



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DEL ESTADO DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y SOCIALES.**

**MISAFEME A.C: RESULTADO DE EMPRESARIOS
SOLIDARIOS.**

M E M O R I A

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN SOCIOLOGIA.**

P R E S E N T A

WENDY YASMIN BECERRIL GOMEZ.

DIRECTOR DE MEMORIA

DR. JOSE JAVIER NIÑO MARTINEZ.

TOLUCA, MEXICO

SEPTIEMBRE 2014



INDICE

INTRODUCCION.....	3 pág.
CAPITULO I: EMPRESAS SOLIDARIAS Y TEJIDO SOCIAL.....	5 pág.
1.1.- Solidaridad Social.....	10
1.2.- Fortalecimiento del tejido social a partir del uso del microcrédito...17	17
CAPITULO II: MICROREDITOS MISAFEME A.C.	
IMPULSANDO EL AUTODESARROLLO.....	22 pág.
2.1.- Concepto de Microcrédito y sus orígenes.....	23
2.2.- Santa Fe de Metepec.....	25
2.3.- Filosofía empresarial de MISAFEME A.C.....	28
2.4.- Quienes participan en MISAFEME A.C.....	31
2.4.1.- Esquema actual de montos y costos.....	35
2.5.- Microcréditos: Herramientas de desarrollo social.....	46
2.6.- Empresario con compromiso social.....	48
CAPITULO III: ESPERANZA Y REALIDAD: HISTORIAS DE ÉXITO DE MUJERES EMPRENDEDORAS DE MISAFEME A.C.	
3.1.- Datos estadísticos de personas beneficiadas con el otorgamiento de Microcréditos de forma directa e indirecta.....	56
3.2.- El papel de la mujer en el éxito de empresarial.....	59
Caso 1.- Dulen.....	60
Caso 2.- Caminando de la Mano.....	63

Caso 3.- Eclipse.....	67 pág.
Caso 4.- Tesoro.....	70 pág.
Caso 5.- Ilusión.....	73 pág.
CONCLUSIONES.....	77 pág.
BIBLIOGRAFIA.....	80 pág.

INTRODUCCION.

Lo que se pretende con este trabajo, es dar a conocer la forma en que el microcrédito ha permitido que personas emprendedoras con pocas oportunidades puedan llevar a cabo proyectos productivos y de esta forma mejorar notablemente sus condiciones de vida, dando pie a nuevas oportunidades a los miembros de su familia y a su comunidad en general. El trabajo está sustentado en la experiencia de más de una década trabajando en MISAFEME A.C; microfinanciera dedicada al otorgamiento de microcrédito y que además acompaña de la mano a los emprendedores con fomento a la cultura del ahorro, pero sobre todo como piedra angular está la capacitación continua en diferentes temas; que van desde el conocimiento teórico de cómo hacer negocio, las necesidades que enfrentan las comunidades o bien las mujeres jefes de familia.

Muhammad Yunus, visionario hindú, al crear el primer banco social, abrió paso a la proliferación de Asociaciones Civiles que adoptan el esquema del Grameen Bank, a fin de apoyar al sector más desprotegido. En México fue un gran acierto establecer este tipo de apoyos, con la obtención de los microcréditos constantes y de crecimiento gradual, un sin número de personas, pero sobre todo mujeres emprendedoras ha logrado consolidar microempresas generadoras de riqueza y empleo; y con ello fortalecer el tejido social de la comunidad a la que pertenecen. Desde 1995 que se creó “Santa Fe de Guanajuato”, han sido muchas las familias que se han visto beneficiadas con los microcréditos.

La cultura de honrar el crédito ha ido en crecimiento, se sabe que con él se pueden lograr los objetivos de mejora en los negocios. El empresario solidario tiene gran importancia en esto; al ser solidario con la sociedad, esta misma activa la economía familiar y la del mercado local.

MISAFEME A.C. ha sido incubadora de casos de éxito a través de aplicación del microcrédito en actividades productivas de emprendedores de algunos municipios cercanos a la capital del Estado de México. Dando como

resultado final hombres y mujeres con un elevado sentimiento de satisfacción, notables mejoras económicas y oportunidades de crecimiento para los acreditados y sus familias.

Desde el momento que se creó Santa Fe de Metepec (programa gubernamental), se ha tenido la oportunidad de trabajar activamente con la formación y consolidación de los núcleos solidarios, la forma de trabajar se ha modificado poco a poco a fin de poder abracar las necesidades de los acreditados; permitiendo con ello el crecimiento de ahora ya MISAFEME A.C. Sin lugar a dudas la parte de la capacitación ha sido parte medular de nuestro quehacer dentro de la Asociación Civil.

El presente trabajo se divide en cuatro partes: el primer capítulo está enfocado a dar a conocer como a partir de la solidaridad entre iguales o entre empresario y emprendedor se puede fortalecer el tejido social de una comunidad. En el segundo capítulo hablaremos de los que es MISAFEME A.C, desde su nacimiento hasta la actualidad. El tercer capítulo es una recopilación de testimonios de algunas personas que se han visto favorecidas con el microcrédito y la manera en que este ha influido en su vida económica y social; y por último se encuentran las conclusiones.

CAPITULO I

EMPRESAS SOLIDARIAS Y TEJIDO SOCIAL.

En este primer capítulo se abordará la importancia de las empresas solidarias para fortalecer los lazos de integración y de bienestar en sociedades que enfrentan el reto de promover el bienestar económico de los ciudadanos; una de las alternativas de las personas con pocos recursos que buscan una mejora de sus condiciones de vida es a través del financiamiento que puede usar para emprender pequeños negocios o proyectos de desarrollo comunitario. Lo que nos remite a reflexionar acerca de las opciones con las que cuentan los individuos en un contexto capitalista, así como las estrategias de supervivencia y desarrollo en este marco, por lo que a continuación se rescatan algunas pautas de análisis desarrolladas por diferentes enfoques de la Sociología.

El origen del capitalismo desde la perspectiva de Max Weber; Sociólogo alemán (1864-1920) entre una de sus obras principales se encuentra *“La ética protestante y el espíritu del capitalismo”*:

Para Weber una clave explicativa **del capitalismo** proviene de la doctrina protestante en donde el dogma de la predestinación imposibilita a la humanidad de conocer los designios de Dios; base para el *ethos capitalista*.

Según el calvinismo estudiado por Weber lo primordial para la raza humana es alcanzar la salvación, lo que genera angustia por no tener la certeza del designio divino al que estabas condenado; pues ninguna persona puede saber si se encuentra entre los designados por Dios para la salvación o en los condenados. Weber menciona que la angustia es provocada por la humillación; misma que divide en humillación cognitiva que es el no poder saber nada de su designio; la humillación valorativa donde no merece respeto alguno ante Dios y por último la humillación emotiva, donde no hay cabida para la felicidad. Situación que mantiene al ser humano en un constante sentimiento

de depresión; por lo que busca cambiar esos valores a través del capitalismo¹. Conceptualizando al capitalismo como un orden social y económico, que aspira a obtener una ganancia legítima ejerciendo el usufructo de la propiedad privada².

Es aquí donde damos paso a las emociones de la teoría de Weber que originan el capitalismo. El autor afirma que la humillación y el desconocimiento de su futuro les producen una profunda inseguridad teniendo que buscar alguna alternativa que los dignifique como personas; dicho en otras palabras, el protestantismo es solo una de las causas de ciertos aspectos del capitalismo, el protestantismo ascético cambió las actitudes de los fieles hacia actividades comerciales³.

El origen del capitalismo, se basa en el hombre con una gran actividad laboral que al mismo tiempo lo hace renunciar a los frutos de su trabajo; es decir, acción y renuncia. El empresario y el trabajador se someten a este doble sacrificio dando paso al proceso de industrialización de la era moderna; que consistió básicamente en trabajar mucho y consumir poco. Este doble sacrificio sentó las bases sociales para la acumulación originaria de capital que más tarde daría paso al capitalismo y al poder⁴. El presupuesto más general de la existencia de este capitalismo actual es el de la contabilidad racional del capital como norma de todas las empresas grandes que se ocupan de provisión de las necesidades habituales⁵.

Parece inexplicable como un ser humano preocupado por su salvación tenga una fijación tan persistente en el trabajo en este mundo terrenal; de igual forma es complicado explicar cómo puede renunciar al bienestar que su trabajo le puede proporcionar. Cuando la salvación es tu fin primordial en la vida, la rectitud es el único medio que tienes para llegar. Si lo que queremos es entender este comportamiento a partir de los intereses y/o necesidades que lo

¹ WEBER, Max. *"Economía y Sociedad"*, México 1979, Fondo de Cultura Económica.

² BRAUDEL, Fernando. *"La dinámica del Capitalismo"*, México 1986 Fondo de Cultura Económica.

³ MARSHALL, Gordon. *"En busca del espíritu del Capitalismo"*, Breviarios México 1986, Fondo de Cultura Económica.

⁴ Ibidem.

⁵ Ibidem.

satisfagan, siguiendo la teoría utilitarista nos sorprende desde el momento en que renuncia a la acumulación de riqueza.

El capitalismo para Weber es una avaricia racionalizada, cuya meta es la continua obtención de ganancia. La codicia ilimitada a su vez no tiene nada que ver con el capitalismo; sino por el contrario, el capitalismo es la moderación racional⁶. El sistema capitalista se impone a los empresarios, obligándolos a la acumulación de riqueza (capital), si es que quieren la certeza de la supervivencia de su empresa. Estos a su vez se imponen a los trabajadores quienes carecen de medios de producción a renunciar al producto de su trabajo. Weber explica que esto sucede debido a sus creencias religiosas que disciplinan a ambos por igual.

Ahora bien la teoría de Weber se centra en que el empresario acumulador, es la clave metodológica de una cultura y no de un sistema económico ya establecido⁷; es decir, el individuo no es libre y racional con sus intereses, ya que se encuentra sometido a la salvación desde el punto de vista religioso.

Por otro lado la vida profesional contribuyó a la creación de un entorno de orden económico moderno, que unido a las condiciones técnicas y económicas de la producción determinan hoy en día el estilo de vida de todos aquellos que son parte de este orden. El capitalismo en la actualidad, lejos de satisfacer necesidades inmediatas del hombre, se transforma en *dinero*; mismo que sirve para invertir en medios de producción.

Ambos puntos de vista comparten el nacimiento del capitalismo; tanto el de consumo como el de producción. Ese doble sacrificio al que hacíamos mención se ha atenuado, con las mejoras de condiciones de trabajo, el esfuerzo laboral en la producción; pero sobre todo se ha dejado de lado la renuncia al consumo. Hoy se puede referir a la teoría utilitaria como un equilibrio entre el trabajo moderado y la renuncia moderada de los beneficios que otorga el trabajo.

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem.

Lo que Weber quería hacer inteligible era la paradoja en la que el hombre que adoraba por encima de todo a Dios, acabó adorando al Dios Becerro⁸; es decir, le preocupaba como se había producido tan profundo cambio social desde un Dios-Dios a un Dios-Dinero⁹.

El modelo conciencia y conducta es una de las aportaciones fundamentales, de este Sociólogo alemán. Divide a la dimensión intercomunicativa del ser humano en tres:

- Cognitivos: es el sistema de ideas que acompañan a las determinaciones de valor.
- Valorativos: está asociada a la salvación como el bien más querido como parte de la predestinación.
- Emotivos: es la angustia producida por la mezcla de lo más estimado que es la salvación y el desconocimiento de la predestinación (la emoción del cuerpo). La humillación no es menor, hay lugar a la felicidad.

En conclusión podemos decir, que la presencia específica de la angustia, con el concreto sistema de ideas; puede justificar y explicar las conexiones que existen entre la religión protestante y el espíritu del capitalismo.

La represión de emociones es la base para constituir el capitalismo que va unido con la modernidad. En este capitalismo es necesario domar al hombre por el hombre, siendo de esta manera el origen de una estructura social, donde los menos favorecidos recayó el complejo de inferioridad. Los más favorecidos por su parte, se les otorgo el poder, control y dominio. Dando paso a lo que en la actualidad conocemos como sociedad capitalista.

El empresario más común en nuestro tiempo es aquel que como objetivo principal tiene el acumular riqueza y poder. Dividiendo sus bienes de consumo a la satisfacción propia y sus bienes de capital encaminados a la inversión. De ahí la necesidad de crear un mercado de mano de obra libre, aunque sometida por sus necesidades; considerando al hombre como un valor, con un fin en sí mismo.

⁸ WEBER, Max; *“Ensayos sobre sociología de la religión”*, I, Madrid, Taurus 1998.

⁹ Ibidem.

Sin embargo el que nos interesa abarcar es al empresario solidario; quien se preocupa y se ocupa realizando una aportación a la sociedad desde dos perspectivas la primera en lo económico y la segunda en lo social y/o moral. En la primera el empresario solidario impulsa nuevos proyectos productivos y se beneficia al estimular el consumo local del mercado de bienes y servicios; dando pie con ello el fortalecimiento de la economía. Cuando las personas tienen alguna actividad económica productiva, generan riqueza, empleos y su poder adquisitivo se eleva; lo que le permite consumir insumos dentro de su localidad para el autoconsumo o bien para hacer producir su negocio; es decir se adquieren nuevos productos para vender y el consumo de este genera un gasto que al mismo tiempo es un ingreso para la otra parte.



En lo que se refiere a los beneficios sociales que trae consigo el ser empresario solidario; no podemos pasar por alto que cuando existe empleo remunerado en cualquier comunidad, no solo este se beneficia en lo económico; socialmente se reduce de manera sensible la pobreza, la falta de oportunidades y de educación, abatiendo con ello el desempleo, la delincuencia

y cualquier otra patología social que frene el desarrollo de la comunidad y sociedad.



1.1.- SOLIDARIDAD SOCIAL Y EMPRESARIAL:

Comenzaremos por definir solidaridad desde un punto sociológico; se refiere al sentimiento de unidad basado en metas o intereses comunes; es decir, a los lazos sociales que unen a los miembros de una sociedad entre sí¹⁰. O dicho de otra manera; la solidaridad es adhesión o apoyo incondicional a causas o intereses ajenos, especialmente en situaciones comprometidas o difíciles.¹¹

Al hablar de solidaridad nos referimos a un valor humano por excelencia; gracias a ésta es posible brindar ayuda a todas aquellas personas que son menos favorecidas en cualquier situación. Los empresarios con solidaridad social se basan en este principio; son actores sociales que su principal objetivo

¹⁰ RAZETO Migliario,Luis: *El concepto "Solidaridad"* (<http://www.luisrazeto.net/content/el-concepto-solidaridad>) Consultado 19 de Marzo 2014.

¹¹ <http://www./que-es-la-solidaridad.html> consultado 30 de Marzo 2014

es lograr en la unidad metas, fines, objetivos o intereses en común¹²; es decir, la solidaridad es un acto social que permite que todo ser humano se mantenga como ser social.

Emile Durkheim abordó el tema de la solidaridad mencionando que ésta se posiciona como un valor requerido para unir a los miembros de una sociedad¹³. Así mismo considera que el objeto de la Sociología consiste en el estudio de los hechos sociales; mismos que se deben tratar como cosas y ser estudiados de un modo empírico y estos son externos y coercitivos del actor.

En su obra se distinguen dos grupos de hechos sociales:

a).- Hechos sociales materiales: Son los visibles; pues el hecho se materializa y se convierte en un elemento del mundo exterior, ejemplo de ello es la Arquitectura¹⁴, misma que se va modificando conforme la sociedad cambia.

b).- Hechos sociales inmateriales: Son los que corresponden a lo que hoy conocemos como normas y valores de la sociedad; es decir, la cultura.

Ambos hechos trata de organizarlos en distintos niveles de la realidad social; los materiales influyen de manera considerable sobre los inmateriales. Al hablar de niveles de realidad social nos referimos a los hechos sociales materiales llevan implícitos a la sociedad, a sus componentes (Instituciones) y a los llamados componentes morfológicos de la sociedad como son: la distribución de la población o bien, los canales de comunicación. Los hechos sociales inmateriales en cambio se enfocan a la moralidad, a la conciencia colectiva, representaciones colectivas y corrientes sociales¹⁵. Entendiendo como conciencia colectiva al conjunto de creencias y sentimientos comunes entre los miembros de una sociedad¹⁶.

Durkheim concibe dos tipos de sociedad: la primera es la más primitiva, que corresponde a la **SOLIDARIDAD MECANICA**: Donde cada individuo tiene la capacidad e injerencia de realizar diferentes actividades, sin ser necesario la especialización en una sola; es decir, no existe una división del trabajo. Esta es

¹² Ibidem.

¹³ Ibidem.

¹⁴ DURKHEIM, Emile. *“Resumen de la División del Trabajo”*, Colofón 1997, 2ª edición.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Ibídem.

una característica de las sociedades primitivas y surge a partir de la conciencia colectiva ¹⁷. En las sociedades en que domina la solidaridad mecánica, está regida por imperativos o por prohibiciones sociales y el individuo se somete a estos como un poder superior¹⁸. Aquí la conciencia colectiva se practica en su totalidad entre todos los miembros de la sociedad, se percibe con gran intensidad, es rígida y se limita por lo general en el ámbito religioso.

SOLIDARIDAD ORGANICA: Es aquella labor del consenso. Los individuos ya no son semejantes, sino diferentes; cada uno cumple con su propia función; es decir, surge de la división del trabajo, que es un hecho social material que nos da a conocer la especialización de las tareas en cada individuo, lo cual produce interdependencia entre estos, las sociedades modernas se mantienen unidas por la especialización y la necesidad de servicios de otros para concretar una acción dentro de un proceso¹⁹. La conciencia colectiva es más reducida, se percibe con menor intensidad, no es tan rígida y queda delimitada por el individualismo moral.

La división del trabajo permite en sí, a las personas y estructuras cooperar en los diversos ámbitos de especialización, con la firme intención de ser más eficientes.

La primera gran división social del trabajo, fue la separación de tribus dedicadas a la ganadería, lo que contribuyó a elevar la productividad del trabajo, dando paso al nacimiento de la propiedad privada.

La segunda división social del trabajo, es cuando se separan los oficios de la agricultura, dando como resultado la diversificación de productos mercantiles.

La tercera división social del trabajo es la conformación de la clase de los mercaderes; es el nacimiento y desarrollo de la oposición entre la ciudad y el campo; la diferencia entre el trabajo intelectual y físico. Esta división del trabajo se da de manera espontánea en la economía capitalista.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ DURKHEIM, Emilio, *“La División del Trabajo”*, Edit. Schapire, Uruguay 1249

¹⁹ Ibidem.

La división del trabajo como actualmente la conocemos en un sistema capitalista tiene como características principales: el ahorro de capital y tiempo porque cada trabajador no tiene que disponer de todas las herramientas ya que cuenta con una especialidad. Al especializarse en una tarea las probabilidades de cometer errores se disminuyen considerablemente. La especialidad en si da pauta a la creación de nueva tecnología que ayudara a simplificar las labores.

Existen tres tipos básicos de división del trabajo²⁰:

- Industrial: es la división de tareas dentro de la misma empresa.
- Vertical: son los trabajos realizados antes por un solo individuo.
- Colateral: en la que se separan las distintas profesiones.

En cuanto al concepto de **solidaridad social**, podemos decir que es la cohesión grupal, que da paso a la solidaridad entre las personas y estos a su vez para con la sociedad; beneficiando con ello a toda una comunidad. La especialización de los roles ayuda a fortalecer la solidaridad social dentro de las comunidades; es decir, las personas estarían relacionadas mediante la dependencia mutua y de esta manera incrementaría la solidaridad a través de las relaciones de producción y consumo (división del trabajo).

Está claro que para Durkheim la división del trabajo es quien determina el tipo de solidaridad; luego entonces, para que exista sociedad tiene que haber algo que nos una a todos; a esa unión es lo que conocemos como solidaridad y esta se mantiene cuando los individuos consiguen integrarse en grupos y se rigen por un conjunto de valores y costumbres compartidas²¹.

De la solidaridad que queremos abordar en este apartado es de aquella en donde al llevarse a cabo este valor se puede transformar sociedades completas; es decir, de la **SOLIDARIDAD EMPRESARIAL**, donde eleva la productividad de microempresarios con un gran potencial emprendedor, siendo la solidaridad una estrategia competitiva de cualquier organización.²²

Ahora bien es importante destacar las características que mantienen en común los empresarios capitalistas a gran escala y consolidados, con los

²⁰ Ibidem

²¹ Ibidem.

²² <http://Que-es-la-solidaridad-empresarial.html> Consultado 04 de Abril de 2014

microempresarios que comienzan a trazar un camino, con la firme intención de que su pequeña empresa en algún momento no solo cumpla con cubrir sus necesidades básicas (empleo y alimentación) a nivel personal sino familiar; es decir, se mantiene la convicción de aspirar a una empresa donde su ingreso le permita elevar oportunidades a través de una acumulación de riqueza.

Comenzaremos por diferenciar conceptualmente a ambos empresarios:

- Empresario capitalista consolidado: es aquel que con información y conocimientos, contactos y altos niveles de innovación. Con su capital (dinero), reúne suficiente equipo tecnológico, materias primas y personal con el firme propósito de mantener el éxito obtenido.²³
- Microempresario y/o Emprendedor: es aquella persona capaz de tomar decisiones a partir de la intuición y necesidades propias o de su entorno; asumiendo los riesgos económicos que esto conlleve.

Una vez teniendo claro lo anterior podemos comenzar a mencionar las características en común; aunque estas ya lleven una pequeña connotación o diferencia al ser aplicadas de acuerdo a la situación en particular.

Ambos son personas donde la **innovación y/o creatividad** es piedra angular de sus negocios o empresa; es adaptar bienes y servicios al mercado hasta que sean comercialmente aceptados, potencializando su crecimiento y permanencia dentro de este. Esta característica le permitirá encontrar caminos alternos para saltar los obstáculos que se le presente o bien crear nuevos senderos para seguir creciendo.

La **organización** es regla de oro para cualquier empresario. Contar con ella permite un óptimo aprovechamiento del tiempo y recursos; lo que redundó en eficiencia y eficacia.

²³ <http://www.soyentrepreneur.com/7-caracteristicas-del-empresario-exitoso.html> Consultado 24 de Abril de 2014

La **pasión** es una emoción por excelencia que vive dentro de cada empresario, sin importar que tan grande y productiva es su empresa; esta emoción permite que el hombre se enfoque a su desarrollo y crecimiento de su negocio, con gran firmeza y determinación.

El **liderazgo** es fundamental para direccionar sus metas; planificando, organizando y controlando actividades. Es de vital importancia saber influir positivamente en todos y cada uno de los elementos que conforman la empresa. Los trabajadores que cuentan con un líder nato trabajan con mayor entusiasmo en pro de la empresa.

Visión y capacidad de detectar oportunidades; es ahí donde ven lo que muchas otras personas pueden pasar por alto; dicho de otra forma es el olfato empresarial desarrollado que puede detectar oportunidades de crecimiento donde otros solo perciben caos. En algunos casos es menester estar informado sobre los cambios y novedades de tu entorno y clientes; lo que permite estar un paso adelante para poder desarrollar estrategias para obtener los objetivos planteados.

La **confianza** en sí mismo podrá permitir tener una mejor toma de decisiones, para ello es indispensable que el empresario tenga pleno conocimiento de sus virtudes, fortalezas y limitaciones.

La **persistencia** en un empresario es la virtud que posee para realizar los intentos que sean necesarios para lograr objetivos; es no temerle a las cosas diferentes o complicadas. No todo sale como uno desea al primer intento.

Los empresarios deben estar atentos a tomar decisiones firmes y oportunas en su empresa; **la determinación** tiene como resultado la obtención de mayores y mejores resultados en la toma de decisiones; evitando con ello arriesgar más de lo necesario su capital; equilibra el riesgo-beneficio.

El **compromiso** es lo que va a determinar que un proyecto llegue al fin planeado. Hay que dejar muy bien establecido cuales y con quien son los compromisos contraídos y no distraerse de ellos.

Trabajo en equipo es indispensable en cualquier empresa, reduce errores, optimiza las cualidades y conocimientos de cada trabajador (división del trabajo), minimiza costos y tiempos; que al final redundan en utilidad.

Contando con todas estas características y cualidades en común; solo nos faltaría por mencionar que el éxito de la empresa es mantener el objetivo del bien colectivo; lo que significa elevar el sentido de solidaridad en la empresa, con sus integrantes y con la comunidad donde se lleva a cabo el servicio²⁴.

Existe un sin número de empresas dedicadas al otorgamiento de microcréditos, pero son pocas las que lo hacen basándose en los principios del propio Yunus, donde la prioridad es erradicar la pobreza y desigualdad entre los miembros de la sociedad. Mahammad Yunus introduce la teoría de empresas de maximización de beneficios económicos y por otro lado las empresas sociales.

Las empresas sociales se diferencian de las que su principal objetivo son los beneficios económicos; debido a que una vez recuperado el capital por parte de sus inversores, no reparten dividendos. Así los beneficios que se recaban son reinvertidos en las propias empresas para alcanzar un mayor volumen de cumplimiento de los objetivos sociales²⁵.

Yunus vio en el sector social menos favorecido, agentes con una gran capacidad para potencializar la economía y con ello eliminar de raíz los problemas de pobreza; destacando que las empresas sociales son la mejor alternativa para lograrlo. El Banco Grameen creado por Yunus es considerado la primera empresa social reconocida; con más de tres décadas se han ido desarrollando una red de empresas sociales basadas en sus principios. Yunus fue galardonado en el año 2006 al premio nobel de la paz por su aportación a la mejora de condiciones de vida de los más pobres y desprotegidos; pronunciando un discurso denominado *“La pobreza constituye una amenaza para la paz”*.

²⁴ Ibidem.

²⁵ YUNUS, Mahummad. “Un mundo sin pobrezas.” Paidós Ibérica, Madrid 2008

La inserción de los microcréditos en la población de bajos ingresos, permite reducir la dependencia a programas de asistencia social y la dependencia de los agiotistas que cobran intereses a una tasa que arrebatara las ganancias de la actividad económica, condenando así a las personas a condiciones precarias de supervivencia²⁶. Con la creación de la empresa social se busca reducir de forma considerable la pobreza e insertar a la economía a los segmentos sociales con poca capacidad monetaria, de forma autosuficiente y rentable y en conjunto con el emprendimiento social es un apalancamiento de los recursos que posee el ser humano tales como es la innovación.

La empresa social crea un valor social; es decir, la búsqueda del progreso social, mediante la remoción de barreras que dificultan activar la economía. Para el sector de los microcréditos el valor social es básicamente la inserción de los negocios al mundo productivo y que tengan como finalidad el aumento del ingreso de quienes lo poseen. En la empresa social se combinan recursos y capacidades empresariales para elevar el bienestar social.

Al hablar de emprendedor social nos referimos como aquel que mediante la movilización de recursos locales produce cambios sociales en su contexto, a través del ofrecimiento de bienes y servicios. Cuando un emprendedor es apoyado en materializar sus ideas, se dice que comienza la institucionalización del emprendimiento formalizándose una organización que coordina y organiza los recursos.²⁷

Yunus, vinculó su proyecto emprendedor en la generación de oportunidades de acceso al crédito en su comunidad, y para ello estimuló los recursos locales y se apalancó de su capital social²⁸. Se dice que institucionalizó su emprendimiento con la creación del Banco Grammen, pero lo más sobresaliente de ello se creó el valor social.

Las organizaciones que conforman el tercer sector tales como las Asociaciones Civiles, se le puede considerar empresas sociales, ya que combinan el valor social y el valor económico. Para poder ubicar e identificar a una empresa social es importante que esta mantenga un perfil alto en el valor

²⁶ RODRIGUEZ, Garcés Catalina. *"Impacto de las Microfinanzas"*. Universidad Pontificia Bolivariana.

²⁷ BARRERA, Duque Ernesto. "La Empresa Social y su Responsabilidad Social". Revista INNOVAR, 17.

²⁸ Ibidem.

social y uno bajo en el valor económico; dicho en otras palabras son organizaciones que buscan soluciones de negocio para los problemas sociales²⁹.

Otras características que sobresalen de una empresa social según los expertos, Thompson y Doherty³⁰ son:

- Su misión es social.
- Sus activos se utilizan para crear un beneficio comunitario.
- Logran sus objetivos bajo las normas que rigen al mercado.
- Los excedentes no se reparten entre los accionistas.
- Los asociados y colaboradores participan en la organización.
- Construyen una reputación positiva en la comunidad.
- Logra resultados financieros y sociales simultáneamente.

En el caso de las empresas sociales microcrediticias y/o microfinancieras; el valor social es la mejora de las condiciones de vida de las personas, mediante el otorgamiento de créditos con cuotas que puedan cumplir; así como el impulsar el potencial microempresarial y personal. La aplicación del valor social es indispensable para el despliegue de la responsabilidad social de las empresas sociales³¹, mediante la confianza que se les deposita a quienes se les apoya en sus proyectos productivos, dando como consecuencia una comunidad económicamente más activa.

1.2.- FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO SOCIAL A PARTIR DEL USO DEL MICROCRÉDITO:

En México el llamado tercer sector se encuentra conformado por organizaciones no gubernamentales, sin ánimo de lucro, de economía social, organizaciones civiles, asociaciones, fundaciones y cooperativas sociales representativas de la sociedad civil. Que tienen como objetivo principal no dejar

²⁹ THOMPSON, J. & Doherty. *"The Diverse Word of socialenterprise"*. A Collection of social. Traducción libre de BARRERA, Duque Ernesto en Agosto de 2007.

³⁰ Ibidem.

³¹ Ibidem.

solos a los demás con sus problemas; practican la solidaridad con los sectores más vulnerables de la población.³²

La Asociación civil es un convenio celebrado entre dos o más asociados, mediante el cual aportan algo en común, por lo general son recursos económicos, conocimientos, esfuerzo o trabajo para realizar un fin lícito no lucrativo³³ que desarrollan acciones y servicios de interés general; es decir, fabrican ciudadanía, luchan en contra de la pobreza y la discriminación, evitando que los colectivos más sensibles de nuestra sociedad queden al margen de los niveles mínimos de bienestar social³⁴. Las asociaciones civiles llegan donde no lo hacen las administraciones públicas logrando con ello un bienestar común. Como puede ser el apoyar a una persona emprendedora en la realización de un proyecto; entendiendo por emprendedor a un individuo que organiza y opera una empresa, asumiendo un riesgo financiero; el emprendedor por lo general no solo se autoemplea como forma de vida, sino que también es capaz de ver más allá de las expectativas del mercado³⁵.

Con la creación de Asociaciones civiles, en México, dedicadas al otorgamiento de microcréditos tienen como propósito principal llevar recursos financieros a personas con proyectos de micro negocios. Los microcréditos son en sí una herramienta que puede ayudar a erradicar la pobreza y el buen uso de estos puede ser una palanca para el desarrollo potencial de personas emprendedoras, sin acceso a cualquier otro tipo de financiamiento.

Los empresarios que impulsan los microcréditos y quienes los reciben tienen un objetivo en común: mejorar la calidad de vida mediante el trabajo³⁶. Estos empresarios comulgan con la solidaridad social, haciendo posible ésta a través de servicios financieros (microcréditos), a las clases más desprotegidas y necesitadas; con el apoyo económico aumentan las personas emprendedoras de actividades productivas, sus ganancias, logrando con ello el desarrollo

³² http://www.laverdad.es/v/20100722/opinion_tercer-sector-social-20100722.html. Consultado 05 de Marzo 2014

³³ <http://sociedad-y-asociacion-civil>. Consultado 05 de Marzo 2014

³⁴ Ibidem.

³⁵ Ibidem.

³⁶ <http://microcréditos-como-herramienta-de-desarrollo-social.html> Consultado 04 de Marzo 2014

comunitario y en consecuencia del país y al mismo tiempo mitigan la desigualdad social.

Los sectores más desfavorecidos no solo tienen necesidad de apoyo económico, sino también de una capacitación técnica sencilla y continua, que catapulte sus giros económicos. El derecho al conocimiento es fundamental para todas las personas, sin el conocimiento de lo más elemental para llevar a cabo una buena administración en sus negocios, resulta casi imposible que sobresalgan; abra quien de manera natural e instintiva sean negociantes, pero la mayoría tiene que echar mano de conocimientos adquiridos y no solo en la práctica.

Las empresas constituidas para apoyar económicamente a microempresarios, que combinan el financiamiento con la capacitación son por excelencia incubadoras de historias de éxito empresariales. Cuando un grupo de personas sale de su estado estático económico, no solo viene la mejora a su familia, sino a la comunidad a la que pertenecen.

En reportes estadísticos de microeconomía o economía familiar, se ha demostrado que el 94% las mujeres son quienes mejor llevan a cabo una buena administración, ya sea dentro de la familia o en el negocio³⁷. De ahí que en México el mayor número de empresas sin fines de lucro, impulsadoras del microcrédito se enfocan más al apoyo de mujeres, madres y amas de casa, de preferencia que sean cabeza de familia. Con ello está prácticamente garantizado el retorno del recurso y el buen aprovechamiento de éste.

En México hay un sistema financiero social que atiende al 75% de la población, con sistemas como el microcrédito. Sin embargo es necesario aceptar que el microcrédito no es mágico³⁸. Desgraciadamente se han detectado financieras que como cualquier otra empresa su único objetivo es el de generar riqueza en un primer plano; dejando de lado el verdadero principio del microcrédito. Ni la aplicación de estos a las actividades económicas es su objetivo, cumplen con otorgar créditos de forma rápida, pero con costo muy alto; sabiendo de ante mano que si alguno de los acreditados no cubre con su

³⁷ Ibidem.

³⁸ <http://reinventemos-desarrollo.blogs.spots.mx/2007/05/el-microcredito-en-mxico.html> Consultado 06 de Marzo 2014

pago el resto del grupo lo hará por él. Haciendo con ello a personas menos comprometidas con el crédito.

Está visto que si el microcrédito no se utiliza en actividades económicas, la situación de quienes lo reciben lejos de verse beneficiada, empeora, porque solo contraen deudas a las que no se puede hacer frente; dando como consecuencia un debilitamiento económico para los acreditados y sus familias.

En estos casos la solidaridad se mal entiende, hay quienes abusan de saber que atrás de ellos se encuentra todo un núcleo solidario respaldando, razón por la cual no solo hay que corroborar la solvencia económica, sino la más importante la solvencia moral de quienes reciben un microcrédito.

El microcrédito es el más conocido de los servicios micro financieros. Las empresas o instituciones que prestan estos servicios, se enfocan más, al fortalecimiento del crédito y el ahorro. Al proporcionar cursos de superación personal o enfocada a sus actividades económicas, se pretende despertar en la persona su auto superación y su integración armónica al medio al que pertenece y así evitar problemas sociales, que propician la pobreza o la desintegración familiar.

La herramienta de los microcréditos ayuda a diseñar mecanismos efectivos para disminuir los severos contrastes en los niveles de vida de las familias y de sus comunidades, el uso adecuado del microcrédito nos demuestra que existen alternativas para crear un país más justo y equitativo en la generación de oportunidades.

Al crear Instituciones que otorguen este servicio se da pie a investigaciones de índole socioeconómicas en las comunidades donde se pretende implementar el apoyo, con el único propósito de identificar personas y grupos vulnerables pero con compromiso de corresponder con el retorno y aplicación de los apoyos económicos.

La motivación más grande que tiene este grupo de personas para honrar su crédito, es saber que el hacerlo de manera oportuna tiene acceso a otro de mayor monto, con una ampliación de plazo de ser necesario y como beneficio adicional una reducción de su costo.

CAPITULO II

MICROCREDITOS MISAFEME A.C.

IMPULSANDO EL AUTODESARROLLO

El objetivo de este segundo capítulo es dar a conocer como los programas creados para mitigar la pobreza y desigualdad social en los países más pobres han tenido un efecto positivo. El programa con mayor éxito en el mundo es el creado por Muhammad Yunus en Bangladesh, mismo que se ha reproducido de forma casi idéntica en diferentes países subdesarrollados; México no es la excepción; Vicente Fox Quesada asumió la gubernatura del estado de Guanajuato en 1995, y fue entonces cuando con ayuda del Propio Yunus se crea “Santa Fe de Guanajuato”, que tiene como objetivo principal apoyar al sector más desprotegido y castigado por la reciente crisis económica que se vive en el país, además de cumplir con una de las promesas de campaña más fuerte que es el abatimiento del desempleo. Con este programa ve la clara posibilidad de impulsar y fomentar el autoempleo. Este ofrecimiento de oportunidades fue bien vista por la ciudadanía, por lo que el éxito del programa no se dejó de percibir. Para el año 2000 con la llegada de Fox a la presidencia, y con la primera administración panista en el municipio de Metepec, México, encabezada por el Ing. Marcos Álvarez Malo Bustamante, se crea el programa “Santa Fe de Metepec”. Teniendo como objetivo impulsar el autoempleo en las diferentes comunidades que conforman dicho municipio. Uno de los principios básicos que se establecieron con la creación de este programa es que solo podría permanecer dentro del sector público una administración; al término de ésta se tendría que convertir en Asociación Civil sin fines de lucro; garantizando con ello la permanencia y continuidad del programa. Para el año 2003 se invita a empresarios mexiquense a colaborar con esta noble labor; sin dudar para el 03 de Julio de ese año se lleva a cabo la firma del Acta Constitutiva de ahora MISAFEME A.C (Microcréditos Santa Fe de Metepec). Se conservaron los principios básicos del programa (crédito, ahorro y capacitación).

2.1.-CONCEPTO DE MICROCRÉDITO Y SUS ORIGENES:

Se le denomina microcrédito al crédito otorgado a personas menos favorecidas económicamente en países subdesarrollados o en vías de desarrollo (de ahí la palabra “micro”= pequeño y “crédito”=creer). Y se considera una herramienta eficaz para la erradicación de la pobreza extrema y la creación de nuevas oportunidades.

El concepto de microcrédito moderno se crea por el Grameen Bank en 1983 en Bangladesh. Por su fundador Muhammad Yunus quien es galardonado con el premio nobel de la paz en 2006 por la creación de los microcréditos, por incentivar el desarrollo social y económico.³⁹

Para entregar este premio nobel se afirmó: “No se puede alcanzar una paz duradera sin dar la oportunidad a gran número de personas para abandonar la pobreza. Desarrollo como éste es útil para los derechos humanos y la democracia”.⁴⁰

El Sr Yunus al recibir el premio nobel de la paz comenta “Utilizaré el dinero del premio para continuar apoyando a los pobres. Estoy intentando promocionar la idea de iniciativas empresariales sociales: una empresa cuyo objetivo es hacer el bien para la gente y no ganar dinero”⁴¹.

Las Naciones Unidas declaran el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito.

El esquema de los microcréditos surge ante la necesidad de apoyar a las personas más necesitadas en el año de 1974 en Bangladesh; su creador Muhammad Yunus se dió a la tarea de otorgar el primer microcrédito de 27 dólares de su propio bolsillo, con la firme intención de sacar de la situación desesperante a un grupo de 42 trabajadores. El primer caso de microcrédito se le fue otorgado a una mujer fabricante de muebles de bambú ;a quien se le otorgó 62 centavos para comprar el material y poder trabajar; al término de su jornada reintegró el micro préstamo, quedándose con un poco de utilidad. Para

³⁹<http://microcreditos.eu/elorigen-de-los-microcreditos>. Consultado 27 de febrero del 2014

⁴⁰ BBC Mundo “El Nobel de la Paz Bangladesh”, 13 de Octubre 2006. <http://news.bbc.com.uk>. Consultado 15 de marzo 2014.

⁴¹ Ibidem.

1976 Yunus funda el Banco Grameen con el único objetivo de fortalecer la economía interna y promover el autoempleo a las mujeres de la región y encuentra la forma eficaz de garantizar el retorno del préstamo constituyéndolas en “Núcleos Solidarios”. Con ello no solo las beneficia económicamente sino que también imprime seguridad y confianza en sí mismas para lograr una mejora en su calidad de vida.⁴²

Fue tanto el éxito de este programa que varios países adoptaron el esquema de Yunus para implementarlo con sus habitantes. A México llega al Estado de Guanajuato con el entonces gobernador Vicente Fox Quezada; quien asume la gubernatura del estado el 26 de junio de 1995. En el primer State of the Word Forum, que se llevó a cabo en San Francisco California en octubre de 1995; conoce a Muhammad Yunus y su esquema diseñado a apoyar a mujeres emprendedoras con una actividad económica productiva.⁴³ Es entonces cuando decide implementar “Santa Fe de Guanajuato” bajo un esquema idéntico del Grameen Bank, con ello beneficiaria a las mujeres emprendedoras del estado que estaban sufriendo los estragos económicos por la reciente crisis económica en el país y con ello dar cumplimiento a la promesa de campaña más sobresaliente que es abatir de manera sensible el desempleo. El programa “Santa Fe de Guanajuato” entra como prueba piloto en noviembre de ese año, otorgando 40 microcréditos de \$500.00 cada uno a mujeres de colonias populares de León, Guanajuato; haciendo hincapié que es un recurso que debe tener retorno para poder seguir beneficiando a más personas; además con su cumplimiento en pagos garantizan la permanencia en el programa. Y como era de esperarse tuvo un éxito sin precedentes, debido a su propia naturaleza, la recuperación de los apoyos fue al 100% así como el interés del 4% mensual. Santa Fe de Guanajuato no solo cumple con otorgar apoyos económicos, sino que además fomenta el autoempleo y promueve la cultura de ahorro. Y como apoyo adicional se les ofrece una capacitación continua a fin de fortalecer sus actividades económicas. Debido al éxito el programa y con el efecto Fox que se vive en el país en el año 2000, fue adoptado en diferentes partes del país. Naciendo como tales: “Santa Fe de

⁴² RIONDA, Luis Miguel, *“Tesis: Microcredito Santa Fe de Guanajuato A.C., Universidad de Guanajuato”*

⁴³ Ibidem.

Colima”, “Santa Fe de Jalisco” y “**Santa Fe de Metepec**”. Todos ellos con el apoyo de “Santa Fe de Guanajuato” quien al igual que su creador, Yunus ofrecía la asesoría gratuita, sin otro requisito que no fuese el de conservar el epíteto “Santa Fe”; que en su propio nombre lleva el mensaje que se tiene Fe en las personas para lograr sus objetivos que se ven beneficiadas con estos apoyos económicos.

Santa Fe llega a la Cd. Típica de Metepec en el año 2000 con la primera administración panista que se daba en este municipio como consecuencia del efecto Fox que se vivió en todo el país. Siendo el Ing. Marcos Álvarez Malo Bustamante el presidente municipal electo es ese momento. La Dirección de Desarrollo Económico queda a cargo del Ing. Víctor Manuel González Herrera, y es en esta dependencia donde se lleva a cabo la implementación de “Santa Fe de Metepec”.

2.2.- SANTA FE DE METEPEC:

El principal objetivo que se persigue con la creación de “Santa Fe de Metepec” es mitigar la pobreza a través de impulso del autoempleo, fomentar el ahorro entre sus acreditados para que en algún momento sus negocios sean autosustentables y con la capacitación técnica que se les proporciona semana a semana poder tener un mayor control sobre sus actividades económicas. El programa se enfoca básicamente en apoyar a mujeres del municipio; así como concientizar que el apoyo económico brindado no es una dádiva del gobierno municipal, que el paternalismo no tiene cabida en este programa, así que se tiene que reintegrar el apoyo económico en el plazo establecido con el costo al servicio que se acordó antes recibir el recurso las mujeres acreditadas. Se integraron de primer inicio núcleos solidarios de mínimo 8 personas; entendiendo por núcleo solidario; una asociación comunitaria conformada por varios integrantes, que se reúnen una vez por semana, con el objetivo de realizar su pago semanal por concepto de capital y costo al servicio, otorgar su pequeño ahorro y tomar capacitación técnica.⁴⁴ Se le denomina costo al

⁴⁴ BUITRAGO, Carlos J., *“Manual metodológico para programas de núcleos solidarios”*, mayo 1995. Primera unidad 1995

servicio y no interés como en las financieras, ya que con este ingreso que se tiene se utiliza para poder cubrir los gastos de operación, la capacitación y materiales otorgados, incrementar el capital destinado al programa para que este pueda llegar a beneficiar a un número mayor de personas.

La primera publicidad que se utiliza para dar a conocer el nuevo programa diseñado para las mujeres emprendedoras del municipio de Metepec es a través de los miércoles ciudadanos donde un representante de cada dirección acude en la gira que el edil llevaba a cabo por las diferentes comunidades del municipio para conocer las necesidades y problemáticas de cada lugar, así como darles a conocer los apoyos que ofrece el gobierno municipal actual.

Una vez que alguna mujer emprendedora se interesa por obtener un crédito de Santa Fe; una asesora le toma sus datos y la invita a que convoque en su domicilio una plática donde acudan por lo menos ocho personas interesadas en beneficiarse con el crédito, que sean vecinas de la comunidad y sobre todo que tengan o quieran iniciar un negocio sin importar el giro. Una vez organizado el núcleo solidario se someten a un estudio socioeconómico, se les realiza un proyecto de inversión y nombran a su mesa directiva, para poder comenzar a dar las primeras aportaciones de fondo de ahorro individual que para aquella época era de \$200.00 y recibían un primer microcrédito de \$1,000.00 a pagar en un plazo de 12 ó 15 semanas con un costo del 5%. En el esquema básico de créditos se estipulaban ocho ciclos, y cada uno de ellos se va incrementando el monto a recibir y se ampliaba el plazo a pagar, a fin de que sus pagos resultaran cómodos y el propio grupo marca el ritmo de crecimiento en sus microcréditos. Si alguna integrante no cumple con sus pagos de manera oportuna el resto del grupo no puede acceder a un siguiente microcrédito, hasta que no se recupere el saldo pendiente; y la persona morosa en automático pierde la posibilidad de pertenecer a “Santa Fe de Metepec”.

Se conforma el primer núcleo solidario llamado “UNION”, en la comunidad de San Bartolomé Tlatelulco. Se integra con ocho mujeres que en su mayoría se dedican a la elaboración y venta de uniformes escolares y a la tiendas de abarrotes. Quienes deciden pagar su primer microcrédito en un plazo de 12 semanas.

Los requisitos que se solicitaban para obtener el apoyo era su IFE, Comprobante de domicilio, pertenecer un núcleo solidario de mínimo ocho personas. Cumplir con la etapa pre crédito donde se recopilaban la documentación, se aplicaba un proyecto de inversión y una encuesta socioeconómica. Se les pedía realizaran su propio reglamento interno a fin de que ellas mismas fueran quienes se pusieran las sanciones por falta de pagos o asistencia a las reuniones con duración de una hora a la semana. En la mayoría de los casos iba desde la multa económica hasta la salida del mismo grupo.

Con lo que se refiere al ahorro inicial y al que se iba acumulando semana con semana se les permitía se realizaran préstamos internos y el grupo determinada si se cobraba un interés o no. El dinero que se generaba por estos préstamos internos se lo repartían entre los miembros más cumplidos al término del ciclo como un incentivo a su constancia y responsabilidad.

El 3 de julio de 2003 se consolida como Asociación Civil Santa Fe de Metepec; convirtiéndose en **MISAFEME A.C (Microcréditos Santa Fe de Metepec)**. Ante el Notario Público Número 124, en Metepec Estado de México. Conformada por reconocidos empresarios mexiquenses que deciden participar activamente en el programa, con el objetivo de beneficiar a un mayor número de mujeres con los microcréditos; para que estas mismas tenga un medio de subsistencia, por el cual le permita elevar su autoestima, superación en su vida personal y familiar en términos generales; y así retribuir un poco a la sociedad, haciendo mejores personas y por ende una mejor sociedad; es decir, MISAFEME A.C es un claro ejemplo y resultado de empresarios con conciencia social; que de manera voluntaria decidieron quedar al frente de la Asociación Civil que estaba creada para apoyar a microempresarios en el fortalecimiento de sus actividades económicas. La solidaridad como tal es principio ineludible, en esta Asociación; ésta se comienza a practicar desde el mismo momento en que decide apoyar a un sector desprotegido y con pocas posibilidades de acceder a otro tipo de financiamiento; la solidaridad que se da para con sus colaboradoras es una gran fortaleza; de ahí la poca rotación de personal y el compromiso adquirido de las colaboradoras para con MISAFEME A.C.; y no puede dejarse de lado la solidaridad que se otorga a todos y cada uno de los

microempresarios que son parte de MISAFEME A.C; la empresa se solidariza con ellos desde el primer momento en que acceden a un apoyo económico, se les da todas las facilidades para que lo obtengan; una vez teniendo el crédito, se les apoya con la capacitación técnica continua, se toman en cuenta los temas a los cuales ellos quisieran tener un mayor dominio. Cuando alguno de los microempresarios se encuentra en situación difícil para poder hacer frente al compromiso adquirido, se le ofrecen diferentes alternativas para salir adelante de la situación; va desde una reestructura, una ampliación de plazo que no le genere ningún costo adicional o bien una disminución de su pago semanal; cada situación es diferente así que se apoya de acuerdo a las necesidades de las personas.

Como la finalidad de MISAFEME A.C es impulsar al microempresario, lo hace sin ningún interés económico adicional; si bien se cobra un costo al servicio es con la única finalidad de que sea una empresa autosustentable, que de ese ingreso se puedan cubrir los gastos de operación y se reinvierta las utilidades para que el capital de la empresa sea mayor y el apoyo pueda llegar a un número mayor de personas.

Sin embargo los empresarios han decidido mantener en el anonimato su identidad. Como Asociación Civil se apoya con microcréditos a diferentes municipios; entre ellos Toluca, Zinacantepec, Tenango del Valle, San Mateo Atenco, San Antonio la Isla, Calimaya, Xonacatlán, Almoloya de Juárez, Oztolotepec, etc.

Se ha podido llegar a estos municipios por la misma recomendación de los acreditados; prácticamente son ellos los que han hecho posible que se extienda territorialmente MISAFEME A.C., la mejor publicidad y promoción que se tiene es la recomendación de boca en boca que dan las personas que se han visto beneficiadas.

2.3. - FILOSOFIA EMPRESARIAL DE MISAFEME A.C

La Filosofía Empresarial se considera importante en el sentido o alcance que puede tener para la vida profesional de una persona en una empresa.⁴⁵ Sin embargo resulta difícil unificar un concepto de ella. Lo que sí es una realidad es que la empresa se debe manejar con ética y valores, ambas unidas siempre; la ética sin valores no puede manejarse por sí sola y viceversa⁴⁶.

En términos generales hablar de Filosofía Empresarial es tanto como identificar la forma en que se conduce una empresa; al mismo tiempo nos habla de la cultura que se tiene en la compañía; es decir, la visión compartida que se tiene de una organización.⁴⁷

Con lo que respecta a la Filosofía Empresarial que se utiliza en MISAFEME A.C, nos da a conocer de forma simple y clara los principios fundamentales en los que se basa y de las actividades de esta organización empresarial.

VISION: Ser una Institución autosustentable, impulsadora del autoempleo a través del otorgamiento de Microcréditos, mitigando los niveles de pobreza en nuestra Sociedad; comprometida con el desarrollo integral de nuestros Asociados, ofreciendo servicios y atención de calidad.

MISION: Elevar la calidad de vida de nuestros asociados, principalmente de las mujeres emprendedoras y de sus familias; fomentando la cultura del ahorro y la capacitación técnica continua; teniendo como herramienta impulsadora de proyectos productivos de excelencia el Microcrédito.

Entre la filosofía de MISAFEME A.C, se encuentran los valores por los cuales se rige el programa; todos y cada uno de ellos basado en el buen funcionamiento de la empresa y sobre todo en apoyo al desarrollo integral de sus asociados; que en este caso en su mayoría son Mujeres.

⁴⁵ www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulo/237filemp.htm Consultado 12 de Marzo de 2014

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ www.slidshare.net/filosofia-empresarial-3677219 Consultado 12 de Marzo 2014

CALIDAD EN EL SERVICIO:

Actitud y mejora continua para lograr los objetivos, siempre tratando de ser mejores; en las actividades encomendadas.

COMPROMISO:

Capacidad que se tiene de cumplir con todas y cada una de las obligaciones contraídas, tanto escritas como verbales. En beneficio propio y con los demás.

CREDIBILIDAD Y/O FE:

Seguridad y confianza que se tiene en la palabra de alguien; sin importar se conozca sus antecedentes.

CREATIVIDAD:

Es la Capacidad de innovar y mejorar, a través de la iniciativa, generando con ello ideas frescas y nuevos proyectos.

HONESTIDAD:

Es el actuar de manera transparente y congruente con todo aquello que se nos ha confiado y encomendado. Basando todos nuestros actos en principios éticos y morales.

PUNTUALIDAD:

Responsabilidad ineludible de exactitud para llevar a cabo todo en el momento y tiempo justo. Este principio es fundamental para crear orden y respeto al quehacer diario.

RESPONSABILIDAD:

Cumplimiento eficaz de las obligaciones y actividades asignadas. Siempre con el objetivo de alcanzar la excelencia; manteniendo la mente abierta a todas las oportunidades de crecimiento al reconocer y admitir los errores y las consecuencias que traiga consigo nuestros actos.

RESPETO:

Dar trato digno y equitativo a todas las personas, evitando con ello desigualdad. Reconocer y admitir las diferencias de pensamiento, creencias y conductas de los individuos.

LEALTAD:

Fidelidad que existe entre quienes adquieren un compromiso en común.

SOLIDARIDAD:

Actitud positiva que se tiene ante una necesidad, a través del apoyo y comprensión mutua; es decir, se unen fuerzas para poder lograr un objetivo en común.

PERSEVERANCIA:

Acto en el cual se vencen todas las barreras para lograr el crecimiento.

2.4.- QUIENES PARTICIPAN EN MISAFEME A.C

Principalmente las mujeres y/o población de bajos ingresos, que desarrollen actividades de autoempleo como un medio de subsistencia para ellas y su familia. Algunas lo hacen como vendedoras multinivel, a través de pequeños negocios establecidos; es decir, todas las personas que comercialicen cualquier bien y servicio; con acceso limitado a créditos bancarios o en otras instituciones crediticias⁴⁸; todas ellas pueden ser parte de MISAFEME A.C. con el crédito recibido pueden emprender una actividad o bien capitalizar el ya existente. El grueso de las mujeres acreditadas es por alguna razón jefes de familia, y por lo tanto tienen que cubrir las necesidades económicas de la familia sin descuidar a la misma.

Con la integración de núcleos solidarios se proporciona una estructura y organización; posibilita la creación y consolidación de la solidaridad entre los miembros, si bien cada uno de ellos responde por su propio crédito; es decir no son avales entre sí, en caso de que alguno de los miembros se enfrente a

⁴⁸ Ibidem.

situaciones difíciles y el pago se vea perjudicado el resto del grupo apoya en la recuperación del crédito o bien a su compañero para que la situación mejore en beneficio de todos los integrantes. De lo contrario se corre el riesgo de verse detenido el siguiente apoyo económico hasta que se recupere el saldo pendiente o una disminución del mismo. A demás que se reduce sensiblemente la integración de miembros riesgosos para el núcleo.

El primer contacto que se tiene con las personas interesadas en formar un núcleo solidario se le denomina **promoción**, es aquí donde se les plantea de la forma en que se trabaja dentro de MISAFEME A.C, se da la información necesaria y requisitos para poder ser parte de un núcleo solidario.

Las mujeres trabajadoras independientes dispuestas a conformar el núcleo solidario deben cumplir de manera conjunta con los siguientes requisitos:

- 1.- Formar un núcleo solidario de mínimo 6 personas; en su mayoría mujeres.
- 2.- Ser mayores de edad y contar con IFE vigente (Original y dos copias).
- 3.-Comprobante de domicilio que coincida con la dirección del IFE, con una antigüedad no mayor a tres meses. (Original y dos copias)

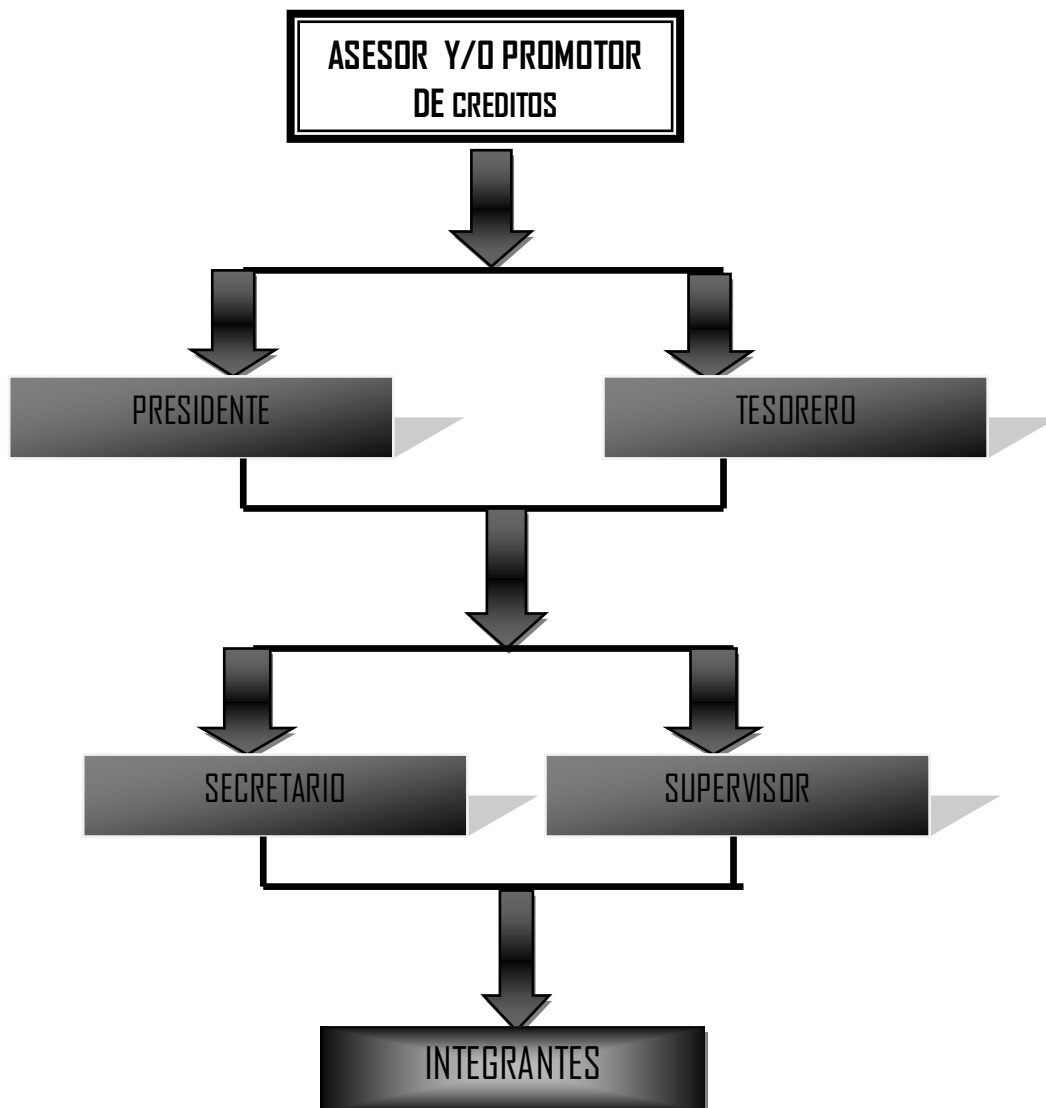
Una vez cubierta esta parte. Se inicia con la etapa pre crédito con una duración aproximada de cuatro semanas. Para muchos les resultara larga esta etapa, sin embargo durante éstas semanas se puede percibir la constancia que tendrá la gente en los créditos y más aún en la seriedad e interés que le pongan para recibir el apoyo económico; en muchos casos la gente prefiere tiempos cortos para la entrega de los créditos, pero con ello se eleva el riesgo de que el apoyo no se ocupe realmente para el fin establecido que es la actividad económica; por otro lado la asesora puede percatarse que hay gente con poca constancia e interés para realizar los trámites a fin de recibir su primer crédito; lo que se cuestiona: Si para recibir un apoyo económico no cumplen, no asisten y no se les ve interés; para retornar el recurso será mucho más complicado.

- Se les asigna un día y hora específico al grupo para llevar acaba la reunión semanal.

- La asesora a cargo, lleva acabó las reuniones en el domicilio que le indiquen y con ello facilitar la asistencia a las reuniones.
- Se les solicita elijan un nombre para su núcleo solidario, a fin de poder identificarlo.
- Todos los integrantes deben acudir a las reuniones pre crédito; de lo contrario esta etapa se puede ir a más tiempo hasta que todos los participantes tengan cubiertos todos los requisitos.
- A los integrantes del nuevo núcleo solidario se le dá a conocer los montos, plazos y costos a los que pueden tener acceso de acuerdo al crecimiento que vayan teniendo dentro de MISAFEME A.C.
- Se les otorga una libreta de ahorro que será el único instrumento válido para registrar y reconocer los pagos y ahorros que realice el acreditado.
- En la duración de esta etapa se les pide ahorren la cantidad de \$600.00 (Seiscientos pesos 00/100M.N) cada integrante a fin de contar con un pequeño fondo de contingencia; que servirá de apoyo en caso de que alguno de los integrantes no pueda cubrir con su pago el día y hora señalada de la reunión, el tesorero elegido, podrá tomar del ahorro individual del moroso para realizar el pago correspondiente a esa semana; y con ello mantener un buen historial crediticio.

Primera reunión: se recopilan todos los documentos ya mencionados; se conforma la mesa directiva compuesta por cuatro integrantes del grupo. Cada quien se responsabiliza de llevar a partir de ese momento a todas las reuniones su libreta de control.

ORGANIGRAMA DEL NUCLEO SOLIDARIO.



PRESIDENTE: Se encarga de convocar a las reuniones, dar avisos importantes al grupo. En la mayoría de los casos es quién comienza con la integración del núcleo solidario.

TESORERO: Parte medular del grupo. Será quien tenga a su cargo y resguardo el ahorro que los integrantes del núcleo solidario acumulen a lo largo del ciclo (duración del Crédito); quien recolecta el pago de la amortización del crédito. (Capital y costo al servicio) y el ahorro pactado; así como tener al corriente las libretas de ahorro donde se lleva el control de los pagos y ahorros semanales. Entregar semanal y puntalmente el comprobante de pago del grupo a su asesora de créditos. Este se realiza en el banco convenido.

SECRETARIO: Tomar nota de los acuerdos que se lleguen en el núcleo, incluyendo un reglamento interno del mismo. Tomar lista de los integrantes del núcleo solidario.

SUPERVISOR: Su función principal es vigilar de cerca que los acuerdos que se tomaron en reunión se cumplan; que cada uno de los otros integrantes de la mesa directiva este llevando a cabo su labor de manera correcta.

2.4.1.-ESQUEMA ACTUAL DE MONTOS Y COSTOS.

En la actualidad se cuenta con ocho ciclos básicos, entendiendo por ciclo la duración cada crédito, si las personas requieren de montos mayores una vez concluido este primer esquema; se analiza la situación en particular y se les apoya con un crédito mayor, sin alejarse de los principios básicos que rigen a MISAFEME A.C.

El esquema de pagos que se maneja en la actualidad nos viene rigiendo desde hace ocho años aproximadamente, no se han modificado los costos al servicio aunque la situación económica del país se haya visto quebrantada. La decisión básicamente ha sido en pro de las familias a las que se les otorga el apoyo; a fin de no menoscabar más su capacidad de crecimiento.

Primer ciclo: es por un monto de **\$5000.00 (Cinco mil pesos 00/100 M.N)**. Con un ahorro pos crédito (durante la duración del ciclo) de \$600.00 (Seiscientos pesos 00/100 M.N) para que al término del primer ciclo cuenten con un ahorro individual de \$1,200.00 (Un mil doscientos pesos 00/100 M.N). En este primer ciclo se tiene el costo al servicio más elevado que maneja MISAFEME A.C, que es del 5% mensual; la razón principal es el mayor riesgo

que se corre al no conocer el comportamiento de los nuevos integrantes y no tener la certeza del retorno oportuno del recurso.

El ahorro es acumulativo en todos los ciclos, en cuanto algún integrante decide salir del núcleo solidario y no tiene adeudo; el tesorero tiene la obligación de entregarle de manera íntegra el ahorro acumulado que lleve en ese momento. O bien, si algún integrante no desea tomar el crédito superior inmediato, se le reintegra la diferencia del ahorro, para que solo quede como base el solicitado para el crédito elegido; todo ello sin importar en que ciclo estén trabajando.

En este primer ciclo todos los integrantes inician con el mismo monto. Si alguno de ellos en ciclos posteriores decide modificar la cantidad por capacidad de pago lo puede hacer sin ninguna penalización.

CREDITO: \$5.000,00	% COSTO		COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO	COSTO MENSUAL			
	5,00%	\$250,00	\$750,00	12 SEM	3 MESES
	5,00%	\$250,00	\$938,00	15 SEM	3.75 MESES
	5,00%	\$250,00	\$1.250,00	20 SEM	5 MESES
	5,00%	\$250,00	\$1.500,00	24 SEM	6 MESES

AHORRO PRECREDITO. \$600.00		AHORRO POS CREDITO. \$600.00		AHORRO TOTAL ACUMULADO. \$1200.00	
PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO MISAFEME A.C.	AHORRO	PAGO SEMANAL
12	5,00%	\$5.750	\$480 / \$470	\$50	\$530
15	5,00%	\$5.938	\$396 / \$394	\$40	\$436
20	5,00%	\$6.250	\$313 / 303	\$30	\$343
24	5,00%	\$6.500	\$271 / 267	\$25	\$296

Segundo ciclo: es un monto de **\$8000.00 (Ocho mil pesos 00/100 M.N)** con un ahorro pos crédito de \$1000.000 (un Mil pesos 00/100 M.N), a partir de este ciclo el costo al servicio se comienza a ver disminuido en la elección de los plazos más cortos que se tienen predeterminados; y los plazos van desde 12 semanas hasta 28 semanas.

Estos dos primeros créditos se les solicita elijan todos unos mismos plazos, para pagar el apoyo.

CREDITO: \$8.000,00	% COSTO		COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO					
	4,00%		\$320,00	\$960,00	12 SEM	3 MESES
	4,00%		\$320,00	\$1.200,00	15 SEM	3.75 MESES
	5,00%		\$400,00	\$2.000,00	20 SEM	5 MESES
	5,00%		\$400,00	\$2.400,00	24 SEM	6 MESES
	5,00%		\$400,00	\$2.800,00	28 SEM	7 MESES

AHORRO PREC.\$1200.00		AHORRO POS CREDITO \$1000.00		AHORRO TOTAL ACUMULADO. \$2,200.00	
PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO MISAFEME A.C. A	AHORRO	PAGO SEMANAL
12	4,00%	\$8.960	\$747/ / \$743	\$84	\$831
15	4,00%	\$9.200	\$613/ \$618	\$67	\$680
20	5,00%	\$10.000	\$500	\$50	\$550
24	5,00%	\$10.400	\$433/\$441	\$42	\$475
28	5,00%	\$10.800	\$386/\$378	\$36	\$422

El tercer ciclo es por un monto de **\$12,000.00 (Doce mil pesos 00/100 M.N)** con un ahorro pos crédito de \$1,600.00 (Un mil seis cientos pesos 00/100 M.N). Los plazos de pago una vez más se incrementan pues van desde las 12 hasta las 32 semanas. Es en este ciclo donde se ve la disminución considerable del costo al servicio, y donde se topa el costo máximo a partir de un crédito de \$12,000.00 (Doce mil pesos 00/100 M.N) que es del **3.75%**; como mínimo se lleva ya trabajando con las personas más de siete meses (considerando que en los créditos anteriores hayan elegido los plazos más cortos, más la duración de la etapa pre crédito); por lo que el índice de confianza para con acreditados es mayor. Los asesores conocen más el comportamiento de cada uno de sus núcleos solidarios. A partir de este ciclo pueden elegir plazos diferentes pero rige el de mayor monto. El resto puede tomar hasta dos créditos en el plazo que la persona con mayor crédito haya decidido; es decir, deben considerar el que inician juntos y terminan en la misma fecha, aunque los plazos de sus créditos sean diferentes; por lo que siempre es necesario hacer un ajuste en semanas.

CREDITO: \$12.000,00	% COSTO		COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO					
	3,00%		\$360,00	\$1.080,00	12 SEM	3 MESES
	3,15%		\$378,00	\$1.418,00	15 SEM	3.75 MESES
	3,25%		\$390,00	\$1.950,00	20 SEM	5 MESES
	3,50%		\$420,00	\$2.520,00	24 SEM	6 MESES
	3,50%		\$420,00	\$2.940,00	28 SEM	7 MESES
	3,75%		\$450,00	\$3.600,00	32 SEM	8 MESES

PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO MISAFEME A.C	AHORRO	PAGO SEMANAL
12	3,00%	\$13.080	\$1.090	\$134	\$1.224
15	3,15%	\$13.418	\$895/ \$888	\$107	\$1.002
20	3,25%	\$13.950	\$698/ \$688	\$80	\$778
24	3,50%	\$14.520	\$605	\$67	\$672
28	3,50%	\$14.940	\$534/ \$522	\$58	\$592
32	3,75%	\$15.600	\$488/ \$472	\$50	\$538

Cuarto ciclo: se incrementa a **\$18,000.00 (Diez y ocho mil pesos 00/100 M.N)**, con un ahorro pos crédito de \$1,200.00 (Un mil doscientos pesos 00/100 M.N). Se ajustan nuevamente los costos y los plazos en beneficio de los acreditados. Los plazos van desde 12 hasta 40 semanas con un costo del 3% al 3.75%.

CREDITO: \$18.000,00	% COSTO		COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO					
	3,00%		\$540,00	\$1.620,00	12 SEM	3 MESES
	3,15%		\$567,00	\$2.126,00	15 SEM	3.75 MESES
	3,25%		\$585,00	\$2.925,00	20 SEM	5 MESES
	3,40%		\$612,00	\$3.672,00	24 SEM	6 MESES
	3,50%		\$630,00	\$4.410,00	28 SEM	7 MESES
	3,75%		\$675,00	\$5.400,00	32 SEM	8 MESES
	3,75%		\$675,00	\$6.075,00	36 SEM	9 MESES
	3,75%		\$675,00	\$6.750,00	40 SEM	10 MESES

AHORRO CREDITO.	PRE	AHORRO	POS	CREDITO.	AHORRO TOTAL ACUMULADO.
\$3,800.00		\$1200.00			\$5,000.00

PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO MISAFEME A.C	AHORRO	PAGO SEMANAL
12	3,00%	\$19.620	\$1.635	\$100	\$1.735
15	3,15%	\$20.126	\$1,342/ \$1,338	\$80	\$1,422/ \$1,418
20	3,25%	\$20.925	\$1046/ \$1,051	\$60	\$1,106/\$1,111
24	3,40%	\$21.672	\$903	\$50	\$953
28	3,50%	\$22.410	\$800/ \$810	\$43	\$843/\$853
32	3,75%	\$23.400	\$731/ \$739	\$38	\$769
36	3,75%	\$24.075	\$669/ \$660	\$33	\$702
40	3,75%	\$24.750	\$619/ \$609	\$30	\$649

Quinto ciclo: se otorga un crédito por **\$25,000.00 (Veinticinco mil pesos 00/100 M.N)**, los plazos van desde 12 hasta 48 semanas; en este ciclo los acreditados ahorran un monto de \$1,800.00 (Un Mil ochos cientos pesos 00/100 M.N) en duración del plazo que eligieron pagar su crédito.

CREDITO: \$25.000,00	%COSTO AL SERVICIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	PLAZO	
	2,50%	\$625,00	\$1.875,00	12 SEM	3 MESES
	2,60%	\$650,00	\$2.438,00	15 SEM	3.75 MESES
	2,70%	\$675,00	\$3.375,00	20 SEM	5 MESES
	2,80%	\$700,00	\$4.200,00	24 SEM	6 MESES
	2,90%	\$725,00	\$5.075,00	28 SEM	7 MESES
	2,95%	\$738,00	\$5.904,00	32 SEM	8 MESES
	3,00%	\$750,00	\$6.750,00	36 SEM	9 MESES
	3,50%	\$875,00	\$8.750,00	40 SEM	10 MESES
	3,50%	\$875,00	\$9.625,00	44 SEM	11 MESES
	3,75%	\$938,00	\$11.256,00	48 SEM	12 MESES

AHORRO PRECREDITO \$5,000.00		AHORRO POS CREDITO. \$1,800.00		AHORRO TOTAL ACUMULADO \$6,800	
PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO	AHORRO	PAGO SEMANAL
12	2,50%	\$26.875	\$2,240/ \$2,235	\$150	\$2,390/\$2,385
15	2,60%	\$27.438	\$1,829/ \$1,832	\$120	\$1,949/\$1,952
20	2,70%	\$28.375	\$1,419/ \$1,414	\$90	\$1.509
24	2,80%	\$29.200	\$1,217/ \$1,209	\$75	\$1.292
28	2,90%	\$30.075	\$1,074/ \$1,077	\$64	\$1.138
32	2,95%	\$30.904	\$966/ \$958	\$56	\$1.022
36	3,00%	\$31.750	\$882/ \$880	\$50	\$932
40	3,50%	\$33.750	\$844/ \$834	\$45	\$889
44	3,50%	\$34.625	787/ 784	\$41	\$828
48	3,75%	\$36.256	\$755/ \$771	\$38	\$793

Sexto ciclo: para este ciclo el monto es hasta \$32,000.00 (Treinta y dos mil pesos 00/100 M.N), con un ahorro pos crédito de \$2,500.00 (Dos mil quinientos pesos 00/100 M.N). y los plazos van desde 12 hasta 52 semanas; siendo este el plazo máximo que se les otorga para liquidar los créditos de mayor monto.

CREDITO: \$32.000,00	% COSTO		COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO	COSTO MENSUAL			
	2,50%	\$800,00	\$2.400,00	12 SEM	3 MESES
	2,60%	\$832,00	\$3.120,00	15 SEM	3.75 MESES
	2,70%	\$864,00	\$4.320,00	20 SEM	5 MESES
	2,80%	\$896,00	\$5.376,00	24 SEM	6 MESES
	2,85%	\$912,00	\$6.384,00	28 SEM	7 MESES
	2,90%	\$928,00	\$7.424,00	32 SEM	8 MESES
	2,95%	\$944,00	\$8.496,00	36 SEM	9 MESES
	3,00%	\$960,00	\$9.600,00	40 SEM	10 MESES
	3,50%	\$1.120,00	\$12.320,00	44 SEM	11 MESES
	3,75%	\$1.200,00	\$14.400,00	48 SEM	12 MESES
	3,75%	\$1.200,00	\$15.600,00	52 SEM	13 MESES

AHORRO \$6,800.00		PRECREDITO		AHORRO POS CREDITO. \$2,400.00		AHORRO TOTAL ACUMULADO \$9,200
PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO A STA. FE.	AHORRO	PAGO SEMANAL	
12	2,50%	\$34.400	\$2.867	\$200	\$3.067	
15	2,60%	\$35.120	\$2.341	\$160	\$2.501	
20	2,70%	\$36.320	\$1.816	\$120	\$1.936	
24	2,80%	\$37.376	\$1557/\$1,565	\$100	\$1.657	
28	2,85%	\$38.384	\$1371/\$1,367	\$86	\$1.457	
32	2,90%	\$39.424	\$1.232	\$75	\$1.307	
36	2,95%	\$40.496	\$1125/\$1,121	\$67	\$1.192	
40	3,00%	\$41.600	\$1.040	\$60	\$1.100	
44	3,50%	\$44.320	\$1,007/\$ 1,019	\$55	\$1.062	
48	3,75%	\$46.400	\$967/\$951	\$50	\$1.017	
52	3,75%	\$47.600	\$915/\$935	\$46	\$961	

Séptimo ciclo: el monto es de **\$40,000.00 (Cuarenta mil pesos 00/100 M.N)**, con un ahorro pos crédito de \$3,200.00 (Tres mil doscientos pesos 00/1000 M.N). El costo en este ciclo mínimo es del 2.25% en los dos plazos menores que trabaja la empresa.

CREDITO: \$40.000,00	% COSTO		COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO	COSTO MENSUAL			
	2,25%	\$900,00	\$2.700,00	12 SEM	3 MESES
	2,25%	\$900,00	\$3.375,00	15 SEM	3.75 MESES
	2,50%	\$1.000,00	\$5.000,00	20 SEM	5 MESES
	2,75%	\$1.100,00	\$6.600,00	24 SEM	6 MESES
	3,00%	\$1.200,00	\$8.400,00	28 SEM	7 MESES
	3,00%	\$1.200,00	\$9.600,00	32 SEM	8 MESES
	3,20%	\$1.280,00	\$11.520,00	36 SEM	9 MESES
	3,40%	\$1.360,00	\$13.600,00	40 SEM	10 MESES
	3,50%	\$1.400,00	\$15.400,00	44 SEM	11 MESES
	3,75%	\$1.500,00	\$18.000,00	48 SEM	12 MESES
	3,75%	\$1.500,00	\$19.500,00	52 SEM	13 MESES

AHORRO PRECREDITO.\$9,200.00		AHORRO POS CREDITO. \$3,000.00		AHORRO ACUMULADO\$12,200.00	TOTAL
PLAZO SEMANTAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO A STA. FE.	AHORRO	P SEMANTAL
12	2,25%	\$42.700	\$3,558/\$3,562	\$250	\$3.808
15	2,25%	\$43.375	\$2,892/\$2,887	\$200	\$3.092
20	2,50%	\$45.000	\$2.250	\$150	\$2.400
24	2,75%	\$46.600	\$1,942/\$1,934	\$125	\$2.067
28	3,00%	\$48.400	\$1,729/\$1,717	\$107	\$1.836
32	3,00%	\$49.600	\$1.550	\$94	\$1.644
36	3,20%	\$51.520	\$1,431/\$1,435	\$83	\$1.514
40	3,40%	\$53.600	\$1.340	\$75	\$1.415
44	3,50%	\$55.400	\$1,259/\$1,263	\$68	\$1.327
48	3,75%	\$58.000	\$1,208/\$1,224	\$63	\$1.271
52	3,75%	\$59.500	\$1,144/\$1,156	\$58	\$1.202

Octavo ciclo: prácticamente este es el último ciclo, de los denominados básicos, es por un monto de **\$50,000.00 (Cincuenta mil pesos 00/100 M.N)**. Va desde 12 hasta 52 semanas como plazos a pagar el crédito. Iniciando este ciclo los acreditados cuentan con un ahorro acumulado de \$12,200.00 (Doce mil doscientos pesos 00/100 M.N). Con este monto se les podrá apoyar a los integrantes del núcleo solidario las veces que lo requieran. Si alguien por motivo de crecimiento necesitara un monto mayor a este, se le realiza un proyecto de inversión minucioso y se maneja a discrepancia de la empresa.

CREDITO: \$50.000,00	% COSTO		COSTO TOTAL	PLAZO	
	AL SERVICIO	COSTO MENSUAL			
	2,25%	\$1.125,00	\$3.375,00	12 SEM	3 MESES
	2,25%	\$1.125,00	\$4.219,00	15 SEM	3.75 MESES
	2,50%	\$1.250,00	\$6.250,00	20 SEM	5 MESES
	2,75%	\$1.375,00	\$8.250,00	24 SEM	6 MESES
	3,00%	\$1.500,00	\$10.500,00	28 SEM	7 MESES
	3,00%	\$1.500,00	\$12.000,00	32 SEM	8 MESES
	3,20%	\$1.600,00	\$14.400,00	36 SEM	9 MESES
	3,40%	\$1.700,00	\$17.000,00	40 SEM	10 MESES
	3,50%	\$1.750,00	\$19.250,00	44 SEM	11 MESES
	3,75%	\$1.875,00	\$22.500,00	48 SEM	12 MESES
	3,75%	\$1.875,00	\$24.375,00	52 SEM	13 MESES

AHORRO PRECREDITO.\$12,200.00		AHORRO POS CREDITO. \$4,000.00		AHORRO TOTAL ACUMULADO \$16,200.00	
PLAZO SEMANAL	COSTO	PAGO TOTAL	PAGO A STA. FE.	AHORRO	PAGO
12	2,25%	\$53.375	\$4,448/4,447	\$334	\$4.782
15	2,25%	\$54.219	\$3,615/\$3,609	\$267	\$3.882
20	2,50%	\$56.250	\$2,813/\$2,803	\$200	\$3.013
24	2,75%	\$58.250	\$2,427/\$2,429	\$167	\$2.594
28	3,00%	\$60.500	\$2,161/\$2,153	\$143	\$2.304
32	3,00%	\$62.000	\$1,938/\$1,922	\$125	\$2.063
36	3,20%	\$64.400	\$1,789/\$1,785	\$111	\$1.900
40	3,40%	\$67.000	\$1.675	\$100	\$1.775
44	3,50%	\$69.250	\$1,574/\$1,568	\$91	\$1.665
48	3,75%	\$72.500	\$1,510/\$1,530	\$84	\$1.594
52	3,75%	\$74.375	\$1430/\$1,445	\$77	\$1.507

Cuarta reunión: todos los integrantes ya deben de contar con el expediente completo. El ahorro inicial de \$600.00 (Seis cientos pesos 00/100 M.N), por cada integrante del grupo solidario; que es utilizado como un pequeño fondo de contingencia para que en el caso de que algún integrante no pueda dar su pago el día de la reunión, el tesorero tiene la facultad de tomar del ahorro individual de dicha persona y realizar el depósito en la cuenta MISAFEME A.C y no incurrir en morosidad; ya que sus pagos oportunos son los que garantizarán la permanencia dentro de MISAFEME A.C y el incremento gradual de sus créditos. Se realiza una inspección física de los negocios y domicilio de cada uno de los integrantes del núcleo.

Una vez teniendo el expediente completo se procede a lo que se le denomina **arqueo de ahorros**. Este es contabilizar físicamente el ahorro acumulado de los miembros del núcleo, requisito indispensable para poder acreditar al primer crédito y bien acceder al ciclo superior inmediato según sea el caso. Prácticamente el arqueo de ahorros se lleva a cabo en la última reunión del ciclo vigente, a fin de garantizar que a partir del segundo ciclo los créditos sean continuos; lo que permite a los acreditados calendarizar y programar sus próximas entregas de apoyo.

Se requisita diferentes formatos a fin de darle formalidad a la consolidación del núcleo.

Solicitud de créditos: con los generales del grupo, (nombre, fecha de solicitud, de entrega del recurso, ciclo al que corresponde y dirección donde se llevará a cabo la entrega.) nombres de los integrantes, monto solicitado y monto autorizado. En las observaciones se especifica al plazo que desean pagar y el costo que les corresponde de acuerdo al monto y plazo.

Acta Constitutiva: del grupo donde se destaca el ahorro inicial con el que cuentan cada integrante y el ahorro que se comprometen a reunir durante la duración del ciclo vigente.

Reducción de plazo: se firma en caso de que decidan pagar el crédito en un periodo menor al máximo establecido. Todos los integrantes lo firman de conformidad. De no cumplir con el tiempo acordado en este documento, se les aplica el plazo máximo a pagar correspondiente al ciclo con su respectivo costo al servicio.

Reglas generales: Lo firman quienes conforman la mesa directiva, sin embargo estos lineamientos son aplicados a todos los integrantes. En ellas destaca el llevar sus pagos semanal y puntualmente al lugar de reunión, tener su libreta de ahorros al corriente, notificar a su asesora si existe un cambio de domicilio.

Formato de arqueo de ahorros: se contabiliza físicamente el ahorro de cada integrante y el presidente y tesorero firman, siendo a éste último quien se queda al resguardo de los ahorros, a fin de poder tenerlos a la mano para poder hacer uso de ellos en el momento que se requiera realizar el pago completo y oportuno a MISAFEME A.C

A la siguiente semana la asesora de créditos se entrevista con el grupo en el lugar y hora acordados y se lleva a cabo la denominada **entrega de apoyos**. Para iniciar con la esta entrega se les solicita a las personas que forman la mesa directiva tomen protesta de los cargos a desempeñar; todos los integrantes firman un pagaré solidario donde se especifica la cantidad total a pagar por el grupo; un calendario de pagos semanales, al final del lado anverso se estipula una clausula donde se menciona que el pagaré se da por vencido en la primera fecha de pago, dando con esto la facultad a MISAFEME A.C de hacer exigible el pago total del adeudo, así como cargar un interés moratorio

del 6%, en caso de mora o atraso. Al reverso de este documento se mencionan los nombres, direcciones y cantidad a pagar de manera individual de cada integrante con su respectivo costo al servicio; es decir, los acreditados desde un principio saben la cantidad a pagar al finalizar el plazo.

Se firma un recibo donde se especifica. La cantidad a recibir y por último un contrato denominado de **MUTUO CON INTERES**. Documento en el cual formaliza la relación MISAFEME A.C y núcleo solidario. Este contrato está dividido en dos partes:

La primera se da a conocer todos los antecedentes de MISAFEME A.C, se determina quién es el mutuante (la prestadora de los apoyos económicos) y quien es el mutuario (las personas beneficiadas con estos apoyos económicos); a partir de ese momento se les denomina de esa forma en lo que resta el contrato.

La segunda parte está integrada por ocho cláusulas:

1.- Las partes se reconocen mutua y recíprocamente.

2- Se dan a conocer los datos generales de los mutuarios.

3.- Se indica que los mutuarios firman el contrato de conformidad y el mutuante se compromete a la entrega del recurso económico el mismo día de la celebración de este.

4.- Se menciona la dirección de las oficinas de MISAFEME A.C, que es el domicilio fiscal.

5.- En caso del que los mutuarios decidan pagar con anticipación su deuda lo tienen que notificar con antelación al mutuante.

6.- Se especifica el porcentaje que se compromete a cubrir cada uno de los mutantes dependiendo el monto y plazo elegido; por concepto de costo al servicio.

7.- Se manifiesta que en caso de incurrir en el incumplimiento de alguna de las partes, ambos se someterían a los Juzgados del Distrito Judicial de Toluca; renunciando a cualquier otro que por derecho o territorio les corresponda.

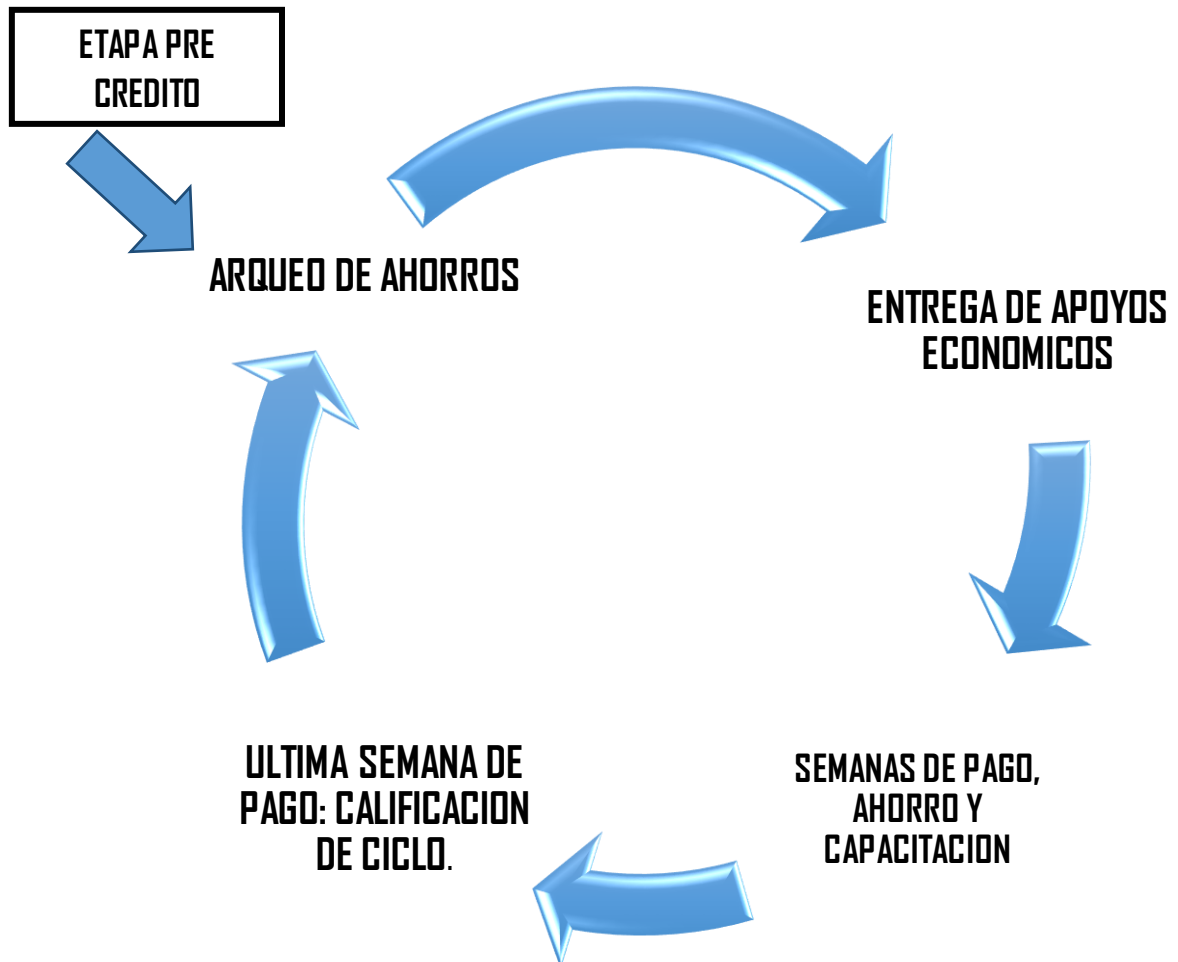
8.- El presidente y tesorero firman como testigos de la celebración de este contrato.

Una vez concluido éste trámite, en el transcurso de ese día se ve reflejado el depósito de su microcrédito en su cuenta personalizada; siendo ellos quienes determinen la distribución de su recurso. Nunca se les pide que comprueben en que destinaron el recurso, pues esa es la parte en donde entra la fe y credibilidad de las personas. Cuando alguna de ellas lo destina para otro fin que no se la actividad económica es muy sencillo detectarlo, pues el cumplimiento en sus pagos no es mas a adecuado y por tanto el riesgo de la salida del núcleo solidario es inminente.

Su primera fecha de pago es a los ocho días de haber recibido su crédito. Los pagos se llevan a cabo en reuniones semanales que se tienen con el grupo, siendo la tesorera quien recibe el pago y el ahorro y por lo general es ella quien tiene la responsabilidad de realizar el depósito en el banco y les firma de recibido en la libreta de ahorro que cada una de ellas tiene. La asesora o promotora de créditos no tiene acceso a dinero en efectivo por ningún concepto, ya que a los ocho días de realizar el pago ella solo recibe el Boucher original del pago. Se le pide al secretario conserve una copia simple del depósito para cualquier aclaración.

Etapa pos crédito: inicia en la semana siguiente de la entrega de apoyos. En las semanas subsecuentes a la duración del ciclo, se realiza el pago en las reuniones y el tiempo restante se utiliza para capacitar a las acreditadas. En los primero ciclos por lo general se les capacita en la elaboración de un plan de negocios, compra y manejo de inventarios. Cuando se tiene la oportunidad de enviarlas a capacitación con algún experto en la materia se les invita de forma gratuita siendo MISAFEME A.C quien absorbe el costo. Para los siguientes préstamos ya no es necesario llevará a cabo la etapa pre crédito, ya se otorgan de forma continua. Lo que permite planificar las fechas a recibir sus apoyos subsecuentes.

CICLO DE LOS CREDITOS



Cuando el vínculo entre la empresa y las socias se ha fortalecido, los temas que se abarcan los van marcando las mismas mujeres, de acuerdo a la problemática de sus negocios o de su vida familiar. Si es necesario se les apoya en estas cuestiones familiares, con orientación y escuela para padres, sobre adicciones en los adolescentes, o cualquier tema que sea de su interés.

En la capacitación también llegan a apoyar los mismos acreditados. Siendo una forma de retribuir con el apoyo recibido por parte de MISAFEME A.C; se puede mencionar el ejemplo de un acreditado de la colonia Hípico, municipio de Metepec, quien con los créditos recibidos se especializó en la elaboración de hortalizas de hidroponía. Llevando este conocimiento a través

de pláticas a los integrantes de los diferentes núcleos e invitándolos a iniciar su hortaliza casera y la elaboración de compostas.

2.5.- MICROCRÉDITOS HERRAMIENTA DE DESARROLLO SOCIAL.

Los microcréditos han resultado ser una herramienta importante para mitigar la pobreza y la desigualdad social. Los resultados en la mayoría de los casos de quienes se han visto beneficiados con estos han sido positivos; por lo general los servicios financieros se encuentran más encaminados a la población de mayores ingresos, con negocios sólidos.

Para el sector de las mujeres emprendedoras ha sido un oasis en esta lucha diaria por tener una mejora económica y por ende de calidad de vida para ellas y sus familias. Con la implementación de MISAFEME A.C se activaron diversas palancas que estimulan el desarrollo humano de sus acreditadas; las integra al mundo laboral a través del autoempleo y la capacitación técnica continua, lo que redundará en mejores personas, comprometidas con su labor, viéndose con esto beneficiada toda una comunidad.

La creación y diversificación de actividades productivas, así como su fortalecimiento y ampliación, en las comunidades abarcadas refleja una baja marginación. Y si un sensible fortalecimiento en la microeconomía, que se abre paso poco a poco.

Al entregarse los microcréditos a través de núcleos solidarios, se crea entre estos valores de gran peso social; aprenden a respetar las necesidades e ideologías de sus compañeras dándose mutuamente un trato digno; siendo la SOLIDARIDAD el valor por excelencia. Se genera un sentimiento de fidelidad para con la empresa que las ha apoyado en el momento que nadie creía en sus actividades productivas. Se solidarizan entre ellas para favorecer el crecimiento del núcleo solidario, a través de un apoyo mutuo con la única intención de alcanzar el bien común.

Al obtener las mujeres emprendedoras sus microcréditos se crea un vínculo de compromiso entre ellas y para con sus familias, sabiendo que si ellas crecen en sus negocios sus familias podrán gozar de una mejor

educación, salud y mejores oportunidades. La figura del microcrédito aporta beneficios sociales y enseña a las personas a comprender que solo el trabajo continuo puede mejorar sus condiciones de vida.

La autoestima y dignidad toman un papel importante, al saber que como micro empresaria cuentas con el apoyo económico inmediato y la asistencia técnica para sobresalir en su actividad económica. Muchas mujeres al sentirse seguras económicamente han decidido tomar las riendas de su vida, dignificando así el papel de la mujer como eje central de la familia y como persona económicamente productiva; evitando con ello en muchos casos el maltrato físico, psicológico y económico por parte de sus parejas; es decir, con la generación del autoempleo e incremento de las actividades productivas, no solo se reduce la pobreza, mejora la salud física y emocional, la alimentación se modifica y se abren nuevas puertas a la educación.

En los años que lleva funcionando el programa; primero como Santa Fe de Metepec y más tarde como MISAFEME A.C el otorgamiento de microcréditos a los sectores más desprotegidos ha impulsado la consolidación de los negocios que de no haber recibido una pronta ayuda monetaria hubieran muerto en el camino; y no por falta de creatividad y de actitud de las personas, sino porque las oportunidades se desvanecen.

MISAFEME A.C esta consiente que en ocasiones el giro de la actividad económica elegida no es la mejor; por eso en apoyo al crecimiento de los microempresarios avala el cambio de giro. En muchos casos este cambio ha resultado muy benéfico, se arriesgan a innovar con la firme convicción de que sus negocios crecerán.

Son las mismas microempresarias quienes van marcando su nivel de crecimiento, tanto en MISAFEME A.C como en sus negocios. La mayoría de ellas se vuelve cautelosa al solicitar los montos a fin de no quedar mal en sus pagos y perder el apoyo que tanto les ha ayudado; es decir, se crea la conciencia de honrar al crédito.

2.6.- EMPRESARIO CON COMPROMISO SOCIAL.

Cuando hablamos de empresarios con compromiso social, nos referimos básicamente aquellos que decidieron por convicción propia participar de forma activa en beneficio de la sociedad en sí, tomando acciones certeras para lograrlo. Sabiendo que con ello la única forma de atacar a la pobreza es generando riqueza. La pobreza es un asunto de todos. Las empresas no podrán ser prosperas en un país que no crece y no genera empleos.⁴⁹

El empresario comprometido con el bien social mantiene como primicia el ganar-ganar; que significa tu ganas al verte beneficiado, en este caso con los apoyos económicos; mejora tu entorno social, tu familia, etc.; yo gano al contribuir en una repartición más equitativa de las oportunidades, gano al saber que las familias se consolidan y detonan sus potenciales emprendedores.

Es importante resaltar que el desarrollo económico y social mejora la vida de las comunidades; definiendo a la comunidad a menudo por criterios geográficos, legales o gubernamentales. Si se utiliza el criterio de ubicación geográfica, la comunidad es un grupo de personas que reside en la misma localidad. Para grupos cuyos miembros no residen en la misma localidad, la comunidad es definida como un grupo de individuos que tienen un mismo interés⁵⁰.

Un año antes de terminar la administración del Ing. Álvarez Malo Bustamante, el cabildo en conjunto con el encargado de la Dirección De Desarrollo Económico se comienza a dar a la tarea de buscar empresarios que se interesen en participar de forma activa en Santa Fe de Metepec. Y es así como se sostiene la primera entrevista con uno de los empresarios mexiquenses más importantes, se le plantea en que consiste el programa, a quienes va dirigido y sobre todo la necesidad que se tiene de invertirle dinero al proyecto para que sobreviva.

El proyecto resultó interesante sobre todo por la metodología que lleva: crédito, ahorro y capacitación; tres cosas fundamentales para ayudar a las

⁴⁹ ASPILLAGA, Alayza Víctor, *“Responsabilidad Social en México: situación actual y perspectivas”*. AliaRSE – GTZ en México. 2003.

⁵⁰ Ididem.

personas a crear autoempleo y con ellos sustentar a sus familias. Al mismo interés de ayuda a la comunidad se unen otros tres empresarios que confiando en la visión del primero y sobre todo apelando al lado humano, deciden apoyar el proyecto. Y desde el primer momento que deciden ser parte de este programa, renuncian a los dividendos que esto les pueda generar, con el fin de que se vaya acumulando en el capital inicial y poder apoyar a un número mayor de personas. Para este momento ni los propios empresarios saben si su capital tendrá retorno, pero deciden tomar el riesgo en pro de la sociedad mexiquense.

Dejando en la presidencia del Comité técnico al C.P Gabriel Bello Hernández, quien gracias a su habilidad y dirección el día de hoy se puede presumir de que MISAFEME A.C es una empresa autosustentable, con potencial de crecimiento y que los objetivos básicos se han cubierto.

Los primeros dos años de MISAFEME A.C resultaron más complicados de lo que se esperaba. La aportación de \$500,000.00 (Quinientos mil pesos 00/100 M.N) en cartera colocada del ayuntamiento no resultaba suficiente para poder hacer frente a las necesidades que la empresa requería; cubrir los créditos solicitados, gastos administrativos, impuestos y nómina del personal y \$300,000.00 (Trescientos mil pesos 00/100 M.N) en efectivo. Por lo que los empresarios en conjunto aportaron la cantidad de \$900,000.00 (Novecientos mil pesos 00/100 M.N), a pesar de ello para poder cumplir con los compromisos de créditos se pidió la comprensión de los acreditados, en ocasiones se desfasaban la entrega por unos días en lo que se contaba con la liquides necesaria de acuerdo a los pagos semanales que iban venciendo día a día. La respuesta por parte de la gente que ya era parte de MISAFEME A. C fue muy importante y valiosa.

Se tuvieron que tomar decisiones, para sacar a flote a MISAFEME A.C, que iban desde la reducción de gastos incensarios, como incentivar la promoción y creación de nuevos núcleos solidarios, para que con el ingreso que estos generan conforme van avanzando en sus créditos, se pudieran cubrir todos los gastos de mantenimiento administrativo (Nominas), renta del inmueble, pago de impuestos estatales y federales, etc. El camino al principio no fue sencillo, por momentos se pensaba que resultaría complicado

convertirse en una empresa autosustentable, sin lugar a dudas las decisiones prontas y oportunas rindieron frutos. Con esta actitud se puede comprobar que el empresario no siempre es el hombre aquel que su único interés es generar auto riqueza, que no tiene valores éticos y morales. Hay empresarios con un gran sentido humano, que sin tener el reconocimiento público o económico ayudan a la parte de la sociedad más desprotegida, teniendo como única recompensa el agradecimiento y crecimiento de ésta. Para el año 2006 se pudo alcanzar el punto de equilibrio; es decir, la Asociación Civil era autosustentable. El tener una colocación de créditos promedio de \$1, 000,000.00 (Un millón de pesos 00/100 M.N) mensual, permitió lograr el objetivo. Cabe resaltar que la recuperación mensual de los apoyos otorgados, está por arriba del 93% mensual, uno 4% en proceso de recuperación de aquellos acreditados que han presentado problemas para cubrir sus pagos semanal mente; el 2% restante se considera cartera vencida y/o en proceso de recuperación de manera judicial; solo de esa cartera el 1% es considerada cartera irrecuperable; en la mayoría de los casos es por cambio de domicilio de quienes resultan con el adeudo y no se les puede ubicar.

También nos enfrentamos a fantasmas del pasado. Hubo quienes de la administración gubernamental entrante a cargo del Ing. Salvador Robles dudaban de la permanencia de MISAFEME A.C.; siendo ellos los primeros detractores del programa, se negó el seguir haciendo uso de las instalaciones físicas donde se trabajaba, al personal que aun pertenecía al H. Ayuntamiento de Metepec intentaron persuadirlo para no seguir adelante con su labor e incluso hubo momentos en que no se les permitía salir a comunidad a cumplir con sus tareas o de lo contrario se harían acreedoras a una sanción administrativa que iba desde una acta por desacato hasta una sanción económica; el apoyo económico que se le otorgaría a MISAFEME A.C independiente a la cartera colocada, se retrasó por parte de la Tesorería del H. Ayuntamiento, nunca se dijeron los motivos reales de esto. A pesar de ello y ya teniendo el respaldo de los empresarios que adoptaron el programa, las colaboradoras de MISAFEME A.C, deciden dejar de ser parte del personal del H. Ayuntamiento para ser parte de la plantilla de MISAFEME A.C; es decir, el paquete se fue completo, lo que ayudo a seguir adelante con lo ya logrado, no

hubo necesidad de capacitar al personal, solo se realizaron algunos ajustes en las actividades que se venían desempeñando. Cuando el personal tuvo el primer contacto físico con el empresario más visionario, les propuso no trabajar para MISAFEME sino ser MISAFEME, las incitó a darse cuenta que de ellas que eran las que conocían el programa, de quienes dependía el éxito y permanencia de éste. Esta plática fue sin duda alentadora y la que marcó la poca rotación de personal que existe en la empresa; quienes se han ido ha sido más por cumplir con expectativas a nivel personal y no porque no les satisfaga el trabajo que realizan. Todas como se dice coloquialmente traen la camiseta puesta de MISAFEME A.C, la han visto nacer, crecer, casi morir, renacer y fortalecerse han hecho uso de todas y cada una de las fortalezas del programa para lograr el objetivo planteado.

Entre las ventajas más sobresalientes que tiene MISAFEME A.C sobre otras instituciones financieras; incluso de las que se manejan a través de núcleos solidarios son:

- Núcleos solidarios reducidos: poder acreditar. MISAFEME A.C solo requiere 6 integrantes como mínimo. Al ser pocos los integrantes se reduce sensiblemente el riesgo de tener integrantes morosos en el grupo.
- Cada uno de los integrantes se puede dedicar al giro que más le convenga e incluso cambiarlo de ser necesario.
- Se puede dedicar a uno o más actividades económicas.
- Los apoyos económicos están dirigidos al fortaleciendo de la actividad económica que genera autoempleo.
- Se cerciora que los apoyos económicos no se destinen a aquellas actividades económicas no legales. (Piratería).
- Créditos graduales y continuos, pudiendo con esto programar sus entregas.

- Cada quien responde por su propio crédito; es decir, no son avales entre sí.
- Seriedad y cumplimiento en los tiempos establecidos.
- Documentación básica y sencilla.
- Se cree en la palabra de los acreditados; no se toma en cuenta su historial en buró de crédito. Les garantiza la continuidad de los apoyos económicos sus pagos oportunos.
- Vigilancia y atención personalizada para cada uno de los núcleos solidarios.
- Se informa a todos los integrantes como va caminado su núcleo solidario; en caso de existir alguna anomalía se hace del conocimiento de todos para poder actuar a tiempo.
- Capacitación técnica continúa.
- Costos y plazos acordes a las necesidades de cada núcleo solidario.
- Promoción y recomendación de persona a persona.
- El ahorro acumulado lo maneja la misma tesorería y se reintegra en cuanto algún miembro decide retirarse del grupo.
- Manejo de una cuenta bancaria personalizada para cada acreditado; con ello tiene el control absoluto para manejar sus recursos.
- Apertura en el área administrativa para ayudar a resolver sus dudas y atender sus comentarios.
- No se ponen condiciones del lugar donde llevan a cabo sus actividades económicas.

- No es obligatorio tener un tiempo determinado en su negocio establecido.
- Se les incita siempre a la formalización de sus actividades económicas.
- No solicitar avales ni garantías. Solo su palabra y sus pagos oportunos los hacen ser susceptibles de crédito en MISAFEME A.C.
- Se tiene especial cuidado en no sobre endeudar a las personas, para que de esta manera, MISAFEME A.C, sea una herramienta de ayuda.

Con otras instituciones financieras ya sean de sector público o privado existen serias diferencias.

- Documentación más específica, personal y de sus actividades económicas.
- Avales y/o garantías.
- Costos elevados y plazos forzosos.
- Grupos numerosos
- En algunos casos ser una empresa familiar con un número de integrantes específicos.
- Tener solvencia económica para cubrir el adeudo.
- Contar con buen historial crediticio.
- No es necesario que se aplique el recurso en actividades económicas.
- Dificultad para la aprobación del lugar donde se lleva a cabo la actividad económica.
- En programas gubernamentales se les pide preferentemente ser de zona rural y cumplir con ciertos apoyos hacia el gobierno. (asistir a mítines).
- No hay capacitación, solo recuperar los créditos.
- Falta de apertura en el área administrativa.
- Poca constancia en la vigilancia de los núcleos solidarios.
- Todos los integrantes son avales entre sí.
- El manejo de su ahorro acumulado lo lleva la propia empresa.
- Montos y plazos cortos con un solo % de interés.
- Tener como mínimo un año establecido su negocio.

CAPITULO III

ESPERANZA Y REALIDAD: HISTORIAS DE ÉXITO DE MUJERES EMPREENDEDORAS DE MISAFEME A.C.

3.1.- DATOS ESTADISTICOS DE PERSONAS BENEFICIADAS CON EL OTORGAMIENTO DE MICROCREDITOS DIRECTA E INDIRECTAMENTE.

Para el año 2001 Santa Fe de Metepec, solo apoyaba a mujeres emprendedoras del Municipio; siendo este una gran limitante para poder beneficiar a un mayor número de personas. Se comenzó a promover el programa principalmente en aquellas comunidades agrícolas, y menos urbanizadas; el resultado no fue tan satisfactorio como se esperaba, las personas que solicitaban los microcréditos, por lo general ya contaban con otros apoyos gubernamentales, propios para el campo; lo que no les resultaba atractivo tener que realizar pagos semanales, ahorrar, capacitarse; etc. Los grupos que se formaron en comunidades como: San Gaspar Tlahuilpán, San Sebastián, San Lucas Tunco, La Agrícola Lázaro Cárdenas; no prosperaron en su mayoría solo recibieron de dos a tres créditos; así que se intensificó la promoción en zonas más urbanas (Los Izcalli, Infonavit San Francisco, La pila, San José la pila, etc.); es decir, donde se concentra el mayor número de habitantes del municipio y donde los apoyos gubernamentales no llegan por el tipo de actividades económicas que se llevan a cabo en esos lugares.

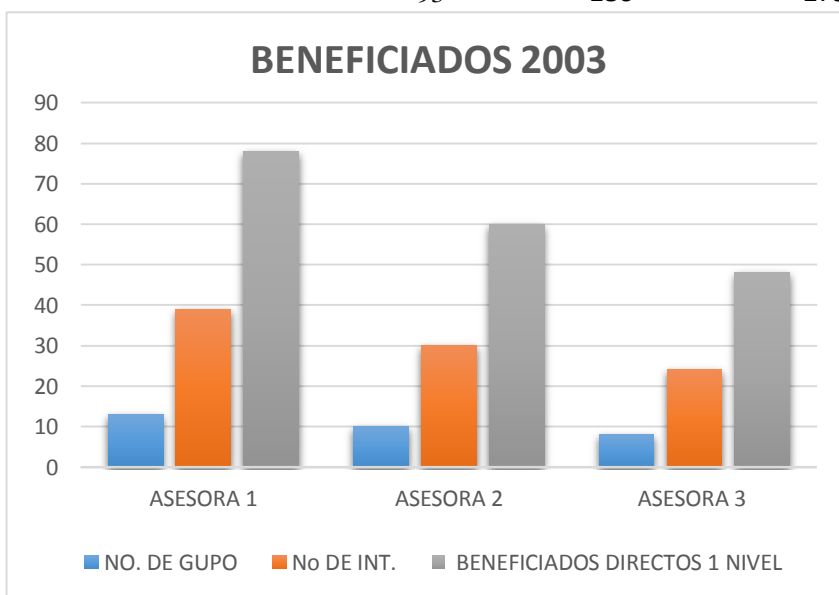
Al ser pioneros de este esquema de crédito, a las personas les resultaba difícil creer que se otorgaba un crédito sin aval y sin garantía, solo con su palabra de invertir en su negocio y reintegrar el recurso en los plazos establecidos. Las personas de esas zonas por lo general están acostumbradas al crédito bancario, ya sea hipotecario o de tarjetas de crédito; pero no habían encontrado el impulso del Microcrédito para sus negocios.

La mayoría de las personas que se interesaban en formar su núcleo solidario, lo hacían por curiosidad o porque de verdad no veían otra alternativa para poder hacer producir su negocio o bien iniciarlo.

Para aquella época se contaba con tres Asesoras de crédito; quienes se dedican a la promoción y servicio de los núcleos solidarios, un Jefe de departamento y un Contador que era el vínculo entre la tesorería y contraloría municipal. Cada asesora atendía un promedio de 10 a 15 grupos por semana con un promedio de 4 integrantes. Con una cartera colocada de menos de un millón de pesos en total.

** Entendiendo como beneficiarios directos a los acreditados y directos en primer nivel a sus familias.

ASESORA	NO. DE GUPO	No DE INT.	BENEFICIADOS DIRECTOS 1 NIVEL	TOTAL DE BENEFICIADOS
ASESORA 1	13	39	78	117
ASESORA 2	10	30	60	90
ASESORA 3	8	24	48	72
		93	186	279



Para el año 2003 que se constituye MISAFEME A.C la recuperación de la cartera era buena, sin embargo lo colocado no era suficiente para hacer una empresa autosustentable, por lo que se decide intensificar la formación de núcleos solidarios y abrir nuevas zonas para poder colocar los microcréditos; a cada asesora se le solicitó tener como un mínimo de 20 grupos por atender a la semana, a cada uno de ellos se le dedica una hora por semana; es decir, atender cuatro grupos al día, el resto de tiempo de jornada laboral se divide

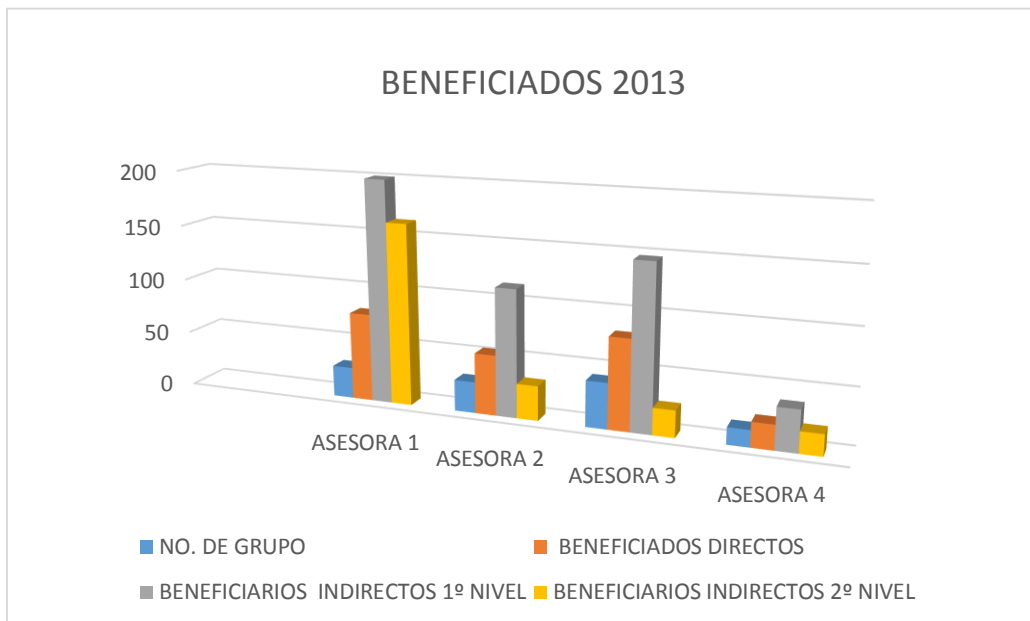
entre traslados de un lugar a otro, promoción, y actividades administrativas propias de su labor.

Para el año 2005 se podía ya percibir a MISAFEME A.C como una empresa autosustentable, sólida y con un gran potencial de crecimiento. Contando con cuatro Asesoras de crédito con un promedio de 25 grupos atendidos por semana, un Coordinador de Área de Promoción y Servicios, un Coordinador del Área Administrativa, la parte contable está a cargo de un despacho especializado en ello; la recuperación judicial también está en manos de un bufete. En la actualidad ya no se cuenta con la Coordinación de Promoción y Servicios

Para el año 2013, a diez años de distancia de la consolidación de MISAFEME A.C. el crecimiento de esta Asociación es visiblemente sensible se atiende a poco más de una centena de grupos a la semana. Triplicando casi el número de beneficiarios directos (integrantes de los núcleos solidarios); más del doble de beneficiarios en primer nivel (familiares dependientes económicos del acreditado) y ahora si con un claro conocimiento de las familias beneficiadas en segundo nivel; siendo estas las de los trabajadores de los integrantes de nuestros núcleos solidarios. Como se abordará en el siguiente apartado, existen varios casos de éxito de los Microempresarios en MISAFEME A.C; algunos de ellos son apoyados con créditos desde que se conformó Santa Fe de Metepec, y después de muchos años de trabajo arduo y constante sus negocios se han consolidado al punto de verse en la importante necesidad de tener trabajadores para seguir creciendo. Permitiendo que se beneficien a más de dos centenas de personas.

La siguiente grafica muestra lo dicho.

ASESORA	NO. DE GRUPO	BENEFICIADOS DIRECTOS	BENEFICIARIOS INDIRECTOS 1º NIVEL	BENEFICIARIOS INDIRECTOS 2º NIVEL	TOTAL
ASESORA 1	28	79	200	163	442
ASESORA 2	28	54	114	31	199
ASESORA 3	41	81	147	24	252
ASESORA 4	15	22	37	19	78
TOTAL	112	236	498	237	971



3.2.- EL PAPEL DE LA MUJER EN EL ÉXITO EMPRESARIAL. (CASOS DE ÉXITO).

En este apartado se mencionan cinco casos de éxito de mujeres que a través del microcrédito sus negocios se han hecho competitivos, dando pie a la generación de empleos y con ello ampliar el número de familias beneficiadas de manera directa e indirecta. En todos los casos se les pidió a las personas la autorización para poder relatar su caso en este trabajo; todos resultaron entusiasmados e incluso sintieron un reconocimiento extra a su labor, cada uno manifestó su sentir y experiencia en MISAFEME A.C de forma libre.

CASO No. 1:

NOMBRE DEL NUCLEO SOLIDARIO: DULEN.

NOMBRE DE LA MUJER EMPRENDEDORA: MARTHA YSABEL JIMENEZ FERNANDEZ.

COMUNIDAD: UNIDAD HABITACIONAL “ANDRES MOLINA ENRIQUEZ” (LA PILA).

MUNICIPIO: METEPEC.

MONTO ACTUAL: \$18,000.00 (Dieciocho mil pesos 00/100 M.N)

PLAZO: 15 SEMANAS.

COSTOS: 3.5% mensual

GIRO: ELABORACION DE DULCES DE TAMARINDO.

Martha Ysabel conoció de la existencia de MISAFEME A.C., por una vecina de su comunidad, quien ya era parte de un núcleo solidario.

“Transcurría el año de 2006; me encontraba en una situación desesperada, estaba a punto de separarme de mi esposo, por problemas familiares, sin embargo escuché hablar de MISAFEME, por la Sra. ISA, quién ya tenía tiempo trabajando con ustedes. Me dijo de lo bueno que le había resultado ser parte de un grupo así, que había dejado las tandas por malas experiencias y lo mejor aún de un persona que era agiotista y le cobraba el 10% de interese mensual; y donde nunca veía que su deuda disminuyera sino por el contrario.

Me animé y busque a la asesora de crédito del grupo de Isa, me dio una plática breve de cómo funcionaba y acordamos vernos al siguiente viernes a las diez de la mañana y yo les iba avisar a mis amigas que tenían negocio para ver si se interesaban...

*Yo necesitaba dinero para invertir en mi negocio (elaboración del dulce de tamarindo), anime a mi amiga Vero, Jaqui, etc, el chiste es que nos reunimos las 6 personas que me pedían como mínimo. Y fue cuando formamos el grupo “**Mujeres Emprendedoras**”. Recuerdo nos dieron un crédito de*

*\$3,000.00 (Tres mil pesos 00/100 M.N) y no los entregaron en un sobre amarillo a cada una. Ahorramos \$200.00 (Doscientos pesos 00/100 M.N) y mientras pagamos otro tanto igual. Con este grupo solo estuve tres ciclos, cuando decidí irme a probar suerte a Tijuana con mi hermana que tenía peleterías, mi esposo para ese tiempo se había ido a USA y me dejo con mis tres hijas, de él no supe nada hasta mucho tiempo después. Vendí todo lo que tenía en mi departamento, con eso ajusté para el pasaje y sobrevivir unos días en la frontera. Las cosas no resultaron como yo esperaba así que al cabo de poco menos de dos años regresé peor económicamente de lo que me había ido. Recuerdo que nos dormimos mis hijas y yo en cartones y cobijas en el departamento (que afortunadamente es mío). Mis amigas ya también habían dejado el grupo; así que decidí contactar nuevamente a mi asesora de MISAFEME A.C, le expliqué cuál era mi situación y que necesitaba de su apoyo. Sin dudar se realizó nuevamente la etapa pre crédito cambiando el nombre ahora del grupo a **DULEN** que significa (Dulces Lenda; Lenda era mi mama y quien me enseñó a trabajar el tamarindo).*

Ese grupo fue el bueno, con el crédito ahora por cinco mil pesos, el crédito era poco pero suficiente para empezar de nuevo; compré utensilios de cocina para cocinar el tamarindo, un bulto de azúcar, chile piquín, celofán para envolver la pulpa. Así comencé de nuevo con mi negocio, me salía a las tiendas a ofrecerlos para que ellos los revendieran, primero las cercanas a mi casa, porque caminaba, tocaba de puerta en puerta y se los ofrecía a mis amigas y ellas me recomendaban con otras amigas y así.

Antes de conocer MISAFEME me enfrente a muchas dificultades para obtener un crédito. Fui a SEDAGRO donde estaba el programa Taller Familiar. No me aceptaron por que vivía en zona urbana, porque era yo sola en mi negocio, necesitaba mínimo 6 personas que se dedicaran a lo mismo que yo; aquí estoy sola mi familia está en Tijuana y Michoacán y porque elaboraba mi producto en mi cocina y en mi mesa.

Cuando escuché la plática de que en MISAFEME cada quien podía dedicarse al negocio que quisiera me gustó, el interés se me hizo barato y lo mejor no tenía que ir a pedirle favor a nadie para que me diera su firma de aval

y no ponía en riesgo mi único patrimonio que es mi casa. Los créditos van aumentando conforme vas pagando, creyeron en mí y en mi negocio.

Hoy en día trabajo el dulce con mi hermano, las ventas las sigo haciendo en las tiendas, pero ya abarco otros lugares, hay gente que viene a mi casa a comprarme dulce para revenderlo ahora cuento con tres vendedores. Ya gano más por volumen.

Mi meta ahorita es meter mis productos en el OXXO, ya estoy realizando mi trámite ante la Secretaría de Economía para registrar mi marca (aunque eso se lleva su tiempo), el código de barras ante el AMECE. Y con esos papeles ya puedo meter mi producto con venta individual, ya me dieron el gramaje que necesito para que mi producto sea con precio competitivo. Mi sueño se está haciendo realidad quiero dejarles a mis hijas un negocio estable.

Lo bueno de los créditos con MISAFEME es que te permiten hacer una inversión inicial buena, y con ello reduces costos e incrementas tus ganancias. Aprovechas más el tiempo porque tienes toda la materia prima a la mano así que no pierdes tiempo en ir a la Central de Abastos cada rato.

La capacitación que he recibido ha sido muy buena, porque yo era muy mala para administrarme y más para ahorrar. El ahorro que tengo me da cierta tranquilidad, porque sé que si esta semana no es muy buena para las ventas, mi pago sale del ahorro. Anímicamente estaba muy mal, tuve pláticas de autoestima y escuela para padres que me ha ayudado muchísimo, sin duda puedo recomendar ampliamente a MISAFEME A.C, bueno y lo he hecho.

Mi negocio dejó de ser informal, ahora estoy dada de alta en Hacienda, las etiquetas me las está diseñando el IIFAEM. Ahora me solo me falta un buen programa en la computadora para manejar mis inventarios y mis ventas”.

La historia de Martha no ha sido fácil, es una mujer mexicana; trabajadora y con espíritu de lucha; su familia está ante todo. Ha evolucionado en su negocio considerablemente ahora es ya una microempresaria, se ha tenido que diversificar en sus productos; al inicio solo hacia pulpa de tamarindo con chile y sal, ahora cuenta con cinco productos diferentes y con costos y tamaños variables para que su producto se pueda colocar en diferentes

espacios; desde una tienda escolar hasta productos a consignación en CASART.

Sin lugar a dudas el apoyo que ha recibido con los créditos ha fortalecido y evolucionado su empresa familiar; la capacitación ha sido fundamental para la buena dirección de éste. Hoy en día sus expectativas de crecimiento son más agresivas, desea contar con un mecanismo digital que le facilite la administración de sus inventarios, ventas y utilidades generadas en pequeño, mediano y largo plazo.

CASO No. 2:

NOMBRE DEL NUCLEO SOLIDARIO: CAMINANDO DE LA MANO

NOMBRE DEL MATRIMONIO EMPRENDEDOR: MARIA DE LA LUZ AROYO MENDOZA Y FRANCISCO LOPEZ HERNANDEZ.

COMUNIDAD: IZCALLI CUAUHTEMOC IV

MUNICIPIO: METEPEC. MEXICO

MONTO ACTUAL: \$120,000.00 (Ciento veinte mil pesos 00/100 M.N). Cada uno.

MONTO TOTAL: \$240,000.00 (Doscientos cuarenta mil pesos 00/100 M.N)

PLAZO: 36 meses.

COSTOS: 2.5% sobre saldos insolutos.

GIRO: VENTA DE TACOS DE GUISADO.

Este caso es sin duda uno de los más exitoso y peculiares que tiene MISAFEME A.C. Es importante mencionar que es el único matrimonio en la empresa que cuenta con apoyo económico. Retrocediendo un poco en la historia de Santa Fe y más tarde MISAFEME A.C, no se tenía ningún inconveniente en recibir matrimonios que se dedicaran al mismo giro o no,

con el simple hecho de querer llevar a cabo alguna actividad económica, se les aceptaba; sin embargo con el paso del tiempo y con base a la experiencia, se detectó que el tener parejas dentro o fuera del mismo núcleo solidario, resultaba contraproducente para los acreditados por que existía sobre endeudamiento y aún más para la recuperación del recurso. Por lo que se toma la decisión de eliminar esta modalidad; así que actualmente solo se le acredita; de preferencia a la mujer.

El matrimonio López-Arroyo, es sin embargo un pionero de este programa. Su historial con la empresa por demás está decir que ha sido excelente, por lo que no se ha tenido la necesidad de prescindir de ninguno de ellos. Al matrimonio y a la misma actividad se une su única hija, misma que ha sido beneficiada con apoyos económicos por parte de MISAFEME A.C.

Otra característica que destaca en este caso de éxito, es que el Sr. Francisco López cuenta con capacidades diferentes; lo que no lo hacía sujeto de crédito en cualquier otra institución. Siendo el mismo el que acude a un miércoles ciudadano y pide apoyo al Edil. Su caso se turna a la Dirección de Desarrollo Económico y a su vez al departamento de Santa Fe de Metepec.

Una vez en su domicilio se lleva a cabo la promoción; acuden a ésta 13 personas emprendedoras. Se les explica en que consiste el programa y como funciona. El Sr Francisco haciendo alarde de su entusiasmo y espíritu emprendedor los invita a formar el Núcleo Solidario; él siempre con la visión de crecimiento. Les hace notar que el iniciar con \$1,000.00 (Mil pesos 00/100 M.N) cada uno era un pequeño gran paso para lograr sus objetivos.

Sr. Francisco: *“Cuando le platico a mi mujer que existía Santa Fe de Metepec y que el apoyo era de mil pesos para cada integrante, ella se muestra renuente, yo le hago ver que con los dos mil pesos que tendríamos podríamos surtir nuestra papelería; a la cual le falta mucho.”*

Sra. Mary: *“Recuerdo que con esos dos mil pesos compramos de todo un poco. Elegimos pagar al menor plazo con un costo del 6% mensual, para poder tener acceso rápido al siguiente crédito; el segundo ya fue por*

\$1,800.00 (Un Mil ochocientos pesos 00/100 M.N). Nos entregaban el dinero en efectivo, gente del ayuntamiento; y así poco a poco crecimos dentro de Santa Fe y nuestra papelería y mercería se fortalecían.

Sr. Francisco: “No fue fácil trabajar con tantas personas, todas con diferentes puntos de vista e intereses. Al cabo de los años nos quedamos solo mi mujer y yo en el grupo. Lo llamamos **Caminando de la Mano** porque era lo que realmente queríamos hacer como compañeros de grupo, lástima que no todos tuvieron la misma visión. Cuando ya íbamos en créditos aproximados de \$18,000.00 (Dieciocho mil pesos 00/100 M.N), solo quedábamos cuatro integrantes; decidimos emprender un nuevo negocio que se veía prometedor, así que traspasamos la papelería e invertimos en máquinas de coser, montamos un pequeño taller de costura con 3 trabajadores adicionales a nosotros (Matrimonio e hija). Le apostamos todo a este proyecto; elaborábamos borlas de lana natural que servirían para colocar en máquinas pulidoras de autos. El sueño se esfumó cuando entregamos un número significativo de borlas y el pago de ellas nunca llegó”.

Sra. Mary: “Estábamos muy mal económicamente, endeudados con el crédito, debíamos sueldos, no teníamos ya la papelería, no sabíamos que hacer, nuestra única salida fue ponernos a vender tacos de guisado en un puesto semifijo que teníamos, lo pusimos fuera de una gasolinera que da hacia la avenida las Solidaridad las Torres. Fue muy difícil e incómodo, pero nos ayudaba a solventar los gastos principales de la casa e íbamos pagando poco a poco el crédito. Tuvimos miedo de que ya no quisieran apoyarnos con otro préstamo”.

Sr. Francisco: “Y más temor tuvimos cuando sabíamos que el tiempo de la administración del PAN estaba por terminarse; creíamos que al término de ésta Santa Fe dejaría de existir. Cuando nuestra asesora nos comentó que dejaría de pertenecer a una administración gubernamental para convertirse en Asociación Civil, respiramos un poco. Pedimos su apoyo y comprensión para cubrir el adeudo, el apoyo se nos dió.

Con el siguiente crédito, ahora ya MISAFEME A.C, compramos una alacena de metal, que remolcábamos con mi camionetita, esto atrajo más

gente y comenzamos a acreditarlos con el negocio; solicitamos a una compañía de refrescos nos rotulará el nombre; así quedo "Tacos de Guisado Lucecita"; realmente era la lucecita que teníamos para salir adelante.

La capacitación técnica nos ayudó mucho, después se convirtió más en una plataforma para resolver las necesidades que van surgiendo como ahorita el cambio de Contador para Inscribirnos en el nuevo régimen de contribuyentes".

Sra. Mary "Conforme fuimos avanzando en los créditos, solo nos quedamos en el grupo mi esposo y yo. Una persona que llegó al negocio nos ofreció un microbús que ya no le servía para trabajar para el transporte, porque era de modelo atrasado pero mecánicamente estaba en muy buenas condiciones. A mi esposo se le ocurrió que a esa micro la podíamos adaptar, para que nos funcionara como una cocina rodante, todo de acero inoxidable e instalación de agua y gas".

Sr. Francisco: "No lo pensamos más, para el siguiente crédito que era ya de \$100,000.00 (Cien Mil pesos 00/100 M.N) para cada quien, con uno se pagó la micro y con el otro se pagó toda la instalación. A la gente le llamo la atención y nuestras ventas se elevaron considerablemente, al punto que tuvimos que contratar a tres personas para que estuvieran ayudando en la cocina y a otras tres para que nos ayudaran en el micro atendiendo a la gente.

Ese crédito lo pagamos en dos años y solicitamos que se nos apoyara con los intereses; nuestra petición fue atendida y se nos otorgó el crédito sobre saldos insolutos, lo que nos ayudó aún más en consolidar nuestra pequeña empresa familiar. Al termino de este crédito ya teníamos tratada la segunda micro para trabajarla en condiciones iguales, solo que esta la va atender mi cuñado y comenzamos a vender en San Pedro Totoltepec. El monto se elevó a \$20,000.00 (Veinte Mil pesos 00/100 M.N) para cada uno; se pagó en un plazo igual de dos años".

Sra. Mary: "Al terminar de pagar ese crédito mi esposo invitó a trabajar a su hermano que llegaba de Estados Unidos donde vivió por más de 10 años.

Se compró una alacena de metal, que ubicamos en el estacionamiento de una plaza comercial de la Pila, funcionó muy bien, porque tenemos muy cerca una clínica del IMSS y como ya varios clientes nos conocen, si no van a Izcalli se van a la Pila para almorzar. Ahora ya estamos pensando en contratar un local cerca de ahí para que la gente esté más cómoda”.

Como se puede apreciar el espíritu emprendedor en esta familia siempre se ha hecho presente; a pesar de las adversidades económicas a las que se ha enfrentado, siempre resulta algo positivo de ello. Es importante aclarar que la mancuerna es excepcional; por un lado el Sr. Francisco López es quien planea las estrategias de negocios; es decir, el que cuenta con una mayor visión empresarial; sin embargo resultaría muy difícil que estas se vieran concretadas de no ser por la buena administración de la Sr. María de la Luz Arroyo.

Cuando se les ha preguntado de qué manera el tener un negocio próspero les ha cambiado su situación en los social; nos hablan básicamente del respeto y admiración de los que el día de hoy son capaces de provocar entre su comunidad. Y no solo eso hoy en día se han acercado diferentes Instituciones Crediticias para captarlos como clientes; pero la lealtad y agradecimiento que le tienen a MISAFEME A.C, a quien consideran fue el único que creyó en ellos cuando no tenían nada; ha hecho que rechacen esas ofertas; sin embargo también han adoptado otras formas de llevar el control de sus negocio; prácticamente ya no manejan dinero en efectivo, todos sus pagos los hacen a través de mecanismos electrónicos, aprovechando tiempo y esfuerzo.

El papel de la mujer en este caso de éxito es sin duda medular; ella es quien elabora la comida, quien maneja al personal que tiene con ella y sobre todo la que optimiza los recursos”.

CASO No. 3:

NOMBRE DEL NUCLEO SOLIDARIO: ECLIPSE

NOMBRE DE LA MUJER EMPRENDEDORA: BRENDA IVETTE MARTINEZ VARGAS.

COMUNIDAD: HACIENDA DEL VALLE II

MUNICIPIO: TOLUCA

MONTO ACTUAL: \$100,000.00 (Cien mil pesos 00/100 M.N)

PLAZO: 32 SEMANAS.

COSTOS: 3 % mensual

GIRO: DISTRIBUIDORA DE PAPEL GRADO ALIMENTICIO.

La historia de Brenda es de gran motivación para otras mujeres, que como ella se dedicaba a vender perfume original para dama y caballero que una amiga le distribuía. Su proveedora de perfume, quien además ya era miembro activo de MISAFEME A.C la invito a formar su propio núcleo solidario a fin de contar con un recurso económico para poder comprar los perfumes de mayoreo a mejor costo y con ello incrementar su ganancia.

Brenda: *“Elsa me invita a formar mi nucleó solidario para tener liquidez e incrementar mi inventario y mis ganancias. Nunca había solicitado un crédito en ningún lado, el hacerlo me daba miedo; el hecho de pagar muchos intereses o poner en riesgo mi patrimonio (Casa y Auto). Cuando escuché la promoción, en qué consistía el apoyo de MISAFEME A.C, la manera de trabajar, y lo que me costaba adquirir un crédito se me hizo muy atractivo e interesante; sobre todo no poner en riesgo mi patrimonio y no pedir que alguien más me avalara. Pero estaba dejando empeñada lo más importante de mí: **mi palabra**; cumplir con los pagos oportunos y utilizar el recurso realmente para el negocio. Que esta es sin duda la clave del crecimiento que he tenido”.*

El núcleo solidario Eclipse inicia en 2008 con seis mujeres emprendedoras, todas y cada uno de ellas con actividades económicas existentes, todas vecinas del condominio, algunas amigas otras no. A Brenda desde un inicio se le vió la actitud empresarial, no quería conformarse con un negocio que apenas le diera para subsistir. Su primer crédito fue de \$3,000.00 (Tres mil pesos 00/100 M.N) que pagaron a 12 semanas al 5%. Este primer apoyo lo invirtió integró en perfume, para el segundo crédito de \$5,000.00 (Cinco Mil pesos 00/100 M.N) comenzó a diversificar su negocio, ya no eran solo perfumes, sino que implementó la venta de bolsa para dama, siendo las oficinas su principal mercado.

Brenda: *“Para el crédito de \$12,000.00 (Doce mil pesos 00/100), invertí en papel institucional (el que usan bares, restaurantes, hospitales, etc.), y productos químicos de limpieza a granel. Nos abrimos mercado en la zona de Toluca principalmente, resultó un buen negocio, cansado por los horarios y porque mi hijo estaba muy pequeño y lo traía conmigo en la camioneta repartiendo y cobrando. Daba crédito a ocho días pero en ocasiones el pago me lo daban ya casi por la noche cuando cerraban los restaurantes o abrían los bares. Para finales del 2009 tuve una racha muy mala de un día para otro el papel incrementó su costo hasta en un 50% (creo que por problemas con el petróleo) además la calidad cayó; me regresaban el papel por que se rompía, intenté buscar nuevos proveedores pero la situación estaba generalizada en este sector, la distribuidora Omega que era quien me abastecía desapareció. Para ese momento quedábamos en el grupo dos personas, me atrasé con mis pagos, fue horrible y temí no poder cumplir como lo venía haciendo. Pedí apoyo a MISAFEME A.C que me esperaran con mis pagos, que me tuvieran un poco de paciencia.*

Al termino de este crédito, que afortunadamente no se alargó tanto como pensé, porque me apoyé en mis perfumes y bolsas, solicité un crédito de \$18,000.00 (Dieciocho mil pesos 00/100 M.N). Mi esposo y yo decidimos dar un giro al negocio así que invertimos en papel grado alimenticio, comenzado a distribuirlo en las tortillerías. Aquí nos dimos cuenta que el negocio estaba en invertir en volumen para abatir nuestros costos y elevar nuestras ganancias. Ya en créditos arriba de \$50,000.00 (Cincuenta Mil

pesos 00/100) elaboré un proyecto productivo más detallado en conjunto con mi asesora, se sometió a comité y se me autorizaron \$60,000.00 (Sesenta mil pesos 00/100 M.N) ya como crédito especial y yo sola, ya no había más en el grupo.

Todos mis créditos procuro pagarlos en un plazo no mayor a 32 semanas, extenderme en tiempo es detener el crecimiento de mi negocio, además del que el costo al servicio se eleva y eso disminuye mis utilidades.

Hoy en día mi fuerte sigue siendo la distribución del papel grado alimenticio (revolución blanco o estraza) cada tortillería decide cual comprar, de 1kg, 2kg y 5Kg; en carnicerías y taquerías (papel acerado), se vende por caja. Conocer y ser parte de MISAFEME A.C ha sido una de las mejores decisiones de mi vida, nos ha permitido vivir desahogadamente, ser nuestros propios jefes y establecer nuestros horarios para que yo no descuide a mi hijo. Ojala y existieran más empresas como estas en México seguro seríamos un país menos pobre; pero sobre todo que la gente valore el apoyo, que no lo echen a la borda”.

Lo más loable de esta mujer emprendedora es que todos sus créditos los ha cubierto en un plazo no mayor a 32 semanas, evitando con ello la elevación del costo al servicio y permitiendo con ello que su capital se mueva continuamente. Se puede considerar una de las mujeres más cautas para los negocios. Definitivamente ella nació para ser comerciante. Conforme iba creciendo en sus montos su negocio se fortalecía. Su mercado al punto de que actualmente distribuye un promedio de 80 negocios a la semana.

Al comprar el papel en gran volumen hace abatimiento de sus costos, su esposo y ella son los únicos que trabajan en el negocio, en ocasiones ocupan a alguna persona para que les apoye con la carga de las camionetas.

Su negocio ha prosperado bastante al punto que hoy se puede dar el lujo como ella dice de estudiar la licenciatura en Derecho en una escuela privada, a su hijo le ha ofrecido una mejor calidad de vida. Ella reconoce que sin el apoyo de MISAFEME A.C seguramente hubiera sido más difícil llegar

a lograr sus metas. Hoy en día echa mano de toda la tecnología a su alcance, ya no maneja dinero en efectivo por el riesgo que esto conlleva, todo lo hace a través de transferencias electrónicas. Se considera una microempresaria de éxito, ha recibido el reconocimiento de su esposo considerándola como una mujer capaz e independiente. La gente que la conoce de tiempo atrás se sorprende de verla convertida en toda una microempresaria.

CASO No. 4:

NOMBRE DEL NUCLEO SOLIDARIO: TESORO

NOMBRE DE LA MUJER EMPRENDEDORA: MARIA SALINAS SOTELO

COMUNIDAD: COL. LA LAGUNA

MUNICIPIO: ZINACANTEPEC

MONTO ACTUAL: \$65,000.00 (Sesenta cinco mil pesos 00/100 M.N)

PLAZO: 32 SEMANAS.

COSTOS: 3 % mensual

GIRO: VENTA DE ZAPATO.

María salinas mujer de gran empuje y fortaleza. Conoce de la existencia de MISAFEME A.C en un momento muy difícil de su vida. Su esposo un año atrás se había quedado desempleado, su situación económica era precaria, ya que había que mantener a cuatro pequeños. Su esposo por la misma necesidad se empleó en un negocio que se dedicaba a la venta y compra de equipos de comunicación (celulares). El dueño lo dejó como encargado del negocio y a cargo de los otros dos empleados, sin saber que con la decisión de entrar a trabajar en este local, su vida y la de los suyos tendrían un giro enorme. A la semana de estar trabajando llegó la policía al negocio preguntando por el encargado, él se presenta y se lo llevan detenido acusado

de venta de artículos robados. Permaneció ocho meses en la cárcel de Valle de Bravo, México, en lo que su situación legal se aclaraba.

Mary, como le decimos de cariño, no sabía que iba hacer ella sin trabajo, con un problema de debilidad visual de nacimiento, su esposo en la cárcel y tener que mantener a cuatro niños. Una amiga le comenta que ella está en un grupo donde les otorgan créditos para poner un negocio.

Mary: *“Cuando contacto a la asesora para que me diera la promoción, yo temía que no me aceptaran por la situación de mi esposo; la mayoría de los que se decían mis amigos nos dieron la espalda y dudaban de que fuéramos gente honesta. Formé el núcleo solidario con amigas que me apreciaban y sabían mi problema. Al principio dudé que se me apoyara por el problema de mis ojos y por lo de mi marido. Pero no fue así; con los primeros \$5,000.00 (Cinco mil pesos 00/100 M.N) me fui a San Mateo Atenco a comprar zapato para niño escolar pero económico, lo comencé a vender a fuera de la escuela de mis hijos; este crédito lo pague en 15 semanas. Para el segundo ciclo de \$8,000.00 (Ocho mil pesos 00/100 M.N) invertí en lo mismo pero ya me iba a vender a la plaza de Zinacantepec, un amiga me prestó un espacio de su lugar, me comenzó a ir muy bien. Para el tercer crédito quera el de doce mil pesos fue de una gran ayuda mi esposo estaba libre; pero sin trabajo”.*

El esposo de Mary no solo no tenía empleo, sino el estigma de haber estado prisionero lo que ponía en situación difícil, a pesar de que lo habían puesto en libertad comprobando su inocencia, la gente lo mal veía. Con el tercer crédito deciden ir a la Ciudad de León, Guanajuato, a comprar zapato escolar y de dama.

Mary: *“Con el zapato que nos trajimos de León, mi esposo se fue a vender los martes a la plaza de Santiago Tianguistenco, nos comenzó a ir muy bien, pudimos pagar el crédito antes de lo planeado y con el siguiente decidimos poner un local en la entrada de Zinacantepec, y no dejar la plaza de Santiago. Mi esposo se va a la plaza y yo en el local lo atiendo y tengo a mis hijos ahí para ayudarlos en las tareas”.*

Hoy en día su crédito es \$65,000.000 (Sesenta y cinco mil pesos 00/100 M.N), venden zapato para toda la familia y un poco de ropa de temporada, se comienzan a regularizar en el pago de sus impuestos.

***Mary:** “Ahora que ya estamos con nuestro negocio funcionando y podemos pagar créditos más altos en poco tiempo, algunas empresas se han acercado a ofrecernos apoyos. Yo sin dudar les digo que no me interesa que Dios me puso en el camino a MISAFEME A.C. que fue la única mano que se nos tendió en ese momento. Yo cada vez que puedo recomiendo el uso de este apoyo”.*

Mary es una mujer fuerte que a pesar de las adversidades y su limitante visual no ha dejado de crecer como microempresaria y como madre. Sus hijos son excelentes estudiantes todos ellos becados por el gobierno por su buen aprovechamiento escolar. Mary y su esposo se han ganado a base de trabajo constante el respeto de su comunidad. Ahora ya los consideran gente de bien.

CASO No. 5

NOMBRE DEL NUCLEO SOLIDARIO: ILUSION

NOMBRE DE LA MUJER EMPRENDEDORA: MARIA DEL CARMEN LOPEZ GUZMAN.

COMUNIDAD: IZCALLI CUAUHEMOC V

MUNICIPIO: METEPEC

MONTO ACTUAL: \$50,000.00 (Cincuenta mil pesos 00/100 M.N)

PLAZO: 44 semanas

COSTOS: 3.5% mensual

GIRO: PRODUCTOS DE BELLEZA (MULTINIVEL)

La venta de productos por catálogo con empresas que se dedican a que sus asociados crezcan a partir de un multinivel no es trabajo sencillo. Todas las personas que se inician en esta modalidad de ventas comienzan el nivel 1; que es prácticamente cuando se inician en las ventas, la captación de interesados o nuevos socios, se da por recomendaciones de persona a persona, o bien se

establecen estrategias, tales como realizar demostraciones de los productos, conferencias abiertas a todo el público o bien las personas que comienzan a realizar su red se dan a la tarea de buscar prospectos en cualquier lugar y momento; es un trabajo diario y continuo.

La Sra. Carmen se inició en la venta de cosméticos por catálogo, como una alternativa para poder contribuir con el gasto familiar. Su esposo es Profesor de Pintura, sus ingresos no alcanzan a cubrir los gastos de cuatro hijos estudiantes.

Carmelita: *“Yo necesitaba de un préstamo para poder tener más producto a la vista. De lo que yo invierta mi ganancia es prácticamente del 100%. En muchas ocasiones hay que aprovechar las ofertas que la empresa te da como apoyo de venta. Así que platicando con una vecina que era además mi cliente, me comentó de la existencia de Santa Fe de Metepec, yo había intentado solicitar un préstamo en financieras, pero como no tenía forma de comprobar mis ingresos, nunca era sujeta de crédito. Le pedí a mi amiga que ya tenía su grupo trabajando con Santa Fe que me incluyera para su siguiente préstamo. Escuché una plática previa por parte de la asesora y lo que más me entusiasmó es que podía yo hacer mi propio historial de crédito y llegar hasta donde yo deseara.*

Inicie con un crédito de \$3,000.00 (Tres Mil pesos 00/100 M.N), no recuerdo en cuanto tiempo lo pagué, porque el resto de mis compañeras de grupo ya tenían acceso a créditos más grandes, mi propósito era alcanzarlas en el menor tiempo posible. Invertí todo en productos, la gente sabía que si necesitaba algún producto para un regalo o para ellos mismos, seguro yo lo tenía en existencia y no tendrían que esperarse hasta que llegara el nuevo pedido.

Conforme fue pasando el tiempo me di cuenta que el negocio en mi empresa no era tanto el que yo vendiera grandes cantidades, sino que formara mi red de vendedoras, así yo gano por mis ventas y por las que ellas hacen. De esta manera mi propósito ha sido crecer y crecer hasta lograr ser Lady (tengo en mi red aproximadamente a 15 grupos de 20 personas cada uno). Recibo un

cheque mensual por las ventas que ellas realizan, más lo que yo gano por mis propias ventas.

Después de tantos años de estar aquí en MISAFEME A.C. me quedé yo sola, el resto de las integrantes del núcleo solidario fueron saliendo poco a poco; unas por no aprovechar y utilizar los préstamos para lo que eran y otras por que decidieron probar suerte en otros lugares donde creían iban a pagar menos a la quincena pero en lo que no se fijaron era que el plazo e interés era mucho más elevado y al finalizar pagaron casi el doble de lo que recibieron.

Recuerdo que al principio nos llevaban el dinero en efectivo y cuando se cambiaron a MISAFEME A.C, las cosas cambiaron un poco, nos abrieron una cuenta en el banco, personalizada, sin costo; a mí me benefició mucho porque la mayoría de mis vendedoras están en Michoacán, por lo que a través de esa cuenta me llegan hacer depósitos y el costo para mi es mucho menor.

Viajo cada fin de semana a Michoacán, yo soy de allá, aprovecho para ver a la familia y para levantar pedidos, o inscribir a gente nueva. No ha sido fácil, he tenido rachas muy buenas y otras muy malas, sobre todo cuando ha sido cuestión salud. Hace cinco años tuve un accidente automovilístico en Michoacán, deje de trabajar casi seis meses, mis hijos y esposo eran los que hacían mi trabajo, pero no es lo mismo; me atrasé con mis pagos con MISAFEME A.C, pero me ayudaron a salir, no me cobraron jamás un interés moratorio; díganme ¿cuantos hacen eso?, por eso no los cambio.

Los préstamos que recibo los invierto en mis productos, mis hijos ya son todos profesionistas, ya no tengo muchos gastos con ellos, sin embargo mi esposo sufrió una embolia hace algunos meses y dejó de trabajar. Yo deseo llegar muy alto en mi empresa, para que en un futuro yo viva del porcentaje que me corresponde de mis vendedoras, además que en algún futuro heredar a mi hija mi red para que ella la siga trabajando.

El ser parte de MISAFEME A.C ha hecho que yo realice mis metas, en el multinivel sin liquidez es casi imposible que crezcas. Las capacitaciones que he recibido por parte de ellos me han ayudado mucho para poder administrarme de forma correcta. A nivel personal es muy bonito darte cuenta que a pesar de no tener estudios puedes vivir dignamente, darles a tus hijos lo que tú no

tuviste, para mí es un gran orgullo ver a mis tres hijos convertidos en Ingenieros y a mi hija siguiendo mis pasos; darles universidad a los muchachos es difícil, pero gracias al crédito y al trabajo salimos a delante. Muchas personas que me conocen desde hace muchos años reconocen el esfuerzo que hicimos toda la familia por salir a delante y vivir mejor.

A todas las personas que puedo y que sé que son pagadoras las recomiendo a MISAFEME A.C. no me gusta recomendar a gente que no va a quedar bien con sus pagos, me daría mucha pena con mi asesora que tuviera problemas con personas que no paguen”.

Carmelita es sin duda un ejemplo de lucha y perseverancia, ella ha sido el eje de su familia, tanto en lo económico como en lo moral. Sus hijos reconocen y valoran el esfuerzo de su madre, por darles una mejor calidad de vida. A pesar de que sus créditos los solicita a plazos largos, pocas ocasiones los termina de pagar en el plazo establecido, por lo general siempre adelanta pagos para contar con efectivo en las temporadas que considera más altas para su negocio, que es en Diciembre y Mayo.

Conclusiones

La solidaridad que se da entre las personas ya sea del mismo nivel socioeconómico o bien entre empresario capitalista y emprendedor; da pauta a mejorar condiciones de vida entre quienes la practican. Las estrategias de circulación de capital, permiten que una comunidad entera se fortalezca económicamente; el mercado local se estimula y como resultado de abrir nuevas y mejores oportunidades de educación, empleo y comunicación entre sus habitantes.

La solidaridad en las organizaciones de financiamiento ha permitido la creación de Asociaciones Civiles sin fines de lucro impulsoras de las microempresas; para los emprendedores, estas Asociaciones han promovido la inclusión de microempresarios a la actividad económica de forma favorable.

MISAFEME A.C ha logrado impulsar a microempresarios en la creación y consolidación de sus actividades productivas, dando paso al autoempleo o a la generación de empleo para las personas de su comunidad. MISAFEME A.C ha sido Plataforma para microempresarios que no podían acceder a ningún tipo de crédito tradicional, por no cumplir con los requisitos que marcan los bancos u otras instituciones financieras.

El quehacer sociológico dentro de una Asociación Civil que se dedica a promover el microcrédito entre los emprendedores; principalmente entre las mujeres, se inicia por detectar la comunidad donde este beneficio pueda ser viable, para que no se convierta en un problema más para las familias que se benefician con el microcrédito sino por el contrario debe ser una catapulta de beneficios para los acreditados, sus familias y su comunidad en sí.

Una vez que se detecta la zona tomando en cuenta las características propias de ella, se propone que el sociólogo no solo otorgue el microcrédito y lleve a cabo su recuperación; su verdadera labor se encuentra en poder ayudar a los integrantes de los núcleos solidarios en la buena utilización del crédito, se apoya con capacitación técnica continua según las necesidades de cada comunidad o núcleo solidario. El fomento a la cultura del ahorro no es sencilla, más cuando se viene de una tradición de no saber hacerlo, hay que hacer

comprender primero que el ahorro se comienza poco a poco, con la finalidad de que sea de ayuda para resolver problemas futuros en la economía o bien para poder tener una mejor captación de oportunidades.

El principal problema al que se enfrentan Asociaciones Civiles como MISAFEME A.C, es el alto riesgo de morosidad, algunas personas que son acreditadas con los microcréditos, no siempre lo utilizan para actividad de negocios; sobre todo al inicio de la formación del núcleo solidario; a pesar de llevar una etapa pre crédito con una duración aproximada a cuatro semanas y de hacerles hincapié que los recursos son para invertir en sus negocios, no cumplen con esa parte; provocando con ello que lejos de que el microcrédito sea una ayuda se transforma en una deuda, en ocasiones, difícil de hacer frente, dando pie a un sobre endeudamiento. Para poder resolver esta situación la mejor forma es la prevención; es decir, echar mano de la colateral grupal, como mecanismo de presión social, para quienes integren el núcleo solidario. Se ha percibido que las mujeres que son cabeza de familia son las más comprometidas para reintegrar el crédito y permanecer como cliente cautivo por periodos más extensos, la racionalidad a ello, es que las mujeres conocen el flujo del ingreso en el hogar, así como la distribución de los recursos. Es por ello que MISAFEME A.C. abarca más este sector de la población una vez que son parte de los núcleos solidarios se les capacita para mejorar sus negocios, para que a nivel personal puedan tener un mejor desenvolvimiento al comercializar sus productos.

La mejor forma que se tiene para la captación de personas es a través de la recomendación de boca en boca; las relaciones personales son de gran importancia para la colocación y recuperación del microcrédito. Las personas que han podido comprobar los beneficios que reciben al ser parte de MISAFEME A.C y como les ayudado en el ámbitos económico, familiar y social, pueden avalar el quehacer de ésta, con ello se comienza a diversificar el nicho de mercado.

Las comunidades urbanas y semiurbanas son las que mejor respuesta han dado a estos apoyos; sobre todo aquellas personas que no se encuentran en pobreza extrema; los microempresarios que están muy cerca de la línea de la pobreza o por encima son quienes más aprecian este tipo de apoyos. Estos

emprendedores por lo general lo que tienen lo han conseguido a base de trabajo y lucha constante, y saben lo difícil que resulta ser sujeto de crédito en algunas otras instituciones financieras por no cumplir cabalmente con los requisitos que estas imponen; de ahí que cuando se sienten apoyados procuran no desperdiciar la oportunidad, pagan de manera oportuna y sacan el mejor provecho del microcrédito. La gente del campo por lo general está acostumbrada a recibir apoyos gubernamentales que no le genera ningún compromiso de retorno de estos, viven de lo que sus tierras les proporcionan.

Por último es menester señalar que en las microfinanzas y sobre todo en este tipo de Asociaciones es importante diversificar la cartera de clientes, llegar a aquellos que aún no han sido atendidas sus necesidades y lograr una estabilidad en ellos.

Una de las forma de seguir creciendo en el rubro de las microfinanzas es a partir de la aplicación de productos, que permitan el flujo de clientes a fin de cubrir las necesidades que se vayan presentando conforme la situación social y económica lo marque.

BIBLIOGRAFIA.

ASPILLAGA, Alayza Víctor, *“Responsabilidad Social en México: situación actual y perspectivas”*. AliaRSE – GTZ en México. 2003.

BARRERA, Duque Ernesto. “La Empresa Social y su Responsabilidad Social”. Revista INNOVAR, 17.

BBC Mundo “El Nobel de la Paz Bangladesh”, 13 de Octubre 2006. <http://news.bbc.com.uk>. Consultado 15 de marzo 2014.

BRAUDEL, Fernando. *“La dinámica del Capitalismo”*, México 1986 Fondo de Cultura Económica.

BUITRAGO, Carlos J., *“Manual metodológico para programas de núcleos solidarios”*, mayo 1995. Primera unidad 1995.

DURKHEIM, Emilie. *“Resumen de la División del Trabajo”*, Colofón 1997, 2ª edición

DURKHEIM, Emilio, *“La División del Trabajo”*, Edit. Schapire, Uruguay 1249

<http://microcreditos-como-herramienta-de-desarrollo-social.html> Consultado 04 de Marzo 2014

<http://microcreditos.eu/elorigen-de-los-microcreditos>. Consultado 27 de febrero del 2014.

<http://Que-es-la-solidaridad-empresarial.html> Consultado 04 de Abril de 2014.

<http://reinventemos-desarrollo.blogspot.com/2007/05/el-microcredito-en-mexico.html> Consultado 06 de Marzo 2014.

<http://sociedad-y-asociacion-civil>. Consultado 05 de Marzo 2014.

<http://www.que-es-la-solidaridad.html> consultado 30 de Marzo 2014.

http://www.laverdad.es/v/20100722/opinion_tercer-sector-social-20100722.html. Consultado 05 de Marzo 2014.

<http://www.soyempreneur.com/7-caracteristicas-del-empresario-exitoso.html> Consultado 24 de Abril de 2014.

MARSHALL, Gordon. *“En busca del espíritu del Capitalismo”*, Breviarios México 1986, Fondo de Cultura Económica.

RAZETO Migliario, Luis: *El concepto “Solidaridad”* (<http://www.luisrazeto.net/content/el-concepto-solidaridad>) Consultado 19 de Marzo 2014.

RIONDA, Luis Miguel, *“Tesis: Microcredito Santa Fe de Guanajuato A.C., Universidad de Guanajuato”*.

RODRIGUEZ, Garcés Catalina. *“Impacto de las microfinanzas”*. Universidad Pontificia Bolivariana.

THOMPSON, J. & Doherty. *“The Diverse Word of socialenterprise”*. A Collection of social. Traducción libre de BARRERA, Duque Ernesto en Agosto de 2007.

WEBER, Max. *“Economía y Sociedad”*, México 1979, Fondo de Cultura Económica.

WEBER, Max; *“Ensayos sobre sociología de la religión”*, I, Madrid, Taurus 1998.

www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulo/237filemp.htm Consultado 12 de Marzo de 2014.

www.slidshare.net/filosofia_empresarial-3677219 Consultado 12 de Marzo 2014.

YUNUS, Mahummad. *“Un mundo sin pobreza.”* Paidós Ibérica, Madrid 2008.