

# **IX ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

## IX ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Esta investigación se realizó en dos estados de México: Veracruz y Puebla<sup>1</sup>. El universo de trabajo se centró en 1.219 comunidades de las cuales 28 son consideradas urbanas y 1.191 comunidades rurales en 22 municipios del estado de Veracruz y 47 del estado de Puebla. Tal y como se muestra en el cuadro número 8 y cuadro no 9.

CUADRO NO. 8 LOCALIDADES URBANAS Y RURALES.

Municipios	Superficie (Km <sup>2</sup> )	No. Localidades	
		Urbanas	Rurales
Acajete	90.48	0	37
Alto Lucero	725.48	3	156
Altotonga	375.08	1	83
Ayahualulco	148.06	1	32
Banderilla	22.21	3	42
Chiconquiaco	68.27	1	52
Coacoatzintla	51	1	16
Coatepec	255.81	4	121
Emiliano Zapata	394.82	3	124
Ixhuatlán	114.33	0	49
Jalancingo	282.95	1	51
Jilotepec	72.38	1	29
Landero y Coss		0	3
Miahuatlan	20.56	1	9
Naolinco	123.38	1	41
Perote	735.35	3	39
Rafael Lucio	24.68	1	11
Tatatila	88.25	0	28
Teocelo	54.29	1	16
Tepetlan	83.90	0	23
Tlacolulan	137.36	0	34
Xalapa	118.45	2	45
TOTALES	5230,97	28	992

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y CONAPO

El criterio para la selección de estas regiones está en consonancia con los postulados mencionados en el capítulo IV. Así, se eligió la sucursal del Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) en una región con un alto índice de pobreza. Esta sucursal forma parte del sistema nacional oficial de crédito rural y ha sido seleccionada con

la finalidad de verificar si entre sus estrategias se contempla el

<sup>1</sup> Ver datos Generales de las áreas de estudio del Estado de Veracruz y Puebla en el anexo A

objetivo del logro del desarrollo rural. Y, a su vez, el criterio para la elección de las comunidades a estudiar se basó en el área de influencia de la oficina regional del BANRURAL ubicada en la ciudad de Xalapa, Veracruz.

Para el caso del estado de Puebla el universo de trabajo se ubicó en 47 municipios con 199 poblaciones dentro del radio de acción de la Unión de Crédito Mixta "Plan Puebla" y del Fondo de Ahorro DEPAC. En este universo de trabajo se localiza la ciudad de Puebla con una gran cantidad de

CUADRO NO 9 MUNICIPIOS DE IMPACTO DE LA UCREMPP

Municipios	Comunidades Rurales
Acajete	9
Acatzingo	9
Chiautla	7
Coronango	2
Huejotzingo	11
Libres	6
Mazapiltepec	2
Puebla	26
San Martín	12
San Pedro Cholula	6
Tecali	13
Tecamachalco	18
Tehuacan	16
Tepeaca	23
Tlaltenango	16
Xaltepec	23
Totales	199

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

población urbana. La gran mayoría de estos municipios se ubican en alturas que van desde los 1,700 hasta los 2450 metros sobre el nivel del mar, y son aledaños a la ciudad de Puebla.

Un primer acercamiento al área de estudio en el estado de Veracruz nos muestra la cantidad de población de las áreas rurales con relación a la población del área urbana. Con respecto al estado de Puebla, la gran mayoría de los habitantes se consideran como del área peri urbana.

Los datos del cuadro No. 10 nos muestran que del total de la población objeto de estudio en el estado de Veracruz el 73%

vive en las zonas urbanas y el 27% vive en las zonas rurales. Aquí cabe la observación de que es la región en donde se encuentra ubicada la capital del estado de Veracruz y que concentra el 46% de la población en donde se llevó a cabo parte del estudio y en la cual sólo un 2% es rural. En 16 de los 22 municipios la población rural es mayoría, en cuatro es totalmente rural y solo en 2 se concentra la mayoría de la

Cuadro No. 10 Habitantes urbanos y rurales en el área de estudio

MUNICIPIOS	Población			
	Total	Urbana	Rural	
			%	%
Acajete	7.543	382	5	7.161
Alto Lucero	27.547	9.877	36	17.670
Altotonga	50.593	15.974	32	34.619
Ayahualulco	23.322	6.858	29	16.464
Banderilla	33.798	32.934	97	864
Chiconquiaco	12.962	3.628	28	9.334
Coacoatzintla	7.475	5.114	68	2.361
Coatepec	78.461	64.039	82	14.422
Emiliano Zapata	44.064	17.655	40	26.409
Ixhuatlan de los Reyes	9.599	-	-	9.599
Jalancingo	31.995	10.802	34	21.193
Jilotepec	13.803	4.562	33	9.241
Landeroy y Coss	1.599	0	0	1.599
Miahuatlan	3.813	2.858	75	955
Naolinco	18.190	8.578	47	9.612
Perote	58.416	15.903	27	42.513
Rafael Lucio	4.961	3.056	62	1.905
Tatatila	4.871	964	20	3.907
Teocelo	14.915	5.908	40	9.007
Tepetlan	8.623	0	0	8.623
Tlacolulan	8.641	0	0	8.641
Xalapa	390.058	381.196	98	8.862
TOTALES	855.249	624.854	73	230.395

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

La distancia máxima entre el municipio más alejado y la capital veracruzana es de 70 kilómetros. Por otra parte una referencia importante es la ubicación de cada uno de los municipios objeto de la muestra total en la clasificación mundial del Índice de Desarrollo Humano. Así para

población urbana.

La distancia máxima entre el municipio más alejado y la capital veracruzana es de 70 kilómetros.

Por otra parte una referencia importante es la ubicación de cada uno de los municipios objeto de la muestra total en la clasificación mundial del Índice de Desarrollo Humano. Así para

elaborar el cuadro

<sup>2</sup> El índice de Desarrollo Humano (IDH) es una medida que se aproxima a la medición real del desarrollo económico de una sociedad. Considera tres componentes básicos del bienestar: 1) La esperanza de vida. 2) La educación y la tasa de alfabetización. 3) La renta nacional per cápita según el poder adquisitivo. A través

para cada uno de ellos, aún cuando no sean medidas equiparables sí ubican a cada uno de los municipios en el contexto mundial. En el Informe sobre Desarrollo Humano<sup>3</sup> 2.000 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ubica a México en el 55 lugar como país de desarrollo medio de un total de 174 naciones, con esa misma metodología a nivel nacional el Consejo Nacional Población (CONAPO) clasificó a cada uno de los 32 estados que componen el país, asignándole a Veracruz dentro de esta clasificación el lugar 72-73, alejándose en 18 unidades de la media nacional. Con estos datos, se pudo transpolar esta información a nivel municipio y así observamos que la mejor ubicación dentro de esta clasificación es el municipio de Xalapa (que es la capital veracruzana) con un índice de 34 cuyo valor representa 21 unidades por arriba de la media nacional y, en orden de importancia están 6 municipios con valores considerados mejor que esta media nacional. Los 15 municipios restantes tienen valores que rebasan la media nacional y que los ubica dentro de la clasificación como territorios con un índice de zonas muy deprimidas. Los 14 municipios con población de mayoría rural tienen un IDH arriba de la media nacional.

---

de estas tres variables se calcula un indicador global. Rodríguez F. J. C., *“La economía Mundial y el Desarrollo”*. Acento Editorial. Fuenlabrada, Madrid, España. 1997.

<sup>3</sup> Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo Humano. *“Informe sobre desarrollo Humano 2.000”*. Madrid, España. 2.000

La correlación entre el indicador de la población rural y el valor en la posición mundial según el IDH nos hace ver que existe una ligera significancia positiva (0.098) entre el incremento de la población rural y el aumento en el valor de dicha posición.

Cuadro No. 11 Ubicación de los Municipios en la Clasificación Mundial del IDH

Municipio	Población				IDH Clasif. Mundial	
	Total	Urbana %	Rural %			
Xalapa	390.058	98	381.196	2	8.862	34
Coatepec	78.461	82	64.039	18	14.422	35
Teocelo	14.915	40	5908	60	9.007	37
Ixhuatlan de los Reyes	9.599	0	0	100	9.599	100-103
Ayahualulco	23.322	29	6.858	71	16.464	105-107
Perote	58.416	27	15.903	73	42.513	44
Altotonga	50.593	32	15.974	68	34.619	86-90
Jalancingo	31.995	34	10.802	66	21.193	86-90
Tatatila	4.871	20	964	80	3.907	90-91
Acajete	7.543	5	382	95	7.161	62
Landero y Coss	1.599	0	0	100	1.599	76-78
Alto Lucero	27.547	36	9.877	64	17.670	76-78
Rafael Lucio	4.961	62	3.056	38	1.905	76-78
Tlacolulan	8.641	0	0	100	8.641	90-91
Banderilla	33.798	97	32.934	3	864	43-44
Jilotepec	13.803	33	4562	67	9.241	43-44
Coacoatzintla	7.475	68	5.114	32	2.361	66-67
Naolinco	18.190	47	8.578	53	9.612	76-78
Miahuatlan	3.813	75	2.858	25	955	66-67
Tepetlan	8.623	0	0	100	8.623	66-67
Chiconquiaco	12.962	28	3.628	72	9.334	105-107
Emiliano Zapata	44.064	40	17.655	60	26.409	40-42

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y PRONAPO

La correlación entre la altura sobre el nivel del mar de cada una de las comunidades y el valor de la clasificación mundial según el IDH nos indica una relación positiva muy fuerte (0.527) entre estos dos valores. Una explicación sencilla es que los pueblos menos desarrollados se ubican en las zonas más altas y sus actividades principales son del sector primario. La altura sobre el nivel del mar también determina la alta siniestralidad del clima sobre los diversos cultivos como son las heladas y la falta o exceso de lluvias.

## IX.1 Beneficiarios del BANRURAL.

Con los datos anteriores se cuenta con un panorama general sobre el área de influencia de la oficina regional del BANRURAL.

Cuadro no. 16 Créditos concedidos en la región

AÑO	NÚMERO DE ACREDITADOS	MONTO (miles pesos)
1.999	4938	26.627
2.000	4671	25.475
2.001	42	1.663

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA 2001

El cuadro 16 de la izquierda nos muestra la población beneficiada con un crédito por parte de esta institución. Esta información indica que a pesar de que en 1999 se tenía el mayor número de acreditados. El porcentaje de beneficiarios con un crédito con respecto a la población total era del 0.57%. En el 2.000 se redujo a 4671 y en el último año se redujo el número de campesinos que obtuvieron crédito. Así pasa de 4.938 a 42, en sólo dos años, esto significa que existe una reducción del 99.15%. Cabe observar que mientras en 1.999 el promedio prestado por cliente fue de 5.392 pesos, en el 2.001 este promedio aumentó a 39.595 pesos. La explicación ante este cambio por parte de sus funcionarios, es que ahora el BANRURAL tiene que ser más eficiente en el otorgamiento de créditos y que sólo se está atendiendo a aquellos clientes solventes, con alta potencialidad y, como consecuencia los montos otorgados en calidad de préstamos son mayores.

Las poblaciones atendidas por el BANRURAL son a mas del doble con respecto a las otras instituciones. La misma relación se observa con respecto a los clientes. La explicación ante este hecho es que esta institución oficial ha estado instalada en la

región desde que hace su aparición como tal en 1975. Aún cuando la UCREMPP y el DEPAC no interactúan en la misma área de influencia del BANRURAL, los indicadores para la región en que están ubicadas son muy similares en cuanto a los índices de marginación y atraso.

La información obtenida respecto al número de beneficiarios que disfrutaron de un crédito de estas instituciones se observa en el cuadro No. 13. El BANRURAL atendió en el 2000 a 4671 personas ubicadas en 79 poblaciones la UCREMPP a su vez tuvo 2.125 clientes esparcidos en 29 comunidades y el DEPAC estuvo atendiendo a 1,224 clientes en 18 comunidades.

CUADRO NO. 13 BENEFICIARIOS DE CRÉDITOS

Institución	Poblaciones	Acreditados
BANRURAL	79	4671
UCMPP	29	2125
DEPAC	18	1224
TOTALES	126	8020

Fuente: Elaboración propia.

## XI.2 Diseño de la Muestra.

Para el diseño de la muestra se tomó como referencia el muestreo irrestricto aleatorio, que según Spiegel<sup>4</sup>, Scheaffer<sup>5</sup>, Calero<sup>6</sup> y Rodríguez<sup>7</sup> mencionan que es el procedimiento, mediante el cual, en una muestra de tamaño  $n$ , se garantiza que todas las combinaciones posibles de  $n$  unidades que puedan extraerse de la población de tamaño  $N$ , tengan la misma

<sup>4</sup> Spiegel M. "Estadística". Serie Sahum. Editorial McGraw-Hill. México. 1997

<sup>5</sup> Scheaffer M., O., "Elementos de Muestreo". Grupo Editorial Iberoamérica. México. 1987.

<sup>6</sup> Calero V., A., "Técnicas de Muestreo". Editorial Pueblo y Educación. La Habana, Cuba. 1976.

<sup>7</sup> Rodríguez O., J., "Métodos de Muestreo". Cuadernos Metodológicos No. 1. Centro de Investigaciones Sociológicas. CIS. Madrid 1991.



posibilidad de ser seleccionadas. Se ha considerado necesario hacer dos tamaños de muestra, la primera con una confiabilidad del 95% y un error absoluto de 0.05 y la otra confiabilidad será de un 90% y un error absoluto de 0.1 tal y como se muestra en el cuadro.

### Fórmulas

$$n = \frac{(N \cdot p \cdot q)}{(N-1)D + pq}$$

$$D = \frac{B^2}{4}$$

Donde

N	Población total de estudio
n	Tamaño de la muestra
p <sup>8</sup>	Estimador proporcional: p + q = 1 entonces p = 1-q
q	Estimador proporcional: p + q = 1 entonces q = 1-p
B	Estimador proporcional
D	Estimador absoluto

Valores:

N <sub>BANRURAL</sub>	= 4671	p = 0.5	B <sub>1</sub> = 0.05	D <sub>1</sub> = 0.000625
N <sub>UCREMPP</sub>	= 2125	Q = 0.5	B <sub>2</sub> = 0.1	D <sub>2</sub> = 0.0025
N <sub>DEPAC</sub>	= 1224			

Para el caso de la UCREMPP se tomó el tamaño de muestra con un grado de confiabilidad del 90% cuyo número total de entrevistados es de 96. Para el caso de DEPAC el número de personas a entrevistar se tomó con el criterio de un grado de confiabilidad del 90% y solamente para el caso del BANRURAL se tomó a un 95% debido a que parte de sus características como son ubicación geográfica, tenencia de la tierra, condiciones climatológicas y montos a considerar tienen un mayor grado de dispersión. Una forma de asegurar tener mayor representatividad es aumentado el grado de confiabilidad en los encuestados. El caso contrario lo representan los asociados a la UCREMPP y al DEPAC que se ubican en una zona homogénea, e inician como socios con un fondo mínimo en sus respectivas instituciones.

<sup>8</sup> En nuestro caso se usa p y q con máxima varianza de tal forma que p = 0.5 y q = 0.5

La sustitución y realización de las operaciones en las fórmulas del diseño de la muestra aporta los siguientes valores.

$$D = \frac{(0.5)^2}{4} \qquad D = 0.000625$$

$$n_{\text{BANRURAL}} = \frac{(4671)(0.5)(0.5)}{(4670)(0.000625) + (0.5)(0.5)} \qquad n_{\text{BANRURAL}} = 368.52$$

$$n_{\text{UCREMPP}} = \frac{(2125)(0.5)(0.5)}{(2,124)(0.0025) + (0.5)(0.5)} \qquad n_{\text{UCREMPP}} = 95.58$$

$$n_{\text{DEPAC}} = \frac{(1,224)(0.5)(0.5)}{(1,223)(0.0025) + (0.5)(0.5)} \qquad n_{\text{UCREMPP}} = 92.51$$

CUADRO NO. 14 DATOS DEL UNIVERSO DE TRABAJO

Estado	Municipios	Poblaciones	Organización	N	n		Totales
					95%	90%	
Puebla	29	29	UCMPP	2125	302	96	96
Puebla	18	18	DEPAC	1224	337	93	93
Veracruz	11	79	BANRURAL <sup>9</sup>	4671	368	98	368
<b>TOTALES</b>	<b>58</b>	<b>126</b>		<b>8020</b>	<b>1007</b>	<b>287</b>	<b>557</b>

Fuente: Elaboración propia.

Con las listas de los beneficiarios de cada una de las instituciones y el tamaño de muestra diseñado se procedió a seleccionar a cada posible candidato a la entrevista. Así mediante la tabla de números aleatorios coincidentes con los tres últimos dígitos de la numeración de los socios fueron ubicándose en cada una de sus poblaciones. También a cada candidato se le seleccionó un posible sustituto considerando la probabilidad de no encontrarlo en el momento de la entrevista y así asegurar mayor éxito de realizar la entrevista.

<sup>9</sup> En el caso de BANRURAL se decidió tomar como base la población acreditada en el 2.000 porque una gran cantidad de beneficiarios del año anterior seguían siendo los mismos sujetos de crédito.

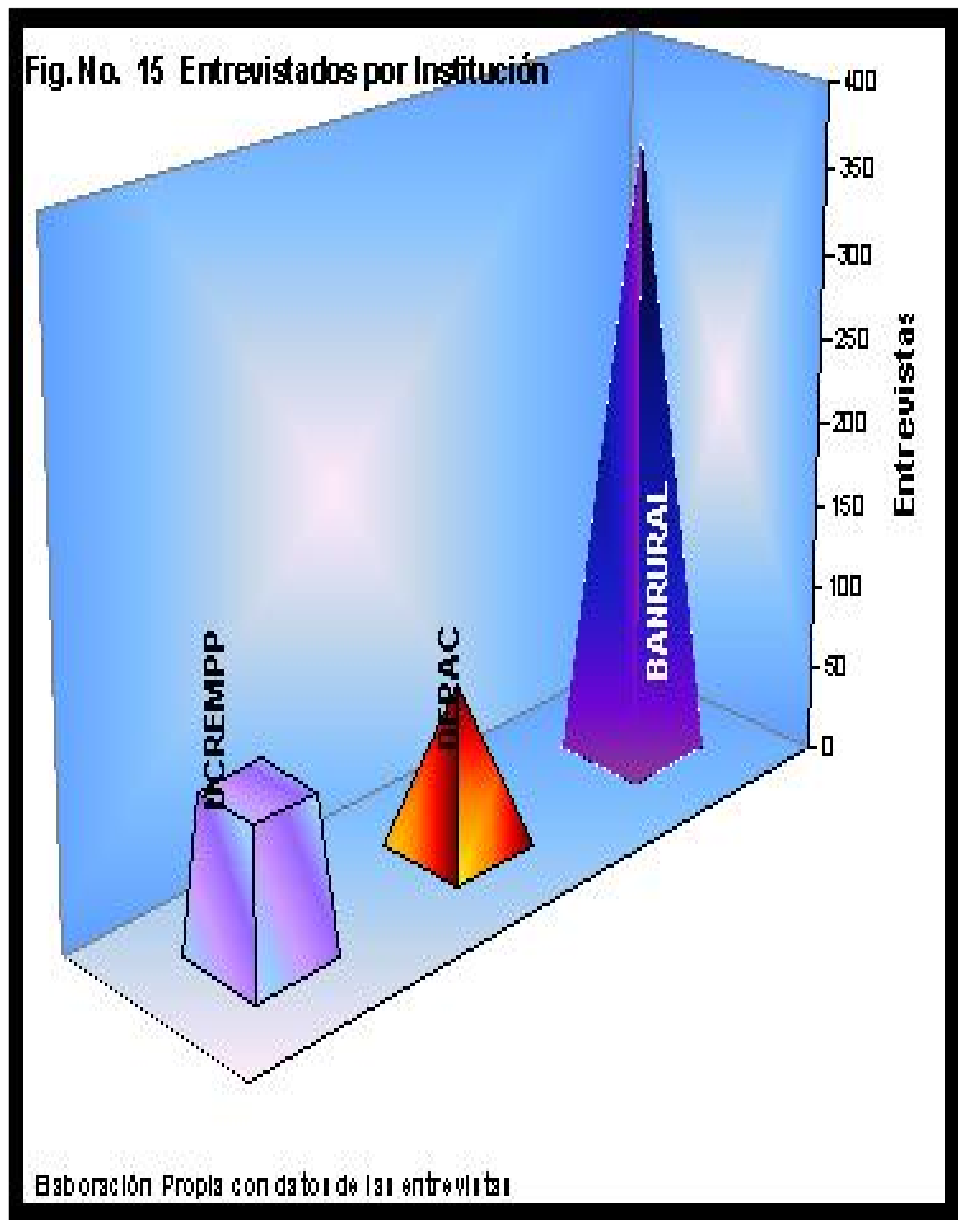
### **IX.3 Análisis de los resultados.**

La presente investigación se realizó en estas tres instituciones dedicadas a la atención del sector campesino, teniendo como instrumento principal de desarrollo al crédito. Estas instituciones son BANRURAL, con sede regional en la ciudad de Xalapa, Veracruz, la Unión de Crédito Mixta “Plan Puebla” con domicilio en la ciudad de Puebla y área de influencia en 10 estados del país y el fondo regional DEPAC también con sede en la ciudad de Puebla..

### **IX.4 Indicadores.**

Como puede observarse en el cuadro No. 14. Se realizaron 557 encuestas con 183 variables tanto cuantitativas como cualitativas, lo que aporta un total de 104.676 datos que se registraron en una base de datos utilizando la hoja de cálculo de Microsoft Excel.

Con toda esta información en la base de datos se realizaron análisis estadísticos para asegurar la congruencia de la información obtenida. En el procesamiento de la información se utilizó el método estadístico de SPSS, obteniendo la identificación de cada una de las variables, las frecuencias tanto simples como acumuladas, los porcentajes, los máximos y mínimos, promedios y desviación estándar, medias medianas y modas, las varianzas, y los coeficientes de Spearman con el objetivo de verificar la relación directa e inversa que generan cada una de las variables. La figura no. 15 en la página 221 muestra la relación de población en donde se aplicaron los cuestionarios objeto de esta investigación.



## IX.5 Perfil General de los Entrevistados

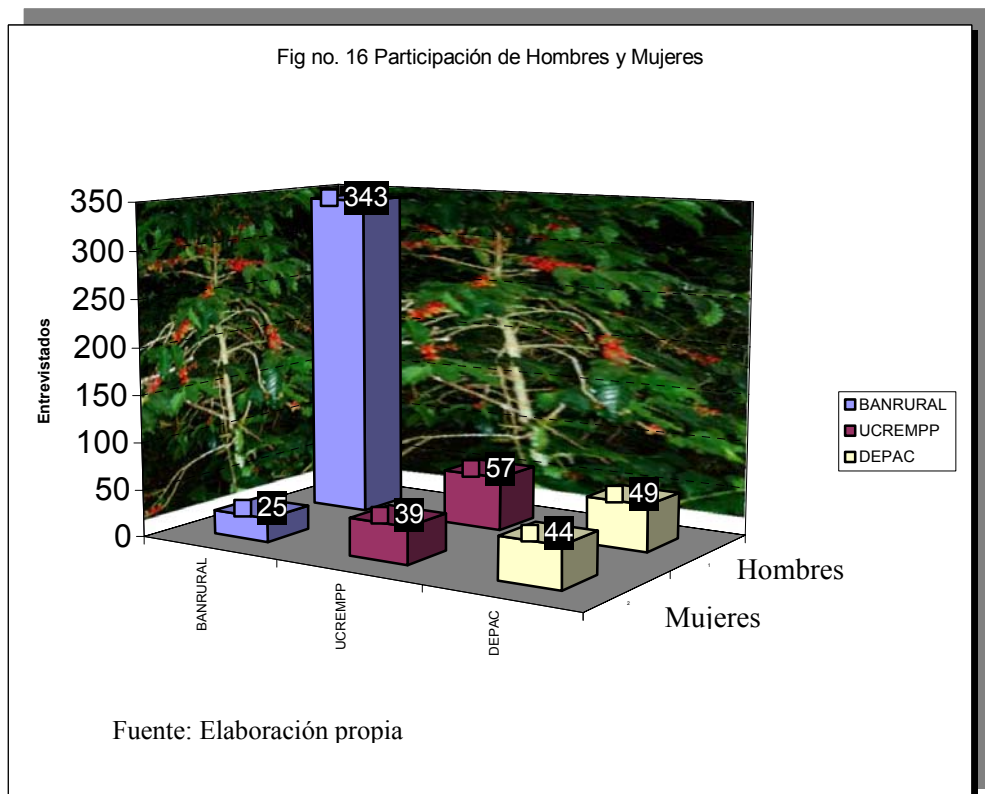
### IX.5.1 Participación por género

El cuadro comparativo no. 15 y la figura no. 16 muestra las diferencias existentes entre la participación de hombres y mujeres en cada institución. Así, mientras en el BANRURAL su clientela es sobre todo masculina con el 93.2%, la UCREMPP mantiene el 57% y el DEPAC el 49%. En ese mismo sentido la participación de la mujer se hace ascendente partiendo del Banrural, siendo mayor su presencia en el fondo de ahorro DEPAC con un 44%. Una explicación ante este hecho es pertinente en el sentido que en fondo y la Unión otorgan créditos a una mayor diversidad de actividades.

Cuadro No. 15 Participación de hombres y mujeres en el crédito

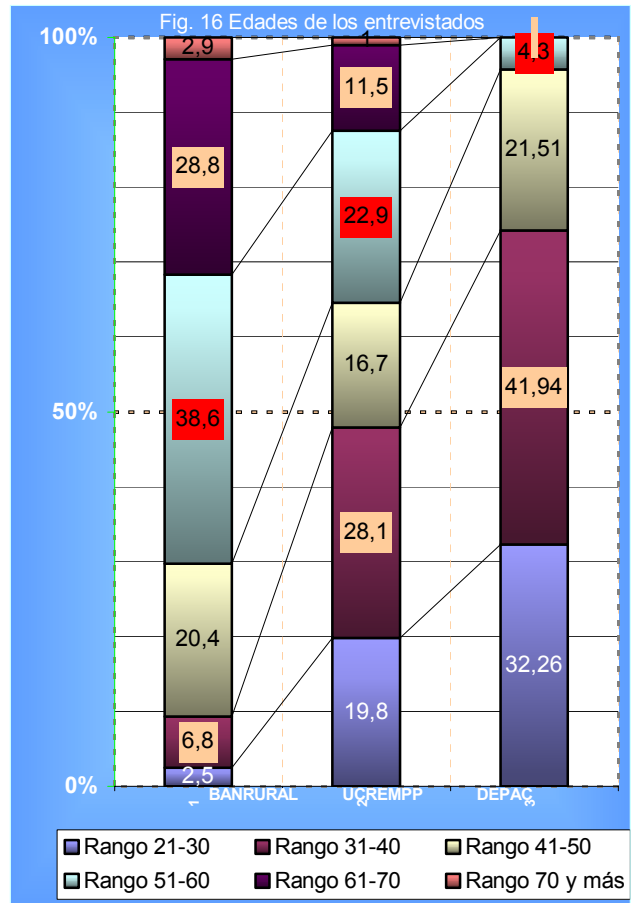
Género	BANRURAL		UCREMPP		DE PAC	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%
Hombres	343	93,2	57,0	59,4	49	52,7
Mujeres	25	6,8	39,0	40,6	44	47,3
Totales	368	100	96,0	100,0	93	100

**Fuente:** Elaboración propia.



### IX.5.2 Edad de los Participantes

Con respecto a la edad se hicieron estratos para determinar entre cuales encontramos la mayor presencia de los acreditados. El cuadro no. 16 aporta estos datos. La presencia de gente joven es notable en el DEPAC con el 32% en el rango de 21 a 30 años, en ese mismo rango la UCREMPP tiene el 19.8%, mientras que en el BANRURAL solo encontramos el 2.5%. En el rango de los 31 a los 40 años observamos las



mismas tendencias, así mientras que el DEPAC tiene el 41.94%

Cuadro No. 16 Edades de los acreditados en la instituciones

Rango Edad	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
21-30	2.5	19,8	32,26
31-40	6.8	28,1	41,94
41-50	20.4	16,7	21,51
51-60	38.6	22,9	4,30
61-70	28.8	11,5	0
71-80	2.9	1,0	0
<b>Totales</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de encuestas.

de sus acreditados en este segmento, la UCREMPP mantiene el 28.1 y el BANRURAL sólo un 6.8%. La suma de estos dos rangos permite observar que la mayoría de los acreditados del fondo de ahorro DEPAC con el 74.2% es menor de los

40 años, mientras que en la UCREMPP esta misma observación mantiene el 47.9% y el BANRURAL sólo el 9.3%. La relación se invierte conforme el segmento de las edades aumenta.

Así mientras que el 20.4% de los acreditados del BANRURAL están entre los 41-50 años, en el caso de la UCREMPP encontramos al 16.7% y en el DEPAC el 21.51%. La mayor presencia de acreditados con edades entre los 51 a 60 años los encontramos en el BANRURAL con el 38.6% y en la UCREMPP sólo encontramos el 22.9% y en el DEPAC está el 4.3%. Después de este rango sólo encontramos acreditados en el BANRURAL con el 31.7% y en la UCREMPP está el 12.5%.

El cuadro no. 17 muestra las medidas de tendencia central acerca de la variable edad como son máximas, mínimas, medias, medianas, modas

Cuadro No. 17 Estadísticos centrales

y desviación típica. El rango resultante entre el máximo y el mínimo es mucho más amplio en el Banrural, le sigue en amplitud el rango de la Unión con una diferencia de 53 años y el menor rango se localiza con el DEPAC que su

Medidas de Tendencia Central	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Máximo	80	74	54
Mínimo	24	21	21
Rangos	56	53	33
Media	55.2	43	33.9
Mediana	57	42	33.9
Moda	58	56	34
Desv. Tip.	10.4	13.8	25

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas

valor es de 33 años. La moda que es el valor que con mayor frecuencia se repite es menor en DEPAC, tiene un valor

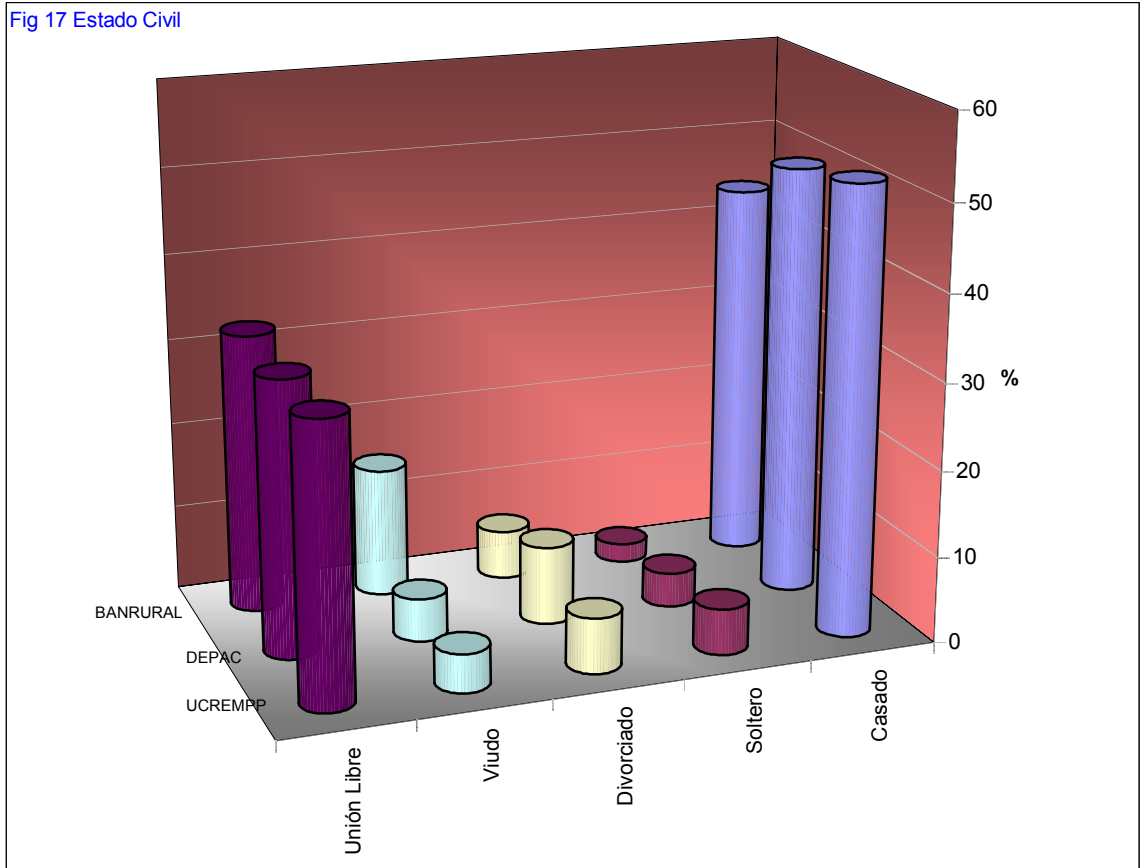
intermedio con la UCREMPP y es la mayor en el BANRURAL. La media refleja la misma tendencia, en DEPAC es menor, es mayor con la UCREMPP y es más alta en el BANRURAL. La mediana que es el valor central o la media de los dos valores centrales, en el caso del fondo de ahorro se repite el valor numérico con respecto a la media, en lo concerniente a la Unión el valor aumenta y es muy parecido a la media, para el caso del banco el valor es mas alto. Los valores diferentes para la moda, mediana y media demuestran que se trata de curvas de frecuencias asimétricas, ya que si fueran curvas simétricas estos valores coincidirían. En el caso de la desviación típica, que es una forma de explicar la dispersión de los datos, la mayor se encuentra en el fondo de ahorro, le sigue la Unión y es menor en el banco.

### **IX.5.3 Estado Civil**

El status civil que guardan los acreditados es una de las variables que determinan parte de la estabilidad familiar e incide en el comportamiento económico de la unidad doméstica campesina, por lo que es de las variables importantes. Así la figura No. 17 nos muestra esta situación. En este sentido los resultados revelan que no existe disparidad entre las tres instituciones. El porcentaje más alto de casados corresponde a la Unión y en orden descendente le siguen el fondo de ahorro y el banco.



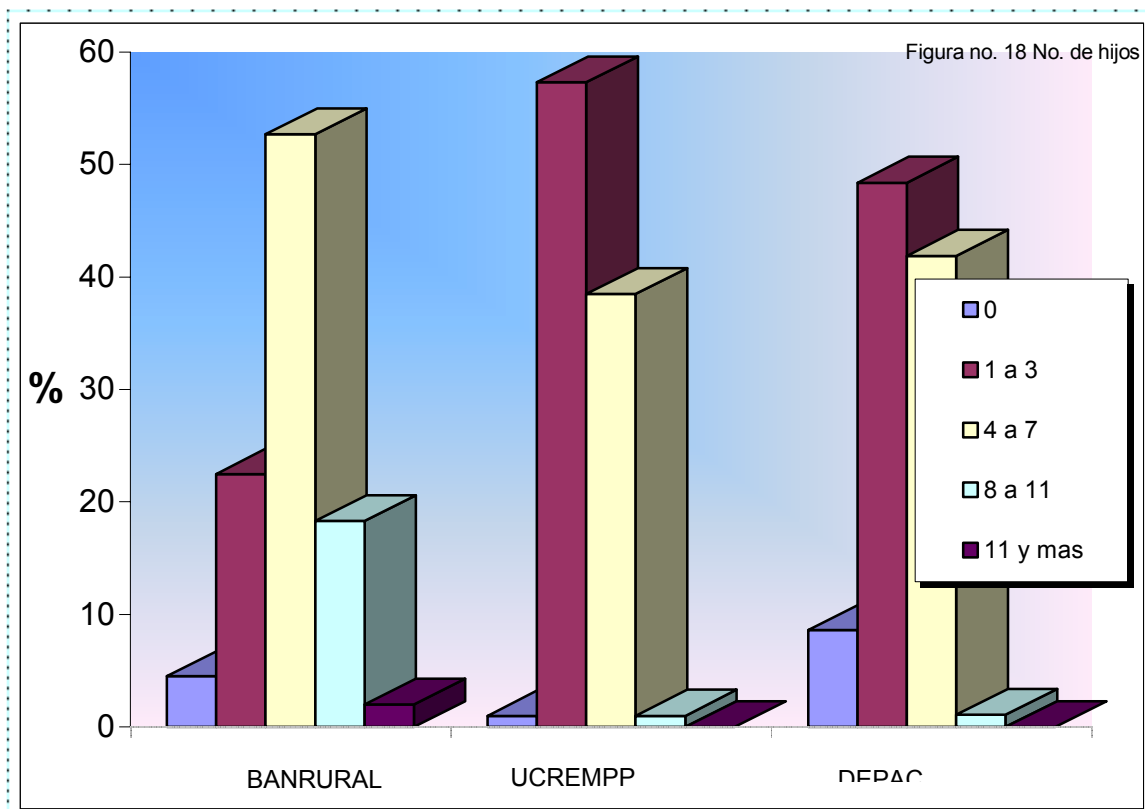
Fig 17 Estado Civil



En cuanto a la situación de Unión libre que es una convivencia de pareja de mutuo acuerdo sin formalización legal y que comúnmente precede al matrimonio en el sector rural, se observa el mayor porcentaje en el Banrural y le siguen en orden de importancia la Unión y el fondo. Por lo que respecta a los divorciados el índice mayor está en la Unión de crédito y le siguen en orden descendente el banco y el fondo de ahorro. El porcentaje mas alto de viudos los encontramos en el Banrural, y en las dos otras instituciones ocupan el mismo valor.

### IX.5.4 Número de hijos.

El perfil demográfico se denota a través del número de hijos en cada una de las unidades familiares campesinas. Así, no se encuentran hijos en un 8.6% de los clientes de DEPAC, en el banco encontramos el 4.5% y en la Unión el 1% también sin hijos. En el segmento de 1 a 3 hijos el valor más alto lo ocupa la Unión con el 57.3% le sigue en importancia el fondo con el 48.4% y en el banco encontramos sólo el 22.5%. En el rango de



4 a 7 hijos la frecuencia más alta está con el banco, con el 52.7%, le sigue el DEPAC con el 41.9%, y la Unión con el 38.5%. Entre los 8 y 11 hijos la frecuencia más alta está con el banco con el 18.3% y el fondo tiene el 1.08%, la Unión sólo tiene el 1%. Para 11 o más hijos sólo el banco registra un valor del 2%. Esto se hace más ilustrativo en la figura no 18.

Por lo que respecta a la dependencia económica de los hijos en las unidades familiares se observan los datos en la tabla No. 18. La frecuencia más alta en cuanto a la dependencia económica de los hijos se encuentra con los socios del fondo con el 88.4% le siguen en importancia la Unión con el 82.3% y el Banrural con el 74.7%. La explicación ante este equilibrio entre los valores es que, mientras que los clientes del Banrural conservan a un hijo como heredero de los bienes y se considera dependiente, en el caso de las otras instituciones aunque tienen menor número de hijos estos son pequeños por lo que son familias en plena formación.

La correlación entre la variable edad con respecto a la variable número de hijos, para determinar la relación existente entre ellas determina una correspondencia muy positiva para los clientes

Cuadro No. 18 Dependencia de los hijos

No. De hijos	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
1 a 3	74.7	82.3	88.4
+ de 4	14.7	17.7	11.4

Fuente: Elaboración propia

del Banco, con un valor intermedio para las socios de la Unión y menos significativa para los clientes del fondo. La

explicación ante este hecho es que por un lado por la edad analizada anteriormente indica que a mayor edad mayor número de hijos, y por otro lado las familias de los socios del fondo apenas se están consolidando.

En cuanto a las correlaciones entre la edad y la dependencia económica de los hijos se observa que es negativa en la gente que atiende el Banrural, y es ligeramente positiva en los acreditados de la Unión y es aún más positiva con el DEPAC. La explicación ante este hecho es que a medida que los clientes

del Banrural se hacen más viejos tienden a tener menos hijos dependientes y como se ha mencionado anteriormente en el párrafo anterior las familias de las otras instituciones están en proceso de consolidación.

### IX.5.5 Escolaridad

La educación básica y obligatoria es la primaria, que consta de los primeros 6 años de educación. Así, aquellos que no saben leer ni escribir no tienen ningún año de escolaridad. En este rubro sólo el BANRURAL tiene un porcentaje importante y ello se explica debido a que aquí encontramos la mayor cantidad de personas con más edad y que no tuvieron los privilegios de asistir a la escuela ya sea por falta de ellas en la región o porque realizaron actividades productivas. La no concreción de la primaria impide seguir avanzando en el plano académico. Así en aquellos que tienen primaria incompleta pueden haber asistido a la escuela sólo cualquiera de los primeros 5 años.

También en este rubro los clientes del banco tienen el porcentaje más alto con el 52.7% y las otras dos instituciones mantienen la misma frecuencia.

CUADRO NO. 19 ESCOLARIDAD

<i>Escolaridad</i>	<i>BANRURAL</i>	<i>UCREMPP</i>	<i>DEPAC</i>
No saben leer ni escribir	13.6	0	1.08
Primaria incompleta	52.7	39.6	39.8
Primaria	14.1	18.6	24.7
Secundaria	12.8	35.4	31.2
Profesional	1.4	6.3	3.23
<b>Totales</b>	<b>94.6<sup>10</sup></b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

La frecuencia más alta en educación básica completa se encuentra en los socios

<sup>10</sup> La diferencia entre el total y el registrado se debe a que muchos de los datos no fueron proporcionados por los entrevistados

del fondo con el 24.7% la frecuencia intermedia la ocupa la Unión con el 18.6% y la más baja es la del banco con el 14.1%. La educación secundaria es aquella que prosigue a la primaria y consta de tres años. Las personas que han concluido este nivel han ocurrido a la escuela durante 9 años de su vida, aquí el porcentaje más alto esta en la UCREMPP con el 35.4% le sigue también con poca diferencia el fondo con el 31.2% y el banco está muy alejado de estas frecuencias al registrar sólo un 12.8% de sus clientes con educación secundaria. A nivel profesional la Unión registra el 6.3% como frecuencia más alta.

### IX.5.6 Actividades principales

La definición de campesino hecha en el marco teórico conceptual estableció algunas condiciones para considerar a un habitante del sector rural como tal. Uno de los elementos importantes es la actividad que desempeña. La información encontrada en campo se refleja en el cuadro no. 19

Considerando que la agricultura y la ganadería se desarrollan en el campo y sumando estos dos valores para las tres

Cuadro No 19 Actividades Principales

ACTIVIDAD	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Agricultura	47	17,7	21,5
Ganadería	9,2	10,4	5,38
Comercio	10,3	12,5	21,5
Otras	28,5	59,4	51,6

Fuente: elaboración Propia con datos de encuestas

instituciones se observa que sólo en el Banrural se encuentra el 56.2% dedicados a estas actividades. En el caso de la UCREMPP está el 28% y el fondo tiene el 26.88%.

Ello no quiere decir que se está dejando de ser campesino sino que se están diversificando las actividades y lo demuestra el hecho de que en el apartado de otras actividades al menos en la Unión y en el fondo son mayoría sobrepasando el 50%. La importancia del comercio lo refleja el porcentaje de DEPAC que es el más alto con un valor de 21.5 y le siguen la Unión con el 12.5% y más bajo es el Banrural con el 10.3%. En la sección de otras actividades el rango más importante es el que ocupa la UCREMPP con un 59% le siguen en importancia el fondo con el 51.6% y el Banrural en otras actividades tiene el 28.5%. La descripción de estas otras actividades es muy extensa, sin embargo es muy característico que para otras actividades en el Banrural están en lo general todas relacionadas por el sector primario. Las múltiples combinaciones entre servicios, comercio y agricultura se dan. El abanico de actividades es más diverso para el caso de la Unión y el DEPAC, desde actividades agroindustriales hasta de servicios. Así encontramos desde albañiles, choferes, compra venta de ropa, electricistas, empleados, fontaneros, enfermeras, obreros calificados, peluqueros, profesores, atención de restaurantes, sastres, de servicios generales, talleres de costura, talleres de reparación, ventas ambulantes, venta de comida, venta de verduras hasta vulcanizadoras rurales.

Esta diversificación de actividades es reciente. Así, se registra que en el rubro de otras actividades el tiempo en que se dedican a estas actividades coincide con la entrada al mundo laboral de los más jóvenes, y los de edades entre los 40 y 50 años han ido agregando a las actividades primarias otras de servicios como son el aprendizaje y puesta en práctica de oficios diversos.

### IX.5.7 Tenencia de la tierra.

En el sector rural Mexicano existen diferentes formas de tenencia de la tierra. Así encontramos la propiedad privada, nombrándose propietarios a quienes poseen esta forma de tenencia, el ejido que está definido en el marco teórico conceptual, designándose ejidatarios a quienes tienen esta forma de posesión.

A quienes disfrutan la tierra comunal, que son superficies en donde toda la población tiene los mismos derechos sobre ella se les denomina comuneros. El cuadro no. 20 que está abajo a la derecha, muestra los porcentajes en que se ubican cada una de las formas de tenencia de la tierra.

Se observa que la mayor cantidad de ejidatarios están en el Banrural, con el 49.5%. El 24% le corresponde a la Unión y tan solo el 17.6% corresponde a los socios del DEPAC. Son más los propietarios en la Unión con el 27.2% y en las otras instituciones

Cuadro No. 20 Tenencia de la tierra

	<b>BANRURAL</b>	<b>UCREMP</b>	<b>DEPAC</b>
Ejidatario	49,5	24	17,6
Comunero	0,3	0	0
Propietario	27,2	30,2	25,3
Avecindado	18,2	45,8	57,1
<b>TOTALES<sup>11</sup></b>	<b>95,2</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados

está casi equilibrados. Para el caso de la categoría de

<sup>11</sup> No se refleja el total debido a que muchos de los entrevistados no respondieron a esta pregunta.

avecindados, que son aquellas personas de las poblaciones campesinas que no tienen ningún tipo de tenencia de la tierra, pero que forman parte de su núcleo poblacional se encuentra una gran cantidad entre los clientes del fondo con el 57.1% le siguen los de la Unión con el 45.8% y en el caso del Banrural sólo se observa que bajo esta categoría está el 18.2%

En relación al tamaño de las superficies que poseen los entrevistados en esta investigación se aporta lo siguiente.

El cuadro no. 20 muestra que en la UCREMPP se encuentran los porcentajes más altos en los tamaños pequeños de la superficie de las parcelas de cultivo. Así el 54.2% corresponde a la Unión con tamaños que están entre la 1 y tres hectáreas. Le sigue en importancia el Banrural con el 18.5% y más abajo está el Depac con el 17%.

En las superficies mayores también la Unión está por arriba

CUADRO 20 TAMAÑO PARCELAS DE CULTIVO

Rangos	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
1 a 3	18.5	54.2	17.2
4 a 7	35.1	45.8	21.5
8 a 11	16.3		1.08
12 a 15	7.9		
16 a mas	0.9		

Fuente: Elaboración Propia

con el 45.8% le sigue el Banrural con el 35.1% y el Depac con el 21.5%. Para parcelas mayores a 8 hectáreas sólo se encuentran en el Banrural con el 16.3% y sólo un porcentaje de 1.08 para los del Fondo.



Las correlaciones de las variables edad con el tamaño de las parcelas es positiva para los tres casos. Ello indica que a mayor edad crece el tamaño de las parcelas. Otra explicación es que los jóvenes de las unidades domésticas campesinas aún cuando ya estén formando un hogar todavía no heredan parte de la parcela de sus padres.

Las medidas de tendencia central, así como los extremos que corresponden a los máximos y mínimos en tamaño de las parcelas para las tres instituciones se observan en el cuadro No. 21 a la

Cuadro No. 21 Medidas de tendencia central

Medidas de tendencia central	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Máximo	25	4	10
Mínimo	1	1	2
Media	6.1	3	3.97
Mediana	5	3	4
Moda	4	4	4
Desv. Tip.	3.6	1.2	1.82

Fuente: Elaboración propia con datos de las entrevistas.

derecha. Existe coincidencia en los tres casos con respecto a la moda y ello confirma que el tamaño de parcelas que mas se repite está en las 4 hectáreas. Difiriendo totalmente en los extremos porque mientras en el Banco éstos van desde una hasta las 25 hectáreas, en la UCREMPP el rango de los extremos va de una a 4 y en DEPAC va de las 2 a las 10 hectáreas.

En cuanto al componente de riego en las parcelas, éste se presenta en los clientes de las instituciones Unión y DEPAC. Los sistemas usados de riego son de escasa tecnología siendo en su mayoría el riego por inundación utilizando la gravedad para el transporte del agua. El porcentaje de riego se presenta en un

32% para los socios de la Unión y el 16% para los del Depac. En el caso de Banrural no se presenta el riego como una componente de la agricultura.

### **IX.5.8 Componente de crédito.**

Una parte importante de la entrevista se refiere al componente de crédito. Para poder llevar a cabo la entrevista se preguntó acerca la obtención de créditos en los últimos tres años. Ante esta interrogante los socios de la Unión<sup>12</sup> respondieron con el 95% afirmando que sí habían obtenido recursos para el financiamiento de sus proyectos o actividades. Las personas entrevistadas del Fondo contestaron afirmativamente esta cuestión y en el caso del Banrural un 25% negó haber recibido algún tipo de crédito por parte de esta institución, ello a pesar de estar enlistados como acreditados por esta institución. Para aquellos que negaron haber recibido algún tipo de crédito entre otras razones argumentaron que era porque no llenaron los requisitos para lograr que se les otorgara, también que una vez que se enteraron de las tasas de interés consideraron que eran muy altas y optaron por no adquirirlo y los menos declararon que estaban en cartera vencida con alguna otra institución. Otra razón argumentada fue que para la actividad específica no existían líneas de crédito y los más comentaron que siempre se les habían negado todas las peticiones de crédito.

### **IX.5.9 Tipos de créditos recibidos.**

---

<sup>12</sup> Esta investigación sólo se dirigió a aquellas personas que según la institución habían recibido crédito.

El cuadro no. 22 situado a la derecha muestra el destino de los créditos por cada una de las instituciones. Los clientes de Banrural sólo destinan sus créditos a tres rubros y en una mayoría sólo a actividades primarias como es la producción de alimentos básicos. El

Cuadro No. 22 Fines del crédito

FINES DEL CRÉDITO	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Producción	45.8	35.6	11.3
Comercio	7.1	15.0	36.1
Producción y servicios		10.0	4.8
Producción y comercio	15	15.6	5.3
Servicio y comercio		12.0	31.2
Producción servicio y comercio		10.4	8.0
<b>Servicios<sup>13</sup></b>		10.0	3.3

Fuente: Elaboración Propia

abanico de destinos de los créditos es con mucho más amplia para el caso de la UCREMPP. Aún cuando el concepto favorecido de la producción es mayor, los conceptos de otros servicios también se empiezan a reflejar con fuerza. Áreas como el comercio, los servicios, la combinación de ambos y la producción son muy representativos de la transición que está sufriendo el campo hacia una diversidad de servicios. Para el caso del DEPAC esta tendencia también se observa aún cuando por su área de influencia esta última institución tiene más presencia peri urbana.

### IX.5.10 Componente Ingresos

Para verificar la componente de ingresos, una interrogante importante es saber si el crédito obtenido era para la actividad principal de generación de ingresos. En el caso de la UCREMPP la respuesta es favorable en un 61% contra un 28% en donde la

<sup>13</sup> En este concepto de servicios encontramos múltiples actividades como son Albañilería, Chofer, Compra venta de ropa, Electricista Empleado Enfermera Auxiliar, Fontanería, Peluquería Servicios de alimentación en restaurantes, Sastrería Servicios Generales, Talleres de costura, Talleres de electricidad Talleres de Reparación, Venta Ambulante Venta de ropa a domicilio, Venta de Verduras, Vulcanizadoras rurales, etc

respuesta fue negativa. Es evidente que para la respuesta negativa existen otras fuentes de ingresos. Los clientes del DEPAC el 68.8% se manifestó favorablemente a que su proyecto apoyado con crédito es su fuente principal de ingresos, el 31.2% tuvo respuesta contraria. El 63.10% de acreditados de BANRURAL se manifestaron negativamente en este sentido, es decir que la actividad acreditada no era su fuente principal de ingresos, el 10% sostuvo que esta actividad acreditada sí era su fuente principal de ingresos. La actividad principal de todos aquellos que su respuesta es negativa varía desde el autoempleo, empleos eventuales, migraciones temporales a las ciudades cercanas para emplearse en cualquier cosa, etc.

El tiempo de establecimiento de la actividad financiada por el proyecto determina algunos cambios en la estructura económica

de la unidad doméstica campesina.

Cuadro No. 23 Duración de la empresa<sup>14</sup>

Tiempo en meses	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
6	0	41.5	40.5
12	16.8	25.3	31.5
24	28.5	18.5	12.0
36	20.0	12.1	12.0
48	9.5	2.6	4.0
Más de 60	25.2	0	0

Una interrogante importante era saber el tiempo de establecida la actividad con el crédito obtenido, el cuadro No. 23 que está a la derecha aclara esta situación.

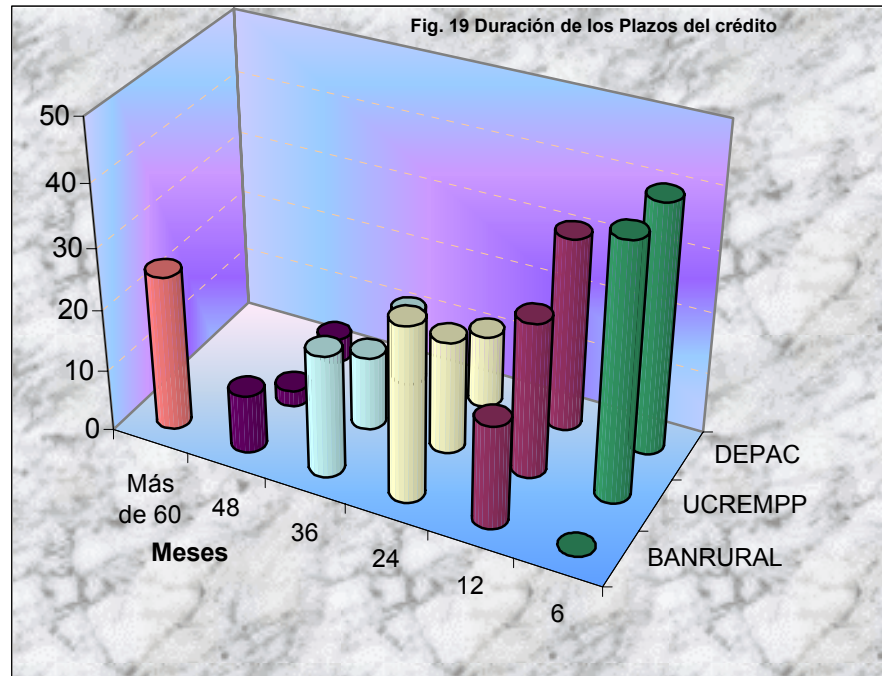
Queda muy explícito que mientras la UCREMPP y DEPAC financian actividades a corto plazo

Fuente: Elaboración propia

que van en su mayoría de 6 a 12 meses y en menor proporción de 24 a más meses, en el BANRURAL las actividades de menos de 12 meses no

<sup>14</sup> En este sentido se define a la empresa de la unidad económica campesina como la actividad en la que se ha obtenido el crédito.

son financiadas, concentrándose en 24, 36 y 48 meses, pero además se financian actividades más allá de los 60 meses.



Por lo que respecta a la estructura organizativa al interior de las unidades domésticas campesinas, se observa que los clientes de UCREMPP y el fondo mantienen una estructura jerárquica de un jefe, mientras que en el Banco esta estructura se rompe para dar paso a una estructura de sociedad familiar. Esto se relaciona con la edad de la unidad doméstica.

Cuadro No. 24 Estructura organizativa.

Tipo de Sociedad	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Un Jefe	39.2	82.3	92.5
Sociedad Familiar	60.5	10.4	7.53
Sociedad no familiar	0.3	7.2	0

Fuente: Elaboración propia

Mientras que la edad de los clientes de BANRURAL son mayores y empiezan a ceder parte de su control a sus hijos estableciendo una forma de sociedad familiar, que sólo se reconoce hacia el interior de la unidad doméstica.

La ubicación de la aplicación del crédito es muy importante. Así se definieron tres posibles ubicaciones, una se refiere al área rural, otra que estaría entre la periferia de las ciudades y que se denomina periurbana y otra ubicación netamente urbana.

Existe una coincidencia de la aplicación de los créditos por parte de la Unión y del fondo, ya que sumando los porcentajes del

área periurbana y urbana se nota que la mayoría de las aplicaciones han sido en estas áreas, mientras que el Banco mantiene sus aplicaciones en el área rural. También es de notar que tanto el fondo como la Unión

mantienen una tercera parte de sus aplicaciones crediticias en el sector rural.

Cuadro no. 25 Ubicación de la aplicación del crédito

	RURAL	PERIURBANA	URBANA
<b>BANRURAL</b>	85.2	14.0	0.8
<b>UCREMPP</b>	30.8	55.2	14
<b>DEPAC</b>	35.9	49.1	15

Fuente: Elaboración propia

### IX.5.11 Generación de empleos

Entre las variables importantes a notar por la aportación de créditos

de las tres instituciones está la generación de empleos tanto eventuales como permanentes. Esta variable determina la permanencia de las personas en su lugar de origen al tener una

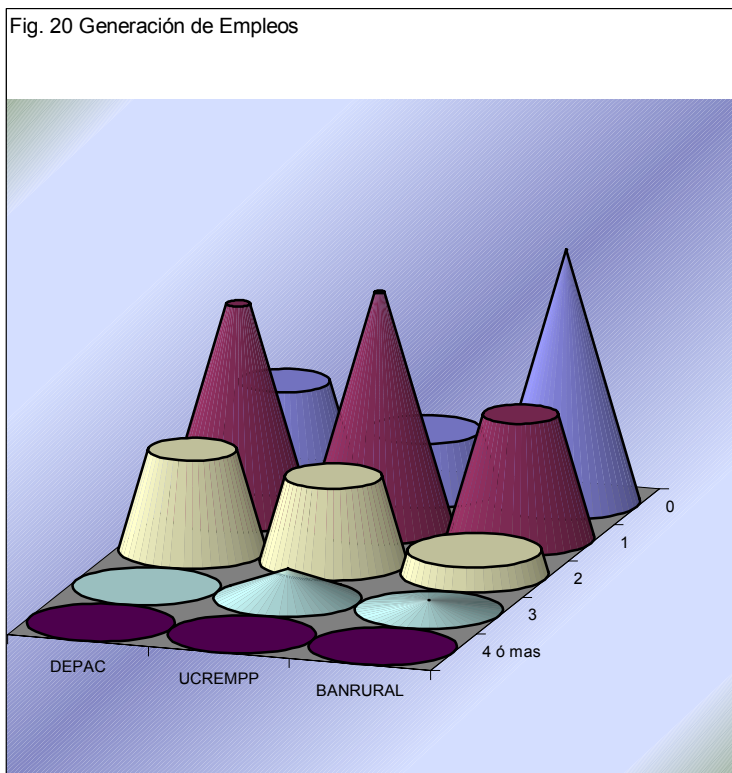
Cuadro No 26 Generación de empleos

	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
<b>Ninguno</b>	61.6	14.6	23.7
<b>Uno</b>	30.2	57.3	51.6
<b>Dos</b>	5.7	21.0	24.7
<b>Tres</b>	2.4	7.1	0
<b>Cuatro o más</b>	0		

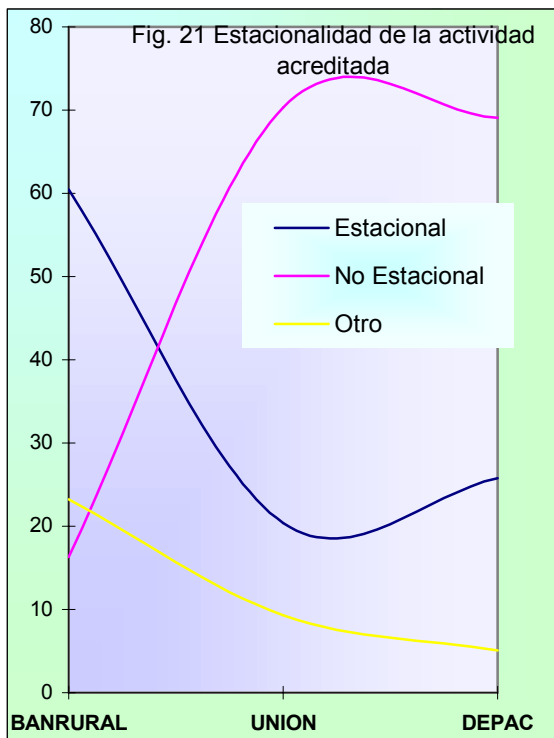
Fuente: Elaboración propia

actividad que le genera los ingresos necesarios para su subsistencia. Así, encontramos que el Banco con sus créditos no crea empleos permanentes, ya que sólo el 30.2% de sus créditos generan algún tipo de empleo y el 61.6% no lo genera. Mientras que la Unión genera de uno a dos empleos en un 78.3% y el

fondo genera la misma cantidad en el 76.3%. Analizando los créditos que no generan algún tipo de empleo, es de considerar que son los que están destinados en su mayoría a la agricultura y que se usan para la compra de semillas, fertilizantes, renta de maquinaria para labores agrícolas, etc. y que sólo complementan alguna función muy puntual.







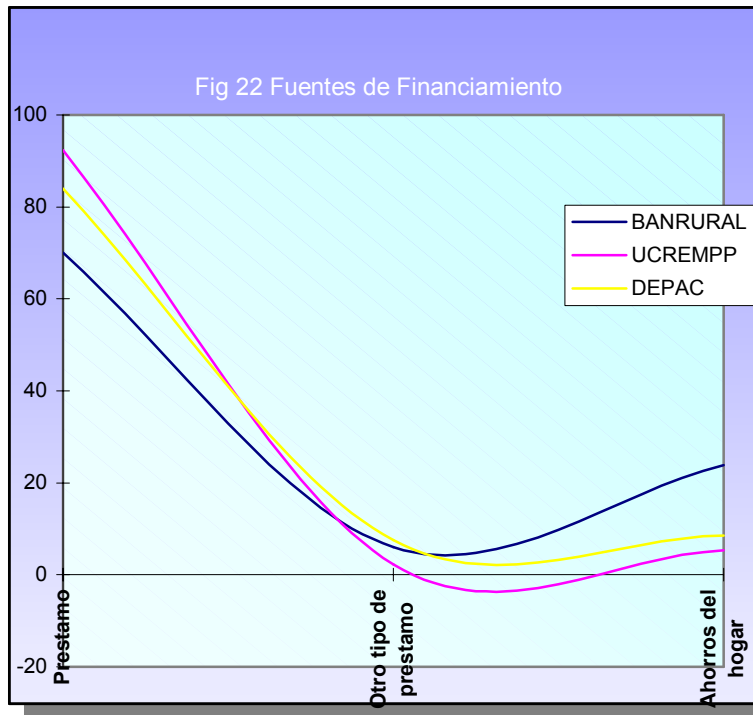
Es muy importante saber sobre el carácter estacional de las actividades financiadas, ante ello se obtuvo información sobre esta característica y la respuesta de los acreditados se manifiesta en la figura que se muestra a la izquierda. Se observa que mientras en general las actividades financiadas por el Banco son estacionales en un 60.5%, pocas son no estacionales esto es el 16.3% y existe un 23%

que al momento de la entrevista no se supo determinar por falta de información. Para el caso de la UCREMPP esta situación se invierte y las actividades estacionales son las menos con el 20.4%, y las no estacionales, es decir que la actividad es permanente es el 70.3% y no se pudo determinar el 9.3%. Para el caso del fondo existen pocas diferencias con respecto a la Unión ya que las actividades estacionales son sólo 25.8% y las no estacionales representan el 69.1%, y quedan si determinar el 5.1%.

Para todas aquellas actividades estacionales la mayor actividad se registra para los tres casos coincidiendo en las épocas puntuales de la agricultura. Así, la mayor actividad está en la época de preparación del terreno para la siembra, y durante la época de la cosecha, que varía de acuerdo al cultivo y de acuerdo a las zonas en que se encuentren cada una de las parcelas de cada uno de los acreditados.

**IX.5.12 Crédito y ahorro.**

En este apartado se describen las formas, características y condiciones en que obtiene el crédito cada uno de los campesinos entrevistados.



La figura No. 22 que aparece a la derecha muestra las fuentes principales de recursos para el inicio de las actividades relacionadas con el

crédito. La coincidencia es similar para los tres casos. Arriba del 80% coinciden las personas del Fondo y la Unión en que su fuente principal de financiamiento es la institución de la que son socios. Este porcentaje es menor para el caso de los clientes del Banrural que mencionan el 70% como su fuente de recursos. El 7.5 y el 6% del Depac y el Banrural respectivamente mencionan que su fuente principal de recursos es otro tipo de préstamo en otra institución. Para la Unión esta respuesta se reduce al 2.3%. Otra respuesta significativa es que se usaron los ahorros del hogar como fuente principal en un 23.9, 5.4 y 8.5% del Banrural, Unión y Depac respectivamente.

El cuadro no. 27 esquematiza las frecuencias de las respuestas ante la interrogante sobre la participación con fondos

Cuadro No 27 Participación con fondos propios en la actividad financiada

	BANRURAL	UNION	DEPAC
Solo préstamo	77.3	5.3	6.5
Ahorros	17.4	85.3	86.0
Otro préstamo	5.3	9.4	7.5

Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados.

provenientes de cada uno de los socios además del propio crédito. La relación se invierte pues mientras que en el Banrural el 77.3% de sus acreditados mencionan que en su actividad sólo participa el financiamiento obtenido, en el caso de la Unión y el fondo esta participación se hace con fondos provenientes del ahorro

familiar en el 85.3% y el 86% respectivamente. En los tres casos el crédito obtenido se complementa con otros préstamos en un 5.3, 9.4 y 7.5 para el Banrural, Unión y el Depac respectivamente.

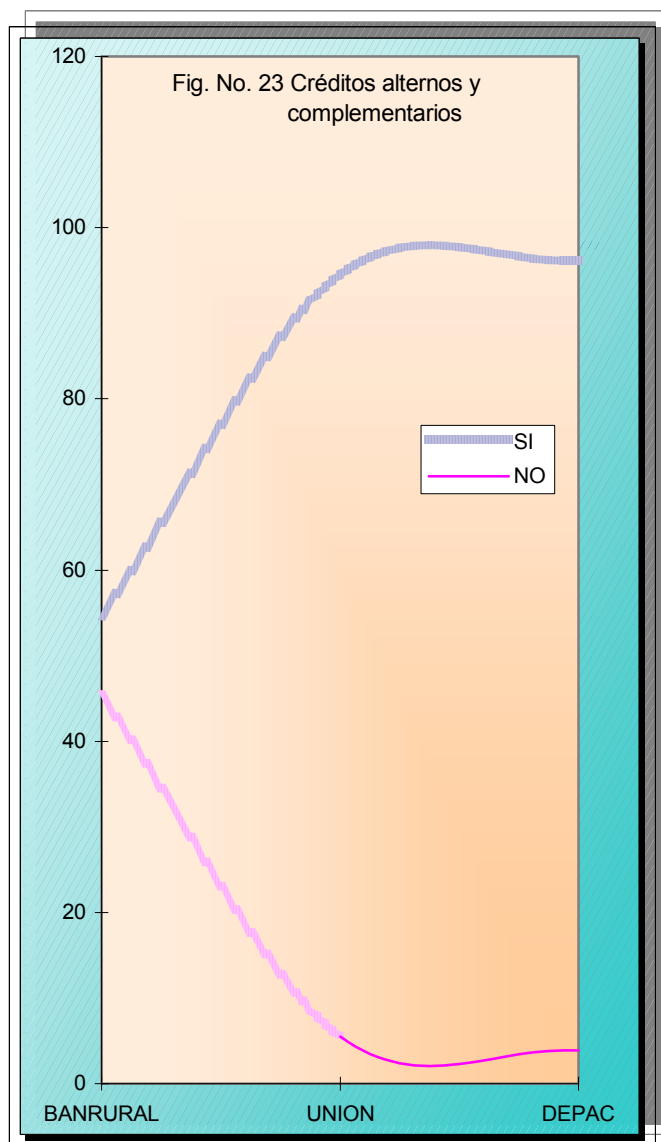
También se menciona que además del crédito obtenido en los últimos tres años se han obtenido por diversas vías otros tipos de créditos. Así en la figura No. 23 encontramos respuesta a esta situación.

La línea rosada muestra la tendencia de aquellos entrevistados de las diversas instituciones que mencionaron que no obtuvieron otro tipo de crédito extra para cualquier otra actividad y la línea negra representa a aquellas personas que si han recurrido a créditos extras.

Las respuestas de las personas que atiende el Banrural manifiestan que sólo el 54.6% ha obtenido crédito por otras vías, mientras que el 45.4% menciona que no ha recurrido a otros créditos. Entre las personas de la Unión y el fondo existe coincidencia ya que han realizado con éxito otro tipo de créditos extras, y los porcentajes que mencionan que no han hecho otro tipo de créditos son muy pequeños reduciéndose al 5.5 y 3.9% tanto para la Unión como para el fondo respectivamente. Las

fuentes para la obtención de estos créditos complementarios son en la mayoría de las ocasiones para el caso de los clientes de DEPAC y la Unión las mismas instituciones y en menor escala la fuente de estos recursos crediticios son los amigos y los familiares, y en ninguna ocasión estos han recurrido al prestamista de la población o a los intermediarios para satisfacer esta necesidad. Para el caso de los clientes de

Banrural esta necesidad de créditos extras es satisfecha por los prestamistas locales e intermediarios. Otro tipo de préstamos



para éstos últimos se da en especie, es decir cuando existe la necesidad de un bien como pueden ser zapatos, aparatos electrodomésticos, medicinas o abarrotes, o alguna urgencia en general suelen satisfacer esta necesidad con el proveedor directamente, aunque las condiciones para este tipo de transacciones son diferentes que si la venta fuera al contado.

Aún cuando los entrevistados en su mayoría han obtenido créditos, no ha sido así. Todos los clientes de Banrural han manifestado que en múltiples ocasiones les ha sido negado un crédito solicitado ante instituciones financieras públicas o privadas, bancos comerciales y el propio Banrural, y las razones son diversas entre las mas frecuentes están que no llenaba los requisitos para la obtención de ese crédito, o que no estaba entre la población objetivo de esa institución.

La opinión sobre la bondad del crédito obtenido es muy contradictoria, así encontramos que entre los clientes del Banrural, una inmensa mayoría constituida por el 80% considera que su crédito es malo, y la situación se invierte diametralmente con los clientes tanto del fondo como de la Unión, en ellos la opinión que merece su crédito es muy favorable en un 94 y 91% respectivamente. Las razones para tener una opinión favorable son entre otras que eran oportunos, atendían una necesidad en especial, no eran tardados en obtenerse, se tenían los requisitos que solicitaban, las tasas de interés eran más bajas que las que imperaban en la región a nivel de prestamistas e intermediarios, también que reforzaban una actividad que es conocida por ellos, etc. Y al contrario las razones para considerar que su crédito es malo están que no se dio a tiempo, que sólo cubría una parte de la necesidad de su crédito, que era insuficiente, que estaba destinado a una actividad poco rentable, etc.

La información que llega hasta el potencial cliente de una institución sobre la obtención de algún servicio como es el crédito es muy diversa. La respuesta ante esta situación la podemos ver en el cuadro No. 28. Para el caso del Banrural se observa que la promoción este servicio se hace a

Cuadro No. 28 Formas de obtención del préstamo.

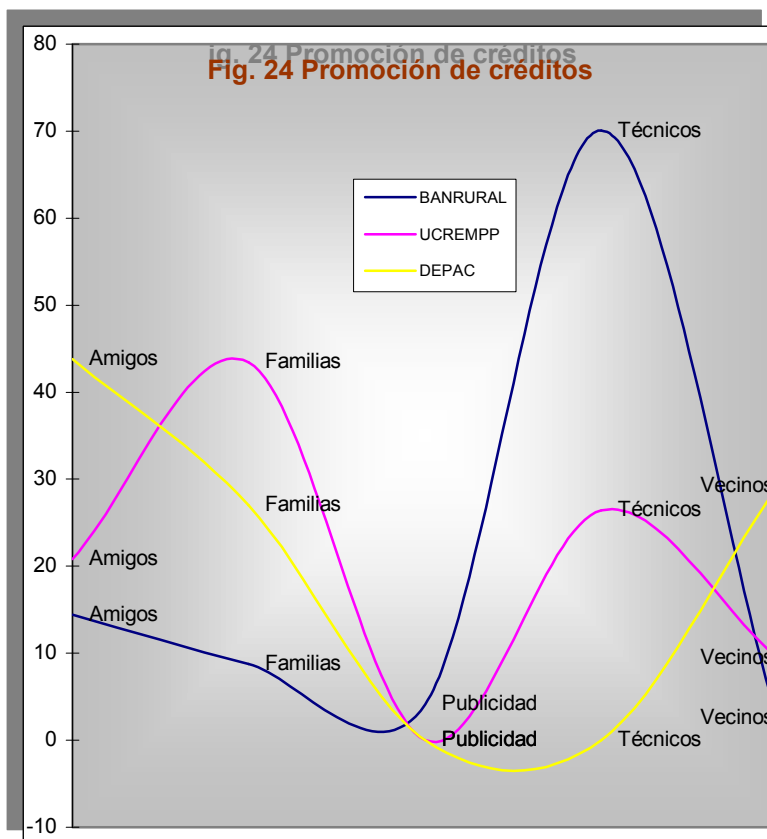
	BANURAL	UCREMPP	DEPAC
Técnicos	70.1	26.4	0
Familias	8.8	43.4	27
Amigos	14.4	20.8	43.8
Vecinos	2.6	9.4	29.2
Publicidad	4.1	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas

través de los servicios técnicos en su mayoría. El 70% de los

entrevistados

mencionan que supo de la posibilidad de obtener el crédito a través de los técnicos que tiene el Banrural. Este servicio también se observa en el sistema de la Unión y no es un servicio que se ofrezca a través del Fondo. La promoción sobre las posibilidades de

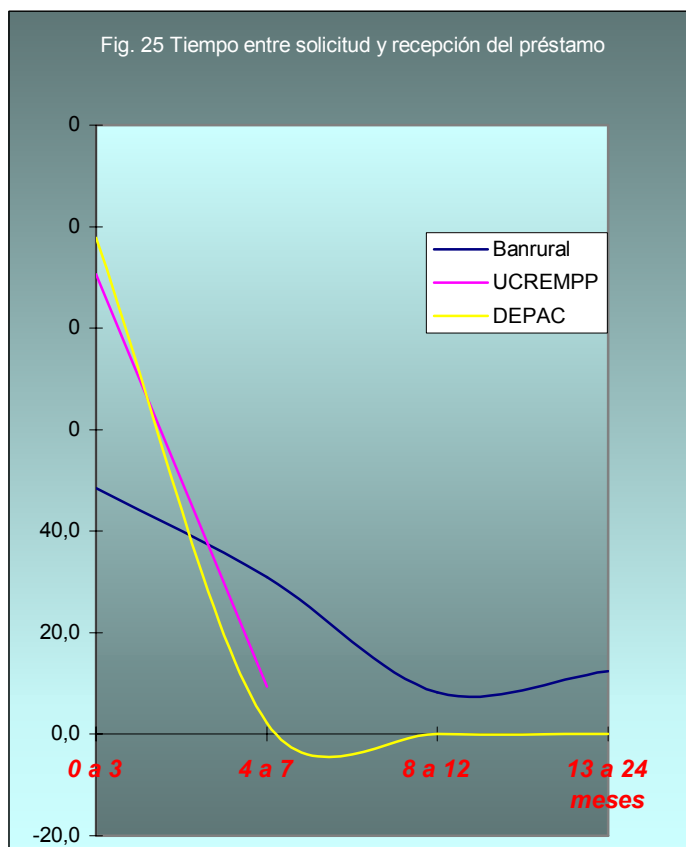


este servicio a través de la familia es muy importante ya que el 43% mencionan que se enteraron por este medio en la Unión, le siguen en importancia el DEPAC y es menos usado en el Banco.

Otro medio es a través de los amigos, y este medio es mas usado en el Fondo con el 43.8%, le siguen en importancia la Unión con el 20.8 y los clientes que menos lo usan son los del Banco con el 14.4%. El siguiente esquema de promoción de los servicios del crédito son a través de los vecinos, aquí cobran mayor importancia para el fondo que es usado en el 29.2%, le sigue la Unión con el 9.4% y es menos importante en el Banrural con el 2.6%. El siguiente método de promoción es la publicidad que sólo es usada por el banco en un bajo porcentaje. La figura no. 24 en la página 246, representa fielmente esta situación.

El tiempo en que tarda el crédito desde que se solicita hasta ser obtenido cambia conforme a la institución. Esto determina la oportunidad del servicio. La figura No 25 ilustra esta situación.

Es evidente que los períodos más largos entre la recepción de la



solicitud y el otorgamiento del crédito se dan en el Banco ya que en el 51.5% tarda en resolver una solicitud con períodos que van desde los 4 hasta los 24 meses, y desglosando esta información se observa que en el 12.4% tarda entre los 13 y 24 meses, de 8

a 12 meses tarda en el 8.2% y de 4 a siete meses tarda el 30.9% y resuelve en períodos menores a los 3 meses en un 48.5%. El caso del fondo es ilustrativo ya que resuelve las solicitudes de crédito en períodos estimados entre uno y tres meses en un 97.8% y sólo un 2.2% las resuelve en períodos mayores a los tres meses. La Unión en este sentido atiende las solicitudes de crédito en el 90.6% de los casos en períodos menores a los tres meses. Y el faltante 9.4% se atiende más allá de los 4 meses.

Es importante recalcar que estos períodos que van desde un día hasta tres meses normalmente se resuelven en los primeros 8 días en el caso de la Unión y el Depac, y se hace tardado cuando rebasan los montos autorizados para la aprobación del director directa, teniendo que esperar a la reunión mensual del consejo de administración que invariablemente se reúne mes por mes.

También es muy importante saber el tiempo empleado en la consecución del crédito. Las horas empleadas por el usuario del

Cuadro No. 29 Tiempo empleado en la adquisición de un crédito.

Horas	BANRURAL	UNION	DEPAC
24	0,0	15,1	1,1
36	0,0	42,8	22,6
48	0,0	30,5	36,6
72 y más	100,0	11,6	39,8

Fuente: Elaboración propia con datos de los entrevistados

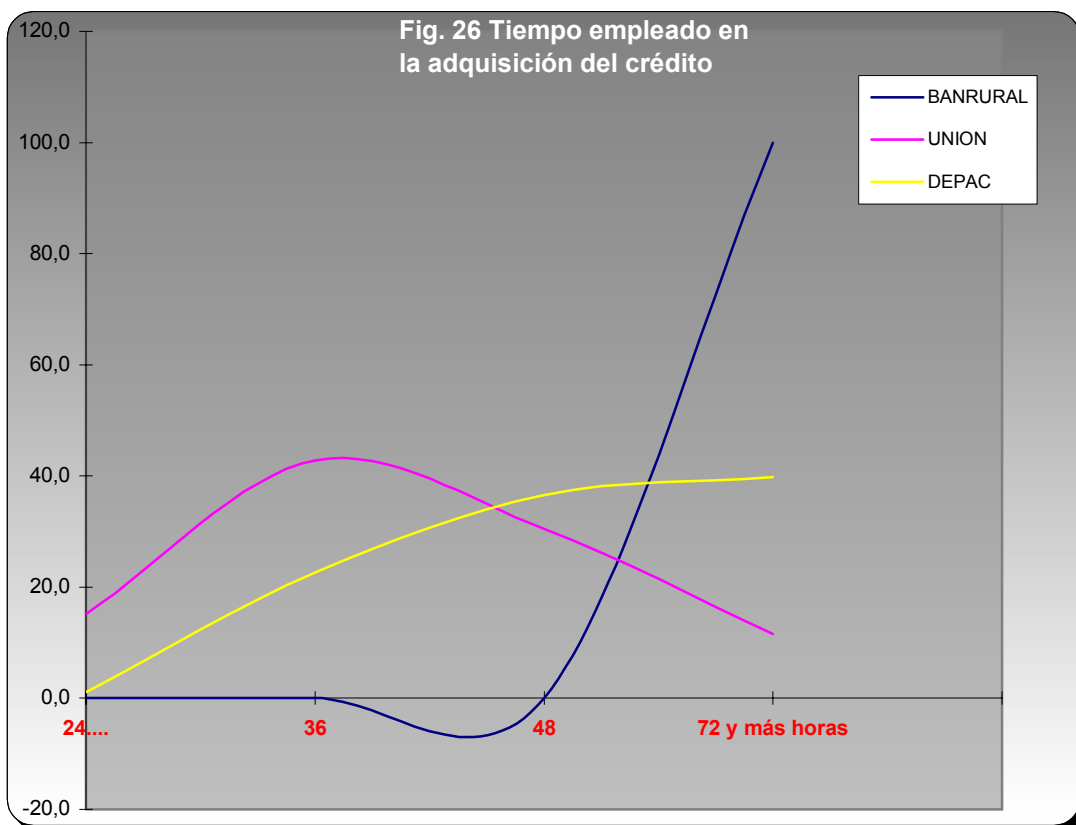
crédito durante la solicitud, el trámite y la aprobación. Las diferencias son notables entre una y otra institución. Es muy notable que ningún crédito a través del Banrural es obtenido en menos de 72 horas de tiempo empleado, en el

caso de las otras dos instituciones este tiempo es sólo para una porción menor. La mayoría de los créditos se obtienen empleando menos de 36 horas para el caso de la Unión, en el



fondo sólo se obtienen menos de una cuarta parte. El cuadro No. 29 muestra esta situación. También puede observarse en la figura no. 26 que se muestra más adelante.

El tiempo empleado en la adquisición del crédito es muy importante ya que determina parte de los costos de transacción por parte del cliente. A ello hay que agregarle el costo por causa de los intereses normales existentes dentro de las políticas de cada institución.



Resulta pertinente saber si era necesaria algún tipo de comisión para aprobar el crédito. Los clientes de Banrural, en un 8% mencionaron que sí tuvieron que aportar una comisión para tener éxito en la aprobación de su crédito. Este aporte no fue necesario en el resto de las instituciones .

Por lo que respecta a las tasas de interés en todas las instituciones se mencionan tasas de interés iguales a las que se manejan en los bancos del sistema comercial. No se especifica ningún valor dado que se manejan tasas variables según el comportamiento de los CETES<sup>15</sup> que son los certificados de la tesorería federal.

Los períodos de reembolso varían de acuerdo a la institución. Así encontramos períodos muy cortos para el Depac y la Unión y más largos para el Banco. El cuadro No. 30 refleja la duración de estos períodos.

El período de reembolso más corto lo encontramos en el DEPAC que tiene períodos de 2 meses. En ellos se encuentran el 17.2 % de sus clientes. En el

siguiente período de 6 meses se encuentra la presencia de clientes de la Unión con el 6.8%. Ya en el período de 12 meses tienen presencia las tres instituciones. La mayor cartera de clientes en este

Cuadro No. 30 Períodos de reembolso de los créditos

Períodos en meses	BANRURAL	UNION	DEPAC
2	0	0	17,2
6	0	6,8	0
12	16,5	60,2	80,5
15	3,5	10,2	0
18	7,1	5	0
24	49,4	17,8	2,3
30	15,3	0	0
60 M	8,2	0	0
Totales	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas.

rango se encuentra en el Depac con el 80.5%, le sigue la Unión con el 60.2 y en el Banco se encuentra sólo el 16.5%. Es muy significativo que la mayor cartera de clientes del banco estén en los períodos de reembolso de arriba de los 12 meses, y que en este rango las otras instituciones tengan una cartera de clientes

<sup>15</sup> Instrumento financiero emitido por el gobierno federal, que otorgan un rendimiento a sus tenedores y marca el costo de oportunidad del dinero en ahorro.

menor. Es necesario remarcar que muchos de los clientes del Banco su actividad principal es la agricultura y sus períodos de pago se ajustan al calendario agrícola, cuyos períodos son por lo menos de un año a más.

La programación de los pagos es determinante para un buen reembolso. La opinión al respecto por parte de los clientes es muy importante, dado que dependiendo de sus posibilidades podrán aportar parte de su crédito. La opinión más desfavorable con respecto a la programación de los pagos es para el Banrural que en el 88.2% de los entrevistados mencionan que sus pagos no están bien programados y las razones que se argumentan es que están alejados de las fechas de la venta de la producción, también que estos pagos programados sobrepasan la capacidad de pago de los clientes, otro argumento es que el crédito se dio después de lo programado, y en cuanto a los cobros si se ajustaron a las fechas, en menor proporción otros argumentos son que los pagos se consideran muy frecuentes. La mayoría de los clientes del Depac y de la Unión tienen una opinión favorable con respecto a la programación del reembolso de su crédito, aunque existe un pequeño porcentaje que muestra inconformidad en cuanto a la programación, y sus argumentos varían, entre los más citados están que los pagos son muy frecuentes y que en ocasiones estos pagos sobrepasan su capacidad.

Por lo que respecta a la suficiencia en la cantidad del préstamo solicitado las opiniones de los usuarios de estos créditos muestran diversidad de opiniones. Así encontramos que para los clientes del Banco en el 79.5% mencionan que el crédito no fue suficiente para cubrir sus necesidades, ya que en general se calcularon mal los costos por los técnicos, o que se tardó tanto que cuando éste crédito fue aprobado los precios eran otros, en

términos generales mencionaron que los costos de inversión ya habían cambiado incrementándose.

Para el 79.5, 27.7 y 10.1% de los clientes insatisfechos con los montos del crédito del Banco, Unión y Depac respectivamente mencionan que al no ser suficiente su crédito tuvieron un faltante para cubrir sus necesidades. Este faltante en términos generales en porcentajes va de los 10 a los 30 puntos. Las consecuencias del faltante fueron que no se realizaron las actividades a tiempo, con ello los rendimientos disminuyeron, y también que se tuvo que disminuir las metas de las actividades además, que existió inoportunidad de la salida de venta del producto.

La oportunidad del crédito es muy importante, para ello se cuestionó sobre si el crédito había sido entregado en el momento oportuno. En este caso el 65.5% de los clientes de Banrural mencionan que no les fue entregado a tiempo, la respuesta del 18% clientes de la Unión y del 21% del Depac es en el mismo sentido.

El período de reembolso más corto lo encontramos en el DEPAC que tiene períodos de 2 meses. En ellos se encuentran el 17.2 % de sus clientes. En el siguiente período de 6 meses se encuentra la presencia de clientes de la Unión con el 6.8%. Ya en el período de 12 meses tienen presencia las tres instituciones. La mayor cartera de clientes en este rango se encuentran los del Depac con el 80.5%, le sigue la Unión con el 60.2 y en el Banco se encuentra sólo el 16.5%. Es muy significativo que la mayor cartera de clientes del banco estén en los períodos de reembolso de arriba de los 12 meses, y que en este rango las otras instituciones tengan una cartera de clientes menor. Es

necesario remarcar que muchos de los clientes del Banco su actividad principal es la agricultura y sus períodos de pago se ajustan al calendario agrícola, cuyos períodos son por lo menos de un año a mas.

Las consecuencias de la inoportunidad del otorgamiento del crédito a tiempo en el 80% de los casos de Banrural es que no hubo solvencia para cumplir con los compromisos adquiridos y otra consecuencia importante fue que no se realizaron las actividades a tiempo.

Cuadro No. 31 Principales razones en el retraso de pagos.

<b>RAZONES EN EL RETRASO DE PAGOS</b>	<b>BANRURAL</b>	<b>UCREMP</b>	<b>DEPAC</b>
La organización recomendó no pagar	0.5	0	0
Son impuestos y no se tiene porque pagar	0.5	0	0
Ingresos menores a los esperados	38.1	35.2	80.4
Producción menor a la esperada	40.1	60.2	13.6
Hubo siniestros	19.3	4.6	2.5
Otros (especificar)	1.5	0	3.5

Fuente: Elaboración propia con datos de campo

El 68.1% de los clientes de Banrural reconocen tener retrasos en sus pagos, el 7.5% de los clientes de Depac también reconoce estar en esta situación, y el 9.7% de

los clientes de la Unión. Las razones argumentadas<sup>16</sup> para esta situación se muestran en el cuadro No 31. Es de recordar que este porcentaje corresponde sólo a los que reconocen a tener retrasos en sus pagos. La frecuencia más alta del retraso de los pagos corresponde a los clientes del Banrural, argumentan además de ciertas razones técnicas también razones que pueden considerarse políticas, como aquellas en que su organización les recomienda no pagar o en la misma proporción

<sup>16</sup> Para las respuestas se hicieron 6 posibles opciones, mostradas en este mismo cuadro, la primera acerca de que "la organización recomendó no pagar" es debido a que en muchas de las ocasiones en el campo es frecuente organizarse para enfrentar diversos problemas, sobre todo en tiempos electorales de promoción del voto, Ello implica que un problema crediticio se vuelva un problema electoral y se utilice como una herramienta para la promoción de este voto e influya en la recuperación de los créditos otorgados, aunque como puede observarse aquí este no es el problema mayor. La siguiente opción que se preveía como posible que es "Son impuestos y no se tiene que pagar", también se supuso como una respuesta mayoritaria y la razón va en el mismo sentido que la primera.

la razón de que son impuestos y no se tienen que pagar, sin embargo, las razones de mayor peso y relevantes son aquellas en que se esperaba una mayor producción, o ingresos mayores. Las causas de siniestro están presentes en los tres casos, sin que sea muy relevante, estos casos de siniestros son entre otros heladas tempranas en los cultivos, una sequía prolongada y en menor proporción una granizada.

Una explicación al retraso de los pagos es que el propósito original de los créditos en el 100% de los casos para el Banrural estaban destinados a la producción dentro de la agricultura, y que al verificar el destino final de esos recursos, también se reconoce que fueron destinados a otras cosas y que si bien fueron destinados a la familia no era el objetivo final. Así se observa que parte de este crédito fue destinado a la satisfacción de necesidades inmediatas por la propia familia y no fue aplicado al objetivo original.

Una vez aplicado el crédito es necesario saber también la fuente de los reembolsos de estos créditos. Así se encuentra que según

Cuadro No 32 Principales fuentes de ingresos para los reembolsos de los créditos

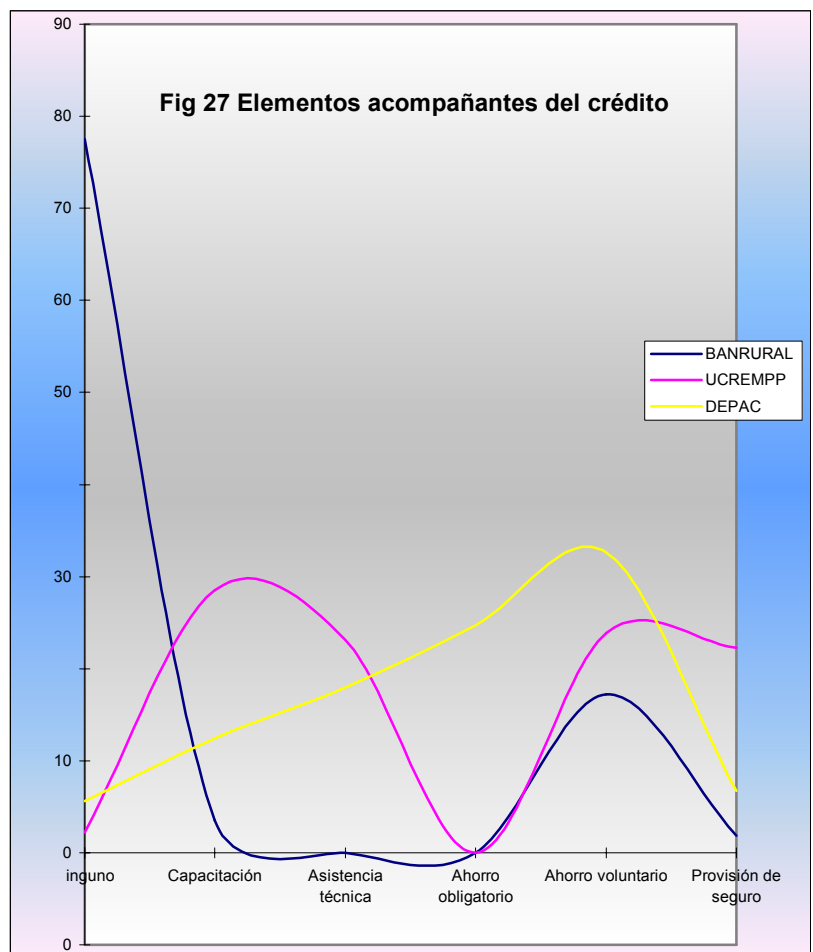
FUENTES DE INGRESOS PARA EL REEMBOLSO	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Ganancias de la actividad del préstamo	8.6	67.1	88
Empleo	11.9	1.3	2.7
Agricultura	32.7	22.4	6.7
Ganadería	15.6	4.2	1.3
Otros préstamos	22.7	3.3	1.3
Otro	8.6	1.8	0

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

el cuadro No. 32 en el 67.1 y el 88% tanto de la Unión como del Depac estos recursos provienen de las ganancias de la actividad del préstamo y en el caso del Banrural en sólo el 8.6% se da este resultado. Sin

duda se recurre a la agricultura y a la ganadería para la extracción de recursos para el pago de diversas actividades y en este caso se observa que la presencia de estas actividades es muy importante para cubrir estos déficit que se dan en la unidad económica campesina. En los tres casos se da esta situación. En el Banrural ocupa 48.3% de los casos, en la Unión cubre el 26.6 y en el fondo el 8%. Puede observarse que es significativo que por parte de los clientes del Banco tengan que recurrir en el 22.7% de los casos a otros préstamos, lo que hace que esto se vuelva un círculo vicioso.

En las estrategias de la promoción del desarrollo es normal acompañar el crédito con algunos elementos como son la capacitación, la asistencia técnica, el ahorro voluntario u obligatorio, la provisión de un seguro, etc. Ante esta



cuestionante las respuestas se muestran en la figura No. 27. Los clientes de Banrural en el 77.5% sostienen que su crédito no se acompaña por ningún elemento que refuerce la acción del

crédito, también esta afirmación la sostienen el 2.2 y el 5.6% de la Unión y el DEPAC.

La capacitación que es un elemento primordial para mejorar el desempeño de muchas de las actividades, se presenta con mayor frecuencia en la UCREMPP en el 28.5% de los casos, en el 12.4% de los clientes del fondo y sólo en el 3.5% de los acreditados por el Banco. En el caso de la asistencia técnica,

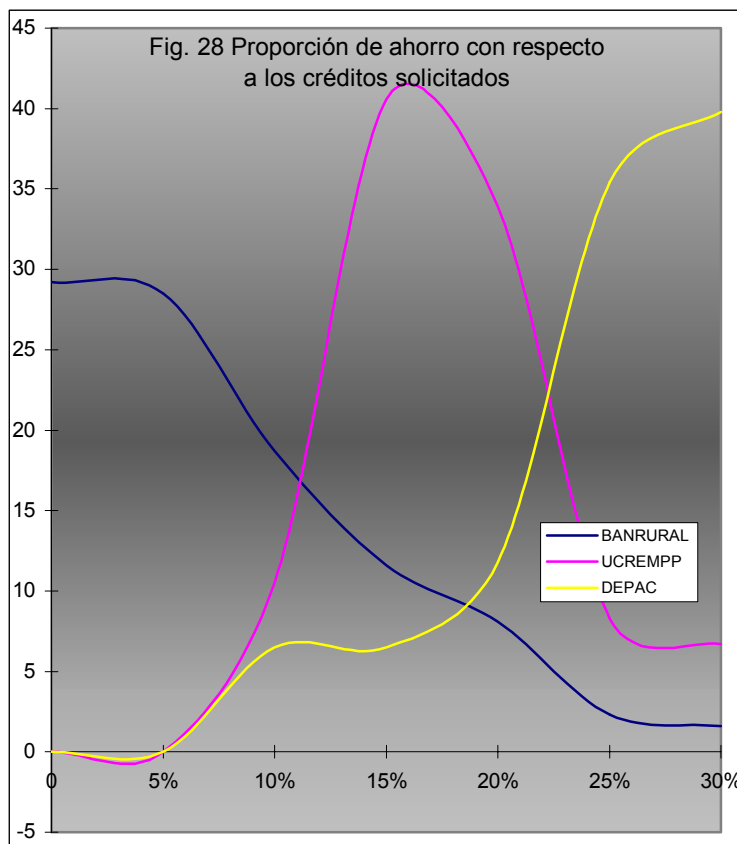
Cuadro No. 33 Elementos acompañantes del crédito

	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
Ninguno	77.5	2.2	5.6
Capacitación	3.5	28.5	12.4
Asistencia técnica	0	23.1	18
Ahorro obligatorio	0	0	24.7
Ahorro voluntario	17.2	23.9	32.6
Provisión de seguro	1.9	22.3	6.7

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas.

que permite estar cerca de algún proceso que no pueda solucionar el cliente, se observa que este elemento está presente sólo en los socios del Depac y de la Unión en el 12.4 y 28.5% de los casos. El esquema del ahorro obligatorio es importante mencionarlo ya que se encuentra presente en el fondo con el 24.7% y no existe en las otras instituciones. El ahorro voluntario se encuentra presente en un 32.6, 23.9 y 17.2% del fondo, la Unión y el Banrural respectivamente. La provisión del seguro para evitar problemas posteriores en caso de algún imprevisto en alguna de las actividades iniciadas en el proyecto o bien como preventivo para el caso de accidentes o un clima adverso, se encuentra en las tres instituciones en proporciones relativamente bajas. Esta provisión del seguro se encuentra en el 22.3% de los clientes de la Unión, en el 6.7% de los atendidos por el fondo y sólo en un 1.9% con la clientela del banco.





El ahorro es un elemento que como se observa en el cuadro y la figura anterior es tomado muy en cuenta por las instituciones, ya que en los tres casos se encuentra como un elemento importante. La figura No. 28 a la izquierda y el cuadro No. 34

abajo muestra cuanto representaba el ahorro con respecto al monto solicitado para el préstamo. Es muy notable que mientras el 57.7% de los clientes del banco sus ahorros representaban menos del 5% del monto solicitado, en las dos otras instituciones en este rubro no encontramos a ningún cliente.

La proporción de ahorro del 10%, se encuentra en el 18.7, 10.5 y 6.5% de los socios del banco, Unión y el fondo. La proporción del 15 y 20% es mayoritaria

Cuadro no. 34 Proporción de ahorro con respecto a crédito solicitado

% DE AHORRO	BANRURAL	UCREMPP	DEPAC
0	29.2	0	0
5	28.5	0	0
10	18.7	10.5	6.5
15	11.6	40.6	6.5
20	8.1	33.9	11.8
25	2.3	8.3	35.5
30	1.6	6.7	39.1

Fuente: Elaboración propia con datos de campo

en la Unión, le sigue en importancia el banco y es menor en el fondo. La proporción del 25% es mayoría en el fondo, y le siguen en importancia la Unión y el Depac. El fondo mantiene la mayor frecuencia en la proporción del 30%, le sigue la Unión y queda al último el banco.

Es muy importante aclarar que parte de la política de las instituciones varía, para el otorgamiento de créditos. Así mientras que el Depac no otorga algún crédito si no existe un fondo inicial por parte del cliente, el caso de la Unión es muy similar aunque este fondo puede ser menor ya que así se observa en las respuestas de los entrevistados y el caso del Banco este sistema no se usa. Así se confirma que en la Unión existe un esquema de ahorro voluntario y que puede sobrepasar el monto requerido para participar de algún crédito, en el caso del fondo este esquema es obligatorio con un monto mínimo para poder tener acceso al crédito.

También es importante tomar en cuenta que en ningún caso el esquema de ahorro es perjudicado por causa de que algún crédito no reembolsado, esto es, que las deudas malas de los demás socios no impiden o afectan o reducen el tamaño de los depósitos.

#### **IX.5.13 Organización.**

La organización del campo es un elemento importante a tomar en cuenta para la promoción del desarrollo rural. Parte de la entrevista prevé satisfacer el objetivo de saber el grado de organización e integración de los hombres del campo.

La manifestación de estar integrado a una organización de cualquier orden ya sea económica o política en el 69% de los

entrevistados del Banco fue negativa, para el 100% de los clientes del fondo y de la Unión esta respuesta es positiva, ya que de entrada pertenecen a una institución que de no ser socios no serían atendidos. El restante 31% del banco que afirmaron pertenecer a alguna organización la mayoría son de orden político, o gremial como es el caso de pertenecer a la Confederación Nacional Campesina<sup>17</sup> o al comité local de algún partido político

Las ventajas obtenidas al pertenecer a una organización del tipo de la Unión y del fondo entre otras manifestadas es que sólo de esa forma se obtiene crédito, o que a través de estas instituciones se facilita la gestión de recursos para la ejecución de cualquier proyecto productivo, otras ventajas son que se reciben ayudas y asesoría para la consecución de insumos y que también es fácil obtener asistencia técnica.

El tiempo de pertenecer a estas organizaciones es variable, así es una constante que aquellos clientes del banco han estado afiliados a sus organizaciones con lapsos mayores a los 5 años, mientras que la pertenencia de los socios de Depac y de la Unión a sus respectivas instituciones varía, para el caso de la Unión una gran mayoría pertenece desde que se funda la institución en 1992. En el Depac la afiliación varía entre los años 1.997 1.998 y 2.000. Al mismo tiempo se han registrado cambios en el número de socios. Para el caso de la Unión y el fondo el número de sus socios se ha ido incrementando.

Reuniones y asambleas entre los clientes y el personal de las instituciones solamente se realizan en el fondo y en la Unión periódicamente y para el caso de los clientes del banco no se

---

<sup>17</sup> La Confederación Nacional Campesina es uno de los sectores mas importantes de un partido político.

llevan a cabo. La frecuencia de estas reuniones en el fondo y en la Unión es anual y en ella participan según los encuestados más del 75% de sus afiliados. En estas reuniones los temas tratados siempre se relacionan con la situación tanto de las instituciones como la situación de algunos de los socios en particular.

Elemento importante dentro de una estrategia de desarrollo es la capacitación recibida y en el caso de los socios de la Unión por regla general antes de recibir algún crédito han recibido diferentes tipos de capacitación. La mayoría ha manifestado recibir aún antes de ser socio una capacitación para prepararlo a su ingreso. Los temas de las capacitaciones varían pero la más recurrente es sobre contabilidad general, formulación de proyectos y habilidades comerciales generales.

Otras actividades realizadas por las instituciones aparte de ser fuente de créditos son más diversas en la Unión. Aquí manifestaron encontrar sus clientes desde asistencia técnica, asesoría profesional, formulación de proyectos, organización entre los productores, compras en común, ventas en común, servicios médicos, etc, . En el caso del fondo las actividades se reducen al otorgamiento de los créditos y a darles un seguimiento para su recuperación.

#### **IX.5.14 Impacto del crédito**

En esta sección del cuestionario era necesario saber como se maneja el dinero en efectivo, así que ante la pregunta sobre el control del dinero en efectivo el 82% de los clientes del Depac afirmaron mantener dinero en efectivo, esta misma afirmación se da en el 30% de los clientes del Banco y en el 57% de la gente de la Unión. En cuanto a tener una cuenta en algún banco para

esta actividad en específico los clientes del banco manifestaron en un 30% tener una cuenta, contra un 60% que manifestaron no tener cuenta alguna en el banco, los casos de la Unión y el Depac manifiestan que en un 65% y el 11% respectivamente se tiene una cuenta en el banco.

El uso del préstamo permitió en muchos casos solventar alguna necesidad de realización de actividades o de inicio de ellas. También es necesario anotar que estos crédito permiten hacer innovaciones dentro de la unidad doméstica campesina. Así encontramos que para el caso de los socios de la Unión y del fondo estos cambios fueron muy significativos y permitieron mejorar algunos aspectos de la actividad iniciada, no es el caso para los clientes del Banco quienes el crédito sólo permitió realizar actividades que son cotidianas y cíclicas anualmente.

Entre los cambios realizados con el crédito se encuentran los que se denominan mejoramiento del proceso de producción, eficientización en el uso de mano de obra o de utilización de insumos.

Se han dado cambios en las formas de financiar las diversas actividades que se dan en el campo. Así, en general todos los entrevistados mencionan que hacen cosas diferentes para financiar sus actividades comparativamente con respecto a hace 5 años. Entre las cosas nuevas están que se han tenido que asociar para ahorrar entre todos, también que se tuvieron que diversificar las actividades. Una práctica común es la realización de tandas<sup>18</sup>. Otra práctica común ha sido la de préstamos entre parientes, el ahorro en animales y por último existe un

---

<sup>18</sup> El término tanda se le define al hecho de ponerse de acuerdo entre grupos generalmente reducidos de amigos, parientes o vecinos para la aportación de cantidades variables dependiendo de los ingresos de cada uno, en forma periódica.

reconocimiento de que se trabaja con mayor intensidad toda la familia para poder sobrevivir. Entre la diversificación de actividades se encuentra la búsqueda de empleo durante los tiempos de menor actividad y así como emigrar temporalmente a las ciudades.

En términos generales existe el reconocimiento por parte de todos los entrevistados que a partir de la obtención del crédito su actividad laboral se ha incrementado, en muy pocos casos esta actividad ha disminuido y en escasos casos la actividad se ha mantenido igual.

Entre los principales beneficios reconocidos por parte de los acreditados tanto de la Unión como del fondo están que les ha permitido iniciar actividades para la sobrevivencia de sus familias y así como la generación de un empleo permanente. El caso contrario lo representan los clientes del Banrural que no tienen esa percepción acerca de su crédito.