre ciencia, tecnología y sociedad* (pp. 51-62). Madrid. Gedisa.

_____ (1989). On the construction of sociotechnical networks: Content and context revisited. *Knowledge and Society*, 8, 57-83.

Calva Tellez J. L., R. Schwentesius Rindermann y M. Á. Gómez Cruz (2004). La economía mexicana después de 10 años del TLCAN y reflexiones sobre la agricultura. Lecciones de la Experiencia del Consenso de Washington y del TLCAN. Extraído el 22/08/08 de www.chapingo.mx/ciestaam/pubpiat/TLCAN/

Campillo, F. (1999). El trabajo doméstico no remunerado en la economía. En Departamento Nacional de Planeación. *Macroeconomía, género y Estado* (pp. 99-124). Bogotá. Departamento Nacional de Planeación/GTZ/ Ministerio Alemán de Cooperación Económica y Desarrollo/TM Editores.

Campos Vargas, E. R. (1997). Crédito para campesinos pobres: análisis institucional del Banrural y el PRONASOL. En G. Martínez (Comp.). *Política y pobreza social en México* (pp. 195-224). México. ITAM, El trimestre económico, FCE.

Canales Cerón, A. y P. Vargas Becerra (2002). Bahía de Banderas a futuro. Proyección de población y estimaciones demográficas 2000-2025. Guadalajara. Universidad de Guadalajara.

Cardero, M. E. (2004). Sistemas de microfinanciamiento para combate a la pobreza y apoyo al empleo informal: algunas reflexiones sobre su impacto entre las mujeres pobres. Memoria del seminario Innovación en las políticas públicas: el reto de la informalidad y la pobreza moderada. Extraído el 12/08/06 de <http://ibergop-mx.org/programa.php>.

CEPAL/UNIFEM (2004). Entender la pobreza desde la perspectiva de género. Santiago. Serie Mujer y Desarrollo N° 52. CEPAL/UNIFEM.

CEPAL (2004). Panorama social América Latina 2002-2003. Pobreza y desigualdad desde una perspectiva de género. Santiago. CEPAL.

Castel Robert (2004). *La inseguridad social, ¿qué es estar protegido?*. Buenos Aires. Ediciones Manantial.

Chant, S. (2004). *Dangerous equations?. How female-headed households became the poorest of the poor: causes, consequences and cautions*, *IDS Bulletin*, 25(4), 19-26.

_____ (2003). *Nuevas contribuciones al análisis de la pobreza: desafíos metodológicos y conceptuales para entender la pobreza desde una perspectiva de género*. Santiago. CEPAL, Serie mujer y desarrollo No. 47.

_____ (1999). *Las unidades domésticas encabezadas por mujeres en México y Costa Rica: perspectivas populares y globales sobre las madres sin pareja*. En M. González de la Rocha (Coord.). *Divergencias del modelo tradicional: Hogares de jefatura femenina en América Latina*. (pp. 97-124). México. CIESAS, Plaza y Valdez Editores.

Corrigan, P. and D. Sayer (1985). *The great arch: English state formation as cultural revolution*. Oxford. Basil Blackwell.

Coleman, J.S. (1999). *Social capital in the creation of human capital*. In P. Dasgupta and I. Serageldin. *Social capital. A multifaceted perspective* (13-39). Washington. The World Bank..

Comisión Nacional de Salarios Mínimos (2008). *Tablas de salarios mínimos generales y profesionales*. <http://conasami.gob.mx/> Consultada el 10/05/08

Conde Bonfil, C. (2001). *¿Pueden ahorrar los pobres?. Ong y proyectos gubernamentales en México*. Toluca. El Colegio Mexiquense, Unión de Esfuerzos para el Campo, La Colmena Milenaria.

Contreras Suárez, E. (2001). *¿Es el microfinanciamiento el eslabón faltante en la lucha contra la pobreza rural?. Un acercamiento a los debates internacionales*. Memoria del Tercer Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales. *Los Actores Sociales Frente al Desarrollo Rural*. Zacatecas, CD-ROM.

Cortéz, F. (2005). *Selección no aleatoria y validez. A propósito de la evaluación cualitativa de Oportunidades*. En F. Cortés, A. Escobar y M. González de la Rocha, *Política social y método científico. A propósito de las evaluaciones cualitativas del Programa Oportunidades*, México. En prensa.

Cornwal A. (2008). *Myths to live by? Female solidarity and female autonomy reconsidered*. In A. Cornwall, E. Harrison and A. Whitehead. *Gender myths and feminista fables* (pp. 145-163). Oxford. Blackwell Publishing.

Cornwall, A., E. Harrison and A. Whitehead. *Gender myths and feminista fables* (pp. 45-65). Oxford. Blackwell Publishing.

Crehan, K. and A.Von Oppen (1988). *Understanding of Development: An arena of struggle*. *Sociologia Ruralis*, XXVIII (2/3), 113-145

Cruz, Isabel (2006). *AMUCSS informe anual 2005*. Extraído el 10/02/06 de <http://amucss.net/>

- Cruz, Isabel (s/f). Microbancos rurales. Servicios financieros para los pobres rurales de México. Extraído el 10/02/06 de <http://sinfronteras.org.mx/remesas/isabelcruz.rtf>
- Cuevas R., J. (2006). Sistema de Financiamiento Rural Alternativo. Recapitulación de mi experiencia. Centro de Investigación y Formación Social (CIFS). Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente. Mimeo.
- Dasgupta, P. and I. Serageldin (eds.) (1999). Social capital. A multifaceted perspective. Washington World Bank..
- De Grammont, H. C. (2001). El Barzón, un movimiento social inserto en la transición hacia la democracia política en México. En N. Giarracca (comp.). ¿Una nueva ruralidad en América latina?. Colección Grupos de Trabajo de CLACSO, Grupo de Trabajo Desarrollo Rural, Buenos Aires. Extraído el 10/03/07 de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rural/grammont.pdf>
- De la Peña, M. S. (ed.) (2005). SIFRA: Un sistema en manos de la gente. La experiencia de UNICOPO 2000-2004. Guadalajara. ITESO/UNICOPO.
- De la Peña, G. (1986a). Poder local, poder regional: perspectivas socioantropológicas. En J. Padua y A. Vanneph. Poder local, poder regional (pp. 27-56). México. El Colegio de México y CEMCA
- _____ (1986b). La Antropología Sociocultural y el estudio del poder. En M. Villa Aguilera (Ed.). Poder y dominación. Perspectivas antropológicas. (pp. 23-54). Caracas. URSHSLAC – El Colegio de México.
- Deepa, N. (1999). Bonds and Bridges. Social Capital and Poverty. Policy Research Working Paper 2167. Washington. World Bank.
- Deugd M., I. Villalobos y P. Vuskovic (2006). Políticas públicas y servicios financieros rurales en México. RUTA/FIDA/Serfinrural/Centro de Estudios para el Desarrollo Rural. Extraído el 11/07/06 de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents>
- De Vries, P. (2002). Vanishing mediators: enjoyment as a political factor in western Mexico. *American Ethnologist*, 29 (4), 901-927.
- Díaz Amador, M. del C. (2005). Conferencia. Seminario Ibergop-Colmex. Extraído el 13/08/06 de <http://ibergop-mx.org/programa.php>
- Diego Quintana, R. y M. T. García (2000). Canasta de financiamiento Rural. El caso de tres comunidades indígenas de la región de Huachinango. *Revista Nueva Antropología*, Diciembre, XVII (058), 123-140.
- Dobb, M. (2004). Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. México. Siglo XXI Editores.
- Doménech, M. y F. J. Tirado (comps.) (1998). Sociología simétrica. Ensayos sobre ciencia, tecnología y sociedad. Madrid. Gedisa.

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

Elson D. y N. Cagatay (2003). El contenido social de las políticas macroeconómicas. En Paloma De Villota. Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres (pp. 75-110). Barcelona. Icaria

Emerson, R. M., R. I. Fretz and L. L. Shaw (1995). Writing Ethnographic Field Notes. Chicago. The U. of Chicago Press.

Enciso A. (2006). “La privatización de servicios de agua adeuda aún los resultados ofrecidos” México. La Jornada, sociedad y justicia, 12 de marzo.

Enríquez Rosas, R. y A. P. Aldrete González (2006). Envejecimiento y redes de apoyo social en contextos urbanos de pobreza extrema: un estudio de caso. En G. Ordoñez Barba, R. Enríquez Rosas, I. Román Morales. E. Valencia Lomelí (coords.). Alternancia, políticas sociales y desarrollo regional en México (pp. 367-398). Guadalajara. El Colegio de la Frontera Norte, ITESO, Universidad de Guadalajara.

Enríquez Rosas, R. (2002). El crisol de la pobreza. Malestar emocional y redes de apoyo sociales en mujeres pobres urbanas. Tesis de Doctorado.

_____ (2000). Redes sociales y pobreza: mitos y realidades. Revista La Ventana No. 11, 36-72.

Escobar, A. y M. González de la Rocha (2006). Vulnerabilidad y activos de los hogares: el programa Progresas-Oportunidades en pequeñas ciudades. En G. Ordoñez, Barba, R. Enríquez Rosas, I. Román Morales. E. Valencia Lomelí (coords.). Alternancia, políticas sociales y desarrollo regional en México (pp. 249-295). Guadalajara. El Colegio de la Frontera Norte, ITESO, Universidad de Guadalajara.

Escobar, A. (2005). Más allá del tercer mundo. Globalización y diferencia. Bogotá. Instituto Colombiano de Antropología e Historia.

_____ (2002). Globalización, desarrollo y Modernidad. En Corporación Región, ed. Planeación, Participación y Desarrollo. Medellín, pp. 9-32.

_____ (1995). Encountering development: the making and unmaking of the third world. Princeton. Princeton University Press.

Esping-Andersen, G. (2000). Fundamentos Sociales de las Economías Postindustriales. Barcelona. Edit. Ariel.

_____ (1994). Welfare States and the Economy. In N.J Smelser & R. Swedberg, (eds.) The Handbook of Economic Sociology (pp. 552-574). New York. Princeton University Press and Russel Sage Foundation. Princeton.

Evans, P. (1997). Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy. In P. Evans (ed.). State-Society Synergy: Government and Social Capital in Development. University of California Press/University of California International and Area Studies Digital Collection, Edited 94, 178-209. Extraído el 17/03/07 de <http://repositories.cdlib.org/uciaspubs/research/94/8>.

Feres, J. C. y X. Mancero (2001). Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura. Santiago. CEPAL, Serie Estudios Estadísticos y prospectivos N°4.

Filgueira C. y A. Peri (2004). América Latina: los rostros de la pobreza y sus causas determinantes. Santiago. CEPAL, Serie Población y Desarrollo, 54, 10-20.

FIRA – PNUD (s/f). Proyecto de desarrollo de las microfinanzas en el sector rural de México (programa microstart). Extraído el 12/10/06 de

http://uncdf.org/english/countries/mexico/microfinance/project_documents/microstart_mexico-prodoc.pdf

FIRA (s/f). Informe de rendición de cuentas 2000-2006. Extraído el 10/02/07 de

http://portal.FIRA.gob.mx/irj/servlet/prt/portal/prtroot/com.sap.portal.navigation.portallau_ncher.anonymous

_____ (2002). Modificaciones a las Reglas de Operación para los Programas que Canalizan Subsidios para el Ejercicio Fiscal 2002. Extraído el 25/08/2006 de http://FIRA.gob.mx/reglasdeoperacion/regop_2002.asp

Flick, U. (2004). Introducción a la investigación cualitativa. Madrid. Ed. Morata.

Flores, M. y F. Rello (2003). Capital social: virtudes y limitaciones. En R. M. Siles, I. Arriagada, L. J. Robison y S. Whiteford. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma (pp. 203-227). Santiago. CEPAL – Universidad del Estado de Michigan.

FONAES (2003). Oferta Institucional del gobierno federal para mujeres: Coordinación de Desarrollo Productivo para la Mujer, Secretaría de Economía. Mimeo.

_____ (2002). Empleo y oportunidades de ingreso. Extraído el 13/02/07

De <http://sedesol.gob.mx/publicaciones/libros/politica/eoi.pdf>

Fraser, N. y L. Gordon (1992). Contrato versus caridad. Una reconsideración de la relación entre ciudadanía civil y ciudadanía social. Extraído de Isegoría, 6, 65-82

<http://www.ifs.csic.es/Isegoria/ifs.htm>

García B. y O. de Oliveira (1994). Trabajo femenino y vida familiar en México. México. El Colegio de México.

Gardner, K. y D. Lewis (2003). Antropología, Desarrollo y el desafío posmoderno. Toluca. El Colegio Mexiquense.

Gavito Mohar, J. (2005). Fortalecimiento y desarrollo de las finanzas populares en México. Extraído el 09/02/07 de Revistas ICE (Información Comercial Española) México, Marzo – Abril, 821 <http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/ice/821/ICE8210113.PDF>

Clifford Geertz (1962). The Rotating Credit Association: A "Middle Rung" in Development. *Economic Development and Cultural Change*, 10 (3), 241-263. Obtenido de base de datos de Jstor 26/03/08

Giddens, A. (1998). *La Constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires. Amorrortu Editores.

Gobierno del Estado, Departamento de Economía (1973). *Jalisco, Estrategia de Desarrollo, Programa Subregional y Municipal, Subregión Vallarta, Guadalajara*. Gobierno del Estado de Jalisco.

Gobierno del Estado de Jalisco (1996). *Plan de desarrollo regional Región 09 Costa Norte Tomo II*. Guadalajara. Gobierno del Estado de Jalisco.

Godelier, Maurice (1998). *El enigma del don*. Barcelona. Ed. Paidós.

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

Goetz, A.M. (2008). Political cleaners: women as the new anti-corruption force). In A. Cornwall, E. Harrison and A. Whitehead. *Gender myths and feminista fables* (pp. 85-103). Oxford. Blackwell Publishing.

Goetz, J.P. y M.D. LeCompte (1988). *Etnografía y diseño cualitativo en Investigación Educativa*. Madrid. Ed. Morata.

Goffman Erving (1993). *Estigma. La identidad deteriorada*. Buenos Aires. Amorrortu Editores.

Gómez Nieves, S. (2003). *El turismo y los cambios en los modos de vida de la población residente de Puerto Vallarta, Jalisco*, Universidad de Guadalajara/CIESAS, Tesis de Doctorado.

Gómez Partida, J. C., R. Torres y J. Santos (2007). Promovió Sierra Vallarta desalojo de campesinos. Pretende construir un complejo turístico en Campo Acosta, *La Jornada Jalisco*, 22 de Agosto.

González A. (2008). Altos réditos triplican deudas de las familias de menos ingresos, México, *La Jornada, Economía*, 21 de Mayo.

González de la Rocha, M. y P. Villagómez (2005). ¿Encuesta o etnografía? Avances y tropiezos en el estudio del aislamiento social. En F. Cortés, A. Escobar y Mercedes González de la Rocha, *Política social y método científico. A propósito de las evaluaciones cualitativas del Programa Oportunidades, México*. En prensa

González de la Rocha, M. (2008). The construction of the myth of survival. In A. Cornwall, E. Harrison and A. Whitehead. *Gender myths and feminista fables* (pp. 45-65). Oxford. Blackwell Publishing.

_____ (2005). México: Oportunidades y capital social. En I. Arriagada (ed.). *Aprender de la experiencia: El capital social en la superación de la pobreza* (pp. 61-97). Santiago CEPAL.

González Navarro, V. M. (2001). Diagnóstico del sector servicios financieros de Jalisco, FOJAL, Mimeo.

Gordon, D. (2004). La medición internacional de la pobreza y las políticas para combatirla. En J. Boltvinik y A. Damián (Coords.). *La pobreza en México y el mundo. Realidades y Desafíos* (pp. 45-75). México. Siglo XXI Ed. y Gobierno de Tamaulipas.

Gordillo de Anda, G. A. de Janvry y E. Sadoulet (1999). *La segunda reforma agraria de México: respuestas de familias y comunidades, 1990-1994*. México. FCE, Colegio de México.

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

Gluckman, M. (2006). *Ethnographic data in British Social Anthropology*. En T.M.S Evens and D. Handelman. *The Manchester school. Practice and ethnographic praxis in anthropology*. (pp. 13-22). Oxford. Berhahn Books.

Graeber, David (1996). *Beads and Money: notes Howard a theory of wealth and power*. *American Ethnologist*, 23 (1), 4-24. Obtenido el 10/10/07 de base de datos Jstor .

Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.

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

Guerrero, F. J. (2003). *El Sistema de Financiamiento Rural Alternativo: una experiencia de combate a la pobreza, desde el ámbito local*. Archivo electrónico en *power point*.

Guillén R., Héctor (2007). *El modelo mexicano de desarrollo: balance y alternativas*. En José Luis Calva (Coord.). *México en el mundo: inserción eficiente* (pp. 218-248). México. Porrúa/ UNAM/Cámara de Diputados LX Legislatura.

Gupta, A. (1995). *Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics, and the Imagined State*. *American Ethnologist*, 22 (2), 375-402.

Guzmán, J. M., S. Huenchuan y V. Montes de Oca (2003). *Redes de apoyo social de las personas mayores: marco conceptual*. CEPAL, *Notas de Población* 77, 35-70.

Hidalgo Celarié, Nidia (2002). *El microfinanciamiento y la política gubernamental mexicana 2001-2006*. Extraído el 14/08/06 de <http://old.developmentgateway.org/node/356568/mexique/Documentos.htm>

Hoff, K. and J. E. Stiglitz (1990). *Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets-Puzzles and Policy Perspectives*. *The World Bank Economic Review* 4 (3), 235-250.

Hospes, O. and H. Lont (2004). *Livelihood and microfinance. Anthropological and sociological perspectives on saving and debt.* Amsterdam. Eburon.

Huq, H. (2004). *Surviving in the World of microcredits: a case from rural Bangladesh.* In O. Hospes, and H. Lont (2004). *Livelihood and microfinance. Anthropological and sociological perspectives on saving and debt* (pp. 43-53). Amsterdam. Eburon.

Imperial Zuñiga, R. (2004). *Las cajas de ahorro: instrumentos de la sociedad civil.* Revista Comercio Exterior, CD-ROM

INEGI (2006)., *II Censo de Población y vivienda.* Extraído el 14/07/06 de <http://inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/conteos/centeo2005/>

_____ (2003). *Cuaderno estadístico municipal de Tomatlán, Jalisco.* Extraído el 23/10/2007 De <http://inegi.gob.mx>

_____ (2001). *Cuaderno estadístico municipal de Puerto Vallarta, Jalisco.*

Isunza Vera, E. y F. Hevia de la Jara (2005). *Relaciones sociedad civil-estado en México. Un ensayo de interpretación.* Mimeo.

Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Gobierno del Estado de Jalisco (2005). *Enciclopedia de los municipios de México.* Extraído el 10/01/08 de <http://e-local.gob.mx>

ITESO (2001). *Propuesta metodológica para las siguientes fases del SIFRA.* Mimeo.

Jackson C. (2008). *Resolving risk? Marriage and creative conjugality.* In A. Cornwall, E. Harrison and A. Whitehead. *Gender myths and feminista fables* (pp. 105-126). Oxford. Blackwell Publishing.

Johnson, S. (1998). *Programme impact assessment in micro-finance: the need for analysis of real markets.* IDS Bulletin 29 (4), 21-30.

Kabeer, N. (2001). *Conflicts over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh.* World Development 29 (1), 63-84.

_____ (1998a). *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo.* Paidós, PUEG/UNAM, D.F.

_____ (1998b). *Money can't buy me love?. Re-evaluating gender, credit and empowerment in rural Bangladesh.* IDS Discussion paper, No. 363.

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

Katz, I. (1990). *El sistema financiero mexicano: Motor de desarrollo económico.* México: Diana, Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. Serie Alternativas para el Futuro. Extraído el 15/01/07 de <http://www.cidac.org/portalesp/modules.php>

Kaztman, R. (1999). *Activos y estructura de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la*

Vulnerabilidad social en Uruguay. Montevideo. CEPAL/PNUD.

Khan Osmani, L. N. (1998). Impact of Credit on the Relative Well-Being of Women: Evidence from the Grameen Bank. *IDS Bulletin* 29 (4), 31–38.

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

Kopytoff, I. (1991). La biografía cultural de las cosas. La mercantilización como proceso. En A. Appadurai, (Ed.) *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías* (pp. 89-123). México. CONACULTA - Editorial Grijalbo.

Kreutzer, S. (2004). “Una mujer con dinero es peligrosa”. Cuestiones de género en el manejo del dinero y la deuda a nivel familiar. En M. Villarreal (Coord.). *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 143-178). México, CIESAS/Miguel Ángel Porrúa/ Cámara de Diputados.

Latour, Bruno (1983). Give Me a Laboratory and I will Raise the World”. En: K. Knorr-Cetina y M. Mulkay (eds.), *Science Observed: Perspectives on the Social Study of Science* (pp. 141-170). Londres. Sage.

Laurell, Asa Cristina (1994). Pronasol o la pobreza de los programas contra la pobreza. *Nueva sociedad* 131, 156-170.

Law, J. (1998). Del poder y sus tácticas. Un enfoque desde la sociología de la ciencia. En M. Doménech y F. J. Tirado (comps.), *Sociología simétrica. Ensayos sobre ciencia, tecnología y sociedad* (pp.63-107). Madrid. Gedisa.

Leeuwis, C., N. Long and M. Villarreal (1990). Equivocations on knowledge systems theory: an actor oriented critique. *Knowledge in Society*, 3 (3), 19-28.

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

Long, N. (2007). *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. México. Colegio de San Luis/CIESAS.

_____ (2001). Demythologizing planned intervention. En N. Long. *Development Sociology Actor Perspectives* (pp. 30-48). London. Routledge.

_____ (1998). Cambio rural, neoliberalismo y mercantilización: el valor social desde la perspectiva centrada en el actor. En S. Zendejas y P. de Vries (eds). *Las disputas por el México rural, Vol. I Actores y campos sociales*. Zamora. El Colegio de Michoacán.

_____ (1992). From paradigm lost to paradigm regained?. The case for an actor-oriented sociology of development. En N. Long and A. Long. *Battlefields of knowledge. The interlocking of Theory and practice in social research and development* (pp. 16-43). London. Routledge.

Long, N. y J. D. van der Ploeg (1989). Demythologizing Planned Intervention: An Actor Perspective. *Sociologia Ruralis*, XXIX (3/4), 226-249.

Long, N. y M. Villarreal (2004). Valores monetarios y no monetarios: el comercio de hojas de maíz y los espacios en el mercado de California. En M. Villarreal (coord.). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 31-55). México. Cámara de Diputados/CIESAS/ Miguel Ángel Porrúa.

_____ (1993). Exploring development interfaces: from the transfer of knowledge to the transformation of meaning. En F. Schuurman, (ed.), *Beyond the impasse. New directions in development theory* (pp. 140-168). London and New Jersey: Zed Books.

Long, Andrew (1992). Goods, knowledge and beer. The methodological significance of situational analysis and discourse. En N. Long and A. Long. *The battlefields of knowledge: the interlocking of theory and practice in social research and development* (pp. 147-170). London. Routledge.

Loría, Cecilia (2006). La dimensión del capital social y construcción de sus indicadores en las acciones de INDESOL. En G., Ordoñez, Barba R. Enríquez Rosas, I. Román Morales. E. Valencia Lomelí (coords.). *Alternancia, políticas sociales y Desarrollo Regional en México* (pp.465-478). Guadalajara. El Colegio de la Frontera Norte/ITESO, Universidad de Guadalajara.

Mansell Carstens, C. (1995). *Las finanzas populares en México*. México. CEMLA, ITAM, Ed. Milenio.

Mantilla, L., (2004). *Los barrios pobres en 31 ciudades mexicanas. Estudio de Antropología Social, Barrio: Ramblases, Puerto Vallarta, Jalisco*. México. SEDESOL/CIESAS.

Marcus, G. E. (1995). Ethnography in/of the world system: the emergence of multi-sited ethnography. *Annual Review of Anthropology*, 24, 95-117.

Marín, A. (2005). *Diagnóstico de la zona turística de Puerto Vallarta y su área de influencia: Prospectiva y alcances*. Mimeo.

Marshall, Tomas H. (1997). Ciudadanía y clases sociales. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 79, 297-344. Extraído el 10/01/07 de <http://reis.cis.es/REIS/jsp/REIS.jsp?opcion=revistas&numero=79>

Martínez Ramírez, J. A. y J. J. Rojas Herrera (2003). *Contribución al análisis del panorama del sector cooperativo mexicano*. Extraído el 04/02/07 de <http://www.unircoop.org/documents/coop/Mexico.pdf>

Martínez Assad, C. y A. Ziccardi (2000). Límites y posibilidades para la descentralización de las políticas sociales. En R. Cordera y A. Ziccardi. *Las políticas sociales de México al fin del milenio, descentralización, diseño y gestión* (pp. 703-738). México. Miguel Ángel Porrúa/UNAM.

Marx, Karl (2005). "Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858. México. Siglo XXI Editores.

Matin, I. (1998). Mis-targeting by the Grameen Bank: a possible explanation. IDS Bulletin 29 (4), 51-59.

Mayoux, L. (2005). Women's empowerment through sustainable micro-finance: rethinking 'best practice'. Discussion draft. Extraído 10/01/07 de http://genfinance.info/Documents/Mayoux_Backgroundpaper.pdf

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

_____ (2000). Micro-finance and the Empowerment of Women: A review of the key issues. Social Finance Unit Working Paper. 23, 2-31, ILO, Geneva. Extraído 09/09/07 de <http://genfinance.net>

_____ (1995). From Vicious to Virtuous Circles?: Gender and Micro-Enterprise Development. United Nations Research Institute for Social Development. United Nations Development Programme.

Mestries, F. (1997). La crisis financiera rural y el Agrobarrón. Cuadernos Agrarios Nueva Época, año 7 (15), 72-93.

Millán Valenzuela, H., G. Farfán y V. Trevignani (s/f). Evaluación del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR): Ejercicio fiscal enero- diciembre de 2004, UNAM. Extraído el 15/02/07 de www.economia.gob.mx/pics/p/p239/PRONAFIMEval04.pdf

Mitchell, J. C. (2006). Case and situation analysis. En Evens T.M.S and D. Handelman. The Manchester school. Practice and ethnographic praxis in anthropology (pp. 23-42). Oxford. Berhahn Books.

Montes de Oca V. (2003). Redes comunitarias, género y envejecimiento. El significado de las redes comunitarias en la Calidad de vida de hombres y mujeres adultos Mayores en la ciudad de México. CEPAL, Notas de Población, 77, 139-174.

Morduch, Jonathan (1999). The Microfinance Promise. Journal of Economic Literature, 37 (4), 1569-1614.

Moser, C. O. N. (1998). The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies. World Development, 26 (1), 1-19.

_____ (1993). Planificación de género y desarrollo. Teoría, práctica y capacitación. Lima. Entre Mujeres/Flora Tristán.

Muñoz Rodríguez, M. V. H. Santoyo C. y J. R. Altamirano Cárdenas (2002). Mercados e instituciones financieras rurales. Chapingo. CIESTAAM/UACH.

Myhre, D. (1997). Créditos agrícolas adecuados: pieza faltante de la reforma agraria mexicana. Cuadernos Agrarios Nueva Época, 15, 9-25.

_____ (1998). The 'achilles' heel of the reforms: the rural finance system. En W. Cornelius A. And D. Myhre (eds.). The transformation of rural Mexico. Reforming the Ejido Sector (pp. 39-65) San Diego. The Center for U.S.-Mexican Studies at the University of California.

Nadal, Al. y A. Sandoval (2004). Capital social: una revisión crítica para el estudio de la acción colectiva en OCB, El colegio Mexiquense. Extraído el 10/02/07 de <http://www.cmq.edu.mx/docinvest/document/DN08344.pdf>

Navajas, S., M. Schreiner, R. L. Meyer, C. Gonzalez-Vega and J. Rodriguez-Meza (2000). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence From Bolivia. Center for Social Development. Washington University in St. Louis. Extraído el 11/05/07 de <http://www.microfinance.com>

Nikolas, R. y P. Miller (1992). Political Power beyond the State: problematics of Government. The British Journal of Sociology, 43 (2), 173-205.

Nuijten, M. (2003). Power, community and state. The political anthropology of organization in Mexico. Sterling. Pluto press.

Ordoñez Barba, G. (2002). La política social y el combate a la pobreza en México. UNAM/Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades. México. SEDESOL/Oportunidades.

Parry, J. and Bloch M. (eds.) (1989). Money and the morality of exchange. Cambridge. Cambridge University Press.

Paré, Luisa (1975). Caciquismo y estructura de poder en la Sierra Norte de Puebla. En R. Bartra, Eckart B., P. Calvo, J. Gutiérrez, V.R. Martínez Vázquez y L. Paré. Caciquismo y poder político en el México Rural, México (31-61). I.I.S. UNAM, Siglo XXI Eds.

Pitt M., S. R. Khandker (1998). The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?. The Journal of Political Economy, 106 (5), 958-996. Obtenido el 17/03/2008 de Jstor.

Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. Sociological Forum, 15 (1), 1-12 Obtenido de Jstor

_____ (1998). Social Capital: Its origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology, 24, 1-24 Obtenido de Jstor

Portes, A. y P. Landolt (2000). Social Capital: Promise and Pitfall of its role in Development. Journal of Latin American Studies, 32 (2), 529-547 Obtenido de Jstor

Putnam, R. D. (1993). Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy. Princeton University Press, New Jersey.

Quintero Ramírez R. (1988). Puerto Vallarta y su región, Escuela de Graduados. Tesis de Maestría, Universidad de Guadalajara.

Raczynki, D. y C. Serrano (2005). Programa de superación de la pobreza y el capital social. Evidencias y aprendizajes de la experiencia en Chile. En Irma Arriagada (ed.). Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza, (pp.99-132). CEPAL/Cooperazione Italiana.

Rahman, A. (2004). Microcredit and poverty reduction: Trade-off between building institutions and reaching the poor, en H. Lont and O. Hospes. (Eds.). Livelihood and Microfinance (pp. 27-). Delft. Eburon.

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

Rifkin, J. (2002). La era del acceso. La revolución de la nueva economía. Barcelona. Paidós.

Rhyne, E. (1998). The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability. Microbanking Bulletin, July, 6-9.

Rionda, L. (2003). Microcréditos Santa Fe de Guanajuato A.C.: promesas y realidades del autodesarrollo. En F. Mestries y J. M. Hernández Trujillo (coords.), Crédito, seguro y ahorro rural: las vías de la autonomía (pp. 251-269). México. UAM-Azcapotzalco.

Robison, L. J., Marcelo E. Siles y A. A. Schmid (2003). El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. En R., Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. J. Robison y S. Whiteford (comps.) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. Santiago. CEPAL – Universidad del Estado de Michigan.

Rogaly, Ben (1996). Micro-finance evangelism, 'destitute women', and the hard selling of a new anti-poverty formula. Development in Practice, 6 (2), 100 – 112

Rodríguez Gómez, G., y G. Torres (1994). Los agroproductores frente a las políticas neoliberales: El Barzón y COMAGRO. Revista Espiral, Estudios sobre sociedad y Estado. 1 (1), 129-176.

Rojas Herrera, Juan José (1997). Modelos de integración cooperativa en la historia del movimiento mexicano de cajas populares. Cuadernos Agrarios Nueva Época, 15, 26-46

Román Morales L. I. y R. Aguirre Reveles (1998). Economía política y política social frente a la pobreza en México. En L. R., Gallardo G. y J. O. Goicoechea. Los rostros de la pobreza. El debate. Tomo I. (pp. 95-162). Guadalajara. ITESO / UIA / LIMUSA Noriega Editores.

Sabharwal, Gita (s/f). From the Margin to the Mainstream Micro-Finance Programmes and Women's Empowerment: The Bangladesh Experience. Centre for Development Studies University of Wales Swansea. Extraído el 15/01/07 de <http://www.gdrc.org/icm/wind/geeta.pdf>

Sachs, Jeffrey (2006). El fin de la pobreza. Cómo conseguirlo en nuestro tiempo, Barcelona, Ed. Debate

Daley-Harris, Sam (2007). Informe del estado de la campaña de la Cumbre del Microcrédito. Microcredit Summit Campaign, descargado el 10/09/08 de www.microcreditsummit.org

Sánchez Albarrán, Armando (2001). El movimiento nacional de los ahorradores de cajas de ahorro del sector social. Memoria del Tercer Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales. Los Actores Sociales Frente al Desarrollo Rural. Zacatecas, CD-ROM.

Santoyo Horacio, M., Muñoz R. y J. Reyes Altamirano Cárdenas (1997). Tendencias del financiamiento rural en México. Revista Comercio Exterior, 47 (12), CD-ROM.

Saunders, K. (2002). Introduction. Towards a deconstructive post-development criticism. En Kriemild Saunders. Feminist pos-development thought. Rethinking modernity, post-colonialism and representation (1-38). London. Zed books.

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

Scoones, I. (1998). Sustainable Rural Livelihoods: A Framework for Analysis. IDS Working Paper 72.

Schumpeter Joseph A. (1972). 'Teoría del desenvolvimiento económico'. México Fondo de Cultura Económica.

SEDECO (2002). Resultado del estudio realizado por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, para la creación de la banca comunitaria del Distrito federal. Mimeo.

SEIJAL (2007a). Cédulas Municipales, CD-ROM

_____ (2007b). Sistema de Información Municipal, CD-ROM

Sen, Amartya (1990). Gender and cooperative conflict. En Irene Tinker. Persistent inequalities: Women and world development (pp. 123-149). Oxford. Oxford University Press.

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

Shanahan, S.E. and Brandon T. N. (1994). The Sociology of Distribution and Redistribution in N.J. Smelser and Swedberg, R. (eds.) The Handbook of Economic Sociology (pp.733-766). New York. Princeton University Press and Russel Sage Foundation. Princeton..

Sistema Nacional de Información Municipal, Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal www.inafed.gob.mx. Consulta 02/11/2007

Sottoli, S. (2000). La política social en América Latina bajo el signo de la economía de mercado y la democracia. Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, 68, 3-22.

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

Sunkel, O. y Pedro Paz (1993). El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo (25ª. Edición). México, Siglo XXI.

Székely S., E. M. (1988). La organización colectiva para la producción rural. La acción promotora oficial y las reacciones e iniciativas de los campesinos, Revista de Comercio Exterior, CD-ROM

Tinker I. (1990). The making of a field: advocates, practitioners and scholars. In Irene Tinker. Persistent inequalities. Women and World development (pp. 27-53). New York. Oxford University Press.

Torres, G. (2004). Los efectos políticos de una rebeldía social: el derecho de barzonear y el modelo de desarrollo nacional. En M. Villarreal (Coord.). Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas (pp. 313-332). México, CIESAS/Miguel Ángel Porrúa/ Cámara de Diputados.

Torres, R. y J. Santos (2007). Campesinos pelean a la policía la posesión del ejido Campo Acosta. Enfrentamiento en Tomatlán; hay 23 detenidos, La Jornada Jalisco, 22 de Agosto.

Uphoff, Norman (2003). El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza. En Raúl Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. J. Robison y S. Whiteford (comps.) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. Santiago. CEPAL – Universidad del Estado de Michigan.

Valencia L., E. (2005). La reemergencia de las políticas sociales en México. En Aziz N. A. y Jorge Alonso Sánchez. El Estado mexicano: Herencias y cambios (pp. 103-130). México. CIESAS/M. A. Porrúa

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

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

Valencia E. y R. Aguirre Reveles (1998). Discursos, acciones y controversias de la política gubernamental frente a la pobreza. En R. Gallardo Gómez y J. Osorio G. Los rostros de la pobreza. El debate. Tomo I (pp. 21-93). México. ITESO/ UIA/ LIMUSA Noriega Editores.

Van Velsen, J. (1978). The extended-case method and situational analysis. En A.L. Epstein (ed.). The craft of social anthropology (pp. 129-149), Delhi. Hindustan Publishing Corp.

Velázquez, L. A. y J. Papail (1997). Migrantes y transformación económica sectorial. Cuatro ciudades del Occidente de México, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.

Vilas, C. M. (1995). Después del ajuste: la política social entre el Estado y el mercado. En C. M. Vilas, (Coord.). Estado y políticas sociales después del ajuste (pp. 9-29). Caracas. UNAM/ Nueva Sociedad.

Villarreal, Martínez Magdalena (2007). La economía desde una perspectiva de género: de omisiones, inexactitudes y preguntas sin responder en el análisis de la pobreza. *Revista La Ventana* Núm. 25, 22-42.

(1996). Secretos de poder: El Estado y la Mujer Campesina. *Nueva Antropología*, XV (49), 59-79.

Visvanathan, N. (1998). Introduction to part 1. En N. Visvanathan, L. Duggan, L. Nisonoff and N. Wiegiersma (eds.). *The women, gender and development reader* (pp. 17-32). Londres. Zed Books.

Vizcarra, R. (2004). EL movimiento social de ahorradores defraudados por cajas populares en México. En M. Villarreal (coord.). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 287-312). México. Cámara de Diputados/CIESAS/ Miguel Ángel Porrúa.

Vogel, Robert C. (2003). Del Crédito Agrícola a las Finanzas Rurales: en Búsqueda de un Nuevo Paradigma. Memoria del Simposium Internacional Experiencias y Desafíos en Microfinanzas y Desarrollo Rural. Quito. Extraído el 04/02/07 de <http://www.rimisp.org/boletines/bol32>

Wallman, S. (1984). *Eight London Households*. London. Tavistock.

Weber, M. (2002). *Sociedad y economía*. México, Fondo de Cultura Económica.

Werner, Martín (1994). La Banca de Desarrollo 1988-1994: balance y perspectivas. *Revista Comercio Exterior*, 44 (12), CD-ROM.

White, Gordon (1993). Towards a Political Analysis of Markets, *IDS Bulletin* 24. 3, Institute of Development Studies, University of Sussex.

Zelizer, Viviana A. (1994). *The social meaning of Money*. N. Jersey. Princeton University Press.

Zeller, Manfred, G. Schiered, J. von Braun and F. Heidhues (1997). *Rural finance for the poor: implications for research and policy*. International Food Policy Research Institute. Washington.

Zoetelief, Jochem (2004). *Microfinance from below: Exploring rural livelihood in Tanzania*. In H. Lont and O. Hospes. (Eds.) 2004. *Livelihood and microfinance*, Eburon. Delft.