

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE TRABAJO SOCIAL**

**Dinámicas del capital social en el programa de microfinanzas de
AMEXTRA en el municipio de Valle de Chalco Solidaridad**

TESIS

**Que para obtener el título de Maestro en Trabajo Social
Presenta:**

Marisol Martínez Velázquez

Asesor: Francisco Rodríguez Hernández

México, D.F.

2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. Marco conceptual, marco teórico y marco metodológico	5
1.1 Marco conceptual	5
1.2 La cooperación y los proyectos de intervención comunitaria	14
1.3 Teoría del capital social.....	15
1.3.1 Pierre Bourdieu: Capital social, capital económico y capital cultural	15
1.3.2 Putnam: Elementos de la cooperación	19
1.3.3 Coleman y Portes: Beneficios y efectos negativos del cierre (closure) de las redes sociales.....	21
1.3.4 Durston: Capital social comunitario y sus posibles aportes o limitantes a la superación de la pobreza	25
1.3.5 Elementos de la teoría de capital social a destacar en la investigación	30
1.4 Marco metodológico	32
1.4.1 Objetivos, definición de objeto de estudio y delimitación espacio-temporal	32
1.4.2 Definición del tipo de investigación y los métodos	33
1.4.3 Definición de técnicas de recolección de datos: la entrevista.....	36
1.4.4 Datos de recolección en campo e instrumentos propuestos para su obtención.....	37
Capítulo 2. Descripción y antecedentes del municipio de Valle de Chalco Solidaridad	41
2.1 Caracterización de los procesos de ocupación urbana en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.....	41
2.1.2 Proceso de urbanización del Valle de Chalco.....	43
2.1.3 Precariedad ambiental del municipio.....	47
2.2 Aspectos socio demográficos y económicos del municipio de Valle de Chalco	48
2.3 El Programa Nacional de Solidaridad y su incidencia en el municipio	50
2.3.1 Principales resultados del PRONASOL en Chalco 1988-1993	51
Capítulo 3. El programa de microfinanzas de AMEXTRA	55
3.1 Antecedentes y elementos principales de los programas de microfinanzas	55
3.2 Las microfinanzas en Latinoamérica y el Caribe	57
3.2.1 Las microfinanzas en México	58
3.3 AMEXTRA y su programa de microfinanzas	63
3.3.1 Reseña de la institución	63
3.3.2 Descripción del programa de microfinanzas.....	65
Capítulo 4. Presentación de resultados y análisis de la información recabada en campo	68
4.1 Resultados y análisis de los grupos entrevistados: Grupo Perla	69
4.1.1 Datos generales	69
4.1.2 Breve historia del grupo y temas que resaltan en las entrevistas	70
4.1.3 Existencia de vínculos y sus características	74
4.1.4 Seguridad de la reciprocidad.....	78
4.1.5 Desarrollo de aptitudes sociales-resolución de conflictos	79
4.2 Resultados y análisis de los grupos entrevistados: Grupo Atardecer	80
4.2.1 Datos generales	80
4.2.2 Breve historia del grupo y temas que resaltan en las preguntas abiertas	81
4.2.3 Existencia de vínculos y sus características	85
4.2.4 Seguridad de la reciprocidad.....	88
4.2.5 Desarrollo de aptitudes sociales-resolución de conflictos	89
4.3 Resultados y análisis de los grupos entrevistados: Grupo Holei.....	90
4.3.1 Datos generales	90
4.3.2 Breve historia del grupo y temas que resaltan en las preguntas abiertas	91
4.3.3 Existencia de vínculos y sus características.....	93
4.3.4 Seguridad de la reciprocidad.....	94
4.3.5 Desarrollo de aptitudes sociales-resolución de conflictos	95

4.4 Fomento a la confianza generalizada	96
Capítulo 5. Conclusiones	99
Bibliografía selecta	109
Anexo A. Instrumento de recolección de información de los miembros de los grupos solidarios	114
Anexo B. Diario de campo de las observaciones realizadas entre abril y mayo de 2009	122
Anexo C. Entrevista realizada a Karina Hernández, coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco	137
Anexo D. Entrevista al Señor Vicente Cortés Moreno.....	144

Introducción

El propósito de esta tesis es analizar el potencial que tienen los programas de microfinanzas que se implementan en colonias populares en la formación de redes sociales y la consecución cooperativa de fines comunes entre los residentes de la periferia urbana de la metrópoli de la Ciudad de México. Para ello se recurre a describir y analizar las dinámicas relativas al concepto de capital social¹ al interior de tres grupos solidarios de microfinanzas regulados por la Asociación Mexicana de Transformación Rural y Urbana, A.C. (AMEXTRA) en el municipio de Valle de Chalco Solidaridad.² Los programas de microfinanzas se basan en la formación de grupos de vecinos para el ahorro y el otorgamiento de préstamos, y por lo general se relacionan exclusivamente con beneficios de orden económico, sin embargo en lugares o situaciones de poco conocimiento entre vecinos, como por ejemplo, territorios de reciente población, la interacción que se genera bajo una modalidad de grupos solidarios puede permitir la extensión de radios de confianza, la formación de redes y la adquisición de habilidades de trabajo grupal.

Con el logro de fines comunes de cierto grupo, en particular me refiero a objetivos que permitan una vida digna, y el cumplimiento de los derechos sociales y políticos. De acuerdo con la teoría del capital social de Robert Putnam, la constitución de ciertas redes sociales construidas en base a la confianza y caracterizadas por intercambios recíprocos, aunado a un conjunto de ciertas normas que rigen su interacción y permiten la permanencia de estas, facilitará el logro de causas comunes. Sin embargo, Pierre Bourdieu enfatiza que el capital social presente en un individuo o grupos, sigue las mismas pautas de acumulación de otro tipo de capitales como son el económico y el cultural por lo que este tema no puede aislarse de contextos de estructuras sociales de poder. De tal forma que en un sentido práctico, John Durston enfatiza que dentro de grupos subordinados no sólo se requiere de un capital social de tipo comunitario para el reclamo y logro de otorgamiento de derechos sociales y políticos, sino también la interacción e incluso la alianza temporal con grupos de poder que permitan el acceso a la toma de decisiones.

Si bien, en esta tesis no se ha podido abordar la magnitud de lo que en el párrafo anterior se expresa, sí pretende dar un primer paso hacia comprender el concepto de capital social en sus distintos elementos visualizándolo desde un nivel micro, a nivel grupal y utilizando principalmente un enfoque cualitativo auxiliado de herramientas del análisis de redes. Así por ejemplo, se comenzó este trabajo de investigación teniendo como referencia un entendimiento generalizado sobre capital social para ir poco a poco conociendo que este concepto tiene diversas categorías como es el capital social individual, grupal, comunitario, societal, puente, de unión y escalera. Aunque no es un objetivo formal de esta tesis, se espera que aquellas personas, principiantes en el tema de capital social, puedan después de leer esta tesis beneficiarse de su mejor comprensión

El interés por esta investigación surgió a través de dos vertientes. La primera fue cuestionar en la práctica profesional el por qué de la dificultad en cuanto a la participación y cooperación entre vecinos de una zona urbana periférica en proyectos que representaban beneficios comunes. La

¹ Desde la perspectiva de Pierre Bourdieu, James Coleman, John Durston y Robert Putnam principalmente.

² Si bien no es correcto asumir generalizaciones a través de observaciones de grupos concretos, sí es posible aportar lineamientos que se puedan reproducir en el conocimiento de dinámicas de capital social grupal en otro tipo de investigaciones.

segunda, el que a primera vista, los programas de microfinanzas con modalidad de préstamos solidarios que yo conocía en México, recogían a un número considerable de vecinos y que además yo consideraba no sólo aportaban beneficios de orden económico, sino que también fomentaban capacidades de organización, participación y cooperación entre sus miembros.

Uno de estos programas de microfinanzas es el de AMEXTRA con una antigüedad en Valle de Chalco de aproximadamente 9 años y que ha ido creciendo en profesionalización y número de beneficiarios. Recuperan el 99% de los créditos otorgados y atienden a aproximadamente unos 450 grupos³ conformados por un promedio de 10 miembros cada uno. El aval del crédito de cada socio, lo constituye el grupo al que está integrado, y cada semana los distintos grupos se reúnen con su respectivo promotor, en donde a la vista de todos se realiza el cobro de los créditos, y se colecta el ahorro semanal obligatorio. AMEXTRA es una asociación civil mexicana, sin fines de lucro, constituida en 1984. Operan diversos proyectos enfocados hacia la transformación de condiciones de vida marginales. Dado que mi área de interés en cuanto a práctica profesional se refiere, son localidades urbano periféricas, el municipio de Valle de Chalco es idóneo, además del antecedente de que en esta zona se promovió con mayor fuerza la formación y trabajo con los comités vecinales de SOLIDARIDAD.⁴

Los distintos aportes teóricos sobre capital social apuntan hacia los temas antes referidos reconociendo que esta teoría no es exhaustiva ni la única en explicar fenómenos de participación, cooperación y asociativismo. Sin embargo es una guía para comenzar a comprender las dinámicas que se generan al interior de los grupos solidarios de AMEXTRA y la relación que guardan con su entorno. El fin práctico de esta investigación es el contribuir a la disciplina de Trabajo Social, aportando elementos para la elaboración de estrategias de intervención, enfocadas a generar o fortalecer la cooperación en un ámbito comunitario y en particular, dentro de los programas de microfinanzas que operan bajo la modalidad de préstamos solidarios. Para tal propósito, los objetivos específicos de esta investigación fueron:

Describir la composición del capital social al interior de tres grupos solidarios. Esta descripción incluyó nombrar los vínculos existentes, función, alcances, dirección, la relación costo/beneficio, densidad/cohesión grupal, y detectar posibles precursores en la formación de lazos de unión, de puente y de escalera presentes.

Analizar en el contexto de los tres grupos y el programa de microfinanzas de AMEXTRA, el estado de diversos elementos, que de acuerdo a la teoría sobre capital social facilitan la cooperación a nivel comunitario. Las temáticas que se exploraron fueron: la existencia de normas y sanciones al interior de los grupos y la relación que guardan con favorecer actitudes recíprocas; el posible desarrollo de la habilidad grupal para resolver conflictos; los avances en extensión de radios de confianza y posibles vinculaciones entre los grupos; la percepción de los usuarios sobre la neutralidad y transparencia de AMEXTRA; y la presencia o no, de prácticas clientelares dentro de los grupos.

³ Conteo manual propio realizado en mayo de 2009

⁴ Jaime Sobrino y Carlos Garrocho, *Pobreza, política social y participación ciudadana* (México: El Colegio Mexiquense, SEDESOL, 1995), 247.

La presente tesis se divide en cuatro capítulos: el primero es el sustento teórico y metodológico de la investigación; el segundo es un marco contextual que gira alrededor de la descripción del municipio de Valle de Chalco Solidaridad, así como de una breve introducción a los programas de microfinanzas y en particular la descripción del programa dirigido por AMEXTRA. A continuación, en el tercer capítulo se presentan los resultados de la investigación de campo y se analiza la información. Las conclusiones incluyen los principales resultados y aportes de esta investigación. Por último se incluye un anexo con detalles sobre la investigación de campo como lo es un ejemplar del cuestionario que se utilizó para entrevistar a cada miembro de los tres grupos solidarios, así como las respuestas de la entrevista realizada a la coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA.

El primer capítulo comienza con una descripción simple de varios conceptos y términos que se utilizan a lo largo de este trabajo de investigación. No se busca entrar en una discusión sobre sus distintas acepciones sino el propósito es aclarar cómo se están entendiendo cada uno de estos. Posteriormente se elabora el marco teórico en donde se retoman las ideas sobre capital social desde la perspectiva de Pierre Bourdieu, Robert Putnam y James Coleman, resaltando de cada autor los aspectos que mayormente permiten el acercamiento al interés de esta tesis y que son los elementos necesarios para una cooperación a nivel comunitario. Los autores aquí mencionados se escogieron ya que son un constante referente al tema de capital social. También se ha incluido aportaciones de John Durston ya que sus elaboraciones sobre el tema permiten un acercamiento a la práctica en la construcción y fortalecimiento de capital social a nivel comunitario. Este marco teórico se complementa con aportaciones, entre otros, de Alejandro Portes y Enrique Contreras Suárez, señalando algunos limitantes del capital social como estrategia de desarrollo social. El marco teórico sirvió de sustento para identificar aquellas temáticas que serían necesarias abordar en el trabajo de campo y poder elaborar un marco metodológico en donde se describe a detalle lo que fueron los objetivos de esta tesis y cómo se abordó el cumplimiento de estos.

En el segundo y tercer capítulo se consideró necesario construir un panorama sobre diversos aspectos que permiten un mejor entendimiento del contexto en que se desarrollan los grupos solidarios, objeto de estudio de esta tesis. Así se incluye en el segundo apartado cuestiones históricas, geográficas, políticas, sociales, y económicas de lo que es hoy el municipio de Valle de Chalco Solidaridad, y en el tercero, una descripción de lo que son los programas de microfinanzas, partiendo de lo general hasta presentar el de AMEXTRA en particular. Cabe resaltar que en el segundo capítulo se incluye una sección sobre el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) ya que este fue principalmente promovido entre los habitantes de lo que es hoy el municipio de Valle de Chalco Solidaridad, su metodología de trabajo involucraba la participación de los beneficiarios organizados en comités, y las obras de infraestructura que se realizaron facilitaron la consolidación de este reciente poblamiento.

En el segundo capítulo se resaltan cuestiones tales como la escasez de recursos y oportunidades de crecimiento económico en el municipio, que dificultan que el capital social constituido genere beneficios de tipo material, y limitan la cantidad de tiempo necesario para invertir en redes sociales. También se menciona la presencia histórica de clientelismo en el municipio, que mina posibles esfuerzos de fortalecimiento de un capital social de tipo comunitario. En el tercer capítulo se identifica la necesidad de transparencia en las instituciones que ofrecen programas de microfinanzas para alentar un capital social de tipo comunitario y se constata que, en general, los programas que operan bajo la modalidad de grupo solidario (echando mano del capital social

presente en las comunidades) tienen un mejor índice de recuperación de créditos en comparación con los que operan en forma individualizada.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados obtenidos de cada uno de los tres grupos entrevistados, relacionándolos con cada temática que se buscó abordar, incluyendo también aspectos de cada grupo que a priori no se consideraron pero que resaltaron en la observación. Los temas eje que se incluyen para cada grupo son: existencia de vínculos (al interior y exterior del grupo), así como sus características; la existencia de normas y sanciones al interior del grupo referidas hacia el fortalecimiento de una seguridad en la reciprocidad; y avances en la resolución de conflicto grupal. También, en relación directa entre los grupos solidarios y la institución de AMEXTRA, se incluye un inciso en donde se discute la información obtenida referente a qué tanto el programa de microfinanzas de esta asociación civil permite o obstruye el fortalecimiento de una confianza generalizada entre sus usuarios.

Capítulo 1. Marco conceptual, marco teórico y marco metodológico

1.1 Marco conceptual

En esta sección se retomarán los principales conceptos en una aproximación general y sobre los cuáles estará sustentada la investigación. Si bien el título de esta sección se refiere a un marco conceptual, no es propiamente tal lo que se presenta, sino descripciones concisas de varios términos y conceptos que más adelante se utilizarán en el marco teórico y el análisis empírico. La extensión de los conceptos aquí enumerados tiene su lógica en permitirme establecer una base común con la terminología de las Ciencias Sociales ajena a mi formación en licenciatura. Los conceptos y términos que a continuación se presentan incluyen tanto aquellos fundamentales para los objetivos de esta tesis tales como capital social, redes sociales, cooperación, confianza y microfinanzas, así como conceptos y términos secundarios los cuales son complementarios. En esta parte, no se relacionan todavía los conceptos entre sí ya que será en el marco teórico en donde se articularán de forma sistemática.

Solidaridad

El término de solidaridad tuvo su auge en la sociología entre el siglo XIX y principios del siglo XX. Designa “la capacidad de los miembros de una colectividad de actuar con respecto a otros como un sujeto unitario.”⁵ Conceptos como integración social, consenso o sistema social reemplazan al de solidaridad que ha caído en desuso retomando su temática.⁶

Patxi Álvarez⁷ hace un compendio sobre las distintas acepciones del concepto, comenzado con la mención de que en la sociología clásica, la solidaridad apunta al vínculo que mantiene el todo social unido y organizado. Es aquello que mantiene “un todo social trabajado y tejido, que impide la quiebra y la rotura.”⁸ Solidaridad es lo que mantiene cohesionado a un grupo. Álvarez escribe que Auguste Comte aborda a la sociedad como solidaridad, es decir, como una construcción organizada y equilibrada, mientras que Durkheim distingue entre una solidaridad mecánica y la solidaridad orgánica. La primera se produce en sociedades formadas por lazos sanguíneos y en donde se comparten ideas, valores y experiencias. Lo anterior genera cohesión. La segunda se da en sociedades no homogéneas pero en donde la división y especialización de funciones (división del trabajo) une.

Sobre una evolución unilineal de una solidaridad mecánica, basada en lazos por semejanza o interés común, a una solidaridad orgánica, que se constituye por la interdependencia creada a través de la división del trabajo y es contractual, Merton argumenta lo siguiente: “Factores de integración de grupo tales como las concepciones de honor –Ehre- y la subsunción del individuo bajo intereses colectivos durante periodos de guerra y conflicto –elementos importantes en la cohesión de las sociedades contemporáneas-, son generalmente ignorados de manera injustificada por Durkheim en su empeño por encontrar en la división del trabajo la única fuente de solidaridad moderna. La inviolada unidad del grupo se convierte en indispensable durante los conflictos

⁵ Luciano Gallino, *Diccionario de Sociología* (México: Siglo XXI Editores, 2008), s.v. “Solidaridad.”

⁶ *Ibíd.*, 853.

⁷ Patxi Álvarez, *Comunidades de solidaridades* (Bilbao: Ediciones Mensajero, 2002), 35-46.

⁸ *Ibíd.*, 36.

intersociales, y esta unidad se consigue en gran parte mediante las apelaciones a los sentimientos comunes. Asimismo, la noción no jurídica del honor es un poderoso, por no decir siempre efectivo, mecanismo regulador que fomenta la cohesión social.”⁹

Álvarez continúa su abordaje, escribiendo que dentro de la ciencia política, Leon Bourgeois (1851-1925) habla de la solidaridad humana que se opone al individualismo. La sociedad es un organismo, y por lo tanto para vivir, dependemos unos de otro. La solidaridad no es una opción, es un deber que no se puede dejar a la buena voluntad.

El movimiento obrero de finales del siglo XIX y principios del siglo XX propone construir una convivencia social en torno a la solidaridad. Ya no se trata solamente de describir la cohesión de un grupo sino de postular a la solidaridad como un proyecto político y social con manifestaciones económicas. Una acción solidaria permitiría la mejora de todos los obreros que compartían una misma experiencia de injusticia. La idea detrás fue, “la unión hace la fuerza” y esta conciencia “tuvo que elevarse sobre las tensiones internas de intereses encontrados que tiraban por romper la acción común entre los obreros.”¹⁰

Patxi Álvarez hace una distinción entre la concepción liberal y marxista de la solidaridad. Para el pensamiento liberal, la solidaridad es un “sentimiento moral” que no es exigible sino “algo que sale de mi generosidad, si quiero. Tiene tintes paternalistas, pues es unidireccional, de arriba abajo.”¹¹ Los sujetos de la solidaridad son aquellos más favorecidos económicamente y que ayudan a los que no han sido tanto. En cuanto al pensamiento marxista se hace uso del concepto de solidaridad no en términos de una solidaridad humana sino una solidaridad del proletariado. “Es una solidaridad sometida a una causa” y no admite deserciones o ignora los sufrimientos de los individuos en tanto se plantea una sociedad comunista.¹²

Álvarez resalta desde un punto de vista moral, que la solidaridad se ha entendido como un medio y no como un fin en sí mismo, “una actitud que nos hace crecer como personas y como comunidades, que nos humaniza.”¹³ En este sentido por ejemplo, la unión de los obreros se entendía principalmente como una estrategia, un poder de negociación. Una vez alcanzado el fin, el sentido de solidaridad perdía fuerza. Por otra parte, la solidaridad históricamente, ha sido una práctica cerrada que se vuelca sobre los problemas o necesidades del propio grupo de pertenencia.

Sociabilidad¹⁴

Este término describe tanto la disposición como las formas concretas que esta toma en cuanto a establecer cualquier tipo de relación social entre los seres humanos. La relación social puede ser espontánea u organizada; conflictiva o solidaria; instrumental o gratificante; sus manifestaciones

⁹ Robert K. Merton, “La división del trabajo social de Durkheim,” *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, no. 99 (2002): 206, http://www.reis.cis.es/REISWeb/PDF/REIS_099_11.pdf (consultado en línea el 3 de enero de 2010).

¹⁰ Álvarez, *Comunidades de solidaridades*, 39.

¹¹ *Ibíd.*, 45

¹² *Ibíd.*, 46.

¹³ *Ibíd.*, 44.

¹⁴ Gallino, *Diccionario de Sociología*, s.v. “Sociabilidad.”

son bajo la formas de grupo, asociación, comunidad, masa, y son determinadas sobre la base de ciertos tipos de necesidad y de interés. A diferencia del concepto de socialidad, la sociabilidad carece de connotaciones de valor (la guerra por ejemplo también es una manifestación de sociabilidad mientras socialidad es opuesto a la guerra). Con respecto al término de asociación, la sociabilidad, también abarca los procesos disociativos o de separación y alejamiento (distancia social).

Grupo¹⁵

El objeto de estudio para esta investigación son los grupos solidarios de AMEXTRA por lo cual se vuelve necesario definir qué es un grupo y cuáles son los factores que determinan su estado. Grupo designa a un conjunto de individuos, cuya dimensión numérica no es tan extensa como para impedir que la mayor parte de ellos se encuentre, en un espacio lo suficientemente limitado que les permita conocerse entre sí. Asimismo, este conjunto de individuos ha establecido procesos de interacción social, ya sea en persona o a distancia, fundados en formas de comunicación relativamente intensas y duraderas y basados en intereses derivados de una o más características o cualidades comunes

Ciertas variables estructurales han sido identificadas por Sorokin (1947) y Gurvitch (1950) de tal forma que el funcionamiento, estado, desarrollo o declinación de un grupo dependen de la combinación de estas variables en un momento dado. También se reconoce que la conformación de estas variables pueden estar condicionadas por la estructura de la sociedad en la que el grupo se encuentra pero no sin la posibilidad de que sus miembros puedan decidir sobre sus características. Las variables son:

1. base, es decir, las características e intereses comunes a los individuos del grupo;
2. modo de formación (espontáneo, inducido o impuesto);
3. completo (grado en que los miembros del grupo poseen las características básicas);
4. dimensiones (tamaño numérico del grupo);
5. objetivos (de la actividad del grupo, pueden ser declarados o no y formulados después o al inicio de la formación del grupo);
6. forma de reclutamiento de los miembros (casual o selectiva, voluntaria o coactiva, por mérito o en base al aprendizaje);
7. distribución de la autoridad, poder o influencia;
8. grado de dispersión (frecuencia de reunión y frecuencia de interacción fuera de las reuniones);
9. estructura de la comunicación (los extremos son por un lado, que toda la información para lograr los objetivos del grupo pasan necesariamente por el jefe y éste decide a quiénes y cuándo comunicarlo, y por el otro, una comunicación en donde toda la información pasa a todos los miembros en forma simultánea);
10. diferenciación (diferencia en funciones, cometidos y actividades entre los miembros);
11. estructura sociométrica (relaciones de repulsión y atracción entre los miembros – miembros aislados o miembros “populares”);
12. personalidad o carácter social del grupo (si todas las demás variables permanecen estáticas, esta variable es la que decide el éxito o fracaso de un grupo);

¹⁵ Gallino, *Diccionario de Sociología*, s.v. “Grupo.”

13. subcultura (recibida o producida por el grupo incluyendo los recursos materiales y no materiales, las creencias, los valores, y la ideología);
14. la relación con otros grupos (ya sean afines o diferentes).

Asociación¹⁶

“En un sentido riguroso, este término designa tanto un determinado proceso de “acercamiento” –o sea de reducción de la distancia social – entre dos más individuos o grupos, como la colectividad más o menos estable que se ha originado eventualmente por tal proceso. Sin embargo, en el uso corriente entre los sociólogos contemporáneos éste ha venido a significar a menudo una colectividad que, ya sea que se haya constituido voluntariamente desde la base (por ejemplo, un círculo cultural), o bien se haya instituido autoritariamente desde arriba (por ejemplo, un colegio profesional), realiza el intento de conseguir por medio de una presencia estable y actividades colectivas, aseguradas al menos en parte por formas de organización, uno o más objetivos que están fuera del alcance de los individuos particulares interesados en conseguirlos. Desde este punto de vista la asociación es un medio para establecer de manera deliberada vínculos de solidaridad o hacerlos más eficaces.”

Comunidad¹⁷

La comunidad más que un tipo de colectividad concreta es un estado particular que cualquiera de éstas puede asumir temporalmente. Se puede entonces hablar de relaciones de tipo comunitario y que éstas pueden coexistir con relaciones de distinto tipo en la misma colectividad (un ejemplo es la familia). Este estado se caracteriza cuando los miembros de cualquier colectividad anteponen más o menos conscientemente los intereses, valores, normas y costumbres de ésta a los personales, del propio subgrupo o de otra colectividad. Asimismo se considera una comunidad cuando la conciencia de intereses comunes, aunque no estén determinados, el sentido de pertenencia a una entidad sociocultural positivamente valorada y la experiencia de relaciones sociales, genera solidaridad (no sin conflicto o dominio).

Una comunidad puede variar en número y no se le puede colocar en una escala de valor, argumentando que una colectividad que se maneja como comunidad, es mejor que otras formas de solidaridad. “El tipo de solidaridad predominante en la comunidad tiende en efecto a entrar en conflicto con la necesidad de actuar de manera racional respecto de un objetivo, cualesquiera que sean las razones por las que se presenta.”¹⁸

Comunidad local¹⁹

Población que vive establemente dentro de un territorio delimitado y que es reconocido como propio, tanto al interior como al exterior. La dimensión de esta población no es extensa y aunque no siempre estén dotados de un gobierno formalmente instituido, es lo suficientemente grande, diferenciado y capacitado como para asumir los aspectos principales de la vida asociada: trabajo, familia, educación, comercio, asistencia, prácticas

¹⁶ Gallino, *Diccionario de Sociología*, s.v. “Asociación.”

¹⁷ Gallino, *Diccionario de Sociología*, s.v. “Comunidad.”

¹⁸ *Ibíd.*, 197.

¹⁹ Gallino, *Diccionario de Sociología*, s.v. “Comunidad local.”

religiosas, y recreación. Este término también se aplica al nombrar al territorio en sí, y el conjunto de infraestructuras sociales pertenecientes a su población. “La comunidad local se ha considerado a menudo la sede privilegiada del sentimiento y de la acción de comunidad.”²⁰

Acción colectiva

Se refiere a la cooperación que permite obtener un beneficio común. Putnam señala que el fracaso en lograr la cooperación no es necesariamente una señal de ignorancia (en el sentido de que si se coopera se puede lograr un beneficio) o de irracionalidad, sino que se funda en la ausencia de credibilidad de compromiso mutuo.²¹

Cooperación

“La cooperación es la acción complementaria orientada al logro de los objetivos compartidos de un emprendimiento común. Se diferencia de la colaboración que es el intercambio de aportes entre actores aliados que tienen emprendimientos y objetivos diferentes aunque compatibles.”²² Otra definición de este término es la siguiente, “Actuación conjunta y articulada de diversas personas, grupos o entidades para llevar a cabo una tarea en común o alcanzar un mismo fin en el que se convergen intereses comunes, semejantes o complementarios.”²³

Capital Social

Este concepto se retomará en el marco teórico en donde se profundizará en él y se hará un análisis considerando a los distintos autores que lo exponen, su relación con los programas de microfinanzas, así como su relación con otros conceptos como el de cooperación, solidaridad y pobreza. Por ahora, se presentan sus principales definiciones.

Pierre Bourdieu (sociólogo francés) hace una crítica a los economicistas que estaban ignorando que el capital se presenta en tres formas fundamentales: económico, cultural y social y define al capital social como, “...la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos.”²⁴

Según James Coleman (sociólogo estadounidense), el capital social se define según su función y como cualquier otro tipo de capital, es productivo, haciendo posible el cumplimiento de ciertos fines. Sin este capital sería imposible lograrlos. No se representa por entidades únicas sino por una variedad de éstas, que tienen dos elementos en común: todas ellas contienen alguna dimensión de las estructuras sociales y facilitan ciertas acciones de sus actores, sean personas o

²⁰ Ibíd., 198.

²¹ Robert Putnam, *Making Democracy Work* (Estados Unidos: Princeton University Press, 1993), 163-164.

²² John Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe”, en *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, comps. Raúl Atria y Marcelo Siles (Chile: CEPAL, MSU, 2003), 158.

²³ Ezequiel Ander-Egg, *Diccionario de Trabajo Social* (Argentina: Lumen, 1995), v.s. “Cooperación.”

²⁴ Pierre Bourdieu, *Poder, derecho y clases sociales* (España: Editorial Desclée de Brouwer, 2000), 148.

corporaciones dentro de esa estructura.²⁵ Son los “recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales”.²⁶ La interacción promueve la interdependencia, lo que a su vez genera vínculos que se estabilizan por medio de la reciprocidad y el sentimiento de obligatoriedad.²⁷

Para Robert Putnam (político, profesor de política pública en Harvard) “... el capital social se refiere a características de la organización social, como por ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo. El capital social aumenta los beneficios de la inversión en capital físico y humano.”²⁸

John Durston (antropólogo) define el capital social de la siguiente manera: “El contenido de ciertas relaciones sociales que combinan actitudes de confianza con conductas de reciprocidad y cooperación-, que proporcionan mayores beneficios a aquellos que los poseen en comparación con lo que podría lograrse sin este activo.”²⁹ En cuanto a sectores empobrecidos, el capital social se vuelve un activo intangible que les permite el logro de proyectos personales, asiste en emprendimientos grupales, y colabora con sus esfuerzos organizados por lograr bienes públicos para la comunidad.³⁰

Adicionalmente se han distinguido tres formas de lazos o vínculos y sus respectivos efectos como capital social:³¹ de unión o nexo (bonding), lazos de vinculación o puente (linking) y de escalera (bridging). Se habla de lazos de unión cuando los lazos se dan entre semejantes y su propósito es generalmente de apoyo y sustento en circunstancias difíciles. Los lazos puente se originan entre personas de distintos contextos aunque con un nivel semejante de poder. Estas relaciones generalmente permiten “avances,” por ejemplo un mejor empleo, información necesaria que permita la expansión de un negocio o la obtención de obras públicas por ser gestionadas en forma conjunta. Finalmente los lazos de escalera, se dan entre grupos o personas con distintos niveles de poder,³² por ejemplo, una junta de vecinos en relación con el alcalde, o una persona de escasos recursos con un accionista de grandes empresas.

²⁵ James S. Coleman, “Capital social y creación de capital humano”, en *Capital social*, comps. Francisco Herreros y Andrés de Francisco, (España: Zona Abierta 94/95, 2001), 51.

²⁶ René Millán y Sara Gordon, “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas”, *Revista Mexicana de Sociología*, Año 66, Núm. 4 (2004), 714.

²⁷ *Ibíd.*, 714 -715.

²⁸ Robert Putnam, “La comunidad próspera. El capital social y la vida pública,” en *Capital social*, comps. Francisco Herreros y Andrés de Francisco, (España: Zona Abierta 94/95, 2001), 90.

²⁹ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” 148.

³⁰ *Ibid.*, p. 173

³¹ Pablo Forni, Marcelo Siles y Lucrecia Barreiro, *¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Research Report No. 35* (Michigan: The Julian Samora Research Institute, Michigan State University, 2004), 6.

³² Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” 160.

Estructura social

Pautas de relaciones/lazos persistentes entre actores (red o red de redes).³³ “Trama, retícula de las relaciones de interdependencia relativamente estables que existen en un conjunto determinado de posiciones sociales, papeles, instituciones, grupos, clases u otros componentes de la realidad social, del mismo nivel...”³⁴

Red social

“...el conjunto de contactos –formales e informales–, a través de los cuales los individuos mantienen una identidad social, reciben ayuda material, servicios e información y desarrollan nuevos contactos”.³⁵

“Se trata de un conjunto de actores (o puntos, nodos o agentes) entre los que existen vínculos (o relaciones). Las redes pueden tener muchos o pocos actores y una o más clases de relaciones entre pares de actores.”³⁶

Normas, valores y expectativas compartidas por los miembros del grupo

Lidia Girola³⁷ escribe que dentro de un enfoque integrativo estabilizador (Durkheim y Parsons), las normas son indispensables para la permanencia y cohesión de un grupo. Muchas de las normas existen previo al nacimiento de cada individuo particular y es en el proceso de socialización que se va adquiriendo una aceptación interiorizada. Este sentimiento de obligación interna más que una presión externa, es lo que lleva a los individuos a actuar de forma natural y espontánea respetando el marco normativo de su grupo o sociedad.

Para Talcott Parsons, los valores sirven como criterio de selección entre ciertas alternativas, mientras que las normas, son las formas de operacionalización más o menos reglamentadas de los valores. Por ejemplo, la honradez es un valor para cierto grupo y su respectiva norma es, no robar al amigo. Para Durkheim, las normas pueden ser explícitas o implícitas y abarcan a las creencias, las prácticas recurrentes, los usos y costumbres, las leyes formales, así como los reglamentos y las convenciones.

Para Parsons, el orden social es posible debido a que los miembros de una sociedad introyectan de tal forma los valores y normas de ésta, que se vuelven una necesidad el actuar conforme a lo establecido. Sus motivos, intereses y acciones se ven permeados por los valores y normas. El proceso de introyección tanto para Durkheim como para Parsons se da a través de la socialización y la interacción.

³³ Josep A. Rodríguez, *Análisis estructural y de redes, Cuadernos Metodológicos no. 16* (España: Centro de Investigaciones Sociológicas, 2005), 80.

³⁴ Gallino, *Diccionario de Sociología*, v.s. “Estructura social.”

³⁵ Margarita Terán Trillo, “Las redes sociales en atención a la salud,” en *La política social en la transición*, coords. Carlos Arteaga Basurto y Silvia Solís San Vicente (México: ENTS, UNAM, Plaza y Valdes, 2001), 471.

³⁶ Hanneman, 2003: 3, citado en: Pablo Forni y Mariana Nardone, “Grupos solidarios de microcrédito y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social en barrios del Gran Buenos Aires,” *REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales* Vol. 9, No. 5, (2005), 4, http://revista-redes.rediris.es/html-vol9/vol9_5.htm (consultado el 4 de noviembre de 2008).

³⁷ Lidia Girola, “Normas para vivir juntos sin matarnos,” en *Sociología y cambio conceptual*, coord. Gina Zabudovsky Kuper, (México: Siglo XXI editores, UNAM, UAM Azcapotzalco, 2007), 72-76.

Las normas se consideran un recurso de capital social porque generan confiabilidad en el ambiente, lo cual favorece o restringe ciertas conductas.³⁸ Las normas máspreciadas son aquellas que favorecen los intereses colectivos por encima de los individuales sin embargo también es cierto que normas demasiado restrictivas pueden desalentar innovaciones y reducir beneficios.³⁹

Reciprocidad

Una de las normas que facilitan la cooperación es la de la reciprocidad. El concepto de reciprocidad contiene ciertas variantes. Una refleja el pensamiento de Malinowski y que se define como, “La obligación primaria para A de dar a cambio un bien equivalente al recibido de B, de modo que el intercambio entre los dos les parezca, a ellos y a la colectividad de que forman parte, equilibrado y justo”⁴⁰. Robert Putnam llama a este tipo de reciprocidad, balanceada⁴¹ o específica, ya que simultáneamente se intercambian objetos de valor equivalente.

La otra variante de la reciprocidad es la que Putnam llama, generalizada o difusa, y que es utilizada tanto por Durston como por Putnam en su conceptualización sobre capital social. La reciprocidad es entonces “*Un obsequio (que) es a la vez una señal de disposición a iniciar una relación social y una obligación culturalmente sancionada a retribuir*”.⁴² La compensación por ese obsequio puede tomar la forma de un favor, un préstamo o un regalo, y se está obligado a retribuir, pero no necesariamente en un tiempo prefijado, o en la misma equivalencia. La reciprocidad generalizada se refiere a una relación continúa de intercambio.⁴³

“El proceso de reciprocidad como base de las redes sociales, deber ser analizado en cuanto a su estructura, comportamiento y organización en la cotidianidad, así como frente a contingencias; medidas a través de la intensidad del flujo de bienes y servicios, su cantidad y frecuencia durante un periodo de tiempo determinado.”⁴⁴

Pobreza

Para esta tesis, se considera a la pobreza no sólo como deficiencia en los niveles de ingreso monetario o la ausencia de recursos materiales, sino la ausencia de libertad y capacidad para realizarse, conforme a la visión expuesta por Amartya Sen. “Esta concepción enfatiza la idea de que el bienestar de las persona, entendido como su calidad de vida, es el resultado de la combinación de sus realizaciones (logros) y sus acciones.”⁴⁵ Y estas acciones y logros a su vez están condicionados por la disponibilidad de recursos tanto materiales, como culturales e incluso

³⁸ Millán y Gordon, “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas,” 718.

³⁹ Ibid., 718-719.

⁴⁰ Malinowski, 1932; Blau, 1964, citados en: Gallino, *Diccionario de Sociología*, v.s. “Reciprocidad, norma o principio de.”

⁴¹ Traducción propia de, “balanced reciprocity”.

⁴² Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” 157.

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Santoyo, 1994; Juncosa, 1993, citados en: Margarita Terán Trillo, “Las redes sociales en atención a la salud” en *La política social en la transición*, coords. Carlos Arteaga Basurto y Silvia Solís San Vicente (México: UNAM, ENTS, Plaza y Valdes, 2001), 472.

⁴⁵ Margarita Favela Gavia, “Reflexiones críticas en torno a la participación ciudadana y la superación de la pobreza,” *Acta Sociológica num. 36, Pobreza y participación ciudadana* (2002): 42.

psicológicos. La pobreza es entonces “la falta de libertad de los sujetos para desarrollar sus capacidades en la dirección que ellos elegirían de no estar en una situación de privación.”⁴⁶ Por lo que ante esta situación hay una inadecuada distribución de la riqueza y de otros recursos, que incluyen los políticos.

Poder⁴⁷

Se refiere a la capacidad de un individuo o colectivo de obtener en forma intencional determinados objetivos en cierta esfera de la vida o de imponer su voluntad en esta misma, aun cuando exista la resistencia pasiva o activa, o una voluntad contraria por parte de otro sujeto, o grupos de ellos. Esta capacidad está basada en la posesión de medios capaces de causar daño a los distintos intereses del grupo o sujeto contrario, así como mediante el control y la manipulación para limitar que la oposición se exprese.

Microfinanzas^{48/49}

Al hablar de programas de microfinanzas en esta tesis, me estoy refiriendo a aquellos que proveen de servicios financieros (ahorro, crédito, seguros, canalización de remesas y pago de servicios públicos), a poblaciones pobres, particularmente mujeres, y que no pertenecen directamente a la banca comercial. Estos programas no tienen fines lucrativos sino su objetivo es contribuir a la superación de la pobreza y consideran que el acceso a créditos tendría que ser un derecho humano. El otorgamiento de los créditos generalmente no requiere de avales y preferiblemente su destino son pequeños proyectos productivos. Sin embargo también considera préstamos relacionados con las necesidades de sus socios (personales, escolares, emergencias, enfermedades, liquidar deudas previas, remodelar o ampliar la vivienda o la compra de electrodomésticos). Algunos programas de microfinanzas también proveen de servicios no financieros como de salud para sus beneficiarios así como capacitación y asesoría en diversos aspectos relacionados con emprendimientos productivos. Los programas de microfinanzas son financiados por préstamos, donaciones, inversiones privadas, instituciones internacionales, gobiernos, fundaciones, y bancos locales.

Microcrédito⁵⁰

En ocasiones este término se usa de forma indistinta con el de microfinanzas o el de préstamos solidarios; sin embargo, los microcréditos son sólo una parte de los programas de microfinanzas, los cuales ofrecen un mayor rango de servicios financieros a los más pobres. Si bien la idea de los microcréditos no es nueva, en épocas actuales fue retomado y popularizado por el Grameen Bank en Bangladesh durante la década de los 70's. El microcrédito consiste en créditos pequeños dirigidos a gente en pobreza con el fin de aportar a sus proyectos de autoempleo por lo que estos programas suelen estar acompañados de capacitación técnica para sus beneficiarios en el emprendimiento de proyectos productivos, así como servicios de ahorro.

⁴⁶ Ibid., 43

⁴⁷ Gallino, *Diccionario de Sociología*, v.s. “Poder”.

⁴⁸ Carola Conde Bonfill, *Instituciones e instrumentos de las microfinanzas en México. Definamos términos. Documentos de discusión sobre el tercer sector no. 33* (México: El Colegio Mexiquense, 2005), 17-23.

⁴⁹ Wikipedia, “Microfinance,” <http://www.grameenfoundation.org/what-we-do/microfinance-basics> consultado el 5 de enero de 2010.

⁵⁰ Wikipedia, “Microcredit,” <http://en.wikipedia.org/wiki/Microcredit> consultado el 5 de enero de 2010.

Préstamos solidarios⁵¹

Una forma de manejar los créditos es a través de la formación de grupos solidarios. Se dice que los préstamos son solidarios porque aunque cada individuo tiene la oportunidad de solicitar su propio crédito, los avales de éstos son los mismos miembros de cada grupo. Los costos para las instituciones de microfinanzas disminuyen con esta práctica ya que es la misma población la que se moviliza para formar su propio grupo que suele tener como mínimo 5 personas y como máximo 20, a la vez que también son ellos los que se encargan en una primaria instancia de buscar recuperar el pago de los créditos. Los grupos solidarios se reúnen una vez por semana en un día preestablecido y con la ayuda de un promotor, recolectan el pago semanal de los créditos, el ahorro semanal de cada individuo, depositan ambos, resuelven entre ellos los conflictos relacionados con el pago de los créditos, y autorizan o no, la solicitud de nuevos créditos por parte de sus miembros, o el ingreso de nuevos miembros.

De particular importancia para esta tesis es señalar que la modalidad de préstamos solidarios requiere de una base de capital social entre la población en donde se aplica. Los grupos solidarios son menos factibles en localidades en donde sus habitantes no se conocen lo suficiente como para saber quién tiene credibilidad en los compromisos que realiza, o entre grupos en donde existen demasiados conflictos como para poder trabajar en colaboración.

1.2 La cooperación y los proyectos de intervención comunitaria

Una de las áreas en donde el Trabajador Social en México ha incursionado es en la de facilitar procesos de desarrollo comunitario. En esta tesis se entenderá como desarrollo comunitario al “proceso tendiente a fortalecer la participación y organización de la población, en la búsqueda de respuestas propias para mejorar su localidad, bajo los principios de cooperatividad, ayuda mutua y colectividad.”⁵² Cabe enfatizar que en esta definición el objetivo no son los problemas individuales sino aquellos que son pertinentes a la colectividad y buscan mejorar las condiciones de vida de la población en sus distintos ámbitos, donde son requisitos básicos la formación de una cultura democrática entre los habitantes de la localidad, así como la coordinación de los propios recursos de la población junto con los de las instituciones locales y regionales.⁵³ Asimismo se requiere del fortalecimiento de la participación e identidad, el sentido de pertenencia, y el desarrollo de la conciencia.⁵⁴ La teoría del capital social apunta hacia el factor de la participación y organización de la población en emprendimientos de beneficio colectivo. Por participación se entenderá al “proceso de manifestación, cooperación y movilización de

⁵¹ Wikipedia, “Solidarity lending,” <http://en.wikipedia.org/wiki/Solidaritylending> consultado el 5 de enero de 2010.

⁵² María Mendoza Rangel, “Metodología para el desarrollo comunitario,” en *Desarrollo Comunitario*, coord. Carlos Arteaga Basurto (México, Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, 2003), 38.

⁵³ Manuel Sánchez Rosado, “Metodología de programación para el desarrollo comunitario,” en *Desarrollo Comunitario*, coord. Carlos Arteaga Basurto (México, Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, 2003), 121.

⁵⁴ Mendoza Rangel, “Metodología para el desarrollo comunitario,” 38.

diversos grupos o la población de una comunidad, que se integran para enfrentar problemas y gestionar requerimientos que permitan dar respuesta a sus necesidades y demandas.”⁵⁵

Por lo tanto, serán útiles en el trazo de proyectos de desarrollo comunitario los aportes de la teoría del capital social en el tema de la cooperación que permitan el logro de emprendimientos colectivos. En una primera instancia se encuentra la importancia de conocer las estructuras y formas de organización, sistemas de cooperación y ayuda mutua. “...El rescate de los marcos socioculturales permite que los procesos de intervención comunitaria tengan una vinculación con las inquietudes, demandas e intereses y sobre todo con las formas y procedimientos de organización de la población.”⁵⁶ La teoría sobre capital social trae luz sobre temas aspectos relacionados con la participación a distintos niveles y en particular aquella que se sostiene en dinámicas de cooperación tanto a nivel individual, como grupal y comunitario, así como procesos de sinergia entre distintos grupos, y entre el Estado y la sociedad civil.

1.3 Teoría del capital social

Se reconoce que sobre el capital social existen diversas concepciones conforme a posturas tanto ideológicas (comunitaristas, progresistas, etc.), como teóricas (sobresociologizantes, culturalistas, subsociologizantes). En este sentido, dado que ni el campo de la sociología, la antropología, ni el de la filosofía política son de mi profundo conocimiento, se omitirá una discusión sobre las diversas posturas y sólo se hará una breve presentación de las más reconocidas con los respectivos aportes que dan a esta investigación. Por tal motivo se retoman las formulaciones sobre capital social de Pierre Bourdieu, Robert Putnam y James Coleman. Completando este marco teórico se añaden aportes de Alejandro Portes, Enrique Contreras Suárez y John Durston, este último con la perspectiva de que es posible construir capital social desde una intervención a nivel comunitario.

1.3.1 Pierre Bourdieu: Capital social, capital económico y capital cultural

Al hablar de capital social, uno de los teóricos principales al que se recurre es a Pierre Bourdieu. Uno de los aportes de este autor es distinguir la existencia y posesión de distintos tipos de capitales de tipo productivo, dando su lugar tanto al social como al cultural, lo cual explica el rendimiento desigual entre diversos agentes que un momento dado podrían poseer una equivalencia en su capital económico.⁵⁷ En otras palabras, Bourdieu remite al entendimiento de que los intercambios económicos no sólo son del orden monetario, ni se dan en escenarios de competencia perfecta, ausentes de historia y por lo tanto de acumulación y de un orden o estructura social, sino que ciertos resultados para los individuos o grupos en cuanto a la búsqueda de movilidad social, dependerán de la totalidad de intercambios que se generan en la sociedad y cuyos activos (capitales de distinta índole) no están igualmente distribuidos.⁵⁸ Para esta tesis, los

⁵⁵ Silvia Galeana de la O y José Luis Sainz Villanueva, “Estrategias de participación social para el desarrollo comunitario,” en *Desarrollo Comunitario*, coord. Carlos Arteaga Basurto (México, Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, 2003), 140.

⁵⁶ *Ibíd.*, 143.

⁵⁷ Pierre Bourdieu, “El capital social. Apuntes provisionales,” en *Capital social*, comps., Francisco Herreros y Andrés de Francisco, (España: Zona Abierta 94/95, 2001), 83.

⁵⁸ Bourdieu, *Poder, derecho y clases sociales*, 132-135.

postulados de Bourdieu serán útiles para tener un mejor entendimiento de las limitaciones que puede tener el capital social como propuesta para la superación de la pobreza y clarificar que no se puede aislar al capital social como activo, de otro tipo de capitales como lo son el cultural y el económico, ni de un contexto de poder.

Al hablar de capital social, Bourdieu⁵⁹ hace referencia a los recursos provenientes de vínculos establecidos cuyo carácter se basa en intercambios cuya instauración y perpetuación suponen el reconocimiento de la proximidad de un agente con otro. Asimismo estos intercambios no pueden separarse entre lo material y lo simbólico, sino que las personas o agentes están unidos más allá que por el hecho de compartir un espacio físico común o un espacio social y económico. Por tal razón esta red de vínculos no es algo que se da en forma natural o que se instaura de forma dada por una institución como puede ser al interior de una familia, sino que requiere de “la transformación de relaciones contingentes, como las relaciones de vecindad, de trabajo o incluso de parentesco, en relaciones necesarias y electivas al mismo tiempo, que implican obligaciones duraderas, sentidas de modo subjetivo (sentimientos de gratitud, respeto, amistad, etc.) o garantizadas de modo institucional (derechos); y ello gracias a la alquimia del intercambio (de palabras, de regalos, de mujeres, etc.) como comunicación que supone y produce el conocimiento y el reconocimiento mutuos.”⁶⁰

El volumen de capital social que un individuo posea estará constituido tanto por la extensión de la red de vínculos que pueda movilizar así como del capital económico, cultural y simbólico que cada uno de éstos posea. El capital social no puede reducirse en uno económico o cultural, más existe una interdependencia pues se multiplican uno a otro y el acceso a capital social en diversos grupos requiere de un reconocimiento de homogeneidad basado en la posesión de activos económicos o de un estatus educativo particular. La relevancia de tales afirmaciones radica en que se requiere de una inversión conciente o inconciente de tiempo y de otro tipo de recursos para formar este tipo de vínculos, así como de tener acceso y reconocimiento de ciertos círculos sociales para poder establecerlos. Los grupos pobres por lo tanto estarán limitados en cuanto su movilidad o igualdad en la estructura social puesto que también el alcance de sus vínculos estará restringido tanto por exclusión como por limitantes en los recursos que posee para fomentarlos.

Para Bourdieu⁶¹ existen tres formas concretas en que se manifiesta el capital y cada uno podrá representar poder en la consecución de un emprendimiento.

Cuadro 1: Tipos de capital conforme a la teoría de Pierre Bourdieu

Tipo de capital	Su manifestación institucionalizada
Económico	Propiedad privada
Cultural	Títulos académicos
Social	Títulos nobiliarios

Fuente: Elaboración propia conforme a lo presentado por Pierre Bourdieu en *Poder, derecho y clases sociales*.

⁵⁹ Bourdieu, “El capital social. Apuntes provisionales,” 84 y 85.

⁶⁰ *Ibíd.*, 85

⁶¹ Bourdieu, *Poder, derecho y clases sociales*, 135-137.

El capital económico representa todo aquello que se puede convertir en dinero mientras que el capital cultural (que también puede llegar a convertirse en dinero) puede existir en tres estados, el interiorizado, el objetivizado y el institucionalizado. El interiorizado tiene que ver con el aprovechamiento y desarrollo intelectual y cultural de cada persona. Bourdieu señala que si bien un autodidacta puede poseer un gran volumen de capital cultural interiorizado, este aprovechamiento requiere de tiempo para consolidarse y por lo tanto las familias con una acumulación histórica de este tipo de capital podrán transmitirlo iniciando a una edad más temprana y, si además se posee capital económico, la familia podrá invertir una mayor cantidad de años en la formación intelectual de sus hijos. Es en esta forma no tan visible que los grupos con mayores ventajas sociales multiplican su capital cultural y, por lo tanto, Bourdieu rebate la idea de que el rendimiento escolar será directamente proporcional a la inversión que realiza el Estado en la educación y/o a las capacidades de cada individuo. El capital cultural objetivizado se refiere a objetos de aprendizaje (libros, instrumentos musicales, etc.) o a objetos que simbolizan cultura (pinturas, esculturas, etc.). La tercera categoría de capital cultural, es el institucionalizado, y son los títulos/diplomas que confiere una educación formal. Bourdieu recalca que no necesariamente existe una relación entre capital cultural interiorizado y el institucionalizado. Es más importante en términos de acumulación de capital, el nombre de la institución educativa a la que se tiene acceso y el círculo de compañeros con los que se generan vínculos, que poseer un verdadero activo de tipo intelectual.⁶²

Bourdieu nos refiere entonces a la importancia tanto de un capital social como cultural en el logro de ciertos emprendimientos, haciendo notar que el capital económico no siempre es suficiente o el único. De aquí que, en el caso de la superación de la pobreza, los vínculos sociales de intercambio podrán suplir algunos recursos valiosos para estrategias individuales de crecimiento económico, tales como información, acceso a créditos, préstamos temporales de herramienta o instrumentos de trabajo, referencias o recomendaciones laborales, apoyo en el cuidado de los hijos pequeños, etc. A medida que estos vínculos crucen hacia otro estrato social, los beneficios podrán ser mayores en cuestiones de superación de pobreza, puesto que los recursos a disposición del individuo serán también mayores. Sin embargo, las regiones en donde la pobreza se extiende y consolida, se generan espacios en donde los pobres viven e interactúan mayoritariamente con otros pobres. Los limitantes son la ausencia de recursos materiales y de capital cultural institucionalizado. Gonzalo Saraví y María Cristina Bayón analizan que en esta situación de franjas extensas de exclusión, el capital social existente resulta sin efecto alguno en cuanto a superación de vulnerabilidades, pues las redes existentes no pueden proveer de los recursos necesitados o buscados como oportunidades de empleo. “En escenarios de concentrada privación y pobreza, contrariamente a lo que algunos organismos internacionales han sugerido (Astria et. al., 2003), el capital social también se adelgaza y empobrece.”⁶³

Otra situación que hace notar Bourdieu, es que conformar y mantener vínculos de capital social requerirá de un costo y tiempo, así como de tener acceso a ciertos círculos de convivencia. Estas situaciones por lo tanto dificultan que los pobres puedan tener oportunidades reales para la creación de vínculos con estratos sociales diferentes al suyo, tanto por exclusión como por un

⁶² El estatus que brinda una institución puede abrir puertas en lo laboral, en lo cultural y/o lo social.

⁶³ María Cristina Bayón y Gonzalo A. Saraví, “De la acumulación de desventajas a la fractura social,” en *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, ed. Gonzalo A. Saraví (Buenos Aires: Prometeo Libros, CIESAS, 2006), 75.

balance desfavorable entre costo y beneficio. “En comunidades pobres, donde los individuos y familias entablan una lucha cotidiana por obtener ingresos apenas suficientes para la alimentación, cumplir con obligaciones de la sociabilidad se convierte en una situación sumamente difícil. En estos contextos, las espirales de acumulación e innovación –promovidas por el capital social- encuentran muchos obstáculos y, más bien, podemos esperar que el balance entre los costos y los beneficios de la sociabilidad conduzca a situaciones que restan fuerza a los intentos de innovación económica...”⁶⁴

Regresando al punto que Bourdieu señala sobre el tiempo e inversión que requiere la conformación de capital social a nivel individual, el pertenecer a un grupo solidario de microfinanzas tiene el potencial de que se consoliden vínculos útiles de intercambio a costos menores, ya que de antemano se estipula un tiempo semanal en donde todos los del grupo asisten y que puede ser aprovechado en convivencia. Asimismo como se da la oportunidad “natural” de prestar a otros para que puedan cubrir su pago semanal, se genera un sentido de gratitud y de respuesta recíproca (teniendo en cuenta que en lo ideal, todos son personas fiables que responderán cumpliendo su cuota)⁶⁵. Sin embargo, en cuanto a la utilidad de estos programas en la superación de pobreza, serán casos aislados los que se puedan encontrar, y seguramente estos individuos tendrán a su disposición otro tipo de capitales y redes de los cuáles la mayoría no dispone.

En cuanto a estrategias de superación de pobreza grupales, una conclusión que se puede derivar del pensamiento de Bourdieu es que en la medida en que se generen alianzas entre grupos, habrá mayores posibilidades de movilizar recursos. Así, si los programas de microfinanzas que funcionan con la modalidad de grupos solidarios generan oportunidades de intercambio entre los distintos grupos, posiblemente serán mayores los resultados a nivel de beneficio del capital social. Asimismo, dado que Bourdieu señala que el beneficio del capital social está basado en la solidaridad que conforma al grupo⁶⁶, y cuya implicación es que se generan círculos o grupos exclusivos, en la medida en que los grupos pobres se encuentren organizados y enlazados entre sí, mayores serán las posibilidades de ser tomados en cuenta para alianzas con grupos que ostenten capacidad de decisión a nivel de Estado-sociedad. Es decir, convendrá a los propósitos de grupos con mayor acumulación de capitales en algún momento generar vínculos útiles de intercambio con grupos pobres numerosos y organizados, para sostener su poder o avanzar frente a otros grupos. La oportunidad estará entonces en buscar que esta alianza permita un intercambio equitativo y el acceso al campo de las decisiones.

⁶⁴ Irma Arriagada y Francisca Miranda, “Propuestas para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque de capital social,” en *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*, ed. Irma Arriagada (Chile: CEPAL, 2005), 204.

⁶⁵ Uno de los principios que dan sentido a la modalidad de grupos solidarios es considerar que los pobres pueden sufrir contingencias que les impidan temporalmente cubrir sus préstamos. Es en ese momento que los otros miembros del grupo apoyan considerando que en otro momento, les puede suceder lo mismo.

⁶⁶ Bourdieu, “El capital social. Apuntes provisionales,” 84.

1.3.2 Putnam: Elementos de la cooperación

Esta investigación parte de un interés práctico por encontrar estrategias que motiven la cooperación a distintos niveles en los proyectos de intervención comunitaria. Robert Putnam⁶⁷ señala que para que la colaboración se torne factible, se requiere de una acumulación de capital social entre los miembros de una colectividad. Putnam refiere al capital social como aquellos aspectos de la organización social que facilitan las acciones conjuntas tales como normas de reciprocidad, redes sociales y la confianza entre personas. Cada uno de estos elementos o componentes juegan un papel en facilitar la cooperación y se refuerzan entre sí.

Putnam en su elaboración de la teoría de capital social parte de entender el por qué en ciertas regiones de Italia, dado que han existido incentivos similares para su desarrollo, la región norte tiene en general un mayor crecimiento económico y los pobladores están más satisfechos con la eficiencia de su gobierno que la región sur. Putnam concluye que la diferencia radica en los “stocks” de capital social acumulados a lo largo de la historia y en particular las formas de autoridad que se han ejercido a nivel de organización de la sociedad, en forma vertical u horizontal. Las horizontales favorecen el surgimiento de capital social mientras las verticales lo minan.⁶⁸

La cooperación y el cumplimiento de los acuerdos (ser confiable) necesarios para una acción colectiva de tipo horizontal, son más eficientemente ejercidos al estar enraizados (embedded) en las redes horizontales con normas generalizadas (difusas) de reciprocidad.⁶⁹ Putnam coloca a la confianza/credibilidad⁷⁰ como primer elemento necesario para entrar en una relación de cooperación. La confianza no es una emoción sino una actitud que se basa en el comportamiento esperado de la otra persona.⁷¹ Ésta implica entregar el control de bienes propios a otro y es un producto, no de una programación cultural, sino de la experiencia acumulada de interacciones con otra personas en donde el resultado ha sido uno de reciprocidad y generosidad.⁷² Si un individuo deja de ser confiable y pertenece a una red densa de compromisos recíprocos, casi instantáneamente quedará excluido de cualquier intercambio posterior. Una de las funciones de las redes densas y conformadas horizontalmente es que existe información fiable sobre el comportamiento de cada uno de sus miembros. Más aún, el costo para el individuo incumplido será mayor si dentro de esta red existen sanciones específicas. Por tal razón Putnam argumenta que la incertidumbre sobre el comportamiento de un individuo en acciones de cooperación se ven minimizadas cuando dentro de la sociedad existen diversas redes con sus respectivas normas y sanciones. Se tienen mayores posibilidades de resolver los dilemas de la acción colectiva, en comunidades en donde esta es la norma.⁷³ Sin embargo las prácticas recíprocas puedan ser

⁶⁷ Putnam, *Making Democracy Work*, 167-176.

⁶⁸ *Ibíd.*, 174

⁶⁹ La reciprocidad difusa o generalizada se refiere a que no existe un tiempo prefijado en el que se espera una retribución.

⁷⁰ Putnam refiere dos tipos de confianza: la particular, basada en el conocimiento personal de la otra persona; y la social, que se refiere a una sociedad donde se suele confiar uno en el otro.

⁷¹ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” 156.

⁷² *Ibíd.*, 156-157.

⁷³ Putnam, *Making Democracy Work*, 167- 176.

exitosas siempre y cuando la base de partida sea que nadie tenga mayor ventaja, ni poder sobre el otro, de tal forma que todos estén sujetos al poder de la exclusión dentro de su grupo si no observan esta norma.

Cabe aclarar que Putnam considera a la práctica de cooperación como instrumental, es decir, se funda sobre el beneficio que representa dicha cooperación y no sobre una ética de unidad o un sentido orgánico de la sociedad.⁷⁴ En este sentido la solidaridad y la cooperación aluden a distintas motivaciones. Pareciera entonces que en contextos cotidianos y no de contingencia, la cooperación no se basa tanto en un comportamiento ético o moral de solidaridad y, por lo tanto, la disposición a arriesgarse por la posibilidad de un bien común, sino en la mayor seguridad posible de que habrá reciprocidad.

Putnam⁷⁵ refiriéndose a los postulados de Mark Granovetter⁷⁶ sobre los lazos débiles y los fuertes, concuerda que los primeros son más importantes que los segundos para la cohesión comunitaria y la acción colectiva. Los lazos fuertes son aquellos que se dan entre familiares o amigos cercanos, mientras que los débiles se refieren a “conocidos” y aquellos que se forman al ser miembros de asociaciones secundarias. Los lazos débiles permiten enlaces entre distintos grupos y por lo tanto la importancia de las asociaciones voluntarias que permitan la integración de miembros de distintos contextos. Putnam tiene un acercamiento comunitario y societal de capital social, es decir, su enfoque no es como un atributo de individuos, sino como atributo de comunidades locales y de la sociedad completa en una nación. Las redes densas pero que son cerradas fomentan la cooperación al interior de los grupos pero para que surja una cooperación de mayor extensión dentro de la sociedad se requiere de redes que atraviesen distintos estratos sociales.

Las redes de tipo horizontal y densas generan distintos beneficios a la hora de fomentar la cooperación. En una primera instancia tienen el potencial de unir a distintos grupos o individuos mediante “transferencia” de confianza. Por ejemplo, A y B son parte de la misma red y B sabe que A es confiable. Por otra parte B y C son parte de una red diferente y C confía en B. B entonces puede enlazar a C con A. Asimismo las redes fortalecen los intercambios de reciprocidad, ya que los acuerdos se conforman dentro de una estructura mayor de relaciones personales que facilitan la resolución de conflictos.⁷⁷

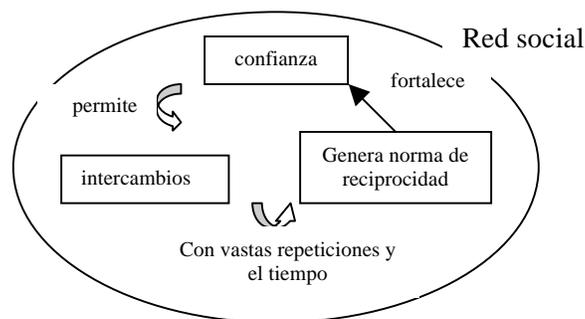
⁷⁴ *Ibíd.*, 168.

⁷⁵ *Ibíd.*, 175.

⁷⁶ Granovetter es sociólogo, conocido por su trabajo en la teoría sobre redes sociales y sociología económica.

⁷⁷ Putnam, *Making Democracy Work*, 169 y 172.

Diagrama 1. Círculo virtuoso de capital social⁷⁸



Fuente: Elaboración propia en base a postulados de Robert Putnam en *Making Democracy Work*

Otros aportes de redes sociales horizontales y densas, existentes en una localidad, son la disponibilidad de información sobre personas confiables, facilidad de coordinación para diversos emprendimientos, flujo de información, la “acumulación” de confianza para nuevos emprendimientos, experiencia en resolución de conflictos, y la valoración de la “reputación” de cada individuo.⁷⁹

Putnam en base a sus postulados concluye que es positivo fomentar el asociativismo y, en particular, la existencia de distintos tipos de grupos de conformación voluntaria y con estructura horizontal, como clubes, asociaciones comunitarias, coros, etc., son una medida del capital social de los habitantes de una localidad. La razón es que un subproducto de estas asociaciones es capital social, pues la confianza se extiende a través de la participación en ellos. “El capital social consiste normalmente en lazos sociales, normas y confianza transferible de un marco social a otro. Los miembros de los orfeones florentinos participan porque les gusta cantar, no porque su participación fortalezca el tejido social toscano. Pero lo hace.”⁸⁰

1.3.3 Coleman y Portes: Beneficios y efectos negativos del cierre (closure) de las redes sociales

De acuerdo a una lectura hecha por René Millán y Sara Gordon⁸¹, James Coleman distingue tres formas de capital social⁸², es decir aquellos recursos de las estructuras sociales que los individuos valoran para lograr determinados fines o suplir ciertas necesidades. Estas son:

Obligaciones y expectativas

Su valor está en que la función de una estructura de reciprocidad da estabilidad a las expectativas de los participantes en la interacción, pues confiere un grado de obligación. No se trata de una obligatoriedad de orden jurídico sino un “crédito”, con una expectativa de retribución que se garantiza mediante la reciprocidad. Estos recursos se ven

⁷⁸ Dice Putnam que el capital social aumenta con el uso y se termina por desuso o corrupción, por lo tanto su generación o destrucción se da mediante círculos virtuosos en el primer caso, o viciosos en el segundo. (Ibíd., p. 170)

⁷⁹ Putnam, *Making Democracy Work*, 171-174.

⁸⁰ Putnam, “La comunidad próspera. El capital social y la vida pública,” 94.

⁸¹ Millán y Gordon, “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas,” 717-719.

⁸² Coleman no pretende ser exhaustivo al considerar sólo estas formas de capital social, sino que éstas son en las cuales él decidió enfocarse.

acrecentados si se genera un ambiente de confiabilidad en la estructura de la relación y mediante la acumulación de “créditos” (la obligación de retribuciones se refuerza).

Potencial de información

La información es un recurso que puede adquirirse a través de las relaciones. Éste es valioso porque permite orientar acciones.

Normas y sanciones efectivas

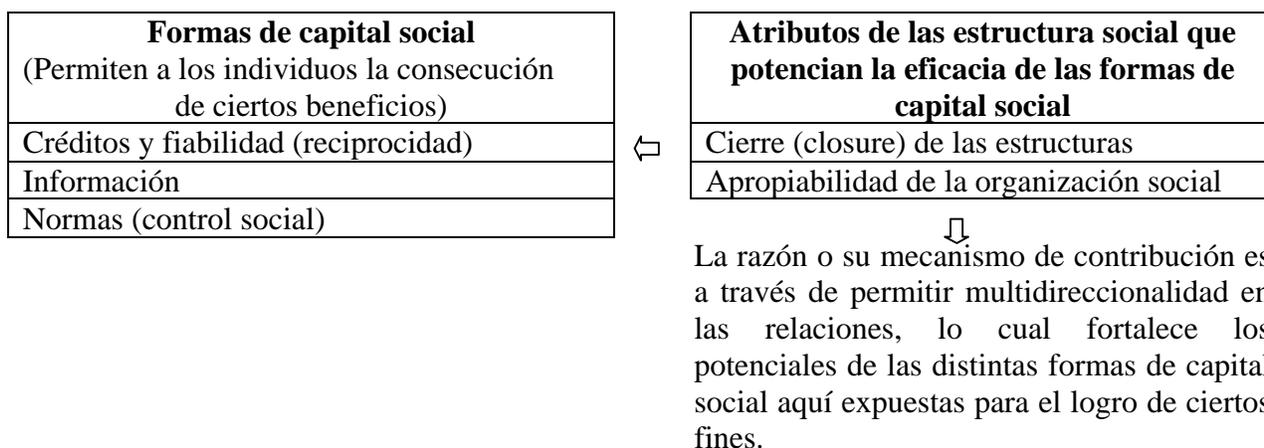
Las normas se consideran un recurso de capital social porque generan confiabilidad en el ambiente, lo cual favorece o restringe ciertas conductas. Las normas máspreciadas son aquellas que favorecen los intereses colectivos por encima de los individuales; sin embargo, también es cierto que normas demasiado restrictivas pueden desalentar innovaciones y reducir beneficios.

Estos activos resultan valiosos para los individuos pues les permiten lograr beneficios. Coleman escribe: “Si el capital físico y el capital humano facilitan la actividad productiva, también lo hace el capital social. Por ejemplo, un grupo en cuyo seno se dé gran fiabilidad y confianza será capaz de conseguir mucho más que otro grupo comparable sin dicha fiabilidad y confianza.”⁸³ Y pareciera claro además que esta relación entre logros y confianza más que lineal, es circular, es decir la confianza permite la consecución de logros lo cual a su vez refuerza en el grupo la confianza para intentar conseguir otros objetivos y así sucesivamente.

Adicionalmente Coleman distingue dos aspectos o atributos de la estructura social que potencian la utilidad de las formas de capital anteriormente mencionadas, es decir, son factores que refuerzan las fortalezas de estos recursos como activos: la apropiabilidad de la organización y el grado de cierre (“closure”) en la red. Su beneficio está en permitir la multidireccional de las relaciones lo cual fortalece la confiabilidad/fiabilidad de los vínculos de la estructura. A continuación se presenta un esquema de estos postulados y la definición de apropiabilidad de la organización y cierre de la red.

⁸³ Coleman, “Capital Social y creación de capital humano,” 55.

Diagrama 2. Atributos que potencian ciertas formas de capital social de acuerdo a James Coleman



Fuente: Elaboración propia en base a postulados de James Coleman en “Capital social y creación de capital humano.”

*Clausura (closure) en las relaciones*⁸⁴

Este es un tipo de estructura de relaciones que se puede imaginar como un triángulo, es decir dos personas con las que yo tengo relación, a su vez tienen una relación entre sí. Esta estructura se considera un atributo de la estructura social que refuerza la eficacia de las formas de capital social porque refuerza la observancia y permanencia de normas efectivas, ya que la primera y la segunda persona pueden influir en las acciones de una tercera. La contención social se genera en esta forma.

*Apropiabilidad de las organizaciones*⁸⁵

Las organizaciones voluntarias son otro tipo de estructura de relaciones que potencian formas de capital social ya que se fundamentan en elementos como la confianza y la reciprocidad, lo cual les permite extender sus propósitos y generar beneficios incluso para los no miembros. Para que esta apropiabilidad o extensión de sus propósitos originales pueda darse, la organización tiene que ser eficiente, y necesita tener bien identificado el diseño de las obligaciones y expectativas, la responsabilidad de los miembros y de la autoridad, y las normas y sanciones que rigen a sus miembros. Este elemento se puede explicar mediante el siguiente ejemplo: un grupo de voluntarias en una fábrica que proveen servicio de guardería para sus propios hijos utilizando sus horas de almuerzo, pueden utilizar esta base para conformar un grupo sindical que vele por los intereses de todos los obreros de ese lugar.

⁸⁴ Millán y Gordon, “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas,” 719.

⁸⁵ *Ibíd.*, 720.

Por su parte, Alejandro Portes⁸⁶ señala que, de acuerdo con un enfoque en capital social a nivel de individuos o de grupos pequeños, las investigaciones principalmente en el campo de la sociología postularon tres efectos o tipos de recursos que promueve el capital social:

- 1) El capital social como fuente de contención social
- 2) El capital social como fuente de beneficios adquiridos a través de la familia
- 3) El capital social como fuente de recursos adquiridos por medio de redes no familiares

Para Portes⁸⁷, los escritos de Bourdieu se enfocaron principalmente en el tercer efecto como la consecución de un trabajo, préstamos o información sobre el mercado, mientras que el enfoque de Coleman fue sobre el primero. Para este último autor, los lazos sociales son muy importantes porque garantizan la observancia de normas. La preocupación de Coleman provenía de observar que en la sociedad de Estados Unidos se estaban desvaneciendo los lazos que unían a las comunidades teniendo como consecuencia entre otros males, el alza en el crimen, la inseguridad en las calles, y el bajo rendimiento escolar. Aunque Portes señala que para Coleman los lazos comunitarios son importantes porque repercuten en beneficios para los individuos, sus conclusiones abrieron la puerta para un análisis colectivo sobre el capital social, es decir, considerar al capital social como un atributo de la comunidad. Dos ejemplos de este autor son el poder caminar en la ciudad por la noche sin temor a ser asaltado. El segundo es el mercado de diamantes en Nueva York en donde los comerciantes que pertenecen a esta red mantienen un código de ética que les permite entregar su mercancía para ser valuada entre ellos sin necesidad de contratos que la salvaguarden, lo cual reduce costos.⁸⁸

Sin embargo también existen efectos negativos del capital social entre los cuales Portes identifica los siguientes:⁸⁹

- Excluir de ciertas oportunidades a individuos o grupos. Son precisamente los lazos de unión y la confianza existente que por un lado acarrearán beneficios económicos dentro de un grupo, los que pueden excluir a otros. Por ejemplo los monopolios de ciertos grupos étnicos en Estados Unidos sobre algunas actividades comerciales o laborales.
- Restricción de la libertad individual. Fuertes lazos entre una comunidad o un grupo requiere de cierta conformidad con las ideas y actitudes de la red correspondiente. Individuos con deseos diferentes terminan abandonando esta red. De igual forma, una comunidad o un grupo muy unido tiende a ejercer un fuerte control social lo que reduce la autonomía y privacidad de las personas.
- Reclamos excesivos por parte de los miembros de la red. Se puede dar el caso de que miembros de la red se aprovechen de los beneficios que otros miembros pueden concederles por la presión de ser parte de una mismo grupo. Por ejemplo, en una familia se puede esperar que el hermano mayor cuide de los menores aun cuando ya todos son adultos impidiendo que el primero alcance sus objetivos por necesitar constantemente compartir sus propios recursos.

⁸⁶ Alejandro Portes, "The Two Meanings of Social Capital", *Sociological Forum*, Vol. 15, No. 1 (2000): 2.

⁸⁷ *Ibíd.*, 2-3.

⁸⁸ Coleman, "Capital social y creación de capital humano," 52-53.

⁸⁹ Alejandro Portes, "Social Capital: Its Origins and Applications to Modern Sociology," *Annual Review of Sociology*, Vol. 24 (1998): 15-18.

- Normas que tengan como fin uniformar las aspiraciones de los miembros de una red. En algunos grupos que son objeto de adversidad o exclusión, la cohesión y solidaridad entre ellos radica precisamente en que tienen que luchar como grupo para salir adelante. Si una persona del grupo demuestra lo contrario, es decir, tiene éxito por sí solo, amenaza la permanencia de estos lazos. Por tal motivo hay normas que operan entre estos grupos para uniformar las ambiciones de sus integrantes. Se pueden encontrar ejemplos entre generaciones jóvenes de los grupos migrantes a Estados Unidos en donde es mal visto aspirar a un buen trabajo en el ámbito financiero o estudiar en una universidad reconocida, por considerarse una traición a sus principios de lucha y resistencia contra los “blancos”.

Aunque pudiera parecer lógico que si a nivel individual existen altos niveles de capital social, el efecto se reproducirá a nivel colectivo, no necesariamente es así. Por ejemplo, a nivel individual el avance de una persona a causa de sus redes puede significar el despojo de otra persona de sus oportunidades, generando así desconfianza. Asimismo si los lazos a nivel individual se caracterizan por ser fuerte y exclusivamente intrafamiliares o dentro de un grupo homogéneo, esto imposibilita que se formen lazos de cooperación afuera de estos círculos.

Portes remite a los costos del capital social y que están principalmente enfocados a limitar una sana autonomía de los individuos, la carga económica que representa pertenecer a una asociación, y las posibles actitudes separatistas que pueden surgir en una sociedad. Al analizar dinámicas de capital social, se vuelve necesario tener una visión amplia y neutral sobre este concepto, de tal forma que puedan ser reconocidos sus distintos efectos, así como la magnitud en que se generan. Es posible que en todo tipo de intervención comunitaria se creen dobles efectos y por lo tanto será necesario evaluar de acuerdo a prioridades, su magnitud e informar a la población de las posibles consecuencias, para que sean ellos los que decidan si se sigue adelante o no. En cuestiones de superación de la pobreza, es particularmente preocupante el punto de uniformar aspiraciones, lo cual detendría el uso de estrategias novedosas y el aprovechamiento de recursos disponibles. Asimismo, el fomento de la participación en estrategias de cooperación promovidas por un agente externo, lejos de verse facilitadas por una fuerte organización grupal, podría verse truncada en la medida en que sean contrarias a la visión y los valores de los grupos en cuestión.

1.3.4 Durston: Capital social comunitario y sus posibles aportes o limitantes a la superación de la pobreza

El aporte de Durston a este marco teórico es clarificar que existen distintos niveles de capital social (los de orden individual y los de tipo colectivo), y entender la relación que existe entre capital social y la pobreza. También permite distinguir entre los elementos que son parte de un plano conductual y los de un plano cultural, que a veces se confunden entre sí, nombrándolos indistintamente “capital social”. La importancia de tales distinciones radica en poder elaborar con mayor precisión estrategias de formación o fortalecimiento de capital social en sus distintos niveles.

Durston distingue cuatro formas principales de capital social que a continuación se nombran:

Cuadro 2. Tipos de capital social

Tipo de capital social	Descripción
Individual	Contrato diádico informal con contenido de reciprocidad y confianza que se extiende en redes egocentradas.
Grupal	La forma más simple de capital social colectivo y la ampliación de capital social individual. Redes con alto grado de cierre (“closure”) capaces de funcionar como equipo o empresa. Hay confianza entre sus miembros así como reciprocidad y compromiso.
Comunitario	Consta no sólo de redes amplias sino de todas las estructuras que conforman la institucionalidad de la cooperación comunitaria (redes, sistema sociocultural).
Societal	Prácticas ampliamente difundidas que constituyen un activo intangible a todas las personas. (Se podría encontrar en las prácticas de la participación democrática y en la difusión de las instituciones sociales).

Fuente: Elaboración propia con información de John Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” (2003).

Asimismo se puede hablar de ciertas modalidades que pueden asumir las formas de capital social individual, grupal y comunitario, que refiere a vínculos de tipo unión, puente y de escalera. Como se mencionó en el marco conceptual en la sección de capital social, los vínculos o lazos de tipo puente “...dan acceso horizontal y simétrico a personas e instituciones distantes”, mientras que los de escalera conectan a un actor de bajo poder con uno de alto.⁹⁰ Los lazos de unión se dan entre “semejantes”, son personales y tienen una función de apoyo en lo cotidiano y/o en emergencias.

Durston⁹¹ señala que el capital social de tipo individual y grupal, está relacionado con los intercambios entre dos individuos (diádicos), mientras que un capital social de tipo colectivo se caracteriza por activos imbricados (embedded) en estructuras sociales mayores. Asimismo, una diferencia entre un capital social de tipo individual y uno de tipo colectivo es su capacidad de permanencia. En el primero, los lazos existentes suelen desaparecer cuando alguna de las personas se retira o ante condiciones adversas. El segundo tipo de capital social es más permanente pues los activos están institucionalizados (existen normas de reciprocidad, existe confianza generalizada y ya no sólo particular, se establecen sanciones y procedimientos).

En la conceptualización de Durston, es importante señalar los mecanismos de creación de capital social tanto a nivel individual como a nivel colectivo. Por tal motivo busca distinguir entre la “materia prima” del capital social, cómo se activa y su transformación. Esta materia prima es universal a todos los grupos humanos, y cuando se activa, se transforma en capital social.

⁹⁰ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” (2003), 160.

⁹¹ *Ibíd.*, 152.

“Cada uno de los elementos en la lista tiene características particulares, y se interrelacionan de forma compleja. Algunas de estas materias primas son activables inmediatamente como capital social; otras requieren mayor elaboración para ser integradas en un emprendimiento. Algunas son utilizables principalmente por individuos, otras por colectividades, otras por ambos. Además de estar presentes en toda colectividad humana, estos precursores culturales, emocionales y de interés compartido son importantes para el capital social porque se retroalimentan entre sí y lo refuerzan cada vez que son activados.”⁹²

Algunas de estas materias primas pertenecen al sistema cultural. Tanto el sistema cultural como el social están interactuando constantemente: no es que uno determine al otro pero las conductas sociales reciben refuerzos desde el plano abstracto y simbólico.⁹³ Por tal motivo se vuelve útil hacer una distinción entre un capital de tipo cultural⁹⁴ y el capital a nivel de relaciones en un plano conductual, que es el social.

Materia prima del capital social: Precursores emocionales, culturales y de interés compartido del capital social.⁹⁵

- Memoria social
- Identidad (incluida la etnicidad)
- Religión
- Vecindad
- Amistad
- Parentesco
- Principios de reciprocidad horizontal y vertical
- Satisfactores socioemocionales: pertenencia, afecto, honra, prestigio, autoestima, altruismo

De estos precursores, la memoria compartida, la religión, la identidad, y los principios de reciprocidad horizontal y vertical, pertenecen a un capital cultural. Los elementos que Durston señala como capital cultural son los siguientes:⁹⁶

- Visiones compartidas de comportamientos esperables de las personas
- Valores compartidos que jerarquizan los objetivos deseables
- Normas de conducta correcta, general y para líderes

⁹² John Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe,” Documento de referencia DRR/1, Conferencia, “En busca de un nuevo paradigma: capital social y la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe” (Chile: CEPAL, Universidad de Michigan, 2001), 11.

⁹³ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 155.

⁹⁴ El término de Durston, “capital cultural” no es sinónimo del término, “capital cultural” de Bourdieu.

⁹⁵ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2001), 10.

⁹⁶ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 155.

- Memoria compartida de historia propia
- Religión compartida, mitos, modelos de personajes arquetipos
- Identidad compartida
- Reglas de parentesco: alianzas matrimoniales deseables, definición de roles de parientes
- Rituales y ceremonias para solemnizar vínculos e identidades
- Principios de reciprocidad horizontal y vertical
- Premios y castigos culturalmente definidos que satisfacen necesidades socioemocionales: aceptación/ostracismo, prestigio/repudio, honra, estatus

En un primer nivel de análisis individual y enfocado a la pobreza material, Durston menciona la capacidad que tienen los lazos familiares, así como la red más extendida de parientes (que incluso incluyen al compadrazgo y el padrinzago), para asegurar la ayuda recíproca. Asimismo un capital social de tipo grupal permitirá el logro de emprendimientos de tipo cooperativo.

Al hablar de pobreza es necesario referir al tema de poder, considerando que ésta no se genera en un vacío histórico ni que está estrictamente relacionada con la ausencia de recursos en una sociedad, sino que es la manifestación de el dominio de ciertos grupos sobre otros. En cuestiones del capital social, al ser un recurso o activo que se conjuga con otro tipo de recursos, también se manifiesta el fenómeno de desigualdad en su aprovechamiento y acceso. Bourdieu señala lo siguiente, “...el volumen de capital social que posee un agente social depende de la extensión de la red de vínculos que puede movilizar efectivamente así como del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que cada uno de aquellos a los que está vinculado posee en propiedad.”⁹⁷ Durston señala que todas las personas poseen capital social pero “...no está igualmente distribuido en la sociedad, y tampoco es en la pobreza dura donde hay más.”⁹⁸

“Estas diversas formas de capital social en combinación pueden contribuir a superar la pobreza y a mejora la calidad de vida en sentido amplio. Pero para que esto resulte, es necesario que el capital social se combine con otros activos en forma complementaria y sinérgica, en una estrategia coherente y compartida, dentro de un contexto de oportunidades para cambiar relaciones de control en la sociedad. Pero en la medida en que las comunidades y barrios excluidos se constituyen en actores sociales que movilizan sus capitales sociales internos y externos, deberán competir con otros actores sociales más poderosos que utilizan su capital social para mantener control sobre sus entornos, incluidos en éstos los grupos sociales de menor poder”.⁹⁹

En otro sentido, el capital social puede ser usado para emprendimientos que benefician sólo a unos pero excluyen o dañan al resto. Durston citando a Narayan señala que las redes y los grupos sólo funcionan mediante la inclusión de algunos y la exclusión de otros.¹⁰⁰ Más aun, existe una tendencia universal a excluir en las sociedades complejas a los pequeños grupos que se organizan

⁹⁷ Bourdieu, “El capital social. Apuntes provisionales,” 84.

⁹⁸ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 169.

⁹⁹ *Ibíd.*, 161.

¹⁰⁰ Narayan, 1999 citado en: Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 170.

para la cooperación.¹⁰¹ Hablando entonces de una intervención comunitaria que tenga como meta la superación de la pobreza, como fundamento el ejercicio de la participación social y que haga uso de un capital social comunitario, se tendrá que tener en cuenta que es necesario llevar este capital a incluir lazos puente y lazos de tipo escalera que permitan el ejercicio efectivo de los derechos políticos y sociales y satisfacer las necesidades.

Enrique Contreras Suárez¹⁰² resalta que las bondades atribuidas al capital social de una comunidad, como lo son la de facilitar una organización que tenga como fruto beneficios de movilidad social a nivel colectivo, están limitadas si las políticas de desarrollo social a nivel Estado, se guían por una ideología neoliberal. Es contradictorio enaltecer las reglas del mercado, dentro de las cuáles, el Estado mismo se deslinda de su responsabilidad social, y las instituciones solidarias se privatizan, y a la vez plantear un discurso que aluda a fomentar asociaciones basadas en la cooperación y la solidaridad. Asimismo, los logros obtenidos por parte de ciertas asociaciones de base, son altamente vulnerables y por lo tanto requieren para su permanencia, de acciones gubernamentales enmarcadas por una política social que realmente busque la equidad. Contreras señala como ejemplos, las violaciones a los derechos civiles de grupos indígenas o migrantes que para prosperar han echado mano de su capital social, o las ventajas que tienen las grandes empresas comerciales sobre las pequeñas y la proliferación de intermediarios comerciales que se quedan con gran parte de las utilidades.

Otra situación en cuanto a la dificultad que tienen los emprendimientos que buscan sostenerse sobre el capital social, son las prácticas clientelares del Estado sobre la población. Durston señala que el clientelismo erosiona el capital social generando competencia entre la población de una localidad, en vez de cooperación, y refuerza la desconfianza generalizada. Asimismo el clientelismo permite el avance de unos cuantos en la comunidad (desigualdad), y pone en primer plano los beneficios personales por encima de los colectivos. La diferenciación de poder entre pobres “hacen posible la captura y distorsión de capital social y de sus precursores por grupos y facciones dominantes. Cuando estas facciones internas establecen puentes clientelares con actores sociales externos dominantes, se alimenta la pasividad en el interior de la comunidad...”¹⁰³ Esta pasividad obstruye todo esfuerzo por procurar participación, alimentando patrones de dependencia y por lo tanto de pobreza en todo su espectro. Con base a investigaciones realizadas en la Escuela Nacional de Trabajo Social en torno a la participación y promoción social se ha encontrado que éstas han sido limitadas, entre otros factores, por:¹⁰⁴

- Convertir a la participación social en un instrumento de legitimidad de iniciativas de diversos grupos políticos y que se caracterizan en México por prácticas verticales.
- Pérdida progresiva del sentido colectivo y solidario: procesos de atomización y diferenciación social generados por la modernización económica.

¹⁰¹ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 169.

¹⁰² Enrique Contreras Suárez, “Lo bueno, lo malo y lo feo de la construcción del capital social”, en *La política social en la transición*, coords. Carlos Arteaga Basurto y Silvia Solís San Vicente (México: UNAM, Escuela Nacional de Trabajo Social, Plaza y Valdes, 2001), 111-122

¹⁰³ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 172.

¹⁰⁴ Galeana de la O y Sainz Villanueva, “Estrategias de participación social para el desarrollo comunitario,” 141.

En este tipo de escenario que se requiere un fortalecimiento de capital social comunitario y que de acuerdo a Durston es posible. “La posibilidad teórica de formación intencional de capital social y su puesta en práctica en sectores pobres descansa en la percepción de que es posible formar y acumular varias formas de capital social de manera relativamente rápida.”¹⁰⁵ En las primeras fases se necesita rescatar el uso de precursores socioculturales del capital social en la localidad en la que se está trabajando. Asimismo, es necesario ampliar los radios de confianza de los individuos empezando por sus familiares y vecinos y extendiéndolos a radios más amplios. Un último momento tiene que ver con la relación entre Estado y comunidad, buscando activar lazos de escalera que permitan capacidad de decisión al grupo dentro del juego de poder. A continuación se presenta un cuadro elaborado por Durston en donde plantea de forma esquemática medidas intencionales para la creación de capital social comunitario.

Cuadro 3. Medidas para el desarrollo de capital social comunitario y barrial

1.	Realizar una búsqueda de normas y prácticas de confianza, reciprocidad y cooperación en grupos locales, aun en culturas aparentemente dominadas por el individualismo y el “familismo”.
2.	Evaluar cualitativamente la realidad local en cuanto a presencia de conflicto, rivalidades y desconfianza para evitar fracasos en emprendimientos colectivos y corregir esas debilidades.
3.	Realizar una “excavación arqueológica” del capital social, a fin de identificar episodios anteriores de desarrollo colectivo que puedan haber sido reprimidos o desalentados, pero que se han conservado en la tradición oral.
4.	Iniciar un proceso de desarrollo de aptitudes sociales en grupos de alta confianza, integrados por 3 a 15 hogares unidos por relaciones de parentesco, residencia y reciprocidad. Asegurar que estos grupos, y no sólo las facciones dominantes, estén representados en ejercicios de desarrollo de capital social en los que participe toda la comunidad.
5.	Ofrecer reiteradas oportunidades de creación y refuerzo de lazos de familiaridad, amistad y cooperación a nivel comunitario.
6.	Tomar medidas para asegurar que la inversión en el capital social de las comunidades pobres conduzca a beneficios materiales a corto plazo.

Fuente: Elaboración de John Durston¹⁰⁶

1.3.5 Elementos de la teoría de capital social a destacar en la investigación

Para esta tesis, la revisión y reflexión sobre elementos teóricos permitió formular diversas preguntas de investigación y lineamientos que sirvieron de base para concretar los objetivos de este trabajo. En primer lugar se vio la necesidad de distinguir los distintos tipos de capital social (individual, grupal, comunitario, societal) y clarificar cuál era el que interesaba primordialmente a esta investigación, así como la complejidad y niveles de observación que requerían cada uno para ser descritos. Así por ejemplo, se hizo entendible que al referirse a un capital social

¹⁰⁵ Durston, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe” (2003), 173.

¹⁰⁶ *Ibíd.*, 181.

comunitario, se estaba frente a toda la institucionalidad de una cooperación a nivel comunitario (incluyendo sus redes y su marco sociocultural). Por lo tal, no era viable empíricamente para esta investigación poder conocer la incidencia de un programa de microfinanzas en la construcción de capital social comunitario, sino más bien, referirse a los potenciales que este tipo de programas pueden tener. Asimismo se decidió enfocar la investigación de campo a ciertos grupos del programa, y conocer de forma abierta, qué elementos de capital social estaban allí presentes.

Otro punto que resaltó mediante la teoría fue que la conformación de capital social se encuentra en una relación de sinergia con su contexto y entorno, social, cultural, económico y político, por lo que se buscó estar atento a ello en las entrevistas realizadas y en el contexto del municipio que se estaba conociendo. En este mismo sentido, se comprendió que el nivel de participación que pudieran tener en general los grupos solidarios del programa de microfinanzas de AMEXTRA, así como un funcionamiento eficiente, también dependía del estado de capital social colectivo e individual ya existente. Así, una de las aproximaciones que se tuvieron en esta investigación fue buscar conocer cómo se vinculaban las personas a los diferentes grupos y detectar posibles obstáculos referidos a una ausencia de confianza entre los vecinos (ya fuera por una ausencia de mecanismos de vinculación entre ellos, círculos viciosos de organización social que han minado la confianza generalizada, u otros factores). Pero también se vio la importancia de indagar sobre la apertura de los grupos solidarios a distintos vecinos y conocer si se conformaban redes individuales o grupales cerradas, que excluían a vecinos, las cuáles no contribuyen a la formación de capital social comunitario.

Conforme a Putnam y Coleman, la densidad de una red, su grado de cierre y la horizontalidad de los vínculos permitirá que se fortalezca una confianza generalizada lo cual fomentará intercambios cooperativos y eventualmente el surgimiento de una institucionalización de la norma de reciprocidad, así como sanciones efectivas que desalienten el incumplimiento u otra acción contra la cooperación. En este sentido y como lo señala Durston, se estaría fortaleciendo el capital social comunitario. Por lo tanto se pensó necesario conocer si los radios de confianza, como los llama Durston, de cada miembro del programa se habían extendido a través de éste y si en alguna forma algunas redes preexistentes se habían visto favorecidas en encontrar cierre (closure) en sus vínculos, mediante la agrupación vecinal que recogen los grupos solidarios. También en este aspecto se pensó necesario identificar episodios de algún emprendimiento de tipo colectivo posterior a la formación de los grupos solidarios en Valle de Chalco en donde varios de los miembros de este programa fueron partícipes, y conocer si esta participación tuvo alguna relación con pertenecer a algún grupo solidario (“me invitó una vecina del grupo,” “como grupo decidimos apoyar,” “conocía a alguien del grupo,” “en el grupo se comentó de esta situación”). Asimismo, resaltó útil, analizar si en los grupos solidarios se estaba formando efectivamente, en sus miembros, aptitudes sociales tales como trabajo en equipo, resolución de conflictos, liderazgo, transparencia, y rendición de cuentas.

De igual forma se entendió importante conocer características de los vínculos tales como frecuencia y valor de intercambio (Bourdieu señala que no todos los vínculos forman capital social sino aquellos en donde hay un valor y constancia de intercambio). También se vio necesario indagar sobre la direccionalidad de los vínculos para conocer reciprocidad. Asimismo se incluyó la pregunta sobre la relación que tenía para los socios de los grupos entrevistados, el costo de sostener un vínculo, con el beneficio obtenido por éste, ya que se comprendió que una

dificultad para la cooperación puede ser una relación de costo/beneficio desfavorable, y no necesariamente la ausencia de confianza, normas de reciprocidad o sanciones efectivas.

1.4 Marco metodológico

1.4.1 Objetivos, definición de objeto de estudio y delimitación espacio-temporal

El propósito general de esta investigación es el de analizar el potencial que tienen los programas de microfinanzas que se implementan en colonias populares en la conformación y/o fortalecimiento de los elementos necesarios para la cooperación a nivel comunitario.

Como objetivos secundarios se tiene que los resultados aporten conocimiento útil para aquellos profesionistas involucrados en proyectos de intervención a nivel comunitaria, en cuanto a situaciones de cooperación de la comunidad y en escenarios similares a los presentados en el municipio de Valle de Chalco, así como sugerir pautas en cuanto a diseño de programas de microfinanzas que faciliten la generación de un capital social (o su materia prima) no sólo individual o grupal entre sus miembros, sino de nivel comunitario.

La razón de esta investigación es contribuir a la profesión de Trabajo Social y a otras profesiones que tengan en su práctica el diseño o la ejecución de proyectos de intervención comunitaria, en relación a situaciones de cooperación entre los destinatarios. En particular se tiene en mente localidades que presenten rasgos similares a los del municipio de Valle de Chalco Solidaridad, que en esta tesis se considera como un asentamiento urbano periférico.

Para tales fines se propone como objeto de estudio a los grupos solidarios y sus distintos niveles de abstracción. Estos niveles se refieren a los miembros en lo individual, el grupo como tal, y en tercer plano su contexto en relación con la ONG, AMEXTRA, y el entorno local.¹⁰⁷ Los objetivos específicos son:

Describir la composición del capital social al interior de tres grupos solidarios. Esta descripción incluye nombrar los vínculos existentes, su función, alcances, dirección, la relación costo/beneficio, densidad/cohesión grupal, y detectar posibles precursores en la formación de lazos de unión, de puente y de escalera presentes.

Analizar en el contexto de los tres grupos y el programa de microfinanzas de AMEXTRA, el estado de diversos elementos, que de acuerdo a la teoría sobre capital social facilitan la cooperación a nivel comunitario. Las temáticas a explorar son: la existencia de normas y sanciones al interior de los grupos y la relación que guardan con favorecer actitudes recíprocas; el posible desarrollo de la habilidad grupal para resolver conflictos; los avances en extensión de radios de confianza y posibles vinculaciones entre los grupos (cierre de redes); la percepción de los usuarios sobre la neutralidad y transparencia de AMEXTRA; y la presencia o no, de prácticas clientelares dentro de los grupos.

¹⁰⁷ La colonia en que están ubicados y el fenómeno de PRONASOL.

El corte temporal de los datos recabados en campo fue transversal. Para la selección de grupos se buscó hacer una comparación entre grupos más cooperativos y menos cooperativos, así como encontrar información sobre cierre de redes. Para tal fin se le preguntó a la coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco si existía alguna categorización que ellos usaran para distinguir aquellos grupos que se consideran exitosos en base a los objetivos del programa, de aquellos que no. La respuesta fue que sí se daba una calificación al grupo, sin embargo, no había grupos que resaltaran sino que más bien la mayoría trabajaban adecuadamente conforme a los objetivos. Los que no, ya se estaban desmantelando y dejando de funcionar. Por tal motivo se optó por escoger a tres grupos ubicados en una misma colonia sin ningún criterio más en particular, intentando encontrar aquellos que estuvieran más cercanos geográficamente uno del otro para buscar posibles cierres de redes. Posteriormente se realizó una entrevista estructurada mediante un cuestionario a cada uno de los miembros de estos. También se realizó una entrevista estructurada a la coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco para obtener datos sobre la institución.

Asimismo, en una primera aproximación al fenómeno de estudio se realizaron visitas de observación no participante a 22 grupos solidarios para conocer a mayor profundidad la operación de éstos, conocer las posibles diferencias entre los grupos, su composición, y la relación con el promotor. Para tal fin se aprovechó que como parte operativa del programa, cada grupo sostiene una reunión semanal en casa de alguno de los socios con duración de en promedio media hora, y en donde se colecta el pago de los créditos y se recoge el ahorro semanal. Con los promotores de estos grupos también se realizó una entrevista no estructurada para conocer su percepción sobre su trabajo, los grupos que les ha tocado atender y el programa de microfinanzas. Una entrevista más tuvo lugar con un líder vecinal no relacionado con AMEXTRA para conocer situaciones del contexto político-vecinal en el municipio de Valle de Chalco en particular relacionadas con la organización y participación que tuvo lugar con el programa salinista de PRONASOL. La información sobre estas visitas se encuentra incluida en los anexos.

1.4.2 Definición del tipo de investigación y los métodos

“En términos sintéticos puede definirse a la metodología como el proceso de transformación de la realidad en datos aprehensibles y cognoscibles, que buscan volver inteligible un objeto de estudio.”¹⁰⁸ Existen dos tipos principales de aproximaciones metodológicas o métodos, el cualitativo y el cuantitativo, aunque se acepta en el debate entre el uso de uno o el otro, la posibilidad de usar ambos con diferentes grados de integración, lo que se define como método mixto. Asimismo, para esta investigación se considera un tercer método, el análisis de redes. “Se entiende por método la lógica de investigación que legitima y estructura un conjunto de decisiones y actividades planificadas con objeto de establecer enunciados verdaderos sobre la realidad social, es obvio que en la determinación del método, clave del diseño investigador, han de influir las posiciones metateóricas; las preguntas y problemas a contestar o resolver; esto es, el objeto de la investigación; las orientaciones teóricas con las que se pretende modelizar y representar el objeto; así como las técnicas de extracción y de análisis de los datos que vayan a

¹⁰⁸ Rossana Reguillo, “De la pasión metodológica o de la (paradójica) posibilidad de la investigación,” en *Tras las vetas de la investigación cualitativa. Perspectivas y acercamientos desde la práctica*, coords. Rebeca Mejía y Sergio Antonio Sandoval (México: ITESO, 2003), 22.

utilizarse.”¹⁰⁹ La selección de métodos dependerá entonces principalmente de los objetivos de la investigación, es decir cómo se aproxima a la realidad y lo que se busca conocer de ésta.

En una primera aproximación de definición se tiene que la investigación de tipo cuantitativa, influida por el positivismo, presupone que la realidad social es aprehensible y puede ser estudiada de forma fragmentada, por lo tanto es traducible en indicadores que pueden ser medibles, y sus objetivos son los de generalizar y explicar estableciendo parámetros de causa-efecto.¹¹⁰ El método cuantitativo suele utilizar principalmente procesos deductivos como forma de análisis de la información, es decir, se construyen postulados o hipótesis a partir de la teoría y son éstos los que se busca comprobar o descartar. “En un proceso deductivo se inicia con un sistema teórico, desarrollando definiciones operacionales de las proposiciones y conceptos de la teoría y aplicando éstos a los datos. Los investigadores inductivos inician recolectando datos en base de instrumentos abiertos, y a continuación construyen, a partir de las relaciones descubiertas, sus categorías y proposiciones teóricas. Dicho de otra forma, los investigadores deductivos pretenden encontrar datos que corroboren una teoría, en tanto que los inductivos intentan descubrir una teoría que explique sus datos.”¹¹¹

A su vez, el método de aproximación cualitativa suele profundizar y particularizar en el conocimiento de realidades complejas o poco conocidas y reconoce que no siempre es posible ni pertinente distinguir causa de efecto por la interacción y retroalimentación que existe entre los fenómenos sociales.¹¹² La realidad es construida socioculturalmente y por lo tanto no está sujeta a generalizaciones. En vez de explicar, se puede comprender.¹¹³ “Por esto se tiende a hablar más bien de patrones o redes de causalidad, de procesos y relaciones.”¹¹⁴ El diseño de una investigación cualitativa tiene un carácter abierto y circular y se da lugar a rediseñar los objetivos, las hipótesis, los métodos de análisis y la selección de sujetos, ya que el análisis se va dando desde el diseño de la investigación, interactuando continuamente la teoría con los datos observados (deducción-inducción).¹¹⁵

Sin embargo, “...habría que renunciar a la creencia en la pureza de los conceptos, pues es evidente que hay aspectos cuantitativos dentro de lo cualitativo, como también es patente que lo cualitativo rige en toda perspectiva cuantitativa, si bien les diferencia el énfasis que el enfoque cuantitativo pone en la técnica y el cualitativo en la reflexión epistemológica y metodológica.” Pero tampoco son visiones simplemente alternativas o intercambiables sino que su selección dependerá de los casos concretos de estudio, la complejidad que encierran y el distinto grado de

¹⁰⁹ Eduardo Bericat, *La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social. Significado y medida* (Barcelona: Editorial Ariel, 1998), 19.

¹¹⁰ Catalina Denman y Jesús Armando Haro, “Introducción: Trayectoria y desaríos de los métodos cualitativos en la investigación social,” en *Por los rincones. Antología de métodos cualitativos en la investigación social*, comps. Catalina Denman y Jesús Armando Haro (México: El Colegio de Sonora, 2000), 25-26.

¹¹¹ Luis González Martínez, “La sistematización y el análisis de los datos cualitativos,” en *Tras las vetas de la investigación cualitativa. Perspectivas y acercamientos desde la práctica*, coords. Rebeca Mejía y Sergio Antonio Sandoval (México: ITESO, 2003), 158.

¹¹² Denman y Haro, “Introducción: Trayectoria y desaríos de los métodos cualitativos en la investigación social,” 30.

¹¹³ *Ibíd.*, 25.

¹¹⁴ *Ibíd.*

¹¹⁵ *Ibíd.*, 40.

conocimiento que se tiene de ellos.¹¹⁶ En este sentido, en esta investigación se consideró que la mejor forma de aproximarse al caso de estudio es a través de una visión de orden cualitativa y es la que rige principalmente el diseño de la investigación sin embargo no se limita al uso de técnicas cualitativas sino también utiliza técnicas cuantitativas para la obtención de datos. Con algunas se busca conocer el sentido que le dan los miembros de los grupos solidarios a su incursión al grupo y en otros se busca poder previamente categorizar y realizar un conteo, para luego buscar integrar la información recabada mediante el análisis.

Las razones de usar esta aproximación radican en que, en lo personal, es un tema nuevo de estudio y en ese sentido tiene un carácter exploratorio y ha seguido una metodología abierta, no estipulando previamente una jerarquización de variables, u orden entre éstas, ni generando hipótesis de causa-efecto. Se ha partido de la teoría abstracta al objeto particular y regresando, no negando o aceptando a priori la teoría sino utilizándola para delimitar y orientar la investigación. El interés radica en conocer y comprender el por qué del estado actual de cooperación a nivel grupal, de un cierto grupo particular y en un contexto particular, usando como guía la teoría de capital social. A partir de lograr este objetivo es viable también hacer algunas inferencias sobre pautas o relaciones más generales.

1.4.2.1 Análisis de redes

Dado que la teoría de capital social considera a la cooperación en relación con las redes sociales y lazos o vínculos a distintos niveles (individuos, grupos, comunidad-agentes de poder), se considera la necesidad de incluir como segundo método el análisis de redes. Este tiene el propósito de explicar los fenómenos sociales desde una aproximación no sólo del individuo/actor sino desde su participación en relaciones sociales estructuradas.¹¹⁷ Reconociendo así que, “La naturaleza de las relaciones de cualquier actor con otros miembros del sistema puede afectar las percepciones, creencias y acciones de dicho actor. Pero además, el análisis de redes tiene como objetivo central el estudio de la estructura social, donde estructura, serán las regularidades en las pautas de relaciones.”¹¹⁸ Para la presente investigación, el análisis de redes permitirá conocer el estado actual de las redes de los grupos solidarios de AMEXTRA que estarán siendo estudiados en su estructura y cohesión.

Los elementos fundamentales en el diseño de la investigación de redes son los siguientes¹¹⁹:

- La elección de las unidades muestrales
- La forma o formas de las relaciones
- El contenido relacional
- El nivel de análisis

La forma de las relaciones se refiere a las propiedades de los lazos entre pares de actores, principalmente su fortaleza o intensidad y el nivel de participación conjunta en las mismas actividades. En esta investigación se pretende conocer la intensidad midiendo número de intercambios. El contenido relacional se refiere al tipo de uniones que se quiere investigar y se

¹¹⁶ *Ibíd.*, 11.

¹¹⁷ Rodríguez, *Análisis estructural y de redes, Cuadernos Metodológicos Núm. 16*, 9-10.

¹¹⁸ *Ibíd.*, 10.

¹¹⁹ *Ibíd.*, 22.

determina mediante consideraciones teóricas.¹²⁰ Son las relaciones transaccionales¹²¹ las que importan a este estudio. Los niveles de análisis están dados a nivel de red egocéntrica¹²², la díada¹²³, la triada¹²⁴ y el nivel más importante es la red completa o sistema. En este último nivel de análisis, “Se usa toda la información acerca de la pauta de relaciones entre todos los actores para averiguar la existencia de posiciones distintivas, o roles, y para descubrir las relaciones entre esas posiciones.”¹²⁵ Para este fin, se delimitó como la red social a conocer, aquella conformada por los lazos de unión existentes entre los distintos socios de cada uno de los tres grupos solidarios. Para cada uno de los 3 grupos se propone que el nivel de análisis sea de toda la estructura interna de estos (en promedio existen 10 miembros por grupo).

Para el análisis de redes la obtención de información puede ser recogida en diversas formas¹²⁶. Las más usuales son:

- Cuestionarios
- Entrevista
- Observación
- Archivos
- Experimentación

El método más utilizado es el cuestionario, en especial cuando los actores son personas.¹²⁷ “El cuestionario contendrá preguntas acerca de las relaciones, lazos, similitudes, etc. del entrevistado con otros actores.”¹²⁸ En el diseño de esta investigación se propone el uso de cuestionarios con preguntas abiertas en algunas secciones y cerradas en otras según convenga. Asimismo como se mencionó anteriormente, se utilizarán otras técnicas de análisis cualitativo-cuantitativo para añadir comprensión a los resultados obtenidos. Cabe mencionar que no se considera en el diseño de la investigación conocer la estructura de relación entre personal de AMEXTRA y los miembros de los grupos solidarios. Tal situación se debe a que de acuerdo al reglamento de la institución no puede existir intercambios entre promotores y miembros de los grupos. Más aun, existe una rotación de promotores cada tres meses, es decir, apoyan a ciertos grupos por tres meses y luego son cambiados a otros.

1.4.3 Definición de técnicas de recolección de datos: la entrevista

Se utilizará la entrevista estructurada como técnica principal de obtención de datos. La entrevista se realizará a directivos de la institución y a miembros de los grupos solidarios del programa de microfinanzas. Si bien la entrevista que se realizará a los miembros de los grupos solidarios utiliza un instrumento tipo cuestionario que incluso incluye preguntas cerradas, la diferencia entre

¹²⁰ *Ibíd.*

¹²¹ Se refiere a las relaciones de intercambio de control sobre elementos físicos o simbólicos (ventas, compras, regalos).

¹²² Consiste en cada actor individual, todos aquellos con quien tiene relación y las relaciones ente ellos.

¹²³ Permite conocer si existe una relación directa entre dos actores o conexiones indirectas a través de otros actores.

¹²⁴ Se puede conocer la transitividad de las relaciones

¹²⁵ Rodríguez, *Análisis estructural y de redes, Cuadernos Metodológicos Núm. 16, 23.*

¹²⁶ *Ibíd.*, 24.

¹²⁷ *Ibíd.*

¹²⁸ *Ibíd.*

considerarlo una encuesta o una entrevista radica en que este instrumento se aplicará cara a cara y el interés de las preguntas cerradas no es generalizar resultados utilizando un análisis estadístico sino, más bien, permitir una descripción general de los grupos en los que se está realizando esta aproximación.

Como tal se tiene un formulario de preguntas previamente preparado, las cuales se realizarán siempre en el mismo orden, y en los mismos términos. Se han seguido las siguientes recomendaciones¹²⁹ para permitir la comparabilidad de la información.

1. No dar la impresión de que la entrevista es un examen o interrogatorio por lo que se evitará expresar todo aquello que pudiera interpretarse como aprobación o desaprobación. Asimismo la mayor atención estará centrada en el interrogado y no en el cuestionario.
2. Las preguntas se formularán exactamente como están redactadas en el cuestionario y así evitar influencia del encuestador.
3. Las preguntas se formularán sin alterar el orden que aparece en el cuestionario.
4. No dar por respondida una pregunta, con respuestas que se derivan de otras, sino volver a formular la pregunta cuando corresponda.
5. Al cambiar bloques de temas, referirlos al entrevistado para ayudarlo a ubicarse.
6. Se dejará constancia escrita de cualquier cambio introducido en el cuestionario al momento de realizar la entrevista.

Para registrar las respuestas que no se puedan anotar en el momento de la entrevista, se usará una grabadora de voz previo consentimiento del entrevistado.

1.4.4 Datos de recolección en campo e instrumentos propuestos para su obtención

A continuación se presenta un cuadro de elaboración propia que intenta esquematizar aquellos elementos o factores necesarios para fomentar una cooperación a nivel comunitario, conforme a las elaboraciones revisadas en el marco teórico sobre capital social. Cabe puntualizar que esta lista de factores no pretende ser exhaustiva de la teoría sobre capital social o sobre la cooperación. Este esquema servirá como base para definir los datos que son necesarios recabar en esta investigación a nivel empírico y poder realizar su respectivo análisis. Hay algunos elementos que se incluyen en este cuadro, particularmente de la categoría del entorno municipal y comunitario en el que se desarrollan los grupos solidarios, pero que por limitaciones de tiempo no se recogerán.

¹²⁹ Estas recomendaciones fueron tomadas del libro, *Técnicas de investigación social*, de Ezequiel Ander-Egg (Buenos Aires, Editorial Humanitas, 1983), 232-234.

**Cuadro 4. Factores necesarios que potencian la cooperación comunitaria desde la teoría del capital social.
Datos de recolección: Conceptos y relaciones**

Elemento	Desglose de características del factor a observar		Anotaciones/variables	Tipo de observación
Existencia de vínculos	Extensión de los vínculos	Díada	Contrato entre dos partes, informal con contenido de confianza y reciprocidad.	No se consideró necesario para los objetivos de esta tesis enfocar en este nivel
		Redes egocentradas	Conjunto de individuos con quienes cada persona intercambia recíprocamente bienes y servicios.	Pregunta a los miembros de los grupos solidarios (MGS)/Análisis de redes
		Redes extensas y sus cruces	Cruces entre redes egocentradas	Pregunta MGS/Análisis de redes
	Función del vínculo	Lazos de unión	Entre “semejantes”, personales y tienen función de apoyo cotidiano o en emergencias.	Pregunta MGS
		Lazos de vinculación	Enlace entre personas de distinto contexto, horizontal, que permite avances y asociaciones	Pregunta MGS
		Lazos de escalera	Enlace entre grupos o personas de distinto poder y contexto, y permiten alianzas	Pregunta MGS

	Formas del vínculo	Direccionalidad	Si es considerado recíproco el lazo de unión	Pregunta MGS/Análisis de redes
		Densidad	Proporción de número de lazos existentes entre número de lazos posibles	Análisis de redes
	Utilidad del vínculo	Beneficios	Material, servicios, información, nuevos contactos, apoyo emocional	Pregunta MGS
		Costos	Monetarios, de tiempo y sociales	Pregunta MGS
	Entorno/estructura social en la que se desarrolla el vínculo	Facciones, grupos sociales, exclusión, y clientelismo		Documental y entrevista estructurada a informantes clave
	Closure en las redes		Multidireccionalidad en los vínculos presentes	Análisis de redes
Seguridad de la reciprocidad		Existencia de normas y aplicación de sanciones (explícitas e implícitas)	Las normas abarcan creencias, las prácticas recurrentes, los usos y costumbres, las leyes formales, así como los reglamentos y las convenciones	Pregunta MGS y directivos de AMEXTRA
Fomento a la confianza generalizada		Instituciones transparentes y neutras		Documentos oficiales de AMEXTRA, entrevistas a promotores y trabajadores de la institución y percepción de MGS

Desarrollo de aptitudes sociales		Capacidad grupal de resolución de conflictos		Pregunta a MGS
Un gobierno municipal favorable y abierto hacia la participación social y la asociatividad.		Grado de asociación	Número de asociaciones presentes en la colonia	En esta investigación no se recogerá este dato
		Experiencias previas de cooperación	Presencia de relatos vecinales sobre emprendimientos comunes	En esta investigación no se recogerá este dato
		Existencia de prácticas clientelares		Documentos sobre el municipio, pregunta a MGS, entrevistas a informantes clave
		Accesibilidad a la participación ciudadana		En esta investigación no se recogerá este dato

Elaboración del cuadro a partir de Pierre Bourdieu, Robert Putnam, James Coleman y John Durston.

Fuente: Marisol Martínez Velázquez

Capítulo 2. Descripción y antecedentes del municipio de Valle de Chalco Solidaridad

2.1 Caracterización de los procesos de ocupación urbana en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Jan Bazant¹³⁰ explica que el crecimiento de las ciudades está modelado por diversos factores sociales, políticos, económicos, así como por la disponibilidad de terrenos, de infraestructura y de servicios. Lo anterior tiene un impacto sobre la oferta espacial, cómo se conforma la ocupación del territorio, la estructura urbana y la intensidad de usos de suelo. En particular, las políticas relacionadas con la modernización, el desarrollo urbano y la regulación de terrenos ejidales han influido en la conformación de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).

El desarrollo urbano que experimentan las ciudades en su etapa preindustrial, está basado principalmente en su crecimiento demográfico natural. En esta etapa, el crecimiento de la Ciudad de México fue ordenado ya que no se presentaron mayores desafíos en cuanto a la cantidad de habitantes en la capital del país. Sin embargo en la década de los 40, al iniciarse el proceso de industrialización y modernización, la Ciudad de México experimenta cambios radicales. A la par se dan los fenómenos de explosión demográfica (bajan las tasas de mortalidad mientras la tasa de fecundidad aumenta) y de urbanización. Éste último se relaciona con el desplazamiento masivo de la población rural hacia las ciudades por la creciente pauperización del campo y por el crecimiento industrial que trajo consigo una dotación de equipamiento y servicios.

El fenómeno de la migración en un primer momento a la Ciudad de México y su periferia (este representó entre 1950 y 1980, el 50% del crecimiento de la ciudad)¹³¹ obedeció a una ausencia de políticas regionales integrales. El Distrito Federal provisto históricamente de mejores condiciones de producción y reproducción y un modelo económico basado en un uso intensivo de mano de obra en las actividades industriales, propició una fuerte atracción. La Ciudad de México llegó a generar el 40% del PIB y a concentrar entre el 30% y el 50% del equipamiento social del país:¹³² educación, salud e infraestructura, lo cual resultaba atractivo para el mejoramiento de la población de origen rural. Los inmigrantes se empiezan a ubicar principalmente en los terrenos baratos de los municipios vecinos en el Estado de México. Fue entonces que hacia la década de los 50's, la periferia comenzó a poblarse de manera masiva e irregular, siendo Naucalpan el municipio inicial. Tlanepantla, Zaragoza, Nezahualcóyotl, Coacalco y Ecatepec fueron ocupados en los 60's y en las décadas de los 70's y 80's, los municipios de Tultepec, Chalco y Chimalhuacán. Para 1990, el crecimiento por migraciones representaba el 45% del crecimiento metropolitano.¹³³

Los 17 municipios conurbados, que entonces conformaban junto con el Distrito Federal, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, crecieron a tasas anuales del 9% de 1960 a 1970; 21.9% de 1970 a 1980; y 13.3% de 1980 a 1990.¹³⁴ Ya a partir de 1990, se conformó la Zona Metropolitana del Valle de México que hoy incluye a 60 municipios. Se define conurbación como, “el proceso espacial

¹³⁰ Jan Bazant S, *Periferias Urbanas*, (México: Editorial Trillas, 2001), 29-35.

¹³¹ Daniel Hiernaux Nicolas, *Nueva Periferia, Vieja Metrópoli; El Valle de Chalco, Ciudad de México* (México: UAM-Xochimilco, 1995), 102.

¹³² Bazant S., *Periferias Urbanas*, 34.

¹³³ *Ibíd.*, 35.

¹³⁴ *Ibíd.*, 31

mediante el cual una localidad urbana pequeña y aislada, ubicada en la proximidad de un centro urbano, se va uniéndose físicamente en la medida que tanto el poblado como el centro urbano se expanden, inicialmente a lo largo del camino que las liga, hasta integrarse como una sola mancha urbana.”¹³⁵

Otro factor que fomentó el crecimiento de la ZMCM hacia la periferia fue el que hasta 1966 existió en el territorio del Distrito Federal un fuerte control que impedía nuevos fraccionamientos o expansiones urbanas irregulares. Dada la presión sobre esta situación, a partir de ese año, se permitieron las primeras grandes invasiones de terrenos en las periferias del Distrito Federal, Santa Úrsula, Santo Domingo de los Reyes, Héroes de Padierna y colonias en Iztapalapa y Cuajimalpa. Para 1990 el crecimiento demográfico del Distrito Federal comenzó a declinar, mientras que en los municipios del Estado de México el crecimiento se mantuvo, aunque dada la saturación de aquellos ubicados en el primero contorno, la expansión se dio sobre el segundo y tercer contorno y se inicia el poblamiento del 4° y 5° contorno.¹³⁶

Cuadro 5. Municipios conurbados en 1990 por contorno

1er. Contorno	Naucalpan, Nezahualcóyotl
2o. Contorno	Huixquilucan, Atizapán de Zaragoza, Tlanepantla, Tultitlán, Coacalco, Ecatepec, La Paz.
3er. Contorno	Cuautitlán Izcalli, Cuautitlán, Tultepec, Jaltenco, Tecamac, Atenco, Texcoco, Chimalhuacán, Chicoloapan, Ixtapaluca, Chalco, Tenango del Aire, Juchitepec, Tepetlixpa
4o. y 5o. Contorno	Ecatzingo, Atlautla, Ozumba, Ayapango, Amecameca, Tlalmanalco, Cocotitlán, Temamantla, Chiconcuac, Chiautla, Papalotla, Tepetlaoxtoc, Acolman, Teotihuacan, Otumba, San Martín de las Pirámides, Axapusco, Nopaltepec, Temascalapa, Tezoyuca, Nextlalpan, Melchor Ocampo, Tepozotlán, Matías Romero, Coyotepec, Teoloyucan, Zumpango, Tequixquiac, Hueypoxtla, Apaxco, Huehuetoca.

Fuente: Elaboración propia con información de Jan Bazant S., *Periferias Urbanas*, 32.

Dentro del proceso de urbanización de la ZMCM también ha existido la reconfiguración del territorio que se da por la movilidad intraurbana, principalmente el desplazamiento de la población de la zona centro. El deterioro en la vivienda en esta zona del Distrito Federal ocasionada por la Ley de Congelación de Renta en 1942 así como las disposiciones sanitarias que prohibían la construcción de vecindades, y la fuerte expansión en los 70’s hacia la periferia, ocasionó que los comercios y actividades económicas empezaran a reubicarse dentro de las nuevas áreas de expansión lo cual trajo

¹³⁵ *Ibíd.*

¹³⁶ *Ibíd.*, 35.

tasas negativas de crecimiento. Entre 1980 y 1990, la tasa de crecimiento fue de -2.01%. Las oficinas corporativas, los centros financieros y los centros comerciales se reubicaron en las zonas de Santa Fe, Perisur o Pericoapa, y con ello hubo una generación de infraestructura, servicios y empleos que fomentaron el crecimiento de las periferias alrededor de estos puntos intermedios.¹³⁷

El sismo de 1985 también causó una fuerte salida del centro hacia diversas localidades como lo fue el Valle de Chalco, que resultó un lugar favorable para asentarse debido al bajo costo de su terreno. Al Valle también llegaron personas provenientes de Nezahualcóyotl e Iztapalapa teniendo como resultado que esta localidad tuviera un crecimiento anual del 14% en la década de los 80's, y su vecino Chimalhuacán, del 15% anual.¹³⁸

2.1.2 Proceso de urbanización del Valle de Chalco

Es importante para el contexto de esta investigación conocer cómo fue el proceso de poblamiento, ya que influye en su posible conectividad con vecinos u asociaciones de esta entidad y, en general, sobre procesos relacionados con formación de capital social. Hasta noviembre de 1994, el territorio que hoy ocupa el municipio de Valle de Chalco Solidaridad, era parte del municipio de Chalco, Estado de México. A principios de los años setenta, este territorio estaba despoblado, sin embargo, a consecuencia de una intensa migración intrametropolitana que comenzó a mediados de la década de los setenta y que se intensificó en los ochentas, para 2005 lo que es hoy el municipio de Valle de Chalco Solidaridad, tenía ya una población aproximada de 332,279 habitantes.¹³⁹ La expansión urbana se produjo sobre tierras agrícolas (ejidos) a través de su fraccionamiento ilegal y la ocupación fue dándose de norte a sur siendo la carretera México-Puebla, que colinda al norte con este municipio, un eje para su ocupación. Es importante mencionar que sus habitantes son en su mayoría familias que si bien tienen un origen rural, éstas han sido residentes de otras zonas urbanas de la Ciudad de México. Llegaron a Valle de Chalco como una opción de ser propietarios, aun cuando los lugares anteriores eran mejores en relación a infraestructura urbana y conectividad. En sus otros lugares de residencia alquilaban o vivían con parientes, lo cual también era limitante en términos de tamaño de la vivienda. Cabe mencionar que dentro de lo que hoy es Valle de Chalco existía ya un asentamiento más antiguo en la zona de San Miguel de Xico, hoy cabecera municipal y localizado al sureste del municipio. Las familias originarias de este poblado se dedicaban a las actividades rurales y en general manifestaban poco contacto con el entorno inmediato.¹⁴⁰

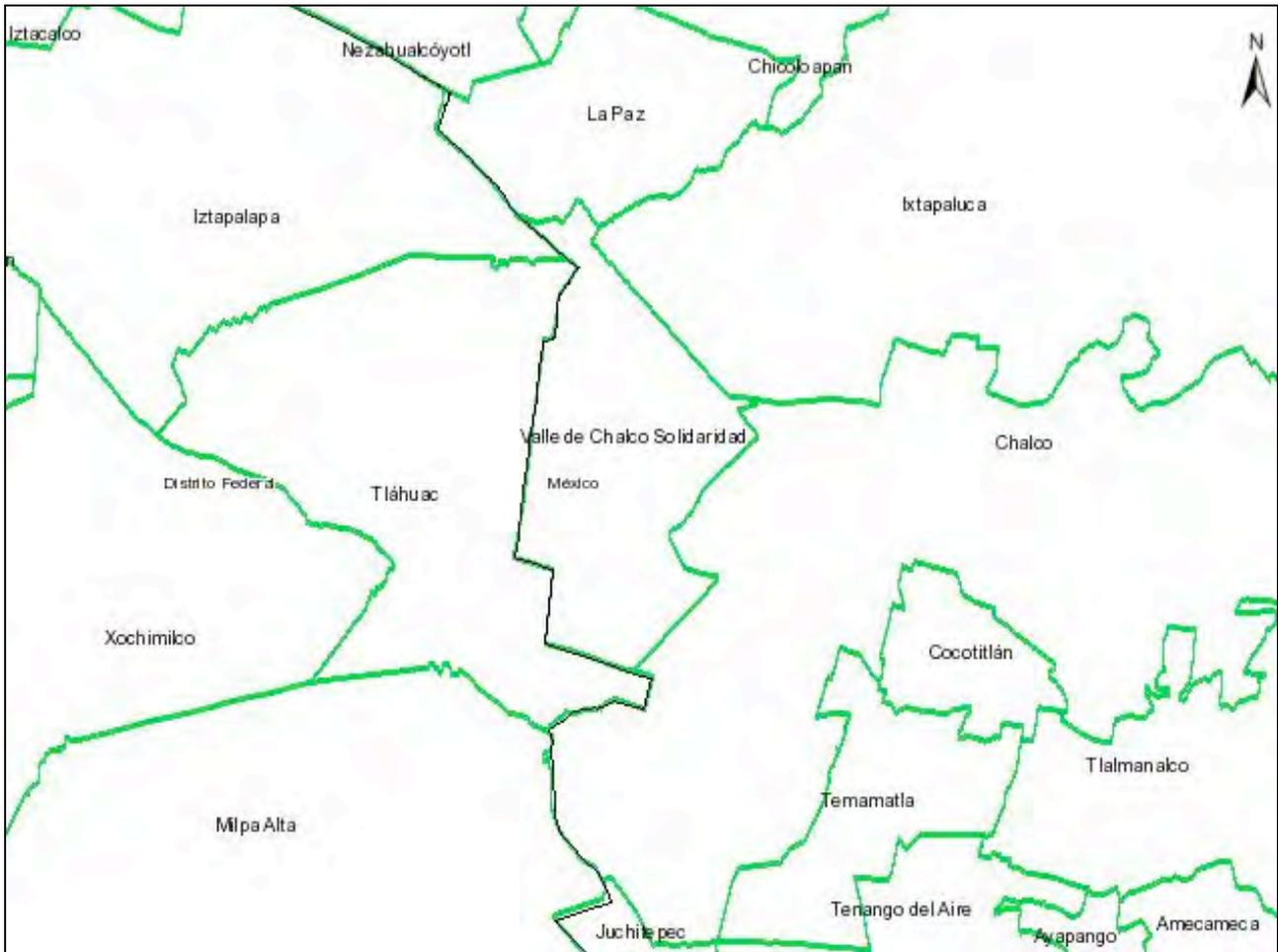
¹³⁷ *Ibíd.*, 36.

¹³⁸ *Ibíd.*, 37.

¹³⁹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *II Conteo de Población y Vivienda 2005, Principales resultados por localidad (ITER)*, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/iter2005/filtrarinfo.aspx?c=10395&s=est> consultado el 3 de julio de 2008.

¹⁴⁰ Alicia Lindón Villoria, *De la trama de la cotidianidad a los modos de vida urbanos. El Valle de Chalco* (México: El Colegio de México, El Colegio Mexiquense, 1999), 92.

Mapa 1. Ubicación del municipio de Valle de Chalco Solidaridad



Fuente: Google maps, 2010, <http://maps.google.com/>

La investigación publicada en 1999 de Alicia Lindón menciona:

“... casos como el del Valle de Chalco, han significado la urbanización a expensas de una frontera agrícola y un recambio poblacional. Los actuales colonos vallechalquenses no son los antiguos ejidatarios. No hay una tradición local que preservar, en todo caso son muchas tradiciones las que se reúnen, porque son muchos los lugares de procedencia y de anterior residencia. Por otra parte, tampoco se partió de una organización comunitaria, como es el caso de las invasiones, sino que predominaron las iniciativas individuales. Por último, el hecho de que la ocupación se haya producido en un contexto de fraccionamiento ilegal y especulativo dejó a los nuevos colonos, desde un inicio, en medio de una situación altamente especulativa, en donde las únicas reglas que contaban eran las del mercado y la búsqueda del beneficio económico a fin de “progresar”. Estos rasgos han sido característicos en cuanto al tipo de comunidad que se fue constituyendo en el Valle.”¹⁴¹

¹⁴¹ Lindón Villoria, *De la trama de la cotidianidad a los modos de vida urbanos. El Valle de Chalco*, 94-95.

¿Por qué se genera este movimiento de población aun cuando los lugares anteriores de residencia eran mejores en relación a infraestructura urbana y conectividad? Daniel Hiernaux expone diversos factores que se pueden resumir en una estrategia de supervivencia. Por una parte localidades como Nezahualcóyotl estaban saturados, y se volvía atractiva la opción de ser propietarios a un costo accesible, así como tener menores limitaciones en cuanto al tamaño de vivienda, ya que en sus otros lugares de residencia alquilaban o vivían con parientes. Las políticas urbanas del Distrito Federal, como falta de control sobre los precios del suelo y el incremento en los impuestos, orientaban a que los asentamientos en la periferia ya no se vieran como un fenómeno clandestino, sino una forma de satisfacer la demanda popular de vivienda.

“Estos asentamientos han sido producto de la carencia de políticas orientadas a atender las contradicciones que genera el mercado inmobiliario especulativo incapaz de ofrecerles lotes habitacionales con los servicios y las características que exige la legislación y el sistema de planeación del desarrollo urbano, ya que los pobladores son “expulsados” por la vía del incremento sistemático del costo de vida dentro del Distrito Federal, encontrando en el estado de México y especialmente en los municipios de la región oriente, lugares “baratos” que por ello, son ilegales y carecen de los servicios públicos y equipamiento que propicien mejores condiciones de vida de sus habitantes.”¹⁴²

Asimismo el comportamiento de los mercados de trabajo caracterizados por una disminución de la salarización y por lo tanto la necesidad de auto-generación de recursos, propició una proliferación de actividades económicas periféricas.¹⁴³ Conforme a datos del Censo de Población y Vivienda del año 2000, una estimación propia del porcentaje de la población de 12 años y más económicamente activa en el municipio de Valle de Chalco cuyos ingresos son de auto-generación, es del 27%.¹⁴⁴

“...todo parece indicar que no es sólo el tema de la tenencia de la vivienda lo que determinará la movilidad, sino en buena medida la inserción laboral, tanto en relación a la búsqueda de trabajo en sí, como por el hecho de que ésta puede acomodarse mejor a situaciones informales en la periferia...”¹⁴⁵

2.1.2.1 Colonias y equipamiento del municipio

Un informe sobre planeación urbana realizado por el Ayuntamiento de Valle de Chalco¹⁴⁶ señala que la distribución de la población del municipio se encuentra concentrada en su centro urbano siendo tan sólo el 0.14% de sus habitantes los que se encuentran dispersos sobre las zonas agrícolas. La autopista México-Puebla divide al municipio en dos zonas identificables. La zona norte esta conformado por las colonias: La Asunción, San Juan Tlalpizáhuac, Darío Martínez II, Ampliación Emiliano Zapata y Avándaro. Estas colonias representan el 15.87% del área urbanizada actual en el municipio con 51,279

¹⁴² Orlando E Moreno, *Desarrollo económico y urbanización en el oriente de la zona metropolitana de la Ciudad de México 1980-2010* (México: UNAM, FES Aragón, Miguel Ángel Porrúa, 2008).

¹⁴³ Daniel Hiernaux Nicolas, *Nueva Periferia, Vieja Metrópoli; El Valle de Chalco, Ciudad de México* (México: UAM-Xochimilco, 1995), 114 y 117.

¹⁴⁴ Se sumaron el total de población que indicó trabajar por cuenta propia, los que indicaron “trabajadores familiares sin pago” y los que no especificaron su ocupación.

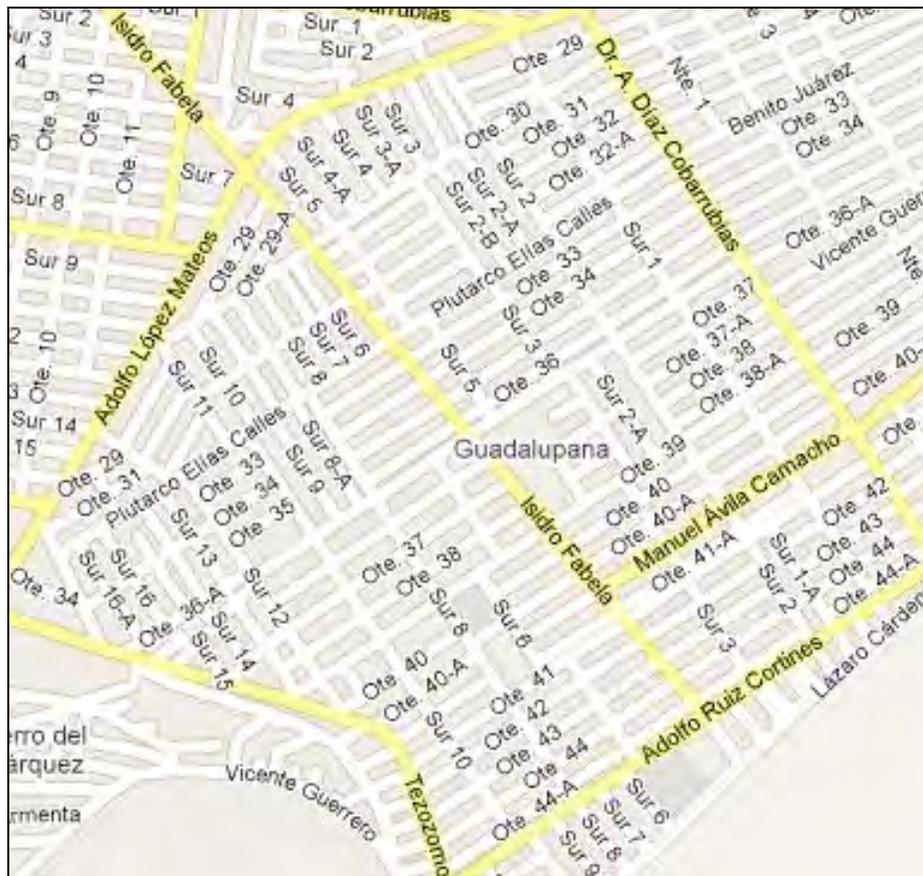
¹⁴⁵ Hiernaux Nicolas. *Nueva Periferia, Vieja Metrópoli; El Valle de Chalco, Ciudad de México*, 125.

¹⁴⁶ Ayuntamiento de Valle de Chalco Solidaridad, *Modificación al Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Valle de Chalco Solidaridad* (2005), 25, <http://www.seduv.edomexico.gob.mx/planes...chalco/pm%20v.ch.s-modif-ok.pdf> (consultado el 10 de enero de 2009).

habitantes aproximadamente. Debido a que el crecimiento, proveniente del municipio de Ixtapaluca, se inició por esta franja, sus colonias están consolidadas. Principalmente es una zona habitacional con algunos locales comerciales y una zona industrial. “Se ha desarrollado un equipamiento adecuado haciendo subsistemas que hasta el momento han podido satisfacer las necesidades de los usuarios.”¹⁴⁷

La segunda zona está localizada en la parte central del municipio y está conformada por las colonias: Xico I, II, III y IV, Cerro del Márquez, Guadalupeana I y II, Providencia, América I y II, Niños Héroe I, El Triunfo, San Isidro, Jardín, Alfredo Baranda, Santa Cruz, María Isabel, La Concepción, Independencia, Santiago, Carmen, Alfredo del Mazo, Darío Martínez I y Niños Héroe. “En ella se encuentra ubicada la cabecera municipal y diversos servicios, es principalmente habitacional y comercial. La zona cuenta con corredores comerciales a lo largo de sus avenidas principales, siendo esta la actividad predominante en el distrito.”¹⁴⁸ Los grupos solidarios que se entrevistan para esta tesis se ubican en esta segunda zona, específicamente en la colonia La Guadalupeana II.

Mapa 2. Ubicación de la colonia La Guadalupeana II¹⁴⁹ dentro del municipio



Fuente: Google maps, 2010, <http://maps.google.com/>

¹⁴⁷ Ibíd.

¹⁴⁸ Ibíd.

¹⁴⁹ La Guadalupeana II se encuentra en el cuadrante delimitado por las avenidas de Isidro Fabela y Tezozomoc y Adolfo López Mateos y Lázaro Cárdenas.

“El equipamiento dentro del municipio es en general eficiente, las carencias en ciertos equipamientos como es la educación se están corrigiendo mediante la ampliación de las instalaciones existentes. En el sector salud hace falta una mejor planeación y crear equipamiento especializado.”¹⁵⁰ En cuanto a servicios de salud, en el municipio existen trece unidades médicas de las cuales doce son de primer nivel, la mitad de estas pertenecientes a la Secretaría de Salud, y una de segundo nivel, también perteneciente a esta entidad pública. Las otras seis unidades de primer nivel son del IMSS y del DIF estatal.¹⁵¹

En el año 2005 el municipio contaba con 53 escuelas primarias, una de ellas para adultos, 33 secundarias y telesecundarias, 5 planteles de educación media superior, 7 escuelas técnicas y un plantel de la Universidad Autónoma del Estado de México donde se imparten las carreras de Derecho, Ingeniería en Computación, Contaduría y Enfermería, y con una matrícula de 442 alumnos. Si bien la distribución de todos estos planteles no es uniforme dentro de las colonias del municipio, su localización permite el acceso a casi toda la población.¹⁵² Lo anterior implica que no existe una diferencia aparente entre colonias en cuanto a acceso a la educación, incluyendo a La Guadalupeana II.

2.1.3 Precariedad ambiental del municipio

En el territorio que ahora ocupa el municipio de Valle de Chalco, se localizaba el lago de Chalco, cuyos intentos de desecación comenzaron a partir de un proceso de urbanización irracional desde la época colonial. La desecación se concluyó en 1908. “La modernización de la agricultura, como medio para elevar la productividad y contar con productos para abastecer a las grandes ciudades, propició la desecación del lago de Chalco.”¹⁵³ En 1885, los hermanos Noriega Laso, hacendados españoles pidieron la concesión al gobierno federal para desecar el lago en su totalidad con miras a extender su propiedad. Esta concesión dejó sin derechos a los habitantes de los poblados ribereños, se expropiaron tierras que fueron necesarias para la desecación y se construyeron canales, y bordos a pesar de que las tierras pertenecían a estas comunidades.¹⁵⁴

En los años setenta, las haciendas de Xico y Tejones eran ruinas y los pobladores relatan que cuando llegaron a Valle de Chalco, era prácticamente un desierto.¹⁵⁵ Hoy el municipio decretado como tal en 1994 tiene a su población asentada sobre un terreno altamente vulnerable. El abastecimiento de agua potable es precario debido a los costos de su extracción, que a su vez exacerban los riesgos de inundación en dos frentes, uno por el posible rompimiento de bordos con aguas negras (el canal La Compañía) y el otro por la acumulación de agua de lluvia, formando nuevamente un lago en la esta

¹⁵⁰ Ayuntamiento de Valle de Chalco Solidaridad, *Modificación al Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Valle de Chalco Solidaridad*, 37.

¹⁵¹ *Ibíd.*, 42.

¹⁵² *Ibíd.*, 41.

¹⁵³ Trinidad Beltrán Bernal, *La desecación del lago (ciénaga) de Chalco*, Colección Documentos de Investigación (México, El Colegio Mexiquense, 1998), 5.

¹⁵⁴ *Ibíd.*, 8.

¹⁵⁵ Marco Antonio Leyva Piña y Francisco Vite Bernal, “De qué color es tu campaña,” *El Cotidiano*, Año/Vol.19, No. 118 (2003): 68, <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=32511805> (consultado el 10 de octubre de 2009).

zona.¹⁵⁶

“De acuerdo a los registros del gobierno vallechalquense, que hasta noviembre de 1994 gran parte de su territorio formaba parte de Chalco, en esa zona se presentan hundimientos anuales de suelo de entre 5 a 10 centímetros, principalmente por la extracción de agua potable, lo que ha dañado los mantos freáticos.”¹⁵⁷

Las daños al patrimonio de los habitantes de este lugar se han registrado ya en varias ocasiones, como en junio del año 2000, junio de 2003, octubre de 2003, agosto de 2005, y febrero de 2010. Según datos proporcionados por Felipe Calderón en julio de 2007, en junio de 2002 el desbordamiento del canal de La Compañía había generado pérdidas por más de tres mil millones de pesos, afectando a mil viviendas y perjudicando a cincuenta mil habitantes de los municipios de Ixtapaluca, Valle de Chalco y Chalco.¹⁵⁸ Se calcula que para el año 2015, el hundimiento en donde se está formando nuevamente el lago de Chalco/Xico aumentará hasta 16 metros y tendrá una superficie de entre 1,200 y 1,500 hectáreas, ocupando suelo agrícola y podría poner en riesgo a 150 hectáreas urbanas del municipio.¹⁵⁹ La zona urbana de Valle de Chalco Solidaridad ocupaba en el 2005, 2,547.97 hectáreas.¹⁶⁰ El Plan de Desarrollo Urbano del municipio, emitido en el 2005, señala que debido a la transformación total del sistema lacustre en la zona, ha sido necesario adoptar un complejo sistema para la evacuación de las aguas residuales y pluviales y evitar inundaciones, sin embargo debido al crecimiento de la población se ha tenido que ir “ganando terreno a las zonas lacustres”.¹⁶¹ Añade que la formación de cuerpos de agua a lo largo de este territorio en el pasado no era ocasión de riesgo, sin embargo el crecimiento de la mancha urbana ha ido tomando este espacio.¹⁶²

2.2 Aspectos socio demográficos y económicos del municipio de Valle de Chalco

De acuerdo al censo del año 2000, el 34% de la población vallechalquense afirmaba ser nativa de ese lugar, mientras que una cifra similar, 34%, representaba la población de aquellos que habían nacido en el Distrito Federal. La alta afluencia de pobladores provenientes de la Ciudad de México, como lo establece Lindón, buscan la posibilidad de ser propietarios. En el 2000, el 76.24% de los habitantes del municipio tenía una vivienda propia. Según el Plan de Desarrollo Municipal de Valle de Chalco Solidaridad, para el 2005, la cifra de nativos ascendía al 44% de acuerdo al Censo de Población 2005 lo cual significa una tendencia hacia la estabilización de la movilidad residencial en el municipio.

¹⁵⁶ Adrián Ortiz Guerrero, investigador del Centro de Geociencias de la UNAM señala que se está creando otra vez el lago de Xico por el hundimiento en 20 años de 13 metros, el grosor de sus arcillas y la intensa sobreexplotación del acuífero subyacente. Información de Emilio Fernández (2009) – ver fuente a continuación.

¹⁵⁷ Emilio Fernández, “Alertan que Chalco se hunde; miles peligran,” *El Universal*, 5 de enero de 2009, <http://www.eluniversal.com.mx/ciudad/93519.html> (consultado el 10 de octubre de 2009).

¹⁵⁸ Cecilia Tellez, “Calderón: ningún reproche en advertencias sobre el D.F.,” *La Crónica de Hoy*, 18 de julio de 2007, <http://www.cronica.com.mx/nota.php?id-nota=312649> (consultado el 10 de octubre de 2009).

¹⁵⁹ Josefina Rodríguez Rivera, “Hundimientos y nuevo lago en Tláhuac- Chalco,” *El Universal*, 1 de mayo de 2008, <http://www.eluniversal.com.mx/cultura/55960.html> consultado el 10 de octubre de 2009.

¹⁶⁰ Ayuntamiento de Valle de Chalco Solidaridad, *Modificación al Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Valle de Chalco Solidaridad*, 15.

¹⁶¹ *Ibid.*, 16.

¹⁶² *Ibid.*

La población total según el II Censo de Población y Vivienda 2005, fue de 332,279 habitantes, de los cuáles 168,640 son mujeres y 163,639 son hombres. A continuación se presenta una tabla con la distribución de la población del municipio por rango de edad, observando que la más de la mitad se encuentra en las edades de 0 a 24 años.

Tabla 1. Distribución de la población de Valle de Chalco Solidaridad por rango de edad

Rango de edad	Número de personas	Porcentaje
0-14 años	108,929	33%
15-24 años	70,693	21%
25-59 años	134,716	41%
60-64 años	5,427	2%
65 y más años	8,460	3%
No especificado	4,054	1%
Suma	332,279	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, II Censo de Población y Vivienda 2005.

De acuerdo a datos del 2005, aproximadamente el 5.5 % de la población mayor a 15 años es analfabeta, el 39% carece de educación básica completa, sólo el 23% cuenta con educación posbásica completa y el grado promedio de escolaridad se ubica en 7.68, es decir, primero de secundaria.

Según datos del Censo general de población y vivienda 2000 (INEGI)¹⁶³, el porcentaje de población ocupada en relación al total, fue del 52,3% y de los cuales el 79% ganaba menos de tres salarios mínimos o no recibía ingreso alguno. A continuación se presenta una tabla indicando las tres principales actividades económicas de los habitantes del municipio de acuerdo al censo del año 2000.

Tabla 2. Desglose de la población económicamente activa por tipo de empleo

Actividad económica	Porcentaje de la población ocupada
Trabajadores en la industria (incluye la construcción)	36.53
Trabajadores en servicios	26.29
Comerciantes (incluye comercio ambulante)	22.94

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Síntesis de resultados Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, (2002).

El porcentaje de población económicamente activa que trabajaba 41 horas o más ascendía al 66.89% mientras que sólo un 64.60% de estos trabajadores son derechohabientes de algún servicio de salud (IMSS, ISSTE, PEMEX, Defensa, Marina u otro tipo público o privado). La estimación que se hace en el Plan de Desarrollo Municipal con datos del 2004, considera una pérdida de empleos en casi un 80% con relación al año 2000.¹⁶⁴

¹⁶³ No se mencionan cifras de tipo económico referidas al Censo de 2005, ya que el Censo no recaba estas variables.

¹⁶⁴ Ayuntamiento de Valle de Chalco Solidaridad, *Modificación al Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Valle de Chalco Solidaridad*, 33.

En cuanto servicios básicos, el 99.32% de las viviendas cuentan con agua entubada, el 99.82% tienen electricidad y el 98.88% cuenta con drenaje y servicio sanitario sin embargo se reconoce que falta todavía mucho por hacer en tareas de desarrollo e imagen urbana, equipamiento e infraestructura básica.¹⁶⁵

Finalmente es importante señalar, que de acuerdo a una consulta ciudadana realizada por el Ayuntamiento, es la demanda por mayor eficiencia en la seguridad pública, la mayor necesidad percibida, “es del dominio público que la delincuencia ha ido en aumento y constituye una amenaza en patrimonio de los habitantes... .”¹⁶⁶

2.3 El Programa Nacional de Solidaridad y su incidencia en el municipio

El Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) quedó enmarcado dentro del Plan Nacional de Desarrollo para el ejercicio 1989-1994 dentro del capítulo de “Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida”, en donde se consideraban cuatro acciones¹⁶⁷:

- Creación de empleos productivos y bien remunerados
- Atención de las demandas sociales prioritarias
- Protección del medio ambiente
- Erradicación de la pobreza extrema

El PRONASOL se dirigió al cumplimiento del último apartado, erradicación de la pobreza extrema. La Comisión del PRONASOL quedó establecida como “el órgano de coordinación y definición de las políticas, estrategias y acciones que se emprendan para combatir los bajos niveles de vida, y asegurar el cumplimiento en la ejecución de programas especiales de atención a núcleos indígenas y población de zonas áridas y urbanas, en materia de salud, educación, alimentación, vivienda, empleo y proyectos productivos.”¹⁶⁸ Todo esto dentro de una visión de que la función social del Estado mexicano era promover el bienestar de las mayorías.¹⁶⁹

Una de sus características más resaltantes es que “...hoy el pueblo organizado participa directamente en la satisfacción de sus necesidades más apremiantes. Integrada en comités de Solidaridad, la población beneficiada se coordina con las autoridades y los sectores sociales para definir qué obra o proyecto realizar, a qué costo y con qué calidad; en su caso, determina también cómo se recuperarán y reinvertirán los recursos financieros. Asimismo, la comunidad supervisa, paso a paso, el buen manejo de los recursos, es decir, ejerce una auténtica contraloría social.”¹⁷⁰ Cada comité tendría su propio gobierno elegido democráticamente en asambleas públicas y sería responsable de organizar la participación comunitaria para cumplir los acuerdos establecidos entre los vecinos y las autoridades.

¹⁶⁵ Ayuntamiento de Valle de Chalco Solidaridad, *Modificación al Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Valle de Chalco Solidaridad*, 26.

¹⁶⁶ *Ibid.*, 56 y 68.

¹⁶⁷ *Programa Nacional de Solidaridad. Información básica sobre la ejecución y desarrollo del programa del 1 de diciembre de 1988 al 31 de agosto de 1994.* (México: SEDESOL, Secretaría de la Contraloría, Miguel Ángel Porrúa, 1994), 27.

¹⁶⁸ *Ibid.*, 28.

¹⁶⁹ *Ibid.*, 18 y 27.

¹⁷⁰ *Ibid.*, 19.

De acuerdo al texto oficial con esta forma de trabajo el objetivo era modificar el papel de un “Estado propietario y paternalista hacia un Estado solidario y corresponsable con una sociedad cada vez más participante.”¹⁷¹ El Programa Nacional de Solidaridad fue puesto en marcha el 2 de diciembre de 1988.

PRONASOL nació en Chalco y fue allí en donde se ejercieron más recursos de este programa entre 1989 y 1993.¹⁷² Cuenta el Sr. Vicente Cortes Moreno, uno de los primeros pobladores de Valle de Chalco y miembro de un Comité de Solidaridad en su colonia, Santa Cruz, que Carlos Salinas en campaña política visitó esta zona caminando por la Av. Alfredo del Mazo que la recorre el ahora municipio desde la carretera federal México-Puebla hasta la cabecera municipal. En ese entonces todavía no estaba pavimentada y les dijo que si él ganaba las elecciones tendrían luz, drenaje, pavimento y agua. “Veía en Valle la marginalidad que teníamos. La falta de servicios. Cada mes o cada quince días nos recibía en los Pinos o en su casa de Toluca.” Lo primero que tuvieron fue luz en 1989 cuando el entonces presidente jaló una palanca y pronunció, “hágase la luz”.

Valle de Chalco Solidaridad es el municipio 122 del Estado de México, conformado oficialmente el 7 de noviembre de 1994. La experiencia del Sr. Vicente Cortes es común a la de otros que llegaron en épocas similares a este asentamiento que en sus inicios era irregular y que pertenecía al municipio de Chalco. “... llegué a vivir al Valle de Chalco antes Valle de Ayocla el 11 de junio de 1983. Al llegar al domicilio donde vivo construí mi jacal con roperos y cobijas alrededor. En el piso puse unas tablas. El techo yo lo hice de nylon. Yo y mi familia tomábamos agua de la lluvia que recogíamos en tambos. Cuando mi cuñado podía nos traía agua cada 15 días. Mi esposa se iba a lavar hasta cerca de la hacienda donde pasaba un canalito de agua construido de tabique rojo donde el ganado tomaba agua. El Valle era tan extenso, nada más se veía como un arcoíris ya que se daban unas plantas que daban unas flores en forma de trébol de colores azules, rojas, rosas, amarillas, lilitas, había tuzas y cuando llovía había sapos, ranas y ajolotes. Había mucha remolacha, quelites, romeritos y quintoniles. Yo me iba a trabajar al Distrito. Salía caminando desde mi domicilio hasta la autopista y cuando llegaba a mi casa traía velas para alumbrar.”¹⁷³

2.3.1 Principales resultados del PRONASOL en Chalco 1988-1993

En este municipio, los programas de bienestar social (apoyo a la educación, equipamiento urbano, salud, vivienda, vialidades, servicios públicos) acumularon un 96% de los recursos, los productivos (apoyo a campesinos, proyectos productivos, microempresarios, y procuración de justicia a pueblos indígenas) el 2.4% y los destinados al desarrollo regional (fortalecimiento de municipios y vialidades entre poblados) el 1.6%.¹⁷⁴ El Valle de Xico (hoy parte del municipio Valle de Chalco Solidaridad) fue la zona donde se concentró la mayor cantidad de obras y recursos.¹⁷⁵

¹⁷¹ *Ibíd.*, 5.

¹⁷² Jaime Sobrino y Carlos Garrocho, *Pobreza, política social y participación ciudadana* (México: El Colegio Mexiquense, SEDESOL, 1995), 247.

¹⁷³ Vicente Cortés Moreno, “Pionero y líder social del Valle de Chalco,” manuscrito no publicado y sin fecha.

¹⁷⁴ Sobrino y Garrocho, *Pobreza, política social y participación ciudadana*, 254-255.

¹⁷⁵ *Ibíd.*, 256.

En términos de participación, entre 1989 y 1993 se crearon 825 comités de solidaridad con la involucración directa de 4,796 personas y el 47% fueron presididos por una mujer.¹⁷⁶ Los comités lograron un alto nivel de convocatoria pues a las asambleas asistían en promedio el 75% de las familias beneficiadas.¹⁷⁷ La elección de los directivos en un 65% fue a través del voto secreto de la población, 29% fueron elegidos directamente por los promotores del programa y 6% elegidos por el municipio.¹⁷⁸ “Con estos datos se concluye que a pesar de la escasa organización comunitaria existente en Chalco hasta antes de la puesta en marcha del PRONASOL, el proceso de elección de directivos de comités fue más democrático y participativo en relación al resto del país.”¹⁷⁹ Lo anterior se explica a través de una labor más intensa por parte de los promotores del programa en comparación con otras localidades.¹⁸⁰

La calificación asignada por parte de los beneficiarios a los directivos de los comités fue de 9.14 (siendo 10 el máximo puntaje) y los obstáculos que tuvieron mayor incidencia en Chalco para la consecución de objetivos fue la imposibilidad económica y el divisionismo entre vecinos.¹⁸¹ Los directivos de los comités de Solidaridad en Chalco fueron instruidos en la filosofía del PRONASOL por los mismos promotores mientras que los del resto del Estado recibieron este conocimiento a través de su asistencia al Instituto Nacional de Solidaridad. En consecuencia, los de Chalco asistieron a este Instituto como ponentes relatando su propia experiencia. De los presidentes de estos comités, sólo el 6% había sido previamente líderes de alguna organización social o encargados de solucionar problemas de su comunidad.¹⁸² Sin embargo, 22% de los presidentes pertenecían al PRI.¹⁸³

Una vez instaurado el PRONASOL, la esperanza de tener luz y agua potable en las casas y la pronta respuesta del gobierno federal ante esta situación, fortaleció la expectativa en los habitantes de Valle de que cooperar entre sí y organizarse era efectivo. En tres meses durante 1989 se hicieron las principales obras de electrificación, cuando en condiciones normales se hubiera requerido de dos años.¹⁸⁴ El PRONASOL en Chalco, a través de la promoción y creación de los comités Solidaridad, también permitió la interacción constante entre vecinos no sólo en un radio más local (la calle), sino a nivel colonia y aun entre colonias¹⁸⁵ lo cual es un requisito indispensable para la generación de confianza y formación de redes más amplias en zonas donde no existe previamente un sentido de identidad comunitaria.

La estrategia de que los comités Solidaridad fueran los que definieran, priorizaran y presentaran sus iniciativas al ayuntamiento, también tuvo como potencial beneficio el aprendizaje de la gestión y por lo tanto abrir un espacio para la formación de capital social de escalera, que tiene una función empoderadora. El Sr. Vicente Cortés usa con fluidez este término, lo cual indica su conocimiento. Sin

¹⁷⁶ *Ibíd.*, 265.

¹⁷⁷ *Ibíd.*, 266.

¹⁷⁸ *Ibíd.*, 265.

¹⁷⁹ *Ibíd.*

¹⁸⁰ *Ibíd.*

¹⁸¹ *Ibíd.*, 267.

¹⁸² *Ibíd.*, 266.

¹⁸³ *Ibíd.*

¹⁸⁴ *Ibíd.*, 231.

¹⁸⁵ Los directivos de los comités tenían reuniones en conjunto

embargo como señala Bayón, Roberts y Saraví,¹⁸⁶ cuando la movilización se ha dirigido hacia la solución de problemas urbanos de corto plazo, como es la titularidad de las tierras o la dotación de infraestructura, las bases para la consecución de objetivos de largo alcance como los derechos sociales no necesariamente están constituidas. Asimismo se menciona que el surgimiento de los movimientos de base son dependientes de los espacios de oportunidad creados por los sistemas políticos dominantes por lo que, cuando estas oportunidades son cerradas, la gente suele caer en apatía e indiferencia.

El asegurar la transparencia y definición de normas que impidan el que unos tomen ventaja sobre otros es otro elemento indispensable hacia la formación de un capital social comunitario que tenga la capacidad de apoyar la superación de vulnerabilidades. En los comités de Solidaridad, esta transparencia se gestó primero a través de elecciones de directivos por medio del voto secreto en asamblea. Posteriormente la presencia de un vocal de control y vigilancia tenía como fin que los recursos otorgados fueran utilizados en la forma concensuada por los vecinos. Asimismo se creó un archivo de obra y constancia escrita de decisiones.¹⁸⁷ Con todo, en Chalco, un 12% de los beneficiarios (un punto porcentual por arriba del promedio estatal) señaló haber percibido problemas en el manejo de los recursos.¹⁸⁸

Una omisión importante del PRONASOL en el Valle de Chalco fue no avocarse igualmente a la generación y fortalecimiento de proyectos productivos que permitieran un incremento en empleos y el ingreso económico. En 1990, en una encuesta de PRONASOL, gran parte de la población de Chalco (79%) contestó que su pobreza tenía como origen la falta de empleo.¹⁸⁹ Lo anterior afecta en diversas formas al capital social comunitario. El Sr. Vicente comenta que él no pudo avanzar en obtener un cargo de elección popular a pesar de su vasta contribución a su colonia, representatividad y dotes de liderazgo, por falta de recursos económicos; “Yo no tengo padrino ni dinero”. Hoy Valle de Chalco para muchos de sus habitantes es una ciudad dormitorio, lo cual dificulta las relaciones vecinales. Datos del conteo de población del INEGI, 2005, arrojan los siguientes porcentajes:¹⁹⁰ El 54% de los residentes en el municipio trabaja fuera de éste, mientras que el 46% restante, lo hace dentro del municipio. En una encuesta piloto, un residente de la colonia Xico II respondió que tiene 15 años viviendo en el mismo domicilio, pero no sabe si se puede o no confiar en sus vecinos; nunca les ha pedido un favor, ya que sale muy temprano y llega muy noche.¹⁹¹

Hoy se siguen observando muchas calles sin pavimentar y se escuchan frases como “mi gente” y “su gente”. La campaña política para las elecciones del 5 de julio de 2009 se observa en todo su apogeo. Hay movilización entre las mujeres principalmente por conseguir copias de la credencial de elector y otros documentos de sus vecinas para obtener despensas o material para construcción de sus casas. Al preguntarle al Sr. Vicente cuál es el panorama actual del Valle, dice “la gente no ha podido valorar la solidaridad; que tengo esto, te lo doy.” Es posible que uno de los factores que ha generado facciones en los pobladores de Valle de Chalco y menguado la fuerza del capital social comunitario, tiene que ver con cuestiones clientelares.

¹⁸⁶ María Cristina Bayón, Bryan Roberts y Gonzalo Saraví, “Ciudadanía social y sector informal en América Latina,” *Perfiles Latinoamericanos* no. 13 (1998): 96.

¹⁸⁷ Sobrino y Garrocho, *Pobreza, política social y participación ciudadana*, 269.

¹⁸⁸ *Ibíd.*

¹⁸⁹ *Ibíd.*, 270.

¹⁹⁰ INEGI, *II Conteo de Población y Vivienda 2005*.

¹⁹¹ Encuesta piloto propia aplicada el 6 de junio de 2009 para trabajo de clase.

Jaime Sobrino y Carlos Garrocho¹⁹² señalan que si bien en el discurso el PRONASOL partía de un rechazo al populismo y de no favorecer un partido o grupo político en particular, fue cuestionado sobre sus verdaderas intenciones. Una crítica fue que la distribución del presupuesto estuvo canalizado hacia aquellas regiones del país en donde se temiera que el PRI perdiera poder político. Chalco se ubica en la zona oriente del Estado de México, la cual concentra la cuarta parte de su población total. En las elecciones federales de 1988, la mayor parte de los votos a favor de partidos de oposición vinieron de Texcoco, Chimalhuacán, Neza y Chalco, entre otros. En contraste, para las elecciones de 1990 donde se eligió diputados y alcaldes, el PRI ganó en el oriente del Estado de México con un amplio margen. Sin embargo, conforme a datos empíricos, estos autores mencionan que no se puede afirmar esta acusación.

¹⁹² Sobrino y Garrocho, *Pobreza, política social y participación ciudadana*, 46, 231-234 y 270.

Capítulo 3. El programa de microfinanzas de AMEXTRA

3.1 Antecedentes y elementos principales de los programas de microfinanzas

Para la presente tesis se considera como programa de microfinanzas aquel cuyo propósito es otorgar servicios financieros a aquellos que están al margen de instituciones financieras comerciales debido a no pueden garantizar el pago de créditos por medio de propiedades u otros activos económicos. Una de las principales características de este programa en su modalidad de grupos solidarios, es que el aval se vuelve un grupo de personas (el grupo solidario), las cuales ahorran semanalmente y se comprometen a ejercer el pago en caso de que alguno de sus miembros no pueda realizarlo. El resto de los miembros del grupo no podrá solicitar un crédito hasta que la deuda de todos quede saldada.

Al hablar de microfinanzas, uno de los modelos a nivel internacional más notorio es el del Banco Grameen. Los elementos esenciales del modelo son:¹⁹³

- Promueve el crédito entendiéndolo como un derecho humano
- Tiene como misión ayudar a las familias pobres a salir por sí mismas de la pobreza. Está destinado específicamente a las personas pobres y, más concretamente, a las mujeres.
- Su elemento más característico es que no se basa en ninguna clase de garantía (ni de contratos que se puedan hacer cumplir por vía judicial) para su concesión. Se basa en la confianza y no en el sistema judicial y sus procedimientos.
- El crédito se ofrece para crear autoempleo en actividades generadoras de ingresos y para facilitar viviendas para las personas pobres, pero no para el consumo.
- Empezó como un desafío a la banca convencional, que rechazaba a las personas pobres considerándolas “insolvente”. Por ello renunció a una metodología básica de la banca convencional y creó la suya propia.
- Proporciona servicio “puerta a puerta” a las personas pobres, basándose en el principio de que no son las personas las que deben ir al banco, sino el banco a las personas.
- Para obtener préstamos, un prestatario potencial debe unirse a un grupo de prestatarios.
- Se pueden recibir préstamos siguiendo una secuencia continua. Es decir, siempre hay un nuevo préstamo disponible para un prestatario si ha reembolsado el anterior.
- Todos los préstamos han de ser reembolsados en plazos o cuotas (semanales o quincenales).
- Un prestatario puede contratar más de un préstamo al mismo tiempo.
- El préstamo viene acompañado de programas de ahorro (algunos voluntarios y otros obligatorios) para los prestatarios.
- Generalmente, estos préstamos se conceden a través de organizaciones sin ánimo de lucro o de instituciones cuyos propietarios principales son los propios prestatarios. Si se conceden a través de instituciones comerciales que no son propiedad de los prestatarios, se procura mantener el tipo de interés a un nivel acorde con la sostenibilidad del programa sin primar la rentabilidad de los inversores.
- La regla general del Grameen crédito es mantener el tipo de interés tan próximo al de mercado (es decir, al vigente en el sector bancario comercial) como sea posible sin sacrificar la sostenibilidad. A la hora de fijar dicho tipo, la referencia la marca el tipo de interés de mercado y no el de usura que fijan los prestamistas.

¹⁹³ Muhammad Yunus, *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo* (Barcelona: Paidós, 2006), 265-267.

- Llegar a las personas pobres es una misión innegociable.
- Alcanzar la sostenibilidad es una meta direccional: se debe lograr la sostenibilidad lo antes posible para poder ampliar el alcance de su labor sin restricciones financieras.
- Concede una elevada prioridad a la construcción de capital social. Éste se fomenta mediante la formación de grupos y centros, el desarrollo de la calidad del liderazgo a través de la elección anual de líderes de grupo y de centro, la elección de miembros de la junta directiva cuando la institución es propiedad de los prestatarios, etc. Para desarrollar un orden del día o programa social que los prestatarios hagan suyo (algo parecido a las “Dieciséis decisiones”), promueve un proceso de intenso debate entre ellos y los anima a tomarse esas decisiones en serio y a ponerlas en práctica.
- Pone especial énfasis en la formación de capital humano y de interés por la protección del medio ambiente. Supervisa la educación de los hijos, facilita becas y préstamos para educación superior. Para lograr la formación de capital humano, procura incorporar tecnologías (como la telefonía móvil o la energía solar) y fomentar la sustitución de la energía manual en los procesos cotidianos y de producción por la energía mecánica.

A continuación se incluye una cita del fundador del Grameen Bank en donde se describen varios factores presentes en la conformación de grupos solidarios que contribuyen, al menos a nivel de la teoría, a la consecución de objetivos de superación de la pobreza utilizando como base elementos de capital social (horizontalidad en la estructura del grupo con relación a la institución, control social, selección de miembros en base a la confianza, y apoyo).

“Convencidos de que la solidaridad sería mayor si los grupos se iban formando por sí mismos, nos abstuvimos de dirigirlos directamente, pero creamos incentivos que animasen a los prestatarios a ayudarse mutuamente para salir adelante en sus negocios. La pertenencia a un grupo no sólo genera apoyo y protección, sino que también atenúa los posibles patrones erráticos de conducta de sus miembros, logrando con ello que cada prestatario sea más fiable. La presión de sus iguales – sutil a veces y no tan sutil otras- mantiene a cada miembro del grupo en sintonía con los objetivos generales del programa de créditos. Al mismo tiempo, la adquisición de una cierta sensación de competencia intergrupala anima también a los miembros a desarrollar más a fondo su potencial. Cuando se desplaza hacia el grupo la tarea de supervisión inicial, no sólo se reduce el trabajo del banco, sino que aumenta la independencia de los prestatarios individuales. Al ser entonces el grupo que aprueba las solicitudes de préstamo de cada miembro, es también el grupo el que asume la responsabilidad moral del empréstito.”¹⁹⁴

Una segunda cita que describe lo que constituye el éxito de programas de microcrédito y en donde aparecen varios elementos de capital social (presencia de redes, confianza, reciprocidad, normas y sanciones) es la siguiente:

Desde una perspectiva de racionalidad económica, el éxito del microcrédito se basa en una serie de arreglos institucionales, es decir, un conjunto de restricciones que posibilitan transacciones eficientes entre los miembros de un grupo encaminadas a la obtención, administración y renovación de préstamos. Estos arreglos incluyen la autoselección, la

¹⁹⁴ Yunus, *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*, 64-65.

contratación, el monitoreo y la aplicación de las normas grupales ...”¹⁹⁵ Estos términos se refieren a:¹⁹⁶

Selección: los miembros son elegidos de entre otros miembros de la comunidad y tiene lazos de afinidad con los otros miembros.

Contrato: Si bien no se establece un contrato formal de cooperación entre los miembros del grupo, sí se constituye uno más fuerte basado en los lazos de interdependencia existentes a lo largo de varias facetas de la vida que exigen cooperar en caso de que uno de los miembros no pueda saldar su deuda.

Monitoreo: Existe el incentivo de no perder el bien común de recibir créditos y poder ahorrar por lo que el grupo se asegura de que los créditos puedan saldarse y evitar el sobreendeudamiento.

Aplicación de las normas grupales: Es necesario cumplir con cada uno de los compromisos establecidos y aplicar sanciones en caso de que no se observen para garantizar la continuidad del grupo.

Hoy, la actividad del microcrédito/microfinanzas se realiza principalmente por organizaciones no gubernamentales como las asociaciones civiles e instituciones de asistencia privada, y sociedades de ahorro y préstamo como las cajas de ahorro y las uniones de crédito. Casi todas trabajan con capital mayoritariamente propio, el ahorro de sus socios o líneas de crédito.¹⁹⁷

Tabla 4. Evolución del Microcrédito 1997-2006

Fecha	Número de programas que se reportaron	Número total de clientes servidos	Número reportado de clientes entre los más pobres
31/12/1997	618	13,478,797	7,600,000
31/12/1998	925	2,938,899	12,221,918
31/12/1999	1,065	23,555,689	13,779,872
31/12/2000	1,567	30,681,107	19,327,451
31/12/2001	2,186	54,932,235	26,878,332
31/12/2002	2,572	67,606,080	41,594,778
31/12/2003	2,931	80,868,343	54,785,433
31/12/2004	3,164	92,270,289	66,614,871
31/12/2005	3,133	113,261,390	81,949,036
31/12/2006	3,316	133,030,913	92,922,574

Fuente: Sergio Solís Tepexpa, “Microcrédito en México: una herramienta para abatir la pobreza,” 11.

3.2 Las microfinanzas en Latinoamérica y el Caribe

En Latinoamérica y el Caribe durante 2008, entre las principales instituciones de microfinanzas (229 en número¹⁹⁸) se repartieron más de 13.4 millones de créditos de los cuáles 8.2 correspondieron a

¹⁹⁵ Sergio Solís Tepexpa, “Microcrédito en México: una herramienta para abatir la pobreza,” documento presentado como ponencia dentro del Foro *Pobre, pobreza, empobrecimiento, para contender con la pobreza*, (México: UAM, marzo 2009), 15, http://www.foropobreza.uam.mx/.../PO_MicrocreditoenMexico.pdf consultado el 20 de febrero de 2010.

¹⁹⁶ Ibid., 17.

¹⁹⁷ Ibid.

¹⁹⁸ Con más de 5000 préstamos activos y que tengan cubierto el 90% de sus gastos operativos.

créditos dirigidos a proyectos productivos.¹⁹⁹ La primera cifra significó un avance del 12.6% con respecto a la cartera de 2007.²⁰⁰ El monto por créditos también ascendió en un 17.8% sin embargo los rezagos en la economía mundial también afectaron a las instituciones de microfinanzas en dos formas: una por la disminución de los retornos por activos, y dos, en el aumento de la morosidad de la cartera.²⁰¹ Respecto a este último factor, los resultados del 2008 muestran que aquellas instituciones que funcionan bajo una modalidad de créditos grupales o grupos solidarios, presentan mayor fortaleza en su eficiencia y utilidad al poder lograr un menor gasto operacional y menores índices de mora.²⁰² En estas situaciones se destacan las funciones que asume el grupo, como la autoselección de miembros que da la posibilidad de una cartera de mayor calidad, así como la presión ejercida entre ellos para el pago de los préstamos. En América Latina y el Caribe, “una vez más las instituciones enfocadas principalmente en metodologías de crédito grupal probaron ser las más rentables.”²⁰³ En lo que respecta a este trabajo de investigación, se puede considerar que tal afirmación da un indicio de que el capital social de la región podría ser considerado efectivo en situaciones de grupos solidarios de microfinanzas.

3.2.1 Las microfinanzas en México

Este sector en México se puede considerar como joven en comparación con otros países de Latinoamérica. En países como Bolivia, Perú, y República Dominicana, las primeras instituciones de microfinanzas surgieron a principios o mediados de la década de los 80²⁰⁴ mientras que en México fue hasta principios de los 90 que algunas iniciaron aunque es a partir del año 2000 que se aprecia un claro crecimiento en su número.²⁰⁵ Así tenemos algunas de las más grandes como FINCA-México en 1989, Compartamos en 1990, CAME en 1991, y FinComún en 1994;²⁰⁶ AMEXTRA inicia sus operaciones en el año 2000.

¹⁹⁹ Microfinance Information Exchange (MIX) y Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), *Microfinanzas Américas 100 - Las 100 mejores microfinancieras de América Latina* (FOMIN/Banco Interamericano de Desarrollo, 2009), 4, <http://www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/documentos/microfinanzas-americas-100-las-100-mejores-microfinancieras-de-america-latina/> consultado el 20 de febrero de 2010.

²⁰⁰ Ibid., 2.

²⁰¹ Ibid., 2-3.

²⁰² Ibid., 15-17.

²⁰³ Ibid., 15.

²⁰⁴ ADEMI en República Dominicana (1982), Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa en Perú (1984), y FIE en Bolivia (1984) son sólo algunos ejemplos.

²⁰⁵ Carlos A. Alpízar y Claudio González-Vega, “El sector de las microfinanzas en México,” en la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México, una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance* (México; The Ohio State University, Proyecto AFIRMA, 2006), 20, <http://cide-osu.cide.edu/.../Afirma%20V%20-%20Sector%20de%20Microfinanzas.pdf> consultado el 20 de febrero de 2010.

²⁰⁶ Ibid.

Tabla 5. Clasificación de AMEXTRA en relación con otras instituciones de microfinanzas en México por MIX Market de acuerdo a edad – Ejercicio fiscal 2008

Edad	Número de Instituciones de Microfinanzas en México	Ubicación de AMEXTRA
Nueva (0-4 años)	21	
Joven (5-8 años)	13	Joven
Madura (más de 8 años)	17	

Fuente: Elaboración propia con información de Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., “México 2009: Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas.”

De acuerdo a Ricardo Alpizar y Claudio González Vega, el sector de las microfinanzas en México, aparte de su relativa juventud se caracteriza por los siguientes atributos:²⁰⁷

- a) Es un sector que crece rápidamente
- b) Es un sector en donde existe un líder
- c) Se ha abocado principalmente a la extensión de créditos quedando rezagados otros servicios como el de ahorro, seguros, y pago de remesas.
- d) Existe una falta de transparencia

En cuanto al crecimiento, éste se ha dado tanto a nivel de número de instituciones como a nivel de cobertura en el país. “Las elevadas tasas de crecimiento en número de prestatarios fueron una característica del mercado microfinanciero mexicano, quedando aun un gran mercado potencial de clientes no atendidos (especialmente en el interior y sur del país), lo que configura un amplio horizonte de desarrollo para las IMF mexicanas. De acuerdo a cifras gubernamentales a junio de 2008, sólo el 25% de la población de México es usuaria de servicios financieros.”²⁰⁸ El Director General del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros de México (BANSEFI) expone que la banca tradicional atiende únicamente al 35% de la población económicamente activa; aunado a que la banca de desarrollo en México tradicionalmente ha ofrecido sus servicios a los mismos sectores que la banca comercial por lo que una gran parte de la economía de nuestro país no cuenta con acceso a servicios financieros formales.²⁰⁹ Al 3 de diciembre de 2008, sólo existían dos sucursales bancarias en todo el municipio de Valle de Chalco Solidaridad, una del Banco Bilbao Vizcaya y otra de Banamex.²¹⁰

En cuanto a los servicios que ofrecen las instituciones de microfinanzas en México, estos son principalmente de crédito, siendo los destinados a la microempresa y al consumo los de mayor

²⁰⁷ Alpizar y González-Vega, “El sector de las microfinanzas en México,” 18.

²⁰⁸ Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., “México 2009: Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas” (2009), 5, <http://www.themix.org/publications> consultado el 20 de febrero de 2010.

²⁰⁹ Javier Gavito Mohar, “Financiamiento y desarrollo de la economía social y solidaria”, *Foro Internacional de Economía Social y Solidaria, Memoria* (México: Secretaria de Economía, FONAES, 2002), 106-107.

²¹⁰ Asociación de Bancos de México, <http://www.abm.org.mx/scripts/sucursalesfra.php> consultado el 30 de noviembre de 2008.

importancia, aunque también existe crédito hipotecario y crédito comercial.²¹¹ Los créditos al consumo crecieron en un 24%, mientras que los otorgados a la microempresa en un 38%.²¹²

Un vacío entonces se encuentra en servicios de ahorro. Si bien existe la práctica de ahorro obligatorio, en donde todo crédito requiere primero de una base de ahorro de al menos 10% del crédito como garantía líquida, las instituciones no tienen la figura legal para captar depósitos pues están conformadas como asociaciones civiles. La solución ha sido firmar convenios con la banca comercial para que éstas administren los ahorros, lo cual no representa un beneficio real para los ahorradores pues los fondos sólo pueden ser retirados si se cancela el préstamo y el usuario se retira de la institución, además de que no existe una tasa de retorno. “De acuerdo con Marulanda y Otero (2005), en la actualidad existe consenso en cuanto a que el enfoque de las microfinanzas debe trasladarse del crédito, para enfocarse en otros productos financieros, tales como facilidades de depósitos, transferencias de dinero y seguros.”²¹³ Su fondeo entonces se establece a través de líneas de crédito en algunos casos de tipo comercial y a través de programas de recursos federales o estatales.²¹⁴

De acuerdo al estudio sobre el sector de microfinanzas en México realizado en el 2005 se decía respecto a la transparencia de este que , “...las OMF muestran un gran recelo a la hora de compartir información básica, por ejemplo, sobre el número de sucursales, número de clientes y tamaño de la cartera. La desconfianza aumenta cuando se trata de información contable y estratégica, hasta el punto de que es virtualmente imposible conseguir este tipo de información. Las organizaciones reguladas, sí deben, por ley, publicar sus estados financieros. El inconveniente es que muy pocas OMF se han regulado.”²¹⁵ La confianza es uno de sus componentes del capital social, por lo que la falta de transparencia en las instituciones de microfinanzas, basada en una desconfianza, refleja un vacío de capital social a nivel institucional, así como una dificultad para promover confianza a nivel de sus usuarios.

²¹¹ Durante el 2008, aproximadamente 3 instituciones de 51 que participaron en la encuesta de MIX Market ofrecieron crédito comercial y 5 ofrecieron productos hipotecarios. Fuente: Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., “México 2009 Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas,” 3.

²¹² *Ibíd.*, 4.

²¹³ Alpízar y González-Vega, “El sector de las microfinanzas en México,” 37.

²¹⁴ *Ibíd.*, 15.

²¹⁵ *Ibíd.*, 52.

Tabla 6. Clasificación de AMEXTRA en relación con otras instituciones de microfinanzas en México por MIX Market de acuerdo a escala – Ejercicio fiscal 2008

Escala	Número de Instituciones de Microfinanzas en México	Ubicación de AMEXTRA
Pequeña (cartera bruta de préstamos menor a 4 millones de dólares)	27	Pequeña
Mediana (cartera bruta de préstamos entre 4 y 15 millones de dólares)	14	
Grande (cartera bruta de préstamos mayores a 15 millones de dólares)	10	

Fuente: Elaboración propia con información de Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., “México 2009 Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas.”

Tabla 7. Clasificación de AMEXTRA en relación con otras instituciones de microfinanzas en México por MIX Market de acuerdo a alcance – Ejercicio fiscal 2008

Alcance	Número de Instituciones de Microfinanzas en México	Ubicación de AMEXTRA
Pequeño (número de prestatarios menor a 10,000)	23	Pequeño
Mediano (número de prestatarios entre 10,000 y 30,000)	19	
Grande (número de prestatarios mayor a 30,000)	9	

Fuente: Elaboración propia con información de Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., “México 2009 Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas.”

En México hay una fuerte presencia de ciertas instituciones de microfinanzas por encima de otras. La institución Compartamos ofrece el 6.1% de todos los préstamos a microempresas entre la población pobre mexicana y ocupa el primer lugar a nivel de América Latina en cantidad de prestatarios de créditos a la microempresa.²¹⁶ Sin embargo, Caja Popular Mexicana tiene la mayor cantidad de prestatarios de créditos al consumo y de 2007 a 2008 aumentó su cartera en un 129%.²¹⁷ Las instituciones más grandes en México y también ubicadas en a nivel regional entre las de mayor alcance, utilizan metodologías grupales y de 51 consideradas en la encuesta de MIX Market, 14

²¹⁶ Microfinance Information Exchange (MIX) y Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), *Microfinanzas Américas 100- Las 100 mejores microfinancieras de América Latina*, 7 y 11.

²¹⁷ *Ibíd.*, 8 y 10.

aplican metodologías exclusivamente individuales.²¹⁸ Las de mayor alcance en México son Compartamos Banco, Caja Popular Mexicana, CAME y FINCA-MEX.²¹⁹ En Valle de Chalco en un recorrido por sus calles se encuentran locales de Finsol, Fincomún, Compartamos, Financiera Ayudamos, y Apoyo Económico. Otros servicios financieros que también se encuentran a vista de todos son Bansefi, Paga Banco, y Banco Azteca.

La experiencia ha mostrado que existen posibilidades de rentabilidad, por lo que han ingresado al sector instituciones que buscan consolidarse como instituciones financieras comerciales cuyo sector de enfoque es la población de escasos recursos.²²⁰ A nivel financiero internacional según lo mencionan Carlos Alpízar y Claudio González, existe un nuevo paradigma en donde se asume que las personas de escasos recursos: 1) demandan instrumentos de pago, así como servicios de ahorro dada su alta propensión a ahorrar; y 2) tienen una elevada voluntad de pagar aquellos créditos otorgados conforme a una evaluación de su capacidad de pago.²²¹ En México, algunas instituciones que iniciaron con una motivación filantrópica han ido transitando hacia una visión más empresarial, enfocados en este nuevo paradigma, aunque aun existen otras instituciones no gubernamentales que persisten en un enfoque “populista” que en vez de presentar contratos de crédito, “desembolsan fondos con una fuerte dosis de ambigüedad”, no quedando claro si son préstamos o transferencias de dinero.²²² Además de que esta situación no es sustentable financieramente y requiere de subsidios por parte del gobierno, corrompe una cultura financiera sana en la población mexicana.²²³ Ambas situaciones impiden autonomía y más bien favorecen la dependencia y la pasividad, como se mencionó anteriormente, y no permiten la generación de un capital social que efectivamente empodere y permita acciones de cooperación o participación social a nivel comunitario. Más bien permiten relaciones de tipo clientelar que se retroalimentan entre gobierno, instituciones no gubernamentales y la población de escasos recursos.

²¹⁸ Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., “México 2009 Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas,” 4.

²¹⁹ Ibid

²²⁰ Alpízar y González-Vega, El sector de las microfinanzas en México, 14.

²²¹ Ibid., 13.

²²² Ibid., 15.

²²³ Ibid.

3.3 AMEXTRA y su programa de microfinanzas

Tabla 8. Indicadores del programa de microfinanzas de AMEXTRA al 31 de diciembre de 2008

	AMEXTRA	Promedios de las otras 14 instituciones de microfinanzas en México sin fines de lucro²²⁴
Fecha de establecimiento como institución de microfinanzas	1 de enero de 2000	
Estatus legal	Organización de la Sociedad Civil (sin fines de lucro)	
Principal fuente de financiamiento	Donativos	
Personal	48	84
Número de oficinas	3	7
Número de miembros	7,304	13,681
% de miembros mujeres	78%	92.5%
Promedio de crédito	229 USD – 3000 pesos	229 USD
Cartera bruta de préstamos al 31-12-2008	1,669,830 USD	2,632,365 USD
Total de depósitos al 31-12-2008	1,184,508 USD	28,371 USD
Total de cuentas de depósito	7,304	7,123
Promedio de depósito por cuenta	162	39
% de gastos de operación en relación a sus activos	22.43%	49.10%
Tasa de créditos no recuperables	0.93%	1.94%

Fuente: Elaboración propia con información de MIX Market, “AMEXTRA Comparative Report,” http://www.mixmarket.org/node/3287/compare/unadjusted/2008/0?mix_region__c=All&country__=Mexico¤t-legal-status__c=NGO (consultado el 24 de febrero de 2010).

3.3.1 Reseña de la institución

La Asociación Mexicana de Transformación Rural y Urbana, A.C., (AMEXTRA) trabaja desde 1984 “con grupos marginados rurales y urbanos de México de todas las edades, especialmente de la zona centro y sureste del país que presentan los mayores índices de pobreza, más del 75% de quienes participan son mujeres, el 25% de quienes servimos son indígenas... ”²²⁵ En cifras, se han beneficiado a 100,000 personas en 350 comunidades diferentes localizadas en 10 Estados del país.²²⁶ Las áreas principales de trabajo son Palenque, Chiapas, Ajusco Medio en el Distrito Federal, y Lomas de San Isidro y Valle de Chalco en el Estado de México. Esta asociación surgió de un grupo de universitarios quienes querían dar algo importante a su sociedad. Se han regido bajo una metodología participativa y una filosofía de trabajo, “*Cambia tu manera de pensar para que cambie tu manera de vivir*”.²²⁷

²²⁴ Dentro de este grupo se encuentra FINCA- MEX y CAME, ambas de gran alcance y tamaño lo cual generan una fuerte influencia sobre la media de los datos. En total, reportan información para el reporte de MIX Market, 26 instituciones mexicanas con fines de lucro y 15 sin fines de lucro.

²²⁵ AMEXTRA, *Reporte Anual 2006*, (México: sin fecha de publicación), 5.

²²⁶ Información de página web de AMEXTRA en http://www.AMEXTRA.org/1_AMEXTRA.html#metodologia (consultada el 2 de marzo de 2010).

²²⁷ Ibid.

Esta asociación²²⁸ a lo largo de los años se ha ido profesionalizando y entre 1992 y 1994 obtienen el permiso de deducibilidad de impuestos. Del año 1995 al 2000 AMEXTRA entra en una relación de cooperación con centros de investigación e inician relaciones con nuevos donantes como lo son Enterprise, USAID, ALM, TEAR FUND, la Fundación Kellogg, y CRWRC. Otra fuente de financiamiento también han sido los programas del gobierno federal. En 2005, se resistemiza un sistema de monitoreo y evaluación al nivel institucional. AMEXTRA opera sus fondos mediante una subdirección de administración y finanzas, que es el área responsable de administrar y de promover una administración fiel, confiable y transparente de todos los recursos que reciben. En 2007 la asociación empieza de manera formal la implementación de estrategias para la sustentabilidad de sus programas, siendo el de microfinanzas uno ya autosustentable.

Misión

Promover la transformación integral de comunidades marginadas de México.

“Es común escuchar que son pobres porque son flojos, conformistas y apáticos, pero quienes convivimos con ellos sabemos que trabajan duramente... y buscan las mejores oportunidades para sus hijos, pero se topan con escasos o nulos servicios de salud, deficientes servicios de educación y un sistema que frustra sus sueños de transformar sus vidas. Con todos ellos tenemos una deuda que saldar, a ellos que claman por justicia y liberación de esta pobreza estamos llamados.”²²⁹

Visión:

“Somos una asociación no lucrativa que promueve procesos de cambio sostenibles, acompañando, así como potencializando el liderazgo comunitario y participación local, que transforme las condiciones de vida en comunidades marginadas, con valores de servicio, compasión y justicia.”²³⁰

Los ejes de atención de AMEXTRA son:

- oSalud y nutrición comunitaria
- oGeneración de ingresos
- oEducación
- oEducación para la paz
- oRestauración y conservación de los recursos naturales
- oIntervención en casos de emergencia

“Creemos que el papel de organizaciones facilitadoras, como AMEXTRA A.C., es el de acompañar en que: las organizaciones locales se fortalezcan en sus estructuras, en su misión y valores, en el desarrollo de su personal, en la diversidad de relaciones e intercambios con otras organizaciones, en capacidades de planeación, evaluación (financiar evaluaciones externas) y rendición de cuentas, el desarrollo de un filosofía propia, en apoyar su sostenibilidad por cuotas locales o instituciones que aporten apoyos, y voluntarios.”²³¹

²²⁸ Los datos sobre la institución AMEXTRA, incluidos en los siguientes párrafos, tienen como fuente su página web: www.AMEXTRA.org

²²⁹ Ibid.

²³⁰ Ibid

²³¹ Ibid.

La Asociación Mexicana de Transformación Rural y Urbana, A.C. opera sus propios proyectos regionales de desarrollo comunitario y tienen un enfoque de largo plazo. Debido al énfasis importante en la apropiación local y desarrollo sustentable, todos los programas se han llevado a cabo con el apoyo de más de 800 líderes locales. Una de sus metas ha sido fomentar el liderazgo local hasta un nivel gerencial dentro de los mismos programas operados por AMEXTRA.

3.3.2 Descripción del programa de microfinanzas

AMEXTRA forma parte del proyecto de Programa de Estandarización Contable y Transparencia en los Servicios Microfinancieros, financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo para promover la transparencia en el manejo de la información financiera por parte de instituciones de microfinanzas no reguladas que forman parte de la red Prodesarrollo y que entró en vigor durante el 2008.

El objetivo de este programa es que las familias puedan dedicarse a actividades productivas que generen ingresos suficientes para una vida digna y con oportunidades para una buena educación, salud y vivienda. Lo anterior a través de proveer servicios financieros para personas que son excluidas de las instituciones formales. AMEXTRA también promueve proyectos para la mejoría de los ingresos familiares de los participantes como son la creación de unidades de negocios, capacitación vocacional y la venta de productos como ropa, comida y manualidades. Participan también en acciones de comercio justo. Este programa funciona en tres regiones, el Ajusco Medio, Valle de Chalco y Chiapas. Grupos de 5 a 20 miembros se reúnen cada semana para ahorrar y garantizar los créditos de los demás.

Aquellos interesados en participar deben unirse a un grupo establecido o juntar un grupo de al menos cinco personas llamado, “grupo solidario”. En cada grupo sólo pueden haber máximo tres familiares y uno de ellos sólo como ahorrador (no puede solicitar préstamo). La razón de esta medida fue observar que si en un grupo mayormente familiar dejaba de pagar uno de sus miembros, todo el grupo dejaba de hacerlo también. Recibían comentarios como, “por qué si a él no le exigen el pago por qué a mi sí”. Otro punto ha sido de no prestar a personas mayores de 60 años, a menos que demuestren que todavía generan ingresos. La razón es que varios de ellos solicitaban créditos por presión de alguno de sus familiares más jóvenes y que no se responsabilizaban por el pago. Toda la tensión se iba sobre el adulto mayor, por lo que una manera de proteger esta situación fue condicionar los préstamos a este grupo de edad.

Cada grupo aprueba los préstamos y se comprometen a saldar la deuda en caso de incumplimiento por alguno de ellos. Mientras haya un préstamo sin devolver, se congela la oportunidad del grupo de pedir más préstamos. Este sistema de solidaridad ha funcionado con excelentes resultados ya que a la fecha, el riesgo de la cartera es menor al 1%.²³² Cuando se salda un crédito, el capital se usa nuevamente para otorgar otro préstamo. Aquellos que han saldado su préstamo son elegibles a un mayor crédito y a un mayor plazo de pago. En caso de que el grupo no esté tomando la iniciativa para recuperar un crédito, o no pueda hacerlo, se torna la responsabilidad primero a la promotora del grupo y luego a la supervisora, quienes intentan entender la problemática de falta de pago y buscan facilitar el saldo de la deuda extendiendo plazos. Ya en última instancia, AMEXTRA puede decidir ejercer acción jurídica.

En la reunión semanal que se realiza en casa de alguno de los miembros con la presencia de un promotor de AMEXTRA, se entrega el ahorro, se realizan los pagos de créditos, y se resuelven o

²³² AMEXTRA, Informe anual 2007 del programa de microfinanzas, (México: sin fecha de publicación), 3.

comentan situaciones pertinentes al grupo. Una promotora del programa me especificó que para que AMEXTRA tome en cuenta a un grupo solidario, todas las semanas debe de haber por lo menos un 80% de los miembros presentes; el depósito del dinero que se ahorra y del que se acredita cada semana dentro de las reuniones lo realiza alguno de los miembros, rotándose entre sí, o si se acordó previamente, le corresponde a la persona que llegue más tarde. La persona que funge como tesorera suele ser alguien que “no se tarde” en contar el dinero y que le “salgan bien las cuentas.” La importancia de la asistencia y la de permanecer la media hora que dura la reunión semanal, tiene como fin la transparencia entre los propios miembros en el manejo del dinero, de tal forma que las cuentas se hagan a la vista de todos y que inmediatamente se puedan resolver situaciones de faltantes o sobrantes de dinero.

Para desarrollar una disciplina financiera así como poder atender emergencias económicas, cada miembro necesita ahorrar al menos 20 pesos a la semana en cuentas que generan intereses. En cuanto a los créditos, si el grupo es pequeño se presta tres veces el ahorro y en grupos grandes, cinco veces el ahorro. Así por ejemplo, si se ahorra lo mínimo por las primeras 8 semanas obligatorias antes de recibir préstamo (160 pesos), el primer préstamo puede ser de hasta 500 pesos. El ahorro va generando intereses mensualmente y está disponible para hacer transferencias (prestarle a otro socio), o para retirarlo, excepto el monto bloqueado (que es la cantidad base de ahorro sobre la que se otorgó el crédito).

En cuanto a la relación que sostienen los promotores con cada grupo, se firma una carta en donde se acepta no vender ni comprar nada a los socios. La amistad de los promotores con los socios no se promueve para evitar tratos diferenciales o preferenciales entre los distintos miembros de los grupos. Desde la instauración de cada grupo, se presenta el supervisor y da su teléfono especificando que se le puede llamar en cualquier situación de inconformidad.

3.2.2.1 Logros del programa de microfinanzas de AMEXTRA en 2007²³³

El total de socios en el programa de microfinanzas al mes de diciembre de 2007 es de **5,518** socios activos. El número de socios al inicio de año fue de 4,589, lo cual representa un crecimiento en número de **929**, socios equivalente a un **16.8%**. Durante el periodo 2007 se han formado **168** nuevos grupos solidarios en las 3 regiones: 104 en Chalco, 22 en el Ajusco, y 42 en Chiapas, de los cuales 11 son grupos rurales y los restantes grupos urbanos.

En total se entregaron durante este periodo **7,322** créditos, por un monto de **\$49'474,415.20**, comparado con el año 2006 en que el número de créditos fue de **6,090** y el monto otorgado fue de **\$41'190,557.30**. El crecimiento fue de **20.2%** en número de créditos y de **20.1%** en el monto otorgado.

En la oficina de Chalco se atiende un total de 3,392 socios activos, en Chiapas 1,600 socios activos y en el Ajusco el número de socios activos es de 526.

Este programa es autosustentable y existe una cuota de recuperación por los servicios ofrecidos, incluida en los intereses que se cobran. La tasa de interés que se cobra por el crédito es del 4.5% y ésta

²³³ AMEXTRA, Informe anual 2007 del programa de microfinanzas.

se aplica sobre saldos insolutos. El plazo de pago, lo eligen los propios socios, por lo que existe la posibilidad de pagar un interés menor si la deuda se salda en menos tiempo.

Capítulo 4. Presentación de resultados y análisis de la información recabada en campo

El presente capítulo tiene como fin dar a conocer los principales resultados de la información que fue recabada en campo para cumplir con los objetivos de esta investigación. Conforme a lo estipulado en el marco metodológico y en particular lo señalado en el Esquema 1, esta sección se enfoca en presentar para cada uno de los tres grupos solidarios entrevistados, la información que se recabó para explorar los siguientes elementos: existencia y características de los vínculos presentes en los miembros; normas y aplicación de sanciones; capacidad de resolución de conflictos. Esta información se complementa añadiendo los datos generales y un panorama de cada grupo, resaltando temas pertinentes a la investigación y que surgieron en las entrevistas. Asimismo, después de la información presentada por cada grupo, se incluye una sección denominada “Fomento a la confianza generalizada”, y que pretende explorar sobre la neutralidad y transparencia de AMEXTRA como institución, basándose en información recabada también en campo y complementando con información documental.

Las entrevistas realizadas a cada miembro de los tres grupos seleccionados se realizó de forma individual. En la primera visita a cada grupo, me acompañó la supervisora de las promotoras de estos grupos y me presentó con los socios. En algunos casos se pudo aprovechar el tiempo de reunión semanal para realizar las entrevistas y en otros se agendó un tiempo posterior visitando sus domicilios, negocios o lugares de trabajo. En todos los casos se utilizó el mismo cuestionario previamente elaborado y que se presenta en el Anexo A.

En el apartado de “existencia y características de los vínculos presentes entre los socios de cada grupo solidario”, se utilizó, como ya fue señalado en el marco metodológico, el análisis de redes. Para este fin, se delimitó como una red aquella conformada por los lazos de unión existentes entre los distintos socios de cada grupo solidario. Si bien no todos los lazos de unión de los socios fueron referidos a algún otro socio de su grupo, sólo aquellos que se dan al interior del grupo fueron considerados para el análisis de redes (otro tipo de lazos con otras personas también se tomaron en cuenta, pero no utilizando las técnicas de análisis de redes). Algunos términos que aparecen en las siguientes secciones, propios del análisis de redes, y que no han sido definidos en otros apartados de esta tesis, se presentan a continuación para una mejor comprensión.

Red egocentrada: Una red egocentrada consiste en “cada actor individual, todos aquellos con los que tiene relación y las relaciones entre ellos.”²³⁴

Direccionalidad de vínculos: Se refiere a la especificación de la dirección de la relación, es decir de qué actor o nodo surge la relación y hacia que actor/nodo deriva. Los datos no direccionales, sólo darán cuenta de la existencia de la relación pero, por ejemplo, no darán información sobre si se considera mutua.²³⁵ En el caso de esta tesis fue importante considerar la dirección, ya que se buscaba explorar reciprocidad en las relaciones.

Matriz asimétrica de densidad: Los datos a utilizar en un análisis de redes se pueden presentar en forma matricial.²³⁶ El que sea asimétrica se refiere a si la matriz da cuenta del valor que da cada actor a

²³⁴ Rodríguez, *Análisis estructural y de redes*, 23.

²³⁵ *Ibíd.*, 28.

²³⁶ *Ibíd.*, 26

la relación existente. Para el análisis de esta tesis se consideró que entre los miembros de cada grupo solidario ya existe una relación de asociados, pero se indagó si con algunos de ellos existe una relación que fuera considerada como siempre disponible en casos de emergencia, necesidad y/o en forma cotidiana y fue este dato el que se consideró como una relación de mayor valor entre ellos.

Densidad: Se refiere a la proporción de líneas de conexión existentes en una red con respecto al total posible y nos describe el nivel general de conexión entre actores de una red.²³⁷ Así una medida de densidad cercana al valor, 1, indicará una fuerte conexión en la red, mientras que valores cercanos a 0, indicarán una escasa conexión. En el caso de buscar la medida de densidad tomando en cuenta direccionalidad de vínculos, la medida de proporción necesita entonces reflejar que el número total de vínculos posibles entre dos actores es dos, y no uno.

Cliques fuertes y círculos sociales: Ambas son medidas que permiten distinguir en una red, subgrupos fuertemente cohesionados.²³⁸ Este tipo de análisis se realiza en estudios que involucran redes más amplias que incluyen la totalidad de un sistema.²³⁹ Sin embargo en esta investigación se utilizaron ambas mediciones para distinguir si existía dentro de cada grupo solidario, en particular los dos más grandes, subgrupos.

4.1 Resultados y análisis de los grupos entrevistados: Grupo Perla

4.1.1 Datos generales

Ubicación: Colonia La Guadalupana II

Tiempo aproximado de existencia: 5 años

No. de integrantes: 3 hombres²⁴⁰ y 15 mujeres

Edad promedio de integrantes: 41

Gasto familiar promedio por mes: aproximadamente 4,920 pesos

Porcentaje de miembros que cuenta con seguro de gastos médicos: 56%

Tiempo promedio de residencia en el municipio de Valle de Chalco: 19 años

Porcentaje de miembros que participan en al menos otra agrupación: 50%

Escolaridad: 2 miembros no completaron la primaria, 7 terminaron hasta la primaria, 7 concluyeron hasta la secundaria, 1 concluyó hasta la preparatoria, y 1 tiene carrera técnica.

Estado civil: 78% están casados o viviendo en unión libre; 11% son solteros; y 11% están separados, divorciados o viudos

²³⁷ *Ibíd.*, 37.

²³⁸ *Ibíd.*, 50

²³⁹ *Ibíd.*, 49

²⁴⁰ Al comenzar la observación, había un miembro más (hombre), pero a la semana siguiente salió del grupo por motivos de empezar un trabajo nuevo.

Tabla 9. Frecuencias de percepciones de los socios del grupo Perla sobre diversas cuestiones relacionadas con su capital social grupal

<i>Aspecto</i>	<i>Frecuencias</i>
Ocupación principal	8 de 18 se dedican a las labores del hogar; 6 de 18 tienen algún tipo de negocio propio; 3 de 18 se dedican al comercio; y 1 de 18 es empleado.
Evaluación del compromiso del grupo.	16 de 18 contestaron que el grupo contribuye algo o mucho.
Evaluación del compromiso del grupo en comparación con otros grupos a los que pertenecen.	5 de 9 contestaron que el compromiso es más o menos igual; 2 de 9 contestó que el grupo Perla es más comprometido; 2 de 9 contestó que es menos comprometido.
Evaluación de protagonismo/liderazgo en el grupo referido a la solución de un conflicto.	14 de 18 contestaron que todo el grupo intentaría ayudar en caso de una disputa grave entre dos miembros; 4 de 16 contestó que el promotor sería el primero en intervenir.
Evaluación de cambio en el nivel de confianza entre miembros que son familiares.	De los que tienen familiares en el grupo (6), 10 contestaron que ha mejorado su confianza en ellos; 6 de los 16 contestaron que se ha mantenido igual.
Evaluación de cambio en el nivel de confianza entre miembros que <u>no</u> son familiares.	9 de 18 contestaron que se ha mantenido igual; 9 de 18 contestaron que ha mejorado.
Percepción de los socios respecto a la neutralidad de AMEXTRA.	13 de 18 contestaron que están totalmente de acuerdo en que los promotores y trabajadores de AMEXTRA tratan a todos los socios por igual sin hacer distinción entre personas; 4 de 18 contestó que está parcialmente de acuerdo; y 1 de 18 contestó que no estaba ni de acuerdo, ni en desacuerdo.
Evaluación sobre grado de confianza que tienen los socios en AMEXTRA.	14 de 18 contestaron que estaban totalmente de acuerdo en que podían confiar en los promotores y trabajadores de AMEXTRA; 3 de 18 contestó que estaban parcialmente de acuerdo; y 1 de 18 contestó que no estaban ni de acuerdo, ni en desacuerdo.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados del cuestionario aplicado a los miembros del grupo Perla.

4.1.2 Breve historia del grupo y temas que resaltan en las entrevistas

De acuerdo a los relatos de distintos miembros del grupo Perla, este grupo se formó a partir de un grupo de vecinos que pertenecían a un grupo de microfinanzas pero de la institución CAME. El contacto con AMEXTRA se da por unos taxistas que pertenecían a un grupo de esta organización y que conocían a una mujer llamada Silvia, que era vecina de Jaime, Tomás y Maribel. Estas tres personas ya habían sido parte en algún momento de un mismo grupo de CAME y algunos se habían salido y otros seguían allí al momento de iniciar Perla. Silvia también conocía a María porque vendían juguetes juntas y también habían sido socias de otro grupo de CAME. Estas cinco personas al conocer sobre el programa de AMEXTRA, se convencen de dejar CAME ya que financieramente les resultaba más atractivo por la flexibilidad de tiempo en cuanto al pago del crédito y los menores intereses que se les cobraba. Como eran varios, AMEXTRA les sugiere formar su propio grupo en vez de unirse al de los taxistas y así comienza Perla, con Silvia, Tomás, María, Maribel y Jaime, así como con Zaida (esposa de Tomás), Patricia y Tina (cuñada y suegra respectivamente de María). Poco después se les une Olga, quien había formado parte del grupo de CAME, que decidió dejar por problemas de morosidad en varios de sus socios y que

aunque ella manifestaba su desacuerdo, no observó disposición del grupo a hacer algo al respecto. Silvia deja a Perla por dificultades de pago y más adelante forma otro. Los demás que lo iniciaron continúan allí y a través de invitaciones han llegado a ser 18. Una característica particular de este grupo en relación con otros más nuevos en AMEXTRA, es que no todos los socios viven en la misma colonia. Anteriormente no existía una restricción por parte del programa en cuanto a cercanía geográfica de los miembros, por lo que en Perla hay socios que viven en el municipio de Chalco, y socios que viven en La Guadalupana I y La Guadalupana II.

Los socios de Perla consideran que el programa de microfinanzas ha generado algún cambio positivo en sus vidas, para algunos los ha ayudado “al 100%”, para otros ha sido menor. Mencionan que les ha permitido surtir diversos tipos de negocios (farmacia, comida, fantasía, plantas, venta por catálogo), les ha apoyado en situaciones de enfermedad, así como para avances en la construcción de vivienda.

“(Se sienten) más desahogados”; “Nos enseñamos a ahorrar porque antes no lo hacíamos”; “Pues para salir de los problemas de la casa. Luego ve que necesita uno pa esto y pa esto, ‘órale, entra allí también conmigo para que podamos salir adelante”; “Empecé con mi taxi, ahora tengo tres negocios”.

En los relatos de algunos socios resalta el fuerte sentido de pertenencia que tienen al grupo y su compromiso para cumplir el fin de apoyarse mutuamente en relación con el pago de sus créditos:

“Siento que este grupo es parte de mí. Lo formamos y estamos aquí para soportarnos”. En relación a si es más fácil ayudar a los miembros que son familia que a los que no lo son mencionan: “Pues yo creo que no (hay diferencia), pues somos compañeros, somos como una familia ¿no?. Yo lo siento así como una familia, aunque es muy poco tiempo que está aquí uno presente con ellos pero ya se siente como una familia”; “No pues yo lo tomo igual. Si está presionada la otra persona también hay que echarle la mano”; “Yo digo que como grupo, grupo ¿no?, no a quien yo crea más conveniente”; “A todos se les da ayuda por igual”; “Por igual, porque nadie está exento de necesitar en cualquier momento y si es necesario tanto a la familia como al socio que ahora es mi vecino y lo conozco más y apoyarlo ¿no?”.

Respecto a este compromiso de cooperación y solidaridad, también se matiza lo siguiente: *“Hay muchos que piensan que es la obligación del grupo. Yo, carambas, si no tengo voy, me presento con mi cara, como usted quiera y “saben qué grupo, no tengo, apóyenme”. Pero con eso que no mandan su pago, ni se presentan, entonces eso sí es molesto”.*

Existe ya un procedimiento institucionalizado informalmente por parte del grupo para cuando un socio no llegue o no tenga suficiente para cubrir su pago semanal:

“Sí, cuando no tienen disponible (en su cuenta de ahorro) y no se presentan a la caja damos un porcentaje (igualitario) cada quien”; “Hasta ahorita, el plan de trabajo ha salido bien. Nos hemos apoyado en el aspecto de que si un compañero no puede ir por “x” razón, ya viene a dejarnos el pago o viene a dejarnos el aviso y pasamos el recado”; “... cuando no lleva el pago una persona, pues habla y ya pues, entre todos le echamos la mano”; “Hay una señora que ahorra más y cuando hay necesidad de pedirle al grupo, ella nos presta”.

A la hora de firmar cada miembro del grupo, certificando su aprobación de crédito y avalar a la persona que lo solicita, existen distintas visiones sobre lo que significa. Para algunos se refiere más a un compromiso de saber que al firmar se vuelven responsables del pago en caso de incumplimiento, y para otros es una opción que ellos tienen para evaluar la capacidad de pago de cada socio:

“Porque nos estamos comprometiendo a cuando el socio no pueda hay que apoyarlo”; (Damos nuestro) consentimiento de que sí se le autoriza a esa persona”; “(Firmamos para) quedarnos como avales, si no pagan, tenemos que pagar todos”; “Para que la Fundación tenga base de que se va a liquidar ese pago y que las personas estén concientes de que si no se paga, se va a tener que cubrir esa deuda”; “Es un requisito que todo el grupo estamos de acuerdo en que se la va a prestar a X persona”; “Para que estemos concientes de que el grupo no caiga en mora”.

Sin embargo esta opción a decidir no es totalmente libre dentro del grupo y varios lo hacen por temor a una represalia:

“Sí, nunca me he negado (a firmar) pero no siempre he estado de acuerdo en prestar mi firma... porque cuando yo pida prestado, esa persona no me va a firmar”; “No siempre estamos de acuerdo para firmar porque cuando no se les quiere firmar, luego a veces no quieren firmarnos los créditos pero sí se les hace ver el porque luego uno no les quiere firmar”; “(si yo no firmara por no estar de acuerdo con la solicitud de un crédito) habría conflictos entre todos”; “No, no le firma uno (si no está de acuerdo) pero al rato cuando nos toque a nosotros nos la hacen...”; “Se habla mal de la persona que no firma”; “Se las doy (la firma) pero muy a la fuerza, a regañadientas. Ellos tratan de convencernos (los que solicitan la firma) pero siempre terminan igual (no siendo tan cumplidos). Para cuando yo sacara mi préstamo, harían lo mismo (se rehusarían a autorizarle su crédito)”; “Pues sí, se enojan y luego no quieren firmar a uno”; “No (me he negado a firmar una solicitud de crédito) porque si ellos no nos niegan la firma cuando uno va a sacar su préstamo, uno no tiene que ser negativo igual”.

En Perla relacionan confianza con pasar tiempo juntos (convivir) y vivir experiencias en donde la expectativa puesta en cada uno, se ha cumplido conforme lo esperado:

“Pues yo creo que como ya nos conocemos de tiempo atrás este grupo se formó ya de aquellos compañeros que son como más concientes de lo que se debe, tratan de ser los más puntuales, tratan de ir con sus pagos como se debe y se forma como una confianza de que no te tienes que preocupar tanto porque ‘Ay, es que no va a pagar’, por lo regular ahorita estamos buenos pagadores”; “Sí cambia más (la relación) en el aspecto que convivimos más, sí hay más confianza. Antes (nos conocíamos) nada más de vista, pero como hemos convivido, sí ya podemos confiar un poquito más”; “Sí (ya puedo confiar más en las personas que antes conocía y ahora son parte del grupo también) porque ahora ya sabemos ora sí, de qué pata cojeamos como dicen la palabra vulgar”; “(La confianza a aumentando con socios del grupo que no son familia porque) ya estamos más cercanos con los vecinos y demás personas por las reuniones”.

Pero también algunos relacionan confianza con la posibilidad de poder ir a la persona y hablar con claridad (poder pedir lo que necesitan), “... y siento que ya con más confianza va uno a la familia y cobrarle, ‘sabes qué, lo de la caja que te presté’, porque a lo mejor le presté lo de mi gasto y necesito; no me podría esperar a los ocho días y pues con un socio muchas veces

tenemos que esperarnos a los ocho días a que venga a la caja para recogerlo.” En este sentido, la gran mayoría de los socios menciona nunca haber recurrido a las personas de su grupo para completar el pago de su crédito. Una de las socias, que es considerada por la mayoría de su grupo como una mujer que los apoya, menciona: *“cuando no he tenido, pido en otro lado”*. Sin embargo todos en el grupo consideran que podrían contar con la solidaridad de su grupo en caso de tener alguna dificultad para pagar.

La escasez de tiempo relacionado con el trabajo y el cuidado de los hijos de los socios, representa para algunos en Perla limitantes en el posible beneficio que podría significar el pertenecer a un grupo solidario. Una de las socias fundadoras considera que en su relación con los otros miembros suele haber desacuerdos, porque ella no puede asistir a todas las reuniones por cuestiones de trabajo. También agrega que *“de allí en fuera, todo está bien”*. Otro socio fundador menciona que preferiría que pudiera recibir el beneficio del crédito sin pertenecer a un grupo, pues para estar presente necesita *“cerrar el negocio o me tengo que fugar”*. Una socia manifiesta como inconformidad que *“las reuniones se extienden de sus horarios habituales”*. El tiempo también es un factor que limita la participación de los socios en otras actividades, *“sí, me han comentado de un taller de foamy y de maquila de ropa pero no he participado y las juntas son en la mañana. Tengo muy limitado mi tiempo”*; *“No, no soy mucho de andar (participando). Antes tenía un taller de costura. Siempre he trabajado y ahora me vengo en la mañana (a Neza) y hasta la noche que llegamos”*. Un requisito fuertemente exigido por el programa de AMEXTRA es la asistencia a cada reunión. Para permitir la continuidad del grupo, se requiere que un mínimo del 80% de los socios estén presentes en las reuniones; es con el 80% de las firmas de los socios que un crédito puede ser autorizado; y es la asistencia lo que garantizará que esa persona cubrirá su pago semanal.

En el grupo Perla, se dio una experiencia que los marcó a todos, al parecer de forma positiva, en términos de trabajo grupal. La mayoría de sus miembros relatan el problema que tuvieron con uno de los socios, que empezó a retrasarse en sus pagos y que luego quiso obtener un crédito de mayor cantidad. Aun cuando se menciona que en otras situaciones de inconformidad como grupo habían tenido pláticas y acuerdos entre ellos para resolverla, al momento de aplicar la consecuencia, por temor a generar un conflicto, por un sentir de culpa, y/o por creer que se quedarían solos en la decisión, todos ellos desistían de su acuerdo y no se generaba el cambio necesario. Fue hasta que una persona, respaldada por sus tres familiares en el grupo, se atrevieron a cumplir la consecuencia acordada y que ella, teniendo la capacidad de negociación, pudo aclarar que no se trataba de querer fastidiar a alguien sino de proteger a todo el grupo, incluso al propio socio de incurrir en una deuda que no tenía la capacidad de cubrir. En lugar de prestarle toda la cantidad que pedía, se acordó un monto más realista y todos quedaron conformes. Ahora varios de los socios de este grupo, incluso la propia persona que generó esta inconformidad, mencionan como estrategia de trabajar desacuerdos el dialogar, el dar su opinión y el de negociar buscando el bien de todos.

Otra de las socias fundadoras expande el relato de aprendizaje de esta experiencia, mencionando que no fue una estrategia que surgió de la noche a la mañana o que fue exclusiva de la persona que tomó la iniciativa, sino *“(esta experiencia de resolución de conflicto fue) Diferente sí porque bueno como ya tenemos varios años surgen muchas experiencias diferentes entonces pues te va quedando algo de cada una. Entonces, “¿saben qué? pus vamos a hacer esto, en grupo, ¿como ven?, están de acuerdo.” Entonces ya se va uno a la mayoría pero cuando es necesario, sí me*

gusta dar mi opinión.” Otra socia comentó, “Como somos los mismos que nos conocemos, ya sabemos con quién hablar porque hay gente que se altera. (Comparando con el inicio del grupo), como ya los conocemos y ya sabemos cómo hablar con cada socio.”

4.1.3 Existencia de vínculos y sus características

Sobre los vínculos que se tiene en el grupo Perla, en cuanto a tipo, función, forma y relación costo/beneficio, se obtuvo la siguiente información:

Utilizando un diagrama de redes²⁴¹ se tiene que hay 7 parejas de actores en el grupo, entre quienes existe una relación recíproca de apoyo en lo cotidiano y en situaciones de emergencia (lazos de unión).²⁴² Todas estas parejas son familiares, 3 son entre familia inmediata, y 4 entre familia extendida. Cliques fuertes,²⁴³ existe uno y se da entre parientes. Tampoco se encontraron círculos sociales.²⁴⁴ En este caso, los círculos sociales nos hablan sobre subgrupos fuertemente cohesionados. Sin embargo, se observa en el diagrama que la mayoría de los actores de la red están vinculados unos con otros a través de un actor central, indicado con un recuadro negro. Pero también el diagrama señala que hay actores, los identificados por ☒ y ■, que representan nodos de apoyo en la red, más no sostienen, de forma equivalente, lazos de unión con otros actores de Perla.

Conformando la matriz asimétrica de densidad, la densidad direccional²⁴⁵ del grupo Perla es de 0.137 donde $L=42$ y $n = 18$. Esta medida de densidad representa el porcentaje de lazos de unión (14%) que existe en el grupo con respecto al total posible. De aquí que se pueda decir que la densidad de lazos de unión en el grupo Perla es baja. Se observa que hay tres miembros del grupo (C, I, J), que refieren no tener vínculos de unión en Perla. Utilizando estos tres indicadores, densidad, cliques y círculos sociales, se concluye que hay un bajo nivel relacional entre el grupo, específicamente de lazos de unión. A continuación se presenta la matriz asimétrica de la densidad de los lazos de unión al interior del grupo Perla, así como el diagrama de redes de este mismo tipo de lazos.

²⁴¹ Ver, Diagrama 3.

²⁴² Como referencia de lazos de unión en esta investigación se consideró a aquellos vínculos que los socios consideraban siempre disponibles y útiles para enfrentar emergencias y apoyo en lo cotidiano incluyendo consejo e información.

²⁴³ Cliques fuertes se refiere a subconjuntos máximos de puntos que mantienen una relación directa y recíproca entre ellos.

²⁴⁴ Círculo social se refiere a aquel grupo en donde al menos el 75% mantienen relaciones directas y recíprocas (clique) y el resto mantiene relaciones directas y recíprocas con miembros del círculo pero no necesariamente con todos.

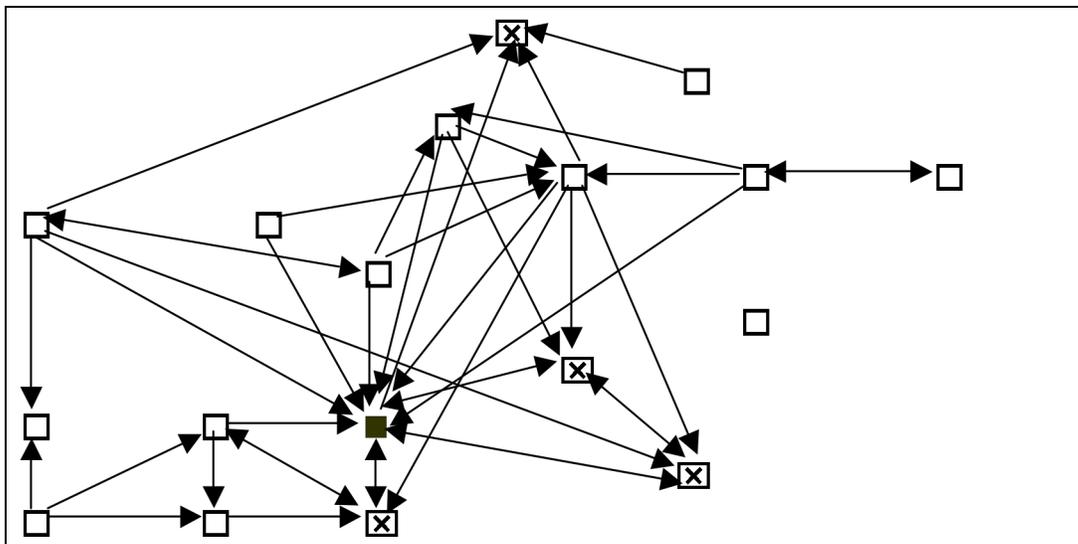
²⁴⁵ Densidad direccional = $L/n(n-1)$ donde n es el número de actores involucrados y L es el número de conexiones directas que existen entre ellos.

Cuadro 6. Matriz asimétrica de densidad²⁴⁶ del grupo Perla: lazos de unión

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R		
A	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
B	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
E	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
F	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
G	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
H	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
J	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
K	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
L	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	4
M	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5
N	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
O	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	3
P	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	4
Q	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
R	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
	4	10	4	4	4	2	2	0	0	2	0	1	1	4	2	1	1	0	0	42

Fuente: Elaboración propia

Diagrama 3. Diagrama de red²⁴⁷ del grupo Perla: lazos de unión al interior del grupo



Fuente: Elaboración propia

²⁴⁶ El 0 representa la no existencia de un lazo de unión y el 1, indica la existencia de este tipo de vínculo. La matriz se lee de fila a columna, siendo en las filas, los actores que mencionan recibir de parte de los actores en las columnas, apoyo en lo cotidiano. Así por ejemplo se tiene que el actor A considera que su red de apoyo más próxima incluye a los actores B y D.

²⁴⁷ En el diagrama el símbolo □ representa a cada actor de la red, y las líneas de conexión representan los lazos de unión presentes, en donde el inicio de la flecha indica el origen del lazo y la punta hacia qué actor está referido.

En cuanto a la función de los vínculos encontrados en el grupo, la gran mayoría que ellos refieren, incluyendo vínculos fuera del grupo, son de unión. Para la gran mayoría de los socios del grupo, sus lazos de unión se encuentran con familiares, aunque también hay menciones a vecinos y uno de ellos a compañeros de la Alianza Antorcha Campesina. Lazos que les permitan o hayan permitido avances en cuanto a una mejor calidad de vida, no todos los socios consideran que los tienen. Los que sí, dos socias mencionan a un vecino suyo que es jefe de sector y pertenece al PRI, el cual les ha dado información con respecto a programas oficiales, como el Seguro Popular. Una de estas socias, que es afiliada también de ese partido, considera que como agrupación (comité del PRI en Valle de Chalco) tienen una alianza con el gobernado del Estado de México, Enrique Peña Nieto, ya que en su nombre les reparten dinero y despensa. Otra socia más refiere a tener un vínculo con una vecina que trabajó en la presidencia municipal y que para ella le significa un lazo puente. Otro socio que es parte de la agrupación Sitios Unidos de Taxistas de Valle de Chalco, afiliado a la CTM y afiliado de Antorcha Popular, conoce que cada uno de estos grupos tiene alianzas con personajes de la política, como son el alcalde del municipio, Adrián Ventura Martínez, y distintos diputados. A través de Sitios Unidos han recibido apoyo económico y capacitación para su trabajo, como son clases de conducción y de servicio. En el caso del grupo Alianza Antorcha Popular, el socio refiere a ser líder en esta agrupación y haber recibido todo lo necesario para la construcción de su casa. En estos cuatro ejemplos, se observa que son personas o agrupaciones relacionados con la política las que pueden brindar ciertos beneficios para las personas, ya que cuentan con los medios para hacerlo y un interés particular.

También se menciona el caso de una socia para quien el compadre que no vive cerca pero tiene un negocio, incluyó en este al esposo de ella, permitiéndoles tener acceso a una mejor calidad de vida. Dos socios más hacen referencia a AMEXTRA y a su grupo solidario como un lazo puente. La primera menciona que por medio de AMEXTRA tomó un curso que le resultó bueno para su negocio, pues les decían cómo incrementar sus ventas. La segunda socia dice que a través de su pertenencia a Perla, ella ha podido hacer arreglos a su vivienda, como “echar piso”. Si bien existen estas dos menciones directas al programa de microfinanzas, la mayoría de los socios no consideran a la institución de AMEXTRA como un lazo de escalera, aun cuando sí hicieron referencia explícita a que los créditos recibidos les ha permitido surtir mejor su negocio, mejorar la calidad de su vivienda, o incluso emprender nuevas actividades económicas. Asimismo, en esta pregunta sobre sus lazos puente, no consideran a su grupo solidario en esta categoría, aun cuando este no sólo tiene la función de apoyo en una emergencia en cuanto al pago de su crédito, sino también de progreso, ya que es la existencia de este lo que hace posible que ellos puedan tener acceso a un crédito a un menor costo y sin poseer una propiedad, o un negocio “formal”.

En cuanto a la frecuencia y direccionalidad de los intercambios al interior del grupo, no todos se señalan como recíprocos²⁴⁸ y es poca la frecuencia con la que ocurren. Asimismo los intercambios, sobretudo entre socios que no son familiares, se limitan a cuestiones relacionadas con el programa, cómo avisar de que no van a ir, o llevarles su pago, completar su pago o ir a depositarlo. Una falla de esta investigación fue no insistir en esta pregunta sobre intercambios realizados al interior de relaciones entre socios familiares, ya que la mayoría al responder quizás

²⁴⁸ Al preguntarles sobre sus lazos de unión, algunos de ellos hacían referencia a un socio en particular pero no necesariamente este otro socio consideraba tener un lazo de unión con la persona que lo señaló.

sólo pensaba en socios que no son familia y por lo tanto sus respuestas de que no recuerdan otro tipo de intercambios entre los socios del grupo.

En cuanto a la relación costo/beneficio de los vínculos de unión que se tienen dentro y fuera del grupo, con la información recabada no se encontraron generalidades en cuanto a que el costo de mantener un vínculo sea mayor a su beneficio o viceversa. Si bien sí indican algunos socios que se han visto en conflictos o dificultades económicas para poder corresponder a los favores que le brinda su red de lazos de unión, más bien hay menciones a que la reciprocidad no se evalúa en términos de costo/beneficio, sino como un sentir de solidaridad, de compromiso en apoyar porque son *“un sólo lazo, somos una familia.”*:

“Si me ayudan, no lo hacen con la intención de devolverles el favor. Nos apoyamos como podemos y cuando se necesita”; “No buscan cobrar favores o retribución”; “No se siente como un compromiso, son de la familia”; “Siempre lo que hacen, lo hacen de corazón, no esperando nada a cambio”; “Lo hace uno por gusto y no por compromiso”.

Un aspecto más que se quiso conocer a través de esta investigación, es sobre la apertura de los grupos a incluir a otros vecinos o a extender el beneficio mediante la formación de nuevos grupos. El máximo de personas que se puede tener dentro de un grupo de AMEXTRA son veinte, por lo que el grupo Perla está casi en el límite. Como grupo sí se han incluido a nuevas personas, pero en este momento todos los socios que han ingresado y se mantienen en el grupo son familiares de los socios fundadores, con excepción de una persona que es conocida de una socia a través de la escuela de sus hijos. Asimismo aquellos socios (seis) que han llegado a pensar en formar su propio grupo, desearían incluir más que nada a familiares porque, mencionan, son con los que sienten más confianza; *“(invitaría a) familiares, porque son familiares y hay más confianza en decirles, “estás faltando en tu pago”. Los otros se enojan”; “lo bueno (de poder formar su grupo) es que sería ya con mi familia directa. Habría ya un poco más de confianza”; “quiero crear un grupo familiar; se crearía un grupo más solidario, sería pequeño”; “(invitaría a) familiares, mi mamá, hermanos, mi comadre, mi cuñada”.*

De acuerdo con respuestas anteriores, no parece ser que la confianza que se busca y a la que se refieren estas respuestas, sea una de creer que en la familia encontrarían más responsabilidad en cuanto a responder con el pago de su préstamo (confiabilidad), sino más bien la necesidad de sentir al grupo más íntimo, con mayor libertad para expresar sus posibles necesidades y/o desacuerdos y el saberse apoyados ya no sólo a nivel económico sino también con consejo, emocionalmente, etc.. Una palabra que resalta como un indicativo de confianza/desconfianza y que tiene que ver con la posibilidad que ve Perla en formar nuevos grupos es, “conocer”, es decir, la posibilidad de saber a través de repetidas ocasiones la respuesta de la persona: *“Volveríamos a buscar gente y pues la verdad no vamos a ver que tan responsables sean. Aquí ya los conozco”; “(Tengo personas a quienes podría invitar), sí los conoce uno de platicar y eso pero más allá no, entonces ¿para qué arriesgarse?”; “Temo que alguien vaya a quedar mal (si inicio un grupo) y yo como representante vaya a salir afectado”.* En contraste, en el grupo la mayoría se siente seguro porque, *“son cumplidos”, “ya nos conocemos”.*

Pero también se expresa constantemente el no querer arriesgarse, no por desconfianza en las personas, sino por temor a que la gente no tenga capacidad real de pago por cuestiones externas: *“La verdad ahorita, estamos en una situación (a nivel país) muy difícil”; “Invitaría a mis vecinos que tuvieran un negocio propio para poder pagar sus créditos”; “No sabemos si tienen*

suficiente economía o un trabajo estable”. Otros motivos que dificultan la posibilidad de formar nuevos grupos son: el tener que esperar ocho semanas para poder pedir un nuevo crédito, la falta de tiempo para organizarlo, no contar con un espacio propio o adecuado para tener la reunión, el temor a no saber cómo tener éxito en este emprendimiento, así como la falta de tiempo de otros a quienes se quisiera invitar o la desconfianza que tienen éstos en participar.

4.1.4 Seguridad de la reciprocidad

En cuanto a la existencia de normas y aplicación de sanciones dentro del grupo, que garanticen una seguridad en cuanto a la reciprocidad, se concluye lo siguiente. En el contexto específico de los grupos solidarios del programa de microfinanzas de AMEXTRA, me he referido a reciprocidad en el sentido de que los socios tengan la certeza de que cada vez que no puedan completar su pago semanal de crédito, por razones de dificultad económica que salen fuera de su control, el grupo les apoyará poniendo lo que falta. También en que no se están aprovechando de la situación, sino que son responsables en saldar su préstamo. Asimismo por los relatos obtenidos, surge que un aspecto importante en donde los socios esperan reciprocidad es en la asistencia a las reuniones, la puntualidad, en avisar y enviar su pago con alguien en caso de no poder estar presentes, así como en conocer la capacidad que tiene cada uno de pago y no pedir más de lo que podrá dar.

Muchos socios declaran que nunca han solicitado o necesitado el apoyo del grupo, sin embargo, por lo que ellos han visto que sucede en otros casos cuando alguien ha requerido de apoyo, responden con bastante certeza de que sí recibirían el apoyo requerido. Algunos socios atribuyen esta seguridad de reciprocidad a que ellos han apoyado cuando se ha necesitado y por lo tanto esperan el mismo trato (“ser justos”). Sin embargo, también se vislumbra una expectativa de que esta ayuda se considera sólo como algo temporal, es decir, se espera el reembolso de lo que se prestó.

En los relatos de los socios, se observa que se encuentra bien internalizada la idea de seleccionar con cuidado a aquellas personas que se quiere incluir dentro del grupo. Los socios incluso expresan temor de arriesgarse e invitar a una persona equivocada. Estas dos normas, la de cooperar con un socio que no tiene para completar su pago y la de ser muy cuidadosos en la selección de personas, son reforzadas por AMEXTRA, a través de sus promotores, a lo largo de su trabajo con los grupos y en momentos que ellos lo consideran pertinente, ya que también conviene a sus intereses. También varios socios de este grupo ya tienen una larga historia de participación en programas de microfinanzas, por lo que también seguramente refuerzan el discurso de no invitar por invitar. Sin embargo, faltó en esta investigación profundizar más en cómo se transmite o refuerzan estas normas dentro del grupo.

El enojo y el miedo a que no se les firme la solicitud de crédito, se mencionan como medios de sanción o de control que utiliza el grupo Perla para reforzar cuestiones como la asistencia, y el ser puntual con los pagos semanales. Sin embargo también ambos medios funcionan en forma opuesta, es decir para sancionar el dar una opinión o tomar una decisión que cuide el interés grupal, pero que vaya en contra de los intereses individuales de alguien. El miedo al conflicto grupal está presente como una situación no deseable dentro del grupo que, en algunas ocasiones, no les permite resolver situaciones negativas que afectan a la mayoría. Sin embargo, en el grupo Perla se observa un avance hacia la resolución de conflictos, formas democráticas e

independencia como grupo en la toma de decisiones. La forma en que trataron el tema de la persona que quería un mayor crédito y que ya anteriormente presentaba dificultad para pagar uno de menor cantidad, conforme a la teoría de capital social y también por las respuestas que se obtuvieron por parte de los socios, ha permitido que las personas que se estaban relajando en su compromiso con el grupo, lo vuelvan a retomar y el que quizás ahora, todos estén más pendientes de solicitar sólo lo que podrán pagar.

Sobre el reforzamiento de normas, también en la teoría de capital social (Coleman) se habla de que la densidad en las redes, es decir, la cantidad de vínculos que existen unos con otros en ambas direcciones dentro de una red, lo favorecerá. Es decir, a mayor densidad o clausura en la red, existirá más control. Dado que en la red de Perla la densidad es baja, no parece haber evidencia de este control. Sin embargo, como varios de los vínculos corresponden a distintos grupos familiares y en particular hay dos que quedan unidos por una misma persona, éstos podrían ser bastante significativos en cuanto a reforzamiento de ciertas creencias, prácticas, reglamentos, etc. Por ejemplo, fue uno de estos grupos familiares (tres hermanas y una sobrina) quienes negaron su firma como aval al no estar seguras de que la persona que estaba solicitando el crédito tendría la capacidad de pago. Una de estas hermanas es también enlace con otro grupo familiar, lo cual seguramente reforzó que ellos también consideraran su decisión. Obviamente este control, como lo indica Alejandro Portes, también puede utilizarse en formas negativas, sin embargo, en la presente investigación no se encontraron indicios de tal situación en Perla.

4.1.5 Desarrollo de aptitudes sociales-resolución de conflictos

En cuanto a la temática de resolución de conflictos, como se ha mencionado, en el grupo Perla existe un panorama con varios matices. Por una parte, algunos de los socios expresan temor al conflicto y el buscar evadirlo. También se tiene una experiencia grupal que a varios del grupo les ha dejado un aprendizaje positivo sobre enfrentar una inconformidad y resolverla. No se conoce en esta investigación la intervención que ha tenido el promotor del grupo a lo largo del tiempo, lo cuál sería importante saber y entender si ha dado nuevas herramientas a los socios o no. Lo que sí se sabe es que el desarrollo de aptitudes sociales en el grupo Perla proviene de diversas fuentes, como la familia, otros grupos a los que han pertenecido sus socios, la experiencia previa que tuvieron en CAME, así como la propia convivencia a lo largo del tiempo que, como lo manifiestan algunos socios, les permite saber cómo tratarse entre sí. AMEXTRA como institución no ha sido intencional en desarrollar esta habilidad en los grupos, ya que no se menciona como un objetivo formal. Sin embargo, se menciona que se han hecho algunos esfuerzos. La coordinadora del programa señala que han existido talleres de resolución de conflictos, entre otros, en donde se seleccionan por zonas ciertos grupos y se invitan a dos o tres miembros de cada uno. Estos talleres se están volviendo a retomar recientemente. No se sabe si socios del grupo Perla estuvieron involucrados en este taller, ya que no surgió esta información en las entrevistas.

Siguiendo con posibles formas en que el programa de AMEXTRA ha buscado fortalecer habilidades de resolución de conflictos, al preguntarle a la coordinadora del programa si existía algún objetivo no escrito, pero que sea importante para el programa y se promueva, contestó lo siguiente, que está relacionado quizás no con habilidades pero sí con valores que pueden aportar:

Yo creo que el caso de que promovemos valores cristianos no está escrito. No es algo que nosotros digamos, este, “creemos en Cristo y señor, páguenos”. Eso no sucede. Pero sí

creemos que la forma en cómo debemos tratar a los demás, pues es como a nosotros nos gustaría que nos trataran, pero no sólo eso sino verlos como nuestros semejantes, como nuestros hermanos. Entonces esa característica que nosotros tenemos, por lo menos en cuestión organizacional yo siento que no está escrita así tal cual se expresa. Y sin embargo nosotros llevamos a cabo tanto talleres como actividades que tienen que ver, por lo menos con los colaboradores, con reflexiones bíblicas, y a los socios, los escuchamos, tratamos de tener paciencia, buscamos la manera en que ellos concilien sus situaciones, al mismo tiempo si tenemos que ayudarlos a reconocer que a veces no es el momento para endeudarse tanto o para asumir la responsabilidad de sus actos, pues lo hacemos, pero lo hacemos, este, buscando este desarrollo bíblico que te digo que hacemos. No les hablamos de Dios ni les hablamos de ningún tipo de religión porque no somos ninguna religión en específico, pero sí creemos en los valores. Y eso aunque no está escrito, los valores están escritos como honestidad, solidaridad, transparencia, pero esa parte bíblica, cristiana, no está puesta como un servicio más y sin embargo ese es el plus que nos caracteriza.

4.2 Resultados y análisis de los grupos entrevistados: Grupo Atardecer

4.2.1 Datos generales

Ubicación: Colonia La Guadalupana II

Tiempo aproximado de existencia: 5 años

No. de integrantes: 1 hombre y 15 mujeres

Edad promedio de integrantes: 40

Gasto familiar promedio por mes: aproximadamente 2,927 pesos

Porcentaje de miembros que cuenta con seguro de gastos médicos: 63%

Tiempo promedio de residencia en el municipio de Valle de Chalco: 20 años

Porcentaje de miembros que participan en al menos otra agrupación: 25%

Escolaridad promedio: Se encuentra muy disperso; 4 miembros no completaron la primaria, 3 terminaron hasta la primaria, 6 concluyeron hasta la secundaria, 1 concluyó hasta la preparatoria, y 2 tienen carrera técnica. La moda y la mediana son conclusión de la secundaria.

Estado civil: 62% está casada o viviendo en unión libre; 19% son solteros; y 19% están separados, divorciados o viudos

Tabla 10. Frecuencias de percepciones de los socios del grupo Atardecer sobre diversas cuestiones relacionadas con su capital social grupal.

<i>Aspecto</i>	<i>Frecuencias</i>
Ocupación principal	6 de 16 tienen algún tipo de negocio propio; 6 de 16 son empleados; 3 de 16 se dedican a las labores del hogar; y 1 de 16 se dedica al comercio.
Evaluación del compromiso del grupo.	11 de 16 contestaron que el grupo contribuye algo o mucho.
Evaluación del compromiso del grupo en comparación con otros grupos a los que pertenecen.	3 de 4 contestaron que el compromiso es más o menos igual.
Evaluación de protagonismo/liderazgo en el grupo referido a la solución de un conflicto.	10 de 16 contestaron que todo el grupo intentaría ayudar en caso de una disputa grave entre dos miembros; 3 de 16 contestaron que el dueño de la casa sería el primero en ayudar; 3 de 16 contestó que el promotor; y 1 de 16 contestó que nadie se metería
Evaluación de cambio en el nivel de confianza entre miembros que son familiares.	De los que tienen familiares en el grupo (7), a excepción de una persona, todos contestaron que no ha cambiado el nivel de confianza. Una persona contestó que su confianza empeoró
Evaluación de cambio en el nivel de confianza entre miembros que <u>no</u> son familiares.	8 de 16 contestaron que se ha mantenido igual; 7 de 16 contestaron que ha mejorado
Percepción de los socios respecto a la neutralidad de AMEXTRA.	14 de 16 contestaron que están totalmente de acuerdo en que los promotores y trabajadores de AMEXTRA tratan a todos los socios por igual sin hacer distinción entre personas; 1 de 16 contestó que no estaba ni de acuerdo, ni en desacuerdo y 1 de 16 contestó que estaba parcialmente en desacuerdo.
Evaluación sobre grado de confianza que tienen los socios en AMEXTRA.	11 de 16 contestaron que estaban totalmente de acuerdo en que podían confiar en los promotores y trabajadores de AMEXTRA; 3 de 16 contestó que no estaban ni de acuerdo, ni en desacuerdo y 2 de 16 contestó que estaban parcialmente de acuerdo.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados del cuestionario aplicado a los miembros del grupo Atardecer.

4.2.2 Breve historia del grupo y temas que resaltan en las preguntas abiertas

Este grupo fue formado por una vecina de la colonia La Guadalupana II aproximadamente hace cinco años. Ella pertenecía a otro grupo de AMEXTRA que estaba cerca de su casa, pero por inconformidad con este prefirió salir y para conservar el beneficio del programa formar el propio. Aclara que el motivo fue que entre las socias existía favoritismo y a ella le negaron un crédito que necesitaba mucho para surtir su farmacia. Así que decide invitar a varias vecinas que conocía y que sabía tenían negocio. Sin embargo, hubo tardanza por parte de AMEXTRA para permitir el ingreso del grupo al programa, lo que ocasionó que algunas personas se desanimaran y desistieran. Al final se comienza con cinco personas, de los cuales tres eran vecinas y una la hija de la señora que comienza este grupo. Posteriormente se van añadiendo otras personas,

principalmente invitados de la fundadora del grupo y otros que piden ser incorporados al grupo²⁴⁹. El último ingreso sucedió hace cuatro meses.

A diferencia del grupo Perla, en donde el grupo se extendió por medio de invitaciones realizadas principalmente por cuatro de los cinco socios fundadores (representando así el potencial de unión de varias redes egocentradas), en Atardecer, el crecimiento en número del grupo se da mayoritariamente a través de invitaciones de una sola persona, quien es la fundadora del grupo. Sólo cuatro socios de dieciséis llegaron por otros medios. La socia fundadora es mencionada por sus vecinas, que también pertenecen al grupo, como alguien a quien han tratado de años atrás por haberles facilitado apoyo en cuestiones de salud, ya que ella es enfermera y posee una farmacia ubicada en el domicilio de su casa.

“La señora, este pues sí he convivido con ella desde que llegué aquí. Llegué y tenía una suegra que estaba mala, pus como ella tiene farmacia pus luego me hacía el favor de ir a inyectar allí. Así nos conocimos”. “No los conocía, al grupo no, nada más a Juanita. Venía yo aquí a consultas”. “A ella la conozco (a la socia fundadora) porque aquí veníamos a las consultas. Como ella sabe de enfermería, mi hermana venía a atender a su niña y ella me traía. Ya la conozco de años”.

Para varios en Atardecer, este grupo representa su primera experiencia en un programa de microfinanzas. Resalta en las respuestas que la aceptación a formar parte de este grupo se da en parte por la confianza que existe hacia su fundadora: *“(Me convencí porque) me platicó... que uno iba ahorrando y conforme uno necesitaba iba sacando dinero”*; *“Como la señora digo, ‘no, sí si nos ayuda cuando tiene uno algo de emergencia y sale uno de apuros.’ Yo me animé aunque sea con poquito pero sí le entré.”*. En relación con la confianza, una socia, vecina de la fundadora, expresa en diversos momentos una desconfianza generalizada, más sin embargo resalta que aunque no se convenció fácilmente de formar parte del grupo, ahora agradece el que se le haya tenido como una persona confiable y ser incluida. Otras dos socias tomaron la iniciativa de pedir ser admitidas en el grupo, y el ser aceptadas también implicó un voto de confianza, ya que en la mayoría de las situaciones se selecciona y se invita, no al revés. Sin embargo, no se sabe si la inclusión en el grupo fue una decisión consensuada o la fundadora del grupo fue la que tomó la decisión de admitirlas.

Se observa también una cierta dependencia y control del grupo por parte de su fundadora. En este grupo, tres de 16 socios contestaron que sería el dueño de la casa en donde se realiza la reunión semanal, quien intervendría primero en un conflicto entre dos personas del grupo, mientras que ni en Holei, ni en Perla, hubo mención a esta posibilidad. La propia socia fundadora refiere situaciones tales como la siguiente en cuanto a la firma grupal como aval de los créditos, *“Si yo digo no, todas me hacen caso, bueno, varias”*. Asimismo, aun cuando la fundadora ha querido ya no seguir con el grupo, la posibilidad de seguir con este pero en otra casa no se vislumbra, *“Las señoras me dicen que no lo desbarate”*. Esta dependencia del grupo hacia su fundadora también se resalta en que algunos socios mencionan que se ha hecho más cercana la relación con la fundadora, pero con otras personas no necesariamente se ha ido más allá del saludo.

²⁴⁹ *“Había estado en otro de AMEXTRA pero no me acuerdo cómo se llama el otro grupo. Es que eran poquitos, namás éramos 5 y no alcanzaba el crédito de 15 o sea sí lo alcanzaba pero con más base; sí lo tenía, pero con más base.”*

La socia fundadora del grupo también expresa temor por perder amistades y clientes al enfrentar problemáticas dentro del grupo, lo cual no permite resolver del todo las situaciones que aquejan a este: *“Sí, ellas (otras socias) piensan o creen que uno les va a poner su pago en algunas ocasiones y no... Les digo que tienen que ser responsables y se molestan. Perdemos amistades y clientes. Les digo a mis hijas que ya no hay que decirles nada”*.

En el grupo Atardecer se observa una diversidad marcada en cuanto a un sentido/percepción de integración grupal. Se tienen como posibles indicadores la evolución en las relaciones, la seguridad que tienen los socios de que su grupo será solidario en una emergencia, las razones que dan para formar o no nuevos grupos, y lo que expresan al preguntarles sobre si tiene valor o no para ellos el que este programa de microfinanzas de AMEXTRA les requiera ser parte de un grupo (en vez de otorgar el beneficio en forma individualizada). Como se mencionó, no hay un consenso y parece que todos han tenido una percepción distinta sobre su experiencia en el grupo, lo cual marca sus respuestas, en algunos casos con grandes contrastes.

En la evolución en las relaciones, en algunos casos sí se hace mención a que ahora ya no solo conocen de vista a sus vecinos, sino que ya existe un trato:

“Sí, hora sí que si antes no nos conocíamos, hora sí ya nos conocíamos más, nos conocemos. No, sí (hay más confianza), sí hora sí que ya sabemos quién paga, quién no y así”; *“A la señora Victoria que vive por aquí, aunque era vecina, no la conocía. No tenía yo el gusto de conocerla y ahora pues la conozco. Es una persona tratable. A la señora Maritza tampoco la conocía yo. Ahora la conozco, es una buena persona”*; *“Sí pues se acerca uno más a las personas. Si había distancia, se acerca uno más”*; *“La relación ha hecho que haya más amistad”*; *“Sí he conocido a más personas. Sí un poquito más de los buenos días, buenas tardes, un poquito”*.

También hay respuestas en el sentido de que no ha habido un cambio significativo en las relaciones, e incluso respuestas que denotan un malestar hacia el grupo:

“Conozco a más vecinos pero no he intimado. El trato es igual, de saludarse y ya”; *“Sí pues nada más el trato de la caja de “hola, ¿cómo estás?”, platicar un rato y adiós”*; *“Nada más el saludo. No (no hay más confianza ahora con las personas que antes).”* *“Pus de vista sí (he conocido a nuevas personas) pero le digo que son muy apáticos, no se prestan, siempre que como que lo ven a uno así muy mal”*; *“No (no he conocido a más personas). No (no ha cambiado la relación con las personas que ya conocía antes al grupo). No (no ha habido un avance en la confianza con las personas que ya conocía de antes).”*

En forma similar, hay contrastes en cuanto a la seguridad que tienen los distintos miembros del grupo de ser apoyados para completar el pago de su crédito en caso de vivir una emergencia. Por un lado, se relata una experiencia de solidaridad dentro del grupo y, por otro, hay tres socias que no están seguras de recibir el mismo trato:

“Todas (me han ayudado). Incluso cuando falleció mi papá, yo me tuve que ir a Puebla, y aunque yo dejaba mi pago, ellas reunieron (dinero) y le depositaron mi pago. Me dijeron que con eso me ayudaban y lo metieron a mi ahorro. Porque yo seguí mandando mis pagos, pero ellas me ayudaron con uno o dos pagos”; *“No (no estoy segura de que el grupo me apoye en una emergencia), no hay tan buena relación”*; *“Pus quién sabe (si me*

apoyarían). *O sea como que son muy apáticos, no se prestan*"; *"Pues de algunas personas nada más (esperaría recibir apoyo)"*.

A diferencia del grupo Perla, en donde existieron varias menciones a no tener interés de formar nuevos grupos, porque allí se sabían "cumplidores" y estaban conformes con el grupo, la mayoría de las respuestas del grupo Atardecer también apuntan a no querer formar nuevos grupos, pero por razones que están expresadas en forma negativa. Tal aspecto puede indicar que no hay una experiencia grupal positiva: *"No me gustaría (formar un grupo) porque luego ni pagan algunas personas"*; *"No, porque nada más es como algo que necesito, pero a la vez no me interesa tener problemas con la gente"*; *"Es mucho relaxo y no tengo tiempo"*. *"No se confía en nadie. Que tal si yo los invito, y luego quedan mal"*. También, como en el grupo Perla, hay otros limitantes que se expresan para formar nuevos grupos, como la falta de tiempo o espacio, así como un sentir de falta de capacidad para llevarlo a cabo.

En cuanto al valor que le otorgan a estar en un grupo solidario, también se denota un contraste entre una incipiente solidaridad grupal y un desencanto con esta forma de trabajo:

"En grupo no (lo prefiero) porque así en grupo si uno no cumple, tienen que cumplir todos los demás"; *"Me gusta individualmente porque no me gusta poner, o sea, me gusta a mí pagar lo mío pero no me gusta tener que pagar por otros"*; *"El grupo es un apoyo para que recomienden y den el préstamo"*; *"Pues individual también me gustaría pero mientras sea en grupo y la gente sea responsable pues no hay problema"*; *"Yo pienso que es mejor en grupo porque en esta caja de AMEXTRA si no paga uno, paga todo el grupo"*; *"Pus sí, así en grupo pus sí, sí me gusta. Pus así alguien sé que tiene bronca económicamente y le echamos la mano"*; *"Sí (tiene valor para mí el grupo) como ha dicho la promotora, es solidaria la caja"*.

Se observa también en este grupo que las respuestas obtenidas no aclaran si, como grupo, se ha hecho una distinción entre aquellos motivos de falta de pago relacionados con cuestiones de emergencia, no controlados por el socio, y aquellos motivos que tienen que ver con abuso de confianza, falta de compromiso o irresponsabilidad por parte de algún socio.

Hubo un evento en el grupo más o menos reciente que permea las respuestas de varios socios. Un miembro de Atardecer dejó el grupo sin avisar; se fue a vivir a Puebla y quedó pendiente el pago de un crédito de 7000 pesos. El aval²⁵⁰ de esta persona pagó la mitad de la deuda y el grupo, la otra parte. El monto fue dividido en partes iguales y semanales de 25 pesos, pero el tiempo que duró esta aportación no está preciso en las respuestas de los socios. Algunos dicen que fueron dos meses, otros dicen que cuatro semanas. Para algunos, esta cantidad representó una carga económica. El temor de que vuelva a suceder seguramente se refleja en varios de los aspectos que se describieron en los párrafos anteriores.

Un tema que también resalta es el entendimiento que tienen los socios sobre la firma como aval, que ellos pueden elegir dar cuando alguien en su grupo solicita un crédito. Se observa en las respuestas principalmente un entendimiento de que esta firma representa un apoyo hacia la persona y un compromiso de cubrir la deuda en caso de falta de pago. No necesariamente está

²⁵⁰ Aún cuando todo el grupo se constituye como aval, los socios que no tienen casa propia requieren de una persona en específico como aval en el grupo que sí cumpla con este requisito.

presente la idea de que ellos pueden evaluar la capacidad de pago de cada socio y en base a esta evaluación, tomar decisiones para no poner al grupo en riesgo de mora:

“Se supone que (la firma se da) para apoyar el grupo en caso de que no paguen; se paga entre todo el grupo”; “Normalmente (se firma) para apoyar”; “Pues todas tienen que firmar aunque no esté uno de acuerdo”; “ (Se firma) para apoyar a las personas, yo siento que así es, que no puedan dar su pago se les pueda apoyar. En que las personas nos ayuden a dar su pago”; “Para que si no paga, todo el grupo paga”; “Si firmamos y no paga tal persona, tenemos que pagar nosotros”; “Es una forma de decirnos, si no paga él, lo pagas tú”; “Pos por si no pagan, entre todos pagamos. Como había un problema de una muchacha y nosotros estuvimos dando cada semana 25 pesos entre todos”; “No (me he sentido) obligada, pus sí estoy de acuerdo pus todos necesitamos el apoyo. Yo siempre les he firmado y no les pongo pretextos”.

4.2.3 Existencia de vínculos y sus características

En cuanto a los vínculos que se tiene en el grupo Atardecer, en términos de tipo, función, forma y relación costo/beneficio, se obtuvo la siguiente información:

Utilizando un diagrama de redes,²⁵¹ se tiene que hay una pareja de actores en el grupo, entre quienes existe una relación recíproca de apoyo en lo cotidiano y en situaciones de emergencia (lazos de unión). Esta pareja es entre vecinas que se conocen ya de muchos años atrás y viven una enfrente de la otra. No se encontraron círculos sociales ni cliques fuertes. Conformando la matriz asimétrica de densidad, la densidad direccional²⁵² del grupo Atardecer es de 0.075 donde $L=18$ y $n = 16$. Esta medida de densidad representa el porcentaje de lazos de apoyo (7.5%) que existe en el grupo con respecto al total posible. De aquí que se pueda decir que la densidad de lazos en el grupo Atardecer es muy baja. Ocho actores en la red sólo mantienen un vínculo en el grupo y tres actores, refieren no tener lazos de unión en Atardecer. Utilizando estos tres indicadores, densidad, cliques y círculos sociales, se concluye que hay un muy bajo nivel relacional entre el grupo, lo cual se hace más evidente con el diagrama de redes, en donde se visualiza que este grupo está unido a partir de un único actor (el fundador del grupo, representado por un recuadro negro). En otras palabras, si este actor que se encuentra en el centro de la red no estuviera presente, no existiría grupo alguno (por lo que no se puede hablar de la existencia de un capital social de orden grupal, sino más bien de uno de tipo individual que pertenece al fundador). El diagrama de red social también permite entender por qué el fundador puede sentir el grupo como una carga, ya que por la información que remiten los otros socios, lo consideran como una fuente de apoyo que al parecer no se utiliza en forma recíproca. Pero también puede interpretarse como una dependencia que se ha generado en el grupo hacia el fundador.

²⁵¹ Ver, Diagrama 4.

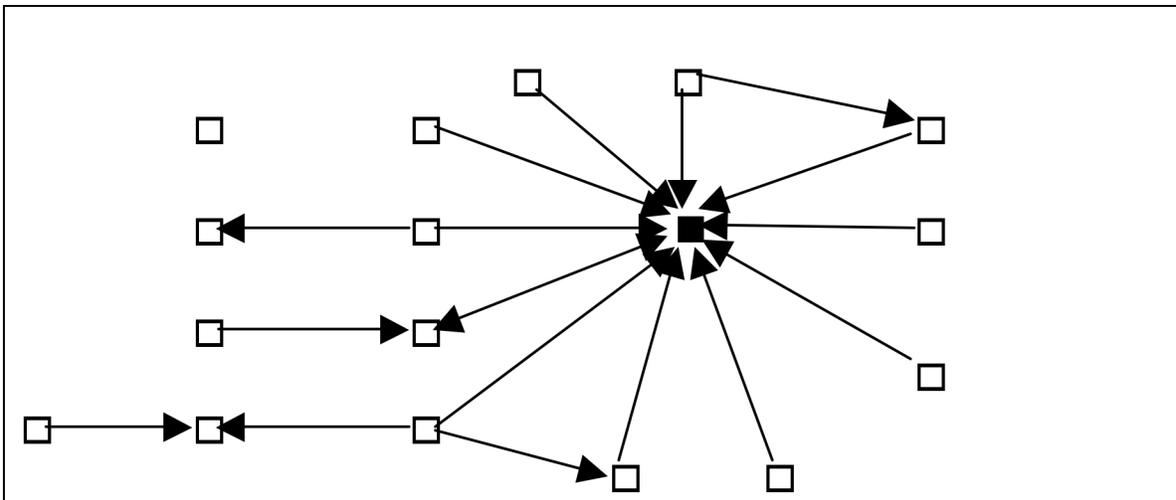
²⁵² Densidad direccional = $L/n(n-1)$ donde n es el número de actores involucrados y L es el número de conexiones directas que existen entre ellos.

Cuadro 7. Matriz asimétrica de densidad del grupo Atardecer: lazos de unión

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	
A	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
B	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
C	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3
D	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
E	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
F	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
G	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
H	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
I	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
J	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
K	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
L	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
M	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
O	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
P	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0	0	0	0	2	11	0	0	1	0	0	2	0	1	1	0	18

Fuente: Elaboración propia

Diagrama 4. Diagrama de red del grupo Atardecer:²⁵³ lazos de unión al interior del grupo



Fuente: Elaboración propia

Afuera del grupo, los lazos de unión a los que remiten los socios, se encuentran principalmente dentro de la familia (hijos, hermanos, padres, cuñados y suegros). Algunos también incluyen vecinos; una socia incluye a una persona que es parte de su iglesia, y otra socia a personas que sólo especifica como amistades. Una de las socias del grupo especifica que dentro de su familia no tiene ningún apoyo, por lo que son vecinas, una de ellas parte del grupo, con quienes cuenta.

²⁵³ El cuadro negro representa al fundador del grupo

Otra socia que sólo tiene tres años viviendo en la colonia en donde se ubica el grupo, menciona a tres vecinas, socias de Atardecer, como parte de su red de lazos de unión. La fundadora del grupo considera que sus lazos de unión se encuentran en dos compañeras de trabajo, en tres vecinas, una de ellas parte del grupo, y en sus hermanos. Como se observa, son once en el grupo Atardecer para quienes la socia fundadora representa un lazo de unión, sin embargo ella sólo considera que con una de estas personas mantiene un vínculo recíproco de este tipo. En una primera aproximación, parece que la socia que sólo lleva tres años viviendo en la colonia y un año seis meses en el grupo, ha echado mano de su involucramiento en Atardecer para constituir parte de su capital social en este nuevo lugar de residencia. En los otros casos de lazos de unión en el grupo, parece que la relación de unión con la fundadora ya existía previo al grupo, por la cuestión del apoyo médico que ella les ha brindado, aunque es posible que este sentir se haya fortalecido más a partir de que sostienen un vínculo adicional, que es el ser parte de un grupo de microfinanzas.

En relación a otro tipo de lazos que también conforman un capital social, como son de escalera y de puente, se obtuvo la siguiente información. En Atardecer, solo uno de los socios reconoce a AMEXTRA como una organización que les ha permitido acceder a mejores condiciones de vida a través de facilitar créditos y un programa de ahorro. Nadie menciona tampoco a su grupo como uno que cumple la función de permitirles avances en su economía, ya que funge como aval. La mayoría de los socios responde que no consideran tener o haber tenido algún vínculo o asociación que les ha facilitado avances en su calidad de vida. Una socia refiere que parte de sus lazos de unión (hermanos y compañeras de trabajo) también han tenido la función de avance, como acceder a un mejor empleo y avanzar económicamente. El sindicato, STUNAM, al que pertenece el esposo de una de las socias, es mencionado por ella como un lazo puente que les ha permitido avances a través de préstamos recibidos. Otros lazos puente reconocidos por una de las socias es con la promotora del grupo y la supervisora de AMEXTRA, aunque no especifica qué tipo de beneficios ha recibido a través de ellas. En cuanto a alianzas (lazos de escalera), a nivel grupal o a través de otras asociaciones o agrupaciones a las que pertenezca alguno de los socios, que se posean o reconozcan como tal, no hubo ninguna mención.

Al interior del grupo, la frecuencia de los intercambios que los socios refieren como sólo de prestar para completar el pago semanal de algún socio que no pudo reunir toda la cantidad, esta se menciona como baja. Otro tipo de intercambios o ayudas no se mencionan, con las excepciones de una socia que comenta que otra socia y también vecina, a veces le ayuda a cuidar a sus hijos, y de la socia fundadora, que menciona que ha regalado medicamentos a personas de su grupo y especifica que no lo hace sólo con ellos sino con cualquiera que lo necesite. A cambio, las otras personas le han ayudado con la limpieza de su casa.

En cuanto a cómo perciben la relación costo/beneficio de los lazos de unión que mantiene cada socio (tanto al interior como exterior del grupo), se observan distintas formas de considerarlo. Por ejemplo, para algunas es sólo ayudar cuando se puede y con lo que se puede, o una cuestión equitativa, retribuir de acuerdo a lo que se recibió. Para otros socios se trata de estar siempre allí, en las buenas y en las malas, o el ser solidarios por ser familia. Para una socia, no se trata de verlo como un compromiso de retribución sino el poder corresponder con gratitud a aquellas personas de las cuales ha recibido mucho. Sin embargo otros socios sí consideran que el retribuir les ha resultado gravoso.

La apertura de los socios del grupo Atardecer a extender este beneficio incorporando a más personas al grupo, o abriendo nuevos, no parece estar muy presente. Como se mencionó anteriormente, varios socios, al menos al momento en que se realizaron estas entrevistas, manifestaban una experiencia no positiva en trabajar de forma grupal, por lo cual no tenían interés en formar sus propios grupos. Por el momento son 16 miembros, y la última persona que ingresó al grupo tiene aproximadamente cuatro meses, lo cual podría indicar que en el grupo se está dispuesto a aceptar a más personas. Sin embargo, no se pudo clarificar en esta investigación si es la socia fundadora quién principalmente permite el acceso o hay libertad para invitar. Si se da el primer caso, entonces la apertura del grupo está limitada a su criterio.

4.2.4 Seguridad de la reciprocidad

En cuanto a la existencia de normas y aplicación de sanciones dentro del grupo que garanticen una seguridad en cuanto a la reciprocidad,²⁵⁴ se concluye lo siguiente.

En el grupo Atardecer, esta seguridad de reciprocidad está presente sólo en unos cuantos socios y, más bien, resaltan expresiones que denotan que las normas y aplicación de sanciones que se han desarrollado no apuntan hacia generar esa seguridad grupal, sino al contrario, hacia posiblemente favorecer los intereses de unos cuantos. Algunos socios no consideran que haya equidad en la aplicación de sanciones, es decir, en unos se tolera que no asistan a las reuniones o que lleguen tarde y en otros no, por lo tanto, no se puede hablar de una norma grupal de asistencia y puntualidad. En este grupo tampoco se menciona que se hayan generado normas tales como avisar cuando alguien no va a poder asistir y enviar su pago, o conocer cada quien la capacidad de pago que tiene y no pedir más de lo que podrá dar. La única norma que se observa claramente, que todos los socios aceptan, es la de distribuir equitativamente entre el grupo las deudas que queden sin pagar cuando AMEXTRA así lo pida. Otro aspecto que representa una norma para varios del grupo, es no negar la firma como aval y el estar dispuesto a prestar dinero para cubrir el pago de algún socio que no asistió a la reunión. Otra posible norma que queda como hipótesis de esta investigación, es la de no contrariar a la fundadora y expresar inconformidad con alguna situación grupal.

Lo descrito en el párrafo anterior sustenta el sentir de caos que expresan varios socios en cuanto a formar su propio grupo, o la de preferir un programa de microfinanzas que se manejara de forma individualizada, para “no tener que pagar lo de los otros”. No hay un sentir generalizado de satisfacción con el grupo. En otras palabras, no ha habido una evolución sana de normas y sanciones que permitan que el grupo, en general, tenga la certeza de que los socios serán responsables en cumplir con el pago de su crédito (incluyendo ser puntuales y asistir semanalmente a las reuniones) y que en caso de que alguno sufra un imprevisto, podrá contar con el apoyo del grupo para saldar su deuda. Más bien se observa en el grupo ostracismo, exclusión y un sentir de inseguridad en su grupo. *“O sea siempre ha sido así y que si una no viene, sí le*

²⁵⁴ Se ha venido señalizando la reciprocidad en el grupo como la certeza que tengan los socios de que cada vez que no puedan completar su pago semanal de crédito por razones de dificultad económica que salen fuera de su control, el grupo les apoyará poniendo lo que falta. También en que no se están aprovechando de la situación sino que son responsables en saldar su préstamo.

llamamos la atención y a veces entre nosotras²⁵⁵ las castigamos sin darles el préstamo una o dos semanas”.

4.2.5 Desarrollo de aptitudes sociales-resolución de conflictos

Al parecer, en el grupo Atardecer las inconformidades no se han podido resolver de una manera satisfactoria. Es notorio que el grupo se divide en tres distintas formas de percibir la unidad de su grupo. Unos manifiestan su inconformidad explicando que hay problemáticas que no se han resuelto, y que existen fricciones y apatía entre ellos. Otros, que reflejan tener una actitud distante hacia el grupo y permanecen al margen de lo que sucede, menciona que no existen conflictos en el grupo, pero también mencionan que en su trato con los demás no ha experimentado una cercanía. Y hay un tercer subgrupo, muy reducido, para quienes el pertenecer a este grupo ha sido muy significativo a nivel de apoyo personal, se han sentido respaldadas y no ven problemas dentro del grupo.

Al parecer, las personas que se perciben en conflicto con ciertas personas del grupo, son aquellas que han requerido del apoyo del grupo para completar sus pagos y que ellas mencionan se debe a que no han podido asistir por cuestiones de trabajo o por estar cuidando de algún familiar. Estas personas expresan que perciben que ya no pueden expresar su opinión respecto a otras problemáticas del grupo, pues se les tacha de inconformes: *“No puedo opinar, dicen que estamos inconformes”*. Por varias menciones en los distintos miembros del grupo, se observa que una de las inconformidades más pronunciadas tiene que ver con la falta de puntualidad y de asistencia, a la vez de que las reglas no se aplican a todos por igual: *“Ustedes ponen las reglas y no las cumplen”*; *“No son parejas, cuando uno falta, la regañan”*; *“Muchas veces que sí, se quedó en una hora y se hace más tarde. Necesitamos salir temprano para meter papeles por ejemplo. Uno lleva prisa”*; *“Yo me venía bien tempranito yo estaba aquí y todos ni llegaban. Bien tempranito, todos viven por aquí cercas y no llegan, llegan bien tarde”*.

A diferencia de Perla, se observa un menor avance en resolución de conflictos a nivel grupal. Aun cuando varios socios consideran que no hay conflicto en su grupo, no hay menciones a que los problemas se platicuen entre todos. Al contrario hay menciones sobre no poder enfrentar los conflictos que surgen en el grupo, así como cierta hostilidad entre algunos miembros de este: *“El conflicto sigue pero ya no me meto. Nadie dice nada y las cosas siguen igual”*; *“Les digo que tienen que ser responsables y se molestan. Perdemos amistades y clientes. Les digo a mis hijas que ya no hay que decirles nada”*; *“No he estado conforme (con la decisión de contribuir al pago de la deuda de la socia que se fue del grupo) pero lo acepté”*; *“Pues la persona ni me habla (por negarme a firmar ya que consideraba que no tenía la capacidad de pago), pero no es una persona importante”*; *“La otra vez, no sé que pasó pero... ah, se equivocó la señora, que si me prestaban a mí pero era otra y quedó a mi nombre y dice no, ella no (a ella no le aprueben el préstamo), pero si yo no les hago nada. Quién sabe, así son”*. Tampoco surgen menciones hacia el promotor de AMEXTRA como auxiliar o alguien que juegue algún papel en la resolución de conflictos.

²⁵⁵ Faltó indagar a quién se refiere “nosotras”, si a la mayoría del grupo o a una cuantas dentro de éste.

4.3 Resultados y análisis de los grupos entrevistados: Grupo Holei

4.3.1 Datos generales

Ubicación: La Guadalupana II

Tiempo aproximado de existencia: 1 año y medio

No. de integrantes: 5 mujeres

Edad promedio de integrantes: 30

Gasto familiar promedio por mes: aproximadamente 3,500 pesos

Porcentaje de miembros que cuenta con seguro de gastos médicos: 60%

Tiempo promedio de residencia en el municipio de Valle de Chalco: 21 años

Porcentaje de miembros que participan en al menos otra agrupación: 100%

Escolaridad promedio: 2 terminaron la primaria y 3 concluyeron la secundaria

Estado civil: 60% están casados o viviendo en unión libre; 20% están separados, divorciados o viudos y 20% están solteros.

Tabla 11. Frecuencias de percepciones de los socios del grupo Holei sobre diversas cuestiones relacionadas con su capital social grupal.

<i>Aspecto</i>	<i>Frecuencias</i>
Ocupación principal	3 de 5 se dedican al comercio; y 1 de 5 se dedica a las labores del hogar; 1 de 5 es empleada.
Evaluación del compromiso del grupo.	5 de 5 contestaron que el grupo contribuye algo o mucho.
Evaluación del compromiso del grupo en comparación con otros grupos a los que pertenecen.	3 de 5 contestó que el grupo Holei es más comprometido; 2 de 5 contestó que el compromiso es más o menos igual.
Evaluación de protagonismo/liderazgo en el grupo referido a la solución de un conflicto.	4 de 5 contestaron que todo el grupo intentaría ayudar en caso de una disputa grave entre dos miembros, 1 de 5 contestó que sería el promotor.
Evaluación de cambio en el nivel de confianza entre miembros que son familiares.	De los que tienen familiares en el grupo (5), 2 contestaron que ha mejorado su confianza en ellos; 3 contestaron que se ha mantenido igual.
Evaluación de cambio en el nivel de confianza entre miembros que <u>no</u> son familiares.	2 de 5 contestaron que se ha mantenido igual; 3 de 5 contestaron que ha mejorado.
Percepción de los socios respecto a la neutralidad de AMEXTRA.	4 de 5 contestaron que están totalmente de acuerdo en que los promotores y trabajadores de AMEXTRA tratan a todos los socios por igual sin hacer distinción entre personas; y 1 de 5 contestó que no estaba ni de acuerdo, ni en desacuerdo.
Evaluación sobre grado de confianza que tienen los socios en AMEXTRA.	5 de 5 contestaron que estaban totalmente de acuerdo en que podían confiar en los promotores y trabajadores de AMEXTRA.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados del cuestionario aplicado a los miembros del grupo Holei.

4.3.2 Breve historia del grupo y temas que resaltan en las preguntas abiertas

El grupo Holei fue formado por la iniciativa de una socia del grupo Perla. Ella menciona que invitó a vecinas que tuvieran un negocio por su experiencia en Perla, donde observaba que los que no tenían uno se retrasaban con sus pagos y acababan saliéndose del grupo. También esta socia menciona, como razón de formar otro grupo, que anteriormente Perla se reunía en una casa que le quedaba más lejos para llegar, además de que había una persona que por razones de trabajo faltaba a la reunión y constantemente había que estar poniendo para su pago. Sin embargo, aunque este grupo ya lleva casi un año y medio de que se formó, la socia que lo promovió no se ha cambiado porque para poder salir necesita liquidar su crédito y esperar 8 semanas para volver a solicitar uno. Para ella, por el momento no ha sido posible por la necesidad y urgencia que tiene del crédito. Aunque la socia no lo menciona, también puede ser que en Holei, por ser menor de 10 personas, con el ahorro que actualmente posee, solamente le correspondería como crédito tres veces esta cantidad, en vez de cinco veces, que es lo que puede obtener en Perla. Además ahora Perla ya se reúne enfrente de su casa por lo que esta persona ha decidido no cambiarse aun de grupo.

En Holei, hay actualmente cinco socias, dos son familiares de la socia de Perla y las otras tres personas son familiares entre sí y vecinas de la socia de Perla. Con el grupo que inició, estuvieron tres vecinas que ya han salido, aunque se desconoce con claridad la razón. Una de las socias refiere a que no estaban conformes con la forma de trabajo. Las personas que han ido ingresando ha sido por invitación de alguna socia del grupo y una por invitación de la mujer que lo formó. Resalta que en este grupo, sus integrantes se conocen desde que estaban en la secundaria, además de que hay mucha cercanía en la edad de sus miembros: dos tienen 27 años, una 28 y otra 29. De los tres grupos observados, Holei tiene el menor promedio de edad. Sin embargo, no existía cercanía entre ellas antes de ser parte del grupo, salvo entre quienes son familiares. Las socias mencionan, respecto a algún posible cambio en su relación con sus vecinas a partir de que son socias del grupo, lo siguiente:

“Sí, nos llevamos mejor, nos hablamos más”; “... no nos hablábamos, nada más hora sí que buenos días, buenas tardes. Ahora convivimos más”; “Si (ha cambiado la relación con ellas) existe convivencia más cercana”.

Tres de las socias habían pertenecido anteriormente a otro programa de microfinanzas, y mencionan que su decisión de incorporarse a este fue por tener que pagar menores intereses, el poder tener un programa de ahorro, además de que el tiempo que tenían que dedicar a las reuniones semanales es poco. La socia para quien es su primera vez, comenta que no tenía el “gusto” de ahorrar y solamente así podía tener algo guardado. Las socias de Holei en general consideran que el grupo y el programa de microfinanzas de AMEXTRA ha sido de apoyo para ellas:

“Tengo un pequeño negocio de comidas y gracias al grupo he progresado más”; “Sí (tiene valor el que este programa sea en grupo porque) cuando no tienes tú, ellos te apoyan”; “Hay veces que me han puesto ellas mi pago porque he tenido un problema y se me olvida la caja”; “Me dijeron que eran pagos chiquitos y que podía ahorrar, hora sí, como yo pudiera. Pues sí porque soy de las personas que no les gusta ahorrar nada y pus solamente así tengo”.

Asimismo, su experiencia en grupo se menciona como positiva. Para algunas es claro que la confianza ha aumentado con las personas que antes conocía de vista, porque ahora se conocen como responsables y honestas; coinciden en que es rara la vez que han necesitado completar el pago de alguna de ellas; todas están de acuerdo en que podrían confiar en la ayuda de su grupo para pagar su crédito en caso de algún imprevisto o emergencia; y no mencionan el formar otro grupo por inconformidad con este o que el formar otro le genere conflictos. También hay expresiones en donde se reconocen como grupo²⁵⁶. En esta última afirmación se registraron frases como las siguientes:

“No, (no me es más fácil ayudar a los que son familiares en el grupo) es igual”; “Es igual (ayudar a un familiar o a un socio que no lo es) porque somos parte del grupo”; “Por eso estamos en grupo, para hacernos responsables (uno del otro)”.

No hay mención a conflictos entre ellas, salvo que una socia que expresa que a veces no llegan a tiempo. Sin embargo, aclara que lo hablan en el grupo. Asimismo, hasta el momento de la entrevista no se había dado el caso de que alguien no pudiera pagar su préstamo, sólo los casos de atraso semanal que son reembolsados a la siguiente, y tampoco se ha dado el caso de que alguien no esté de acuerdo en firmar como aval. En relación a estas situaciones, es importante resaltar que posibles factores son que el grupo se formó a partir de personas que la fundadora reconocía de antemano con capacidad de pago, y que varias de ellas ya tenían la experiencia de haber pertenecido a un programa de microfinanzas. Asimismo, dado que el grupo no tiene mucha antigüedad y que tiene menos de diez integrantes, los créditos todavía son pequeños y todas las socias mencionan que no se les ha hecho difícil el pago de este.

Un último tema que resalta en las respuestas del grupo, es su entendimiento sobre la firma de aval como grupo. A diferencia de Atardecer en donde la mayoría de los socios expresaron que se trataba de un apoyo hacia los otros socios, y que en algunos de Perla también hay esta percepción, aquí las socias contestaron que representa su evaluación sobre la capacidad de pago que tiene quien lo solicita y que no están obligadas a decir siempre que sí:

“Es voluntario, yo siento que es él que quiera (firmar). Si me obligan así pus yo me salgo, liquido y me salgo”; “(La firma es) para saber si estoy de acuerdo o no con el préstamo. Si no firmo, no saldría su crédito (de la socia que lo solicita)”;“(La firma es) para saber si estamos de acuerdo en que se le preste esa cantidad al socio”.

Es claro que en este contexto grupal, no se ha dado aun la situación de que algún socio que empiece a fallar en sus pagos y genere intranquilidad en el grupo para volverle a prestar. En los otros grupos, por ejemplo, se menciona que cuando ha surgido esta situación, no se ha sido radical a la primera, negando el crédito, sino se han usado otros mecanismos como demorar la firma, o firmar sin estar de acuerdo porque ven que otros firman, o dejarse llevar por alguien que utiliza el discurso de apoyar porque son un grupo. Estas situaciones podrían ser factores que, con el paso del tiempo, cambian el entendimiento en los otros grupos sobre lo que significa la firma como aval.

²⁵⁶ En Holei hay una socia que por cambio en horario de trabajo ya no puede asistir a las reuniones desde hace más de un año por lo cual ella no tiene mayor relación con el resto del grupo salvo que sabe quiénes son por ser vecinas desde pequeñas.

4.3.3 Existencia de vínculos y sus características

En relación a los vínculos que se tiene en el grupo Holei, en cuanto a tipo, función, forma y relación costo/beneficio, se obtuvo la siguiente información:

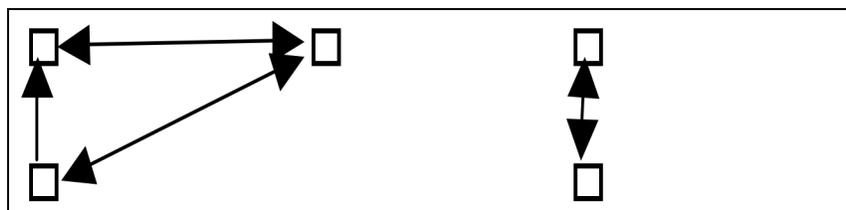
Utilizando un diagrama de redes, se tiene que hay 3 parejas de actores en el grupo entre quienes existe una relación recíproca de apoyo en lo cotidiano y en situaciones de emergencia (lazos de unión). Estas tres parejas son familiares entre sí, una se da entre hermanas y las otras dos entre cuñadas. Cliques fuertes²⁵⁷ existe uno y se da entre parientes, sin extenderse hacia un círculo social.²⁵⁸ El diagrama de redes muestra claramente que existen dos subgrupos de actores que no están vinculados entre sí. A pesar de que los socios expresan que hay una mayor relación entre ellas, o que se sienten como grupo, aun no se observa la formación de lazos de unión entre estas personas. Se sabe de antemano que una de las socias realmente no tiene contacto grupal, ya que por motivos de horario de trabajo no asiste a las reuniones. Conformando la matriz asimétrica de densidad, la densidad direccional²⁵⁹ del grupo Holei es de 0.35 donde $L=7$ y $n = 5$. Esta medida de densidad representa el porcentaje de lazos de apoyo (35%) que existe en el grupo con respecto al total posible. De aquí que se pueda decir que la densidad de lazos de unión en el grupo Holei es baja, aunque superior a Perla y Atardecer, sin embargo esta medición no nos informa sobre la posible vinculación entre distintos actores de la red fuera de aquellos que son familiares.

Cuadro 8. Matriz asimétrica de densidad del grupo Holei: lazos de unión

	A	B	C	D	E	
A	0	1	1	0	0	2
B	1	0	1	0	0	2
C	0	1	0	0	0	1
D	0	0	0	0	1	1
E	0	0	0	1	0	1
	1	2	2	1	1	7

Fuente: Elaboración propia

Diagrama 5. Diagrama de redes del grupo Holei: lazos de unión al interior del grupo



Fuente: Elaboración propia

²⁵⁷ Cliques fuertes se refiere a subconjuntos máximos de puntos que mantienen una relación directa y recíproca entre ellos.

²⁵⁸ Círculo social se refiere a aquel grupo en donde al menos el 75% mantienen relaciones directas y recíprocas (clique) y el resto mantiene relaciones directas y recíprocas con miembros del círculo pero no necesariamente con todos.

²⁵⁹ Densidad direccional = $L/n(n-1)$ donde n es el número de actores involucrados y L es el número de conexiones directas que existen entre ellos.

Al igual que en los otros dos grupos, las socias de Holei incluyen dentro de sus lazos de unión principalmente a familiares, siendo en dos de los casos, exclusivamente su familia. Las otras dos socias aparte de sus familias incluyen a vecinos y a compañeros de trabajo como personas que representan para ellas un apoyo, con el que saben que cuentan siempre en lo cotidiano y/o en emergencias. Dentro del grupo, los lazos de unión que se manifiestan giran exclusivamente alrededor de socios que son familia. Otro tipo de lazos que los socios consideran les aportan avances económicos, se mencionó al partido PRI que, como afiliadas de este, ha dado apoyo para la construcción de la vivienda a dos de las socias, información útil y otro tipo de apoyos económicos. Sin embargo ambas mencionan que no participan en la toma de decisiones del partido. Otra socia, que vende productos de JAFRA, menciona que, como parte de esta organización, recibe un seguro de gastos médicos y crédito para la venta de productos. Otras formas de lazos puente o escalera no se reconocieron, incluyendo a AMEXTRA o al grupo solidario como organismos que les permiten avances.

El tipo de intercambio o ayuda que se da entre los socios Holei, se limita a realizar algún préstamo para cubrir el pago semanal de alguna de ellas y se menciona que es rara vez. Hay dos socias que hasta el momento no ha necesitado ni ha ayudado prestando dinero. En otras cuestiones no relacionadas con el grupo, no se mencionan intercambios entre ellas, aunque seguramente existen entre las socias que son familia. En relación con todos los lazos de unión de los socios, la mayoría refiere que el retribuir les ha resultado gravoso. Añadiendo, una socia menciona que esta ayuda se da sin esperar nada a cambio, ya que son sus hermanos, y otras dos socias aclaran que se apoya solamente cuando se puede.

En cuanto a la intención del grupo a hacer este más grande, ya que por el momento son sólo cinco socias, con la información obtenida no se observa que este sea uno de sus objetivos. Dos de las socias contestaron que no sabían que el programa de AMEXTRA permite a los grupos que tienen diez o más socios recibir mayor cantidad de crédito en relación con su base de ahorro, lo cual en otros grupos representa un aliciente para invitar a más personas. Dos socias también refieren que ni siquiera han pensado la posibilidad de formar su propio grupo, o pensado en criterios para seleccionar a personas que pudieran invitar. Sólo una contestó que sí ha pensado en formar su propio grupo para poder tener la reunión en su casa y cambiar el horario, ya que el de Holei se le complica. Una socia refiere a que sí se ha platicado en el grupo la conveniencia de incluir a más personas y que se sabe que hay libertad para invitar, pero el motivo de que siga siendo de cinco personas el grupo (lo mínimo) es que en su grupo son muy desconfiadas y no quieren invitar a más.

4.3.4 Seguridad de la reciprocidad

Dado que este grupo es pequeño, la forma de obtener información en esta investigación no dio suficientes elementos para poder conocer sobre posibles normas que tenga este grupo, ya sea formales o informales, a excepción de las que como programa ya están estipuladas por AMEXTRA. Por ejemplo, el cumplimiento del 80% de las firmas del grupo para poder autorizar un crédito y la asistencia a las reuniones semanales. Como se mencionó en la sección sobre historia y temas que resaltan en el grupo, la mayoría de los miembros de Holei hacen uso de la elección que se les da para autorizar o no un préstamo, en base a su conocimiento de capacidad de pago de la persona que lo solicita, y lo consideran no como una obligación sino como una

opción. Por lo tanto, es posible que los diversos miembros del grupo estén concientes de solicitar sólo lo que pueden pagar, permitiendo así la evolución de una confianza grupal.

Una palabra que está presente en al menos dos cuestionarios, es “responsables”. Es decir, que dos socios utilizan este calificativo para referirse a otros miembros de su grupo. Esto indica la presencia de reciprocidad entre ellos y el avance hacia una confianza que se genera por constatar a través de repetidas ocasiones, que los socios están cumpliendo con su compromiso de puntualidad en los pagos. Si se toma en cuenta que antes varios de los socios de Holei sólo se conocían de vista, el poder referirse a ellos como responsables es un componente nuevo, que entre ellos representa un elemento de capital social grupal.

Un último aspecto que se observa en esta investigación respecto al tema de normas y sanciones que existen en el grupo y su efecto sobre la reciprocidad, hay sólo una mención a una posible costumbre o práctica que se ha desarrollado o se está desarrollando en el grupo. Esta se refiere a cuando una persona no completa su pago semanal. No se sabe si es sólo cuando no asiste y nadie sabe qué pasó, o también cuando previamente ha hecho manifiesto que no ha podido completar su pago. Como posible norma del grupo se menciona lo siguiente: *“Cuando alguien no tiene, agarramos de lo que tenemos disponible (en nuestra cuenta de ahorro) las mismas personas. Ya ellos la semana siguiente ya no lo dan y lo metemos a nuestro ahorro”*. Varios de los socios expresan que no se trata de favorecer sólo a los que son familiares con esta ayuda, sino como grupo, apoyarse entre todos, lo cual refuerza la hipótesis de que hasta ahora existe como norma grupal, aunque no es muy utilizada, ya que como lo relatan los socios, es rara la vez que se necesita ejercer.

4.3.5 Desarrollo de aptitudes sociales-resolución de conflictos

En cuanto al desarrollo de aptitudes sociales y en específico de habilidades para la resolución de conflictos, se sabe que varias de las socias de Holei ya habían pertenecido anteriormente a otros programas de microfinanzas que también trabajan bajo la modalidad de grupos, lo cual les ha rendido experiencia y conocimiento. Se podría decir entonces, que experiencias previas de trabajo les permite a las socias tener un mejor entendimiento de qué se necesita para lograr los objetivos de su emprendimiento común. Otras menciones relacionadas con esta cuestión son sobre a quién no invitarían en caso de ellas formar su propio grupo: *“A gente irresponsable”*; *“A algunos conocidos porque son gente morosa”*.

Un aspecto que se observa como positivo en el grupo Holei, es la aparente libertad de poder expresar su verdadero sentir respecto a la firma como aval, sin sentir que hay una presión grupal que los obligue, o temer al castigo del socio a quien se le negó la firma. (Claro que todavía no se ha dado el caso concreto en el grupo, por lo que no sabe cómo responderá en el momento cada socia). Esta libertad como se observa en Perla, ha permitido que se hablen las inconformidades, y se busque una resolución, negociando hacia encontrar lo mejor para el grupo y la parte en disputa. Una socia refiere que han habido molestias por la impuntualidad, más sin embargo se ha hablado y resuelto.

4.4 Fomento a la confianza generalizada

En la teoría sobre capital social, principalmente de Putnam, se hace referencia a que un capital social de tipo comunitario o societal requiere de instituciones transparentes y neutras. Lo anterior fomenta o permite que exista una actitud de confianza entre conocidos y no conocidos de una población dada. En el contexto de esta investigación, si AMEXTRA no es visto por los socios y los nos socios como una institución imparcial, no estará aportando al fortalecimiento de un capital social de tipo comunitario. Como se mencionó en el capítulo tres, Ricardo Alpizar y Claudio González Vega, consideran que existe falta de transparencia en el sector de las microfinanzas en México, principalmente en el no regulado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, ya que hay recelo para mostrar sus estados financieros. Por tal razón, ha sido importante para esta investigación conocer en un primer vistazo la opinión de los socios, así como conocer, a través de la descripción del funcionamiento del programa, indicios sobre la solidez de AMEXTRA en este punto.

Cuantitativamente, un 80% de los socios entrevistados en los tres grupos están totalmente de acuerdo en que AMEXTRA no hace distinción de personas y trata a todos los socios por igual. Un 76% manifestó estar totalmente de acuerdo en que pueden confiar en los trabajadores y promotores de AMEXTRA. En las preguntas abiertas no hay indicios de inconformidad con la institución, salvo de algunos comentarios referentes al incremento en el cobro de intereses. Sin embargo, la mayoría de los socios coincide en que AMEXTRA, en comparación con otras microfinancieras (principalmente CAME), ofrece mayor flexibilidad en el pago de sus créditos y a un costo menor. La coordinadora del programa en Valle de Chalco dice respecto al crecimiento en número de socios en los últimos años: *“Nos reconocen como un programa que realmente está hecho para apoyarles. Ellos mismos hacen comparaciones con nosotros y otras microfinancieras, en donde descubren que el tipo de servicio que nosotros les damos, la forma en que lo hacemos y los costos que para ellos esto representa, son mucho muy bajos comparados a otros.”*

Esta percepción se corrobora parcialmente en lo interno y lo externo. Internamente, en las entrevistas realizadas a los socios de los tres grupos, pues varios mencionan el hecho de haber pertenecido a otra caja de ahorro, principalmente CAME y de donde han decidido salir la mayoría y unirse a AMEXTRA porque el crédito tiene un menor costo. Externamente, el reporte “Microfinanzas Américas: Las 100 mejores, 2009” elaborado por Microfinance Information Exchange (MIX) y el Fondo Multilateral de Inversiones, ubica a AMEXTRA en los primeros lugares en cuanto a eficiencia (menor costo por préstamo)²⁶⁰. Al preguntar a la coordinadora cómo ha sido posible lograr esta eficiencia y en dónde se ve reflejado el costo para los usuarios, ella menciona que su proyecto tiene como finalidad apoyar a las personas a quienes va dirigido y como tal está diseñado. Asimismo, la institución busca en todos sus niveles de operación: los socios (que son los usuarios), los promotores, los directivos y coordinadores, y el Consejo, ser eficientes. La coordinadora también comenta que ella percibe un fuerte compromiso de toda la organización, incluyendo el Consejo, que aporta las herramientas necesarias para lograr el objetivo de la institución.

²⁶⁰ Ver capítulo 3

En cuanto a dónde se ve reflejado el costo para los usuarios en este tipo de programas, ella comenta que es principalmente en los intereses del crédito²⁶¹:

Los intereses, cobramos el 4.5% sobre saldos insolutos que ellos ya al mes vienen pagando menos del 3%. Ellos deciden el plazo de su pago²⁶² y conforme ellos más rápido paguen, pues menos van a pagar en cuestiones de intereses. En otros programas les ofrecen tasas arriba del 5%, pueden llegar a ser hasta del 7%. Son también programas donde además, hay uno por allí que yo conozco, que dicen que les cobran el 2.5 % pero es sobre tasa bruta, entonces eso lo que ocasiona es que también los sujeta a pagar un dinero a una determinada cantidad de tiempo, por lo menos a dos años. Y esos dos años y toda esa cantidad que ellos pagan, termina haciéndose más de tres veces el pago que ellos deberían de dar.

Un paso que próximamente está por consolidarse en AMEXTRA²⁶³ y que tiene el potencial de generar una mayor transparencia y confiabilidad en su actividad, es el regular su figura legal de acuerdo a lo que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores les está exigiendo por el volumen de crédito que ya se maneja. Parte de esta regulación requiere de una modificación en su reglamento interno, incluyendo la instauración de un Consejo que supervise la función del programa y que tiene ya en función aproximadamente un año. *“El consejo empezó a funcionar en julio de hace un año si mal no recuerdo. ¿Has visto que ha sido de beneficio para el programa? Ha sido de beneficio en función de esta idea de desarrollo y crecimiento que ahora se tiene y además es muy bueno contar y saber que cuentas con más ojos y con más gente que conoce y sabe del tema y que eso te ayuda de alguna manera a sentirte tranquilo, también hasta para saber en qué momento puedes tomar decisiones y cuáles son tus parámetros”²⁶⁴.*

Actualmente el programa como tal está también regulado por ciertas normas, según lo relata la coordinadora de este en Valle de Chalco y que no se encuentra del todo formalizado:

Sí hay procedimientos y hay un reglamento de ética y hay un reglamento que le llamamos interno donde especifica cuáles son nuestras funciones, lo que debemos hacer, qué cosas pueden estar permitidas, qué cosas no, o sea todo eso y sí, también hasta donde sé, en medida de lo posible, se lleva tal cuál es. ¿Quién se encarga de supervisar esa parte, de que se cumpla lo que está escrito? Yo creo también que allí estamos entrando en esa nueva etapa donde vamos a requerir un contralor que esté precisamente atendiendo que todo lo que se tiene que cumplir se cumpla. Yo no creo que se cumpla al 100% porque algo así como muy formal no lo hemos tenido, más bien han surgido reglas después de ciertos sucesos, entonces yo lo veo más como eso. Entonces actualmente quienes nos encargamos de ver o vigilar que eso se cumpla en este caso somos los jefes inmediatos de esas personas. Mi jefe inmediato en este momento si yo tuviere alguna falta, él va a ser quien directamente tendría que aplicarme el reglamento. En este caso a los promotores,

²⁶¹ AMEXTRA también da beneficios al ahorro. Otorga a partir de cualquier cantidad de ahorro, la tasa CETES mensual más 2.5 puntos. Diariamente se recapitalizan los rendimientos y estos se entregan al cabo de un mes.

²⁶² Énfasis propio

²⁶³ En entrevista con la coordinadora del programa, se menciona que este es uno de sus objetivos formales a corto plazo y en el cual AMEXTRA ha estado trabajando para lograr cubrir los requisitos que se les pide.

²⁶⁴ Karina Hernández, coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco. Entrevista realizada el 29 de abril de 2010.

lo aplican los supervisores y la coordinadora de promoción y tu servidora estamos al pendiente de que efectivamente se lleve a cabo.

En cuanto a su regulación hacia los usuarios, AMEXTRA como institución que promueve y financia este proyecto, también ha generado una serie de reglas que han reducido la posibilidad de que se tome ventaja de este tipo de programa y de los socios que lleguen a involucrarse. La coordinadora del programa²⁶⁵ en Valle de Chalco ha observado lo siguiente: *“Lo que de repente nos empieza a detener son ahora sí que los socios que son morosos. Aquellas personas que no sólo no tienen valores con nosotros sino con su misma comunidad y con las mismas personas que los rodean. Entonces es muy difícil, sobre todo cuando de repente hay personas que tienen y que pueden pagar, pero que a veces son personas que tienen y que pueden pagar porque abusan de los demás.”*

En una entrevista no estructurada con una de las supervisoras²⁶⁶ de campo del programa, se refleja parte de lo que ha sido la generación de un reglamento dirigido hacia los usuarios. Es a través de casos que se han vivido en el pasado lo que les ha ido dando pautas para generar nuevas pautas. Por ejemplo, una primera situación que se ha normado y ha cambiado fue respecto a los préstamos de los ahorros. Anteriormente los ahorros que cada persona del grupo hacia podían constituirse en un préstamo para cualquiera del grupo. Posteriormente se vio que en varios casos este tipo de préstamo no se pagaba, lo cual dejaba al resto del grupo sin ahorro y sin oportunidad de poder utilizarlo como préstamo. Ahora cada persona sigue teniendo la obligación de ahorrar, pero éste ya no se vuelve común, sino se maneja de forma individual.

Otra condición que fue necesario cambiar, fue la de que los grupos ya no pueden constituirse sólo con familiares. Ahora es necesario que el grupo sea de cinco, con tres máximo que sean familiares y uno de ellos sólo como ahorrador (no puede solicitar préstamo). La problemática había sido que se observaba que, si en un grupo un familiar dejaba de pagar, todo el grupo dejaba de hacerlo también. Recibían comentarios como: *“por qué si a él no le exigen el pago por qué a mi sí”*. Otro punto ha sido de no prestar a mayores de 60 años, a menos que demuestren que todavía generan ingresos. La razón es que varios de ellos solicitaban créditos por presión de alguno de sus familiares más jóvenes y que no se responsabilizaban por el pago. Toda la tensión se iba sobre el adulto mayor por lo que una manera de proteger esta situación fue condicionar los préstamos a este grupo de edad.

Otras cuestiones que surgieron fueron en cuanto a que los socios deben asistir y permanecer todo el tiempo de la reunión. Una de las razones es que al final se cuenta el dinero y debe coincidir con todos los pagos. Si no sucede así, están todos presentes para intentar ver donde está el error y tomar decisiones. En cuanto a la amistad de los promotores con los socios, no se promueve. Se firma una carta en donde se acepta no vender ni comprar nada a los socios. Si hay algún problema de un grupo con un promotor (que según me dice la supervisora nunca han tenido, excepto de alguna persona que siente que el promotor le habló, *“fuerte”*), cuando se abre el grupo, el supervisor da su teléfono y el de AMEXTRA y pueden llamar y manifestar su queja.

²⁶⁵ Hernández, coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco. Entrevista estructurada realizada el 29 de abril de 2010.

²⁶⁶ Rosario, supervisora de las promotoras de Valle de Chalco del programa de microfinanzas de AMEXTRA. Entrevista no estructurada realizada el 27 de abril de 2009.

Capítulo 5. Conclusiones

Utilizar el concepto de capital social como marco de referencia para esta investigación implica abarcar varios conceptos y distintos niveles que vuelven difícil la tarea de poder alcanzar profundidad en cada uno de éstos. Se tiene por ejemplo las redes sociales y todo lo que implica a su alrededor como tipo de vínculos y su función. Está también el concepto de confianza, las normas y sanciones, y la reciprocidad. Los niveles pueden ser desde lo individual y su entorno familiar, a lo grupal, lo comunitario y lo societal y cada uno dependiente del otro. Para esta tesis el interés fue de tipo exploratorio, por lo que se intentó acercarse desde una primera aproximación a distintos aspectos relacionados con el capital social de tres grupos que están unidos por un fin común y comprender su potencial en la extensión/fortalecimiento de un capital social de tipo comunitario. Se espera que este trabajo pueda aportar elementos para futuras investigaciones en donde se profundice en algún aspecto particular.

Los elementos sobre los que se buscó indagar, de acuerdo a la teoría sobre capital social, tienen como fin facilitar la cooperación a un nivel comunitario. A continuación se hace una recapitulación de estos y se mencionan los aspectos de cada uno sobre los que se buscó aproximarse: a) existencia de vínculos describiendo su extensión, función, dirección, densidad, relación costo/beneficio y cómo es que se formaron estos vínculos para poder detectar sus posibles precursores; b) existencia de normas y sanciones que permiten que se genere una seguridad de reciprocidad y planteando referencias de los socios hacia esta temática al interior de sus grupos, así como considerando las normativas estipuladas por el propio programa de microfinanzas de AMEXTRA; c) instituciones neutras y transparentes y que para este contexto particular se enfocó sobre AMEXTRA, tanto en la percepción que tienen sus socios sobre estos aspectos y, a nivel documental, evaluaciones externas del programa de microfinanzas; d) desarrollo de aptitudes sociales como es la capacidad de resolución de conflictos a nivel grupal y que en esta investigación se buscó que los socios relataran su experiencia en el grupo en cuanto a este tema; y e) un entorno a nivel gobierno municipal, favorable y con apertura hacia la participación social. En este último aspecto, en las entrevistas realizadas, se puso atención a posibles menciones a prácticas clientelares que se manifestaran en los grupos o en el ámbito externo, y a nivel documental se realizó una discusión sobre PRONASOL en Valle de Chalco.

Las principales conclusiones de este trabajo de investigación en base a sus objetivos son las siguientes.

Un primer aspecto que se buscó obtener es una descripción del capital social al interior de cada grupo, es decir qué tipo de lazos existían en el grupo, la función que cumplen, su fortaleza, sus alcances, sus posibles precursores y la relación que se encuentra entre lo individual y lo grupal. Los lazos de unión, que para esta tesis representaron una forma de capital social individual, para la mayoría de los entrevistados los representó la familia, aunque para algunos la familia queda totalmente fuera y son vecinos de hace mucho tiempo o compañeros de alguna organización o trabajo los que se vuelven sus lazos de unión. En los tres grupos observados no se encontró que hubiese alguna actividad o lugar de participación común en el municipio que funcionara como precursor de lazos de unión, como por ejemplo la pertenencia a una iglesia o el haber sido parte del programa de Solidaridad, o el que los hijos fueran a la misma escuela. Más allá de estos lazos preexistentes al programa de microfinanzas, no parece haber indicios de integración entre los

miembros del grupo que generen nuevos lazos de unión. Ciertamente no es un objetivo del programa promover la unión de sus socios más allá de ser solidarios en la cuestión del préstamo y, por lo tanto, no existen actividades concretas que la promuevan.

Sin embargo, aun si este fuera un objetivo del programa, una pregunta pendiente es si los vecinos estarían interesados o verían una necesidad en la formación de lazos de unión. Aparentemente no, ya que, como se mencionó anteriormente, es la parentela quien por lo general cubre este papel de apoyo. En este sentido, el interés de la mayoría por ingresar al grupo, fue expresado como la necesidad de adquirir un préstamo a un menor costo y no por motivos relacionados con una interacción social. Una hipótesis es que los lazos de unión son bastante estables, es decir, no se transforman en el tiempo fácilmente, ni se añaden cuando las necesidades básicas de la persona ya están cubiertas. Más bien se generan en un momento de la vida específico. La población que se observó son personas con un promedio de 18 años en el municipio y la mayoría han residido desde su llegada a Valle de Chalco en la colonia La Guadalupe II. Es decir, la posible necesidad de establecer lazos de unión cercanos geográficamente fue satisfecha hace varios años, por lo que pertenecer en la actualidad a un grupo de microfinanzas no representa ya una fuente de oportunidad en este sentido para estos vecinos. Si se tomara como muestra grupos establecidos en colonias de reciente formación en el municipio, y en donde sus habitantes fueran recién llegados y con hijos pequeños, quizás se observaría otro tipo de dinámica en cuanto a la formación de lazos de unión.

¿Capital social grupal o individual como una estrategia concientizada de avance económico? La mayoría no menciona que vea un beneficio particular en ser parte de un grupo solidario, preferiría si pudieran recibir el mismo beneficio pero sin ser parte del grupo. Para algunos sí representa un apoyo en el sentido que les da el aval que necesitan, o ejerce sobre ellos una presión por ahorrar y arriesgarse a sacar un crédito. Sin embargo, los lazos de reciprocidad que llegan a estar presentes en el grupo son más bien anteriores a su ingreso a este, y los lazos nuevos que se llegan a formar, manifiestan los socios entrevistados, no trascienden en su beneficio más allá del propio del programa de microfinanzas, al permitirles un crédito, ahorrar y sentirse respaldados en caso de una emergencia. Si bien esto no es poco, lo que quiero resaltar es que no hay indicios en esta primera aproximación de que los socios usen este potencial de relaciones en otro tipo de situaciones, ni tampoco que tengan una necesidad percibida que le estimule a ser intencionales en establecer un intercambio recíproco con personas nuevas. No se mencionan cuestiones como tener algún negocio juntos, o el traspaso de información que les sea útil, el préstamo de herramientas de trabajo o un apoyo en el hogar, etc. Algunos incluso llegan a mencionar que prefieren buscar cubrir su pago, cuando no les alcanza, usando otras fuentes fuera de su grupo antes que pedirles a sus compañeros.

Sin embargo los socios de Perla, Atardecer y Holei sí refieren a que la confianza se ha fortalecido con varias de las personas que ya conocían antes, incluyendo familiares o vecinos con los que ya existía un vínculo de unión. Esta confianza se entiende principalmente como un convencimiento sobre la responsabilidad/compromiso o no de cada persona en cuestiones financieras y el poder constatar su reciprocidad en este aspecto. Aunque en esta investigación las respuestas obtenidas no indicaron cuestiones relacionadas con emprendimientos o proyectos comunes nuevos entre familiares y/o vecinos, que echaran mano de esta confianza fortalecida en el aspecto financiero, sería posible en el futuro indagar con mayor insistencia sobre este punto. Suponiendo que efectivamente no existieran, más allá de seguir siendo socios del grupo solidario, se podría

profundizar sobre los limitantes que existen alrededor de estos vecinos y que dificultan la activación de su capital social individual presente en la obtención de beneficios económicos. Seguramente uno de estos limitantes será tal y como Bourdieu refiere, al campo desde el que se juega²⁶⁷ y que está previamente encarecido o acumulado de un conjunto de capitales, social, cultural y económico que definirán los beneficios a los que se pueden acceder.

También, aunque menos considerado, los socios manifiestan que la convivencia ha permitido un sentir de cercanía, no presente antes, con personas que quizás conocían de vista o saludaban solamente. Esta situación no es poca cosa, ya que en esta investigación resalta que en la población observada, el poder acercarse a un vecino y expresar una necesidad requiere de un sentir fuerte de cercanía/amistad con la persona. Parecería entonces que para lograr reunir a un grupo de vecinos que estuviera dispuesto a cooperar entre sí para el logro de un emprendimiento común, y que este llegara a su objetivo, no sólo se requeriría de que hubiese entre ellos una confianza basada en la seguridad de la reciprocidad, sino también un sentir de confianza basado en la seguridad de ser escuchado, considerado, comprendido, etc. En cuanto a género, cabe resaltar que la mayoría de los socios de estos grupos son mujeres y, por lo tanto, también la mayoría de las personas entrevistadas fueron mujeres. Un aspecto entonces que pudiera influir sobre esta percepción de la confianza y que podría observarse a futuro, es la relación que tiene con el género.

Si enriquecer su capital social individual no parece ser una necesidad percibida en estos tres grupos, menos parece estar presente, en esta primera aproximación, una visión de utilizar su capital social grupal con fines más allá de acceder a los beneficios del programa de microfinanzas de AMEXTRA, como por ejemplo formar una cooperativa entre ellos o, como vecinos que son, tomar la iniciativa en la resolución de alguna necesidad de su calle. Sin embargo esto no implica que no se manifiesten algunos beneficios de su capital social grupal. Por ejemplo, el grupo Perla ha echado mano de su capital social grupal conformado en el grupo anterior de CAME, al seleccionar de esta experiencia a ciertos miembros que ya conocían como gente “pagadora”, y traer un cúmulo de conocimientos que les ha dado ventajas como poder llegar a tener un grupo numeroso con todas las ventajas que esto representa y empezar a resolver también, de formas satisfactorias para todos, conflictos o dificultades que se presentan. Es posible también que aun cuando en alguno de los miembros haya surgido una inquietud para echar mano del recurso grupal, es el tiempo un factor que surge como gran limitante. Para muchos se vuelve gravoso el estar asistiendo a su reunión semanal o participar de alguna otra agrupación por requerir de tiempo para el trabajo.

Dependiendo entonces del grupo, se observa un distinto grado de capital social presente. Yo considero que en todos los grupos existe un capital social que se extiende de uno de tipo individual hacia uno grupal; la excepción es el grupo Perla en donde es ya un capital social grupal presente el que genera a este grupo. Es decir, se comienza el grupo a partir de invitar a personas de una red individual o de varias redes individuales como sucede en Perla pero, para constituir el grupo, los invitados necesitan aceptar la forma de trabajo, lo que implica poner cierto grado de confianza en los otros socios, acatar las normas y sanciones ya estipuladas por parte del programa de AMEXTRA, y tener una disposición a ser solidario y recíproco. La existencia misma de cada

²⁶⁷ En la sociología de Pierre Bourdieu, un campo es un espacio social de acción y de influencia en el que confluyen relaciones sociales determinadas. ([http://es.wikipedia.org/wiki/Campo_\(sociolog%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Campo_(sociolog%C3%ADa)))

grupo apunta a la existencia de un capital social grupal. Sin embargo la fortaleza de este capital social grupal y su grado de desarrollo entre los tres grupos observados es más bien incipiente, aunque en el grupo Perla se observa mayor fortaleza. Asimismo la base del capital social grupal de cada uno de estos grupos es muy distinta, pudiendo constatar así la diversidad que existe a este nivel con respecto a lo encontrado a nivel de capital social individual.²⁶⁸

En el grupo Atardecer, en donde los lazos existentes son principalmente referidos a una persona en particular y no considerados recíprocos, es en donde se podría pensar que el capital social grupal desarrollado es prácticamente nulo y que más bien se está no frente a un grupo, sino frente a una red egocentrada. Como se mencionó en el cuarto capítulo, la permanencia de este grupo parece recaer totalmente en una sola persona y las dinámicas al interior de este también parecen ser muy dependientes de esta misma persona, lo cual impide un desarrollo de trabajo grupal. En Holei, el capital social grupal actualmente parece desarrollarse a partir de un pequeño grupo familiar, previamente conformado y que ha podido incluir, aunque no fuertemente, a otra persona, su vecina y socia del grupo. Aunque esta vecina no refiere el tener algún lazo de unión con alguna socia del grupo familiar sí menciona el recibir apoyo de ellas cuando falta a la reunión, así como para expresar algún desacuerdo y poder resolverlo en forma grupal. El quinto miembro de este grupo, dado que por motivos laborales no asiste a las reuniones semanales, realmente queda fuera de este capital social grupal. Queda como incógnita el qué pasaría si a través del cuarto socio, el grupo empezara a crecer en número y si habría avances hacia un capital social grupal o se conformarían dos subgrupos que eventualmente se separarían.

El grupo Perla merece una mención aparte ya que aunque la medida de densidad en cuanto a lazos de unión presentes al interior del grupo es baja, es clara la existencia de una solidez grupal al menos a un nivel de núcleo, es decir, entre los miembros que conformaron el grupo originalmente. Aparentemente el grupo no depende de algún socio en particular para existir o funcionar y el grupo fundador está compuesto más bien por vecinos o socios anteriores que por familiares entre sí, lo cual a mi parecer da mayor estabilidad, ya que hay una menor posibilidad de tomar decisiones en formas no consensuadas. Este grupo fundador muestra también avances en su forma de resolver los conflictos, lo cual tiene el potencial de que, como grupo, todos tengan este aprendizaje y lo puedan aplicar en futuros grupos que se formen. También en la formación de la red social de este grupo se observan algunos cruces entre actores de la red, lo cual indica que hay cierta integración grupal y no necesariamente se dividen en su totalidad en subgrupos familiares. Ciertamente hay actores que quedan fuera totalmente de la red o están solamente ligados por un lazo, dos de ellos siendo parte del grupo fundador y dos más, los más jóvenes del grupo. Sin embargo ninguno de ellos menciona tener interés en salirse del grupo o estar a disgusto con este.

Para esta investigación también fue importante reconocer el potencial que tendría el capital social grupal conformado al interior de los grupos para influir en la formación o fortalecimiento de un capital social a nivel comunitario. Para tal cuestión se indagó sobre cuestiones relacionadas con: un avance en el sentir de confianza entre los socios y hacia los vecinos, visto a través de las respuestas dadas a una posible apertura del grupo a otros vecinos o el interés en conformar más

²⁶⁸ A nivel de capital social individual principalmente se encontró que éste se conforma a partir de redes familiares mientras que a nivel grupal, se tiene que se conforma a partir de una red egocentrada no familiar, a partir de una red familiar y a partir de una red grupal previamente conformada entre vecinos y socios de un grupo anterior.

grupos y extender el beneficio; la participación en alguna actividad o agrupación nueva a partir de invitaciones por parte de algún socio del grupo; y el constatar posibles cruces entre las redes de los tres grupos.

La mayoría de las adhesiones a los grupos surgen por invitaciones hechas por parte de los socios, lo cual, como la gran mayoría lo expresó, denota conscientemente una selección basada en la confianza de que la otra persona será cumplida en el pago de sus créditos. Es claro que por tal razón se echa mano de su capital social individual para hacer la selección de invitados o en algunas ocasiones se prefiere no invitar a nadie y evitar arriesgarse. Como se mencionó anteriormente, para muchos socios en estos grupos son los familiares los que principalmente constituyen este capital social y, por lo tanto, las primeras personas en quienes se piensa para incluir. Por ejemplo, hay socios que quisieran formar nuevos grupos en donde fueran mayormente familia, pero no necesariamente por creer que sus vecinos no pueden ser personas responsables u organizadas, sino por una necesidad de cercanía física y emocional con los familiares que les permite sentir mayor control y por lo tanto mayor seguridad de que en caso de atraso o algún conflicto, tendrán los recursos necesarios para resolver satisfactoriamente el problema.²⁶⁹ Estas menciones se dan primordialmente entre personas que tienen menos tiempo en los grupos y que al pensar en formar un nuevo grupo se sienten inseguros de poder sacarlo adelante.

A parte de esta inclinación hacia la familia y la necesidad de estar seguros de que la otra persona es confiable en términos del cumplimiento de su crédito, en las entrevistas no se encontraron expresiones que denotaran una exclusión selectiva de vecinos, aunque sí una fuerte necesidad de no arriesgarse y mantener la estabilidad del grupo. Más allá de algunos socios nuevos que quisieran extender el beneficio a más familiares, no se percibe un interés en buscar incluir a más personas, lo cual es un limitante hacia permitir que el capital social grupal constituido tenga repercusiones a nivel comunitario. La prioridad en este sentido es tener estabilidad personal en cuanto a este beneficio de ahorro y crédito, y no arriesgarlo invitando a nuevas personas que puedan quedar mal, o formando un nuevo grupo que se desconoce si funcionará.

Cabe matizar que algunos relatos hacen mención de que conocen a varias personas, de que tienen buenas referencias sobre ellos como clientes, pero no consideran que tienen la estabilidad de empleo necesario como para invitarlos y “arriesgarse”. Es decir, no es la situación de confianza/desconfianza personal sino la desconfianza en que la economía del país no permita a todos cubrir sus créditos. De aquí que los beneficios que podría traer la pertenencia de un capital social se ven limitados o minados por el entorno externo, que dificulta el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Se rompe entonces el círculo virtuoso de reciprocidad-confianza-reciprocidad sugerido por Putnam y ya no por equivocadas decisiones personales o experiencias negativas grupales, sino por circunstancias externas. Es decir, yo como individuo puedo invertir en formar un capital social siendo recíproco y ganándome la confianza del otro, pero puede ser que el otro ya no sólo considere estas cualidades personales sino tome en cuenta que los factores externos tienen una alta probabilidad de jugar en mi contra y, por lo tanto, en contra suya si emprendemos un proyecto en común.

²⁶⁹ Con recursos me refiero a por ejemplo, la autoridad para exigir, o apoyo de otros familiares para presionar o la experiencia previa con esta persona en la resolución de conflictos que le permite saber cómo proceder.

Ciertamente la pertenencia a uno de estos tres grupos ha rendido para algunos socios el incremento en la confianza en vecinos que también son socios y que antes sólo conocían de vista o de saludo. Varios socios mencionan que a través de esta experiencia han podido tener un acercamiento y ahora “saben” cómo se comportan los distintos socios en cuestiones financieras. En algunos casos también se observa lo que Putnam refiere como transferencia de confianza, en donde los socios aceptan a nuevos integrantes en el grupo porque tienen confianza en la persona que los invitó.²⁷⁰ Ambas situaciones fortalecen un capital social de tipo comunitario, sin embargo también se observa, como limitante dentro de los tres grupos, una ausencia de visión en cuanto a la oportunidad que se tiene de conformar esta confianza y buscar trabajar juntos no sólo por un beneficio de ahorro o crédito personal, sino por un beneficio a nivel comunitario. La fortaleza de las redes familiares, la cual no es en absoluto negativa, necesita abrirse para volver necesarios también los vínculos vecinales. Asimismo, en la actualidad no hay un objetivo establecido por parte de AMEXTRA que vincule a los grupos entre sí. Se observa que Perla, Holei y Atardecer están aislados entre sí. Un trabajo a nivel de intervención comunitaria dentro de estos grupos requeriría facilitar que los grupos puedan visualizarse más allá de su entorno más próximo, es decir, poder tener conciencia de la necesidad y posibilidad que se tiene de enriquecer y expandir su capital social en formas que les permitan mejoras como colonia en el municipio de Valle de Chalco, e incluso como grupo social en la esfera política. De esta forma, la adquisición de habilidades en resolución de conflictos, así como la voluntad para hacerlo, por ejemplo, tomaría una dimensión necesaria para los socios.

Sin embargo, al considerar que una gran limitante es el tiempo que tienen los socios para invertir en la sociabilidad, todo esto se vuelve más que buenos deseos sin función alguna. Incluso esa media hora, o a veces más cuando surge un problema que atender, se vuelve para muchos una pérdida en términos productivos. Gran parte de los socios dedican su día a un trabajo y a atender su hogar, lo cual no les permite ocupar tiempo para actividades orientadas hacia formar amistades, estrechar lazos con vecinos, o ser parte de alguna asociación o agrupación. La disponibilidad de tiempo se manifiesta como un recurso, incluso un capital, que facilita la consecución o expansión de un capital social, cultural y económico. Asimismo, está el factor de género que, aunque no se incluyó en esta investigación, podría ser una cuestión en donde se encuentren limitantes culturales y sociales para el involucramiento de la mujer en la esfera pública.

En esta investigación no se encontró ningún caso en el que algún socio hubiese empezado a participar en alguna actividad nueva o agrupación, a causa de una invitación de parte de algún miembro de su grupo. Sólo dos socios refieren el haber sido invitados una vez, pero no haber podido asistir o involucrarse. Al iniciar esta tesis se creía que la pertenencia a un grupo solidario de AMEXTRA tendría esta posibilidad, el conocer de otras actividades y agrupaciones en los alrededores y tener el beneficio de ser invitado. Sin embargo, en estos tres grupos no se encontró que esta sea una forma de extensión de beneficios de un capital social comunitario. Por las respuestas, se deduce que un factor que limita esta situación es nuevamente la carencia de tiempo ya que, como responde una socia, “aquí se viene a lo que es y nos vamos”. En los tres grupos sí hay socios que pertenecen a otras agrupaciones, pero no se sabe si estas son cerradas o, si en

²⁷⁰ Esta transferencia de confianza se observa principalmente en Perla y no necesariamente está presente en Holei ni en Atardecer.

algunos casos, comprenden intereses muy particulares que, se percibe, los otros socios no comparten y por lo tanto no se intenta invitar.

En cuanto a posibles aportaciones por parte de los grupos solidarios de AMEXTRA hacia el fortalecimiento de un capital social de tipo comunitario, también hay que tomar en cuenta en este nivel que los factores externos facilitan o limitan este tipo de capital social. Ya se ha comentado que la ausencia de confianza en la estabilidad económica del país en los casos particulares observados dificulta la extensión del beneficio del programa de microfinanzas. También un factor que se menciona en esta tesis a nivel documental es la presencia de clientelismo. Si bien no se pudo profundizar en este aspecto en la investigación de campo, considero que para futuras investigaciones se puede expandir este tema que, como se mencionó en la parte teórica, mina el capital social comunitario. Al interior de los grupos no hubo referencia alguna o se observó alguna cuestión particular que pudiera suponer una influencia de este tipo de proceder. Tampoco hay indicios de que AMEXTRA como institución tenga prácticas clientelares, sino más bien es considerada por la mayoría de los socios entrevistados como una organización confiable y que no hace distinción entre sus socios.

Como interés particular de esta tesis, se tuvo el señalar elementos que aportan hacia una cooperación en emprendimientos comunes de tipo comunitario, desde una perspectiva de capital social. En el programa de microfinanzas se incluyen varios de estos elementos, como son la inclusión de normas y sanciones que garanticen una reciprocidad, la selección de socios en base a la confianza que se tenga en cuanto a su responsabilidad y capacidad de pago y a nivel de valores, enfatizar el de la solidaridad. El reforzamiento de la norma por parte de AMEXTRA, de no otorgar créditos a los grupos si se cae en mora, aun si es por falta de un solo pago semanal del grupo, ha dado seguridad a los socios que aun sin tener una relación más allá de verse cada semana (“no nos tratamos”), pueden estar seguros en que se les ayudará en caso de necesidad (“hacerles el paro”).

La firma de autorización de préstamos conforma en el grupo una herramienta de poder/presión grupal que, sin una adecuada dirección, puede no cumplir con su función benéfica de detener el sobreendeudamiento o el que se tome ventaja del programa de microfinanzas y, por lo tanto, desalentar la cooperación grupal. Todos los socios entrevistados expresan, con entendimiento, las obligaciones que se tienen cuando firman cada vez que alguno de los socios pide un préstamo. Esto indica que ha sido eficazmente transmitido las consecuencias de ser parte del grupo, considerados los avales de cada crédito. Lo que llama la atención es que varios de los socios, principalmente de los dos grupos más antiguos, Atardecer y Perla, no expresan que sea opcional firmar como aval, poder guardarse de un socio que tome ventaja y sean ellos los que tengan que asumir en primer instancia la deuda. Más bien se asume como una obligación tener que “apoyar”. Sin embargo, aun en los que entienden que con su firma podrían protegerse, es más fuerte la presión que ejerce el grupo o el miedo a que no se les firme a ellos su solicitud. Algunos socios en el grupo Perla han llegado a comprender que no se trata de una cuestión personal cuando alguien se niega a firmar, sino de darse cuenta que el socio quizás no tiene la capacidad de cumplir con el pago de la cantidad que solicita.

En cuanto la solidaridad como valor infundido al interior de los grupos, considero que se usa este término ligeramente. En varias respuestas de los socios, se refleja un entendimiento de la solidaridad como una obligación grupal indiscriminada, en donde hay que cooperar cuando

alguien falta o no paga, independientemente del motivo de esta ausencia. Este sentir de obligación impuesta y no razonada no permite que en los grupos se avance hacia arreglar la cuestiones de fondo y, entonces sí, poder desarrollar un mayor sentir de identidad grupal que haga viable la solidaridad. La solidaridad grupal también en su mayoría parece sólo existir en relación al interés de no caer en mora, y se entiende que lo que cada socio dé para completar los pagos de otros, será necesariamente reembolsado en los siguientes ocho días. Una solidaridad grupal que trascienda el tiempo en que se reúnen semanalmente, o que trascienda otras formas de apoyo más allá de completar pagos prestando una semana el dinero, no parece existir en grupos como Holei y Atardecer, y se encuentra en Perla pero escuetamente.

Sin embargo matizando esta conclusión, la mayoría de los socios toma de su ahorro para hacer una transferencia y poder completar los pagos faltantes de otros socios. En algunos grupos, como Perla, se divide este pago equitativamente entre los socios del grupo. Los ahorros continuamente están generando intereses, lo que implica una pérdida económica, aunque sea mínima, para quien apoya. Más allá, en esta investigación no se encontraron relatos específicos, en donde se hubiese dado la necesidad de ejercer una solidaridad más comprometida con algún socio. Más bien, en Atardecer por ejemplo, se da la situación de una persona que de repente se fue a Puebla dejando al grupo con la deuda, o en el grupo Perla, de socios que se relajan en su compromiso de pago y sin justificación no asisten, ni tampoco encargan el envío de su pago semanal a alguien.

Dentro de la teoría de capital social, uno de los conceptos a los que se hace referencia es a la confianza. Si esta existe, entonces puede haber éxito en emprendimientos comunes. Lo que esta investigación permite vislumbrar a través de un sector muy pequeño y particular de la población mexicana, es que la confianza se vive de dos maneras. Una, tal y como lo señala la teoría, constatar a través de repetidas situaciones, el comportamiento de una persona, lo que también se podría llamar fiabilidad o confiabilidad. Pero también hay otra forma de interpretar el concepto de confianza y que parece ser una necesidad también para generar emprendimientos comunes: la libertad de poder acercarse a la persona y expresar sus pensamientos, necesidades, y desacuerdos, sin sentirse rechazado o con temor.

AMEXTRA como institución podría influir en varios aspectos relacionados con la apertura de los grupos y sus socios a extender este beneficio, señalando a sus promotores que recalcaran que hay que saber bien a quién se invita, pero no en un sentido de promover una cautela negativa que genera temor, sino una cautela positiva que da libertad. Por ejemplo, hablar de dar oportunidad a personas que podrían beneficiarse de un crédito pequeño y seleccionar en base a características que el mismo grupo elabore como deseables en las personas que se quieren incluir. También fomentar que se compartan experiencias entre los propios socios, de cómo han usado sus créditos y se han organizado para sacarles un mayor provecho, es un recurso de capital social presente que AMEXTRA podría infundir en sus grupos.

Considero que la teoría sobre capital social es un instrumento útil para analizar y describir situaciones a nivel grupal relacionadas con la cooperación y sus posibles alcances. En esta investigación ha permitido centrar la atención sobre aspectos muy particulares y concretos, permitiendo así una mejor comprensión de las dinámicas que afectan, tanto positiva como negativamente, la cooperación al interior de los grupos y su potencial de extensión. Personalmente, me resulta revelador en esta investigación el papel tan preponderante que juega la familia a nivel de apoyo, no sólo en formas materiales sino en lo emocional, y que, por lo mismo,

representa un limitante en la formación de nuevos lazos de cooperación a nivel comunitario. Aunada a esta situación, el factor del tiempo que cada individuo requiere invertir en emprendimientos de cooperación comunitaria, también resalta como un recurso escaso y que si este emprendimiento no aporta productivamente y en el corto plazo, difícilmente las personas estarán dispuestas a dedicarle un tiempo. Tanto el factor del tiempo como el que la familia generalmente cubre las necesidades más percibidas, y ambos como limitantes hacia la formación de nuevos lazos, hablan de que la conformación de un capital social de cualquier tipo requiere de una inversión de recursos y energía, tal y como lo resalta Bourdieu, dificultando así que ciertos grupos sociales puedan extender sus redes. El que no se mostrara como un interés o una visión de los socios entrevistados el formar nuevos lazos, y en particular de escalera y puente, hace creer que no solamente es una cuestión de la modernidad y el individualismo, sino también de que quizás la energía que se requiere, la inversión de tiempo productivo y aun quizás de recursos, se percibe como mucho mayor a la posible extensión de beneficios.

Sin embargo también es cierto que la forma de capital social que se observa con mayor preponderancia en esta investigación es una que va más acorde a la conceptualización elaborada por James Coleman, que a la de los otros autores referidos. Coleman centra su análisis de capital social como un activo que rinde beneficios principalmente a individuos o a grupos cerrados, y cuyas acciones están orientadas por intereses de orden personal. Las tres formas que señala Coleman como recursos de capital social (una estructura de reciprocidad, canales de información, y normas que enaltecen los intereses colectivos por encima de los individuales), son las que también permiten que los socios de los tres grupos solidarios observados, puedan acceder a un crédito y a los beneficios del ahorro a través del programa de microfinanzas de AMEXTRA. Cada vez que los socios aportan al pago de un crédito semanal de algún socio que no cubrió la cantidad requerida, se va generando una expectativa y una obligación de retribución. De igual forma sucede con la autorización de créditos que otorgan los socios a través de su firma. Como fue referido por varios de los socios, ellos deciden firmar, o por un sentir de obligación o por una expectativa, de tener sin reparos, la autorización para sus propios créditos. Asimismo, la información que se tiene, entre parentela y vecinos, sobre la capacidad de pago y fiabilidad de éstos, es la que permite una selección racional de los que son invitados a ser socios de los grupos solidarios.

Reiterando lo dicho en párrafos anteriores, los criterios de selección mencionados en las entrevistas apuntan, no hacia la inclusión y beneficio de la mayor cantidad de vecinos posibles, sino hacia favorecer intereses de orden más individualistas. Las normas que se van generando al interior de cada grupo solidario, así como las que existen a nivel del programa de microfinanzas, también se presentan como un componente que permite asegurar el beneficio de los socios. Si bien AMEXTRA enfatiza en sus grupos, la solidaridad en el pago de los préstamos, y se refuerza con la norma de no otorgar créditos al grupo mientras exista una persona en mora, no se encontró que los socios consideraran el interés grupal o colectivo, por encima del personal en la elección de sus acciones.

No se observó la existencia de visión, ni a nivel institucional (el programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco) o a nivel de los socios de estos tres grupos, en trascender hacia emprendimientos de tipo colectivo o comunitarios. Tampoco AMEXTRA ha avanzado, como Durston sugiere necesario en emprendimientos de superación de pobreza, en hacer un objetivo de su programa de microfinanzas el buscar generar cambios a nivel de estructuras de poder. En

Valle de Chalco, el programa de microfinanzas de AMEXTRA parece que ha sacrificado lo establecido en sus lineamientos como institución, implementar metodologías de trabajo participativas y de acompañamiento que empoderen un liderazgo comunitario y favorezca la participación local, por dar lugar a un crecimiento en el número de créditos otorgados. El acompañar, facilitar, y trabajar como institución en la formación de valores solidarios y habilidades sociales suele tomar más tiempo, y ser más complejo. Sin embargo el modelo de Grameen Bank, a reserva de que no conozco una evaluación sobre su impacto a nivel social, sostiene que es posible lograr una cobertura amplia del beneficio de microcrédito y ahorro, junto con lograr procesos de empoderamiento de sus socios a través del desarrollo de liderazgo, participación de los socios a nivel directivo, y fomento a proyectos productivos colectivos.

Los programas de microfinanzas que se manejan en base a grupos solidarios, como el de AMEXTRA, si bien por sí solos no tienen la capacidad de generar un avance en la consolidación/formación de un capital social de tipo comunitario, sí considero representan una buena oportunidad de aportar hacia este fin. Claro, es necesario plantearlo como un objetivo del programa. La conformación de un capital social de tipo comunitario está inmerso en diversos factores, tanto internos como externos, por lo que no depende de una sola entidad el generarlo. Es por esta razón que pienso que hay historias exitosas de conformación de capital social de tipo comunitario en donde se han visto avances sociales y económicos, pero habrá otros tantos casos en donde siguiendo los mismos lineamientos no ha sido posible. Sin embargo sí es factible aportar hacia este fin, es decir, sí es posible aportar hacia la conformación de capital social a un nivel comunitario y un buen lugar en donde trabajarlo son los grupos solidarios de los programas existentes de microfinanzas que así lo permitan. Insistir en la norma de que los grupos no sólo incluyan a familiares es un buen comienzo y de allí se vuelve esencial trabajar habilidades para la resolución de conflictos. Pero aun si se encontrara demasiada resistencia en alguna comunidad, como la del municipio de Valle de Chalco, para formar agrupaciones en donde la mayoría no fuera familia, el trabajar con estos grupos la resolución de conflictos podría reducir un control ejercido que estuviera limitando una autonomía sana en cada uno de sus integrantes. Un aspecto más que considero que podría contemplar cualquier tipo de programa enfocado al desarrollo de la comunidad, es no solamente fomentar el valor de la solidaridad como un elemento que por sí mismo genera beneficios para todos, sino de presentar y considerar también las dificultades de la solidaridad, buscando en forma grupal plantear normas y sanciones que impidan que algunos tomen ventaja o dé lugar a la irresponsabilidad de algunos y la sobrecarga de otros.

Bibliografía selecta

Alpízar, Carlos A., y Claudio González-Vega. “El sector de las microfinanzas en México.” *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México, una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance*. México: The Ohio State University, Proyecto AFIRMA, 2006, <http://cide-osu.cide.edu/.../Afirma%20V%20-%20Sector%20de%20Microfinanzas.pdf> (consultado el 20 de febrero de 2010).

Álvarez, Patxi. *Comunidades de solidaridades*. Bilbao: Ediciones Mensajero, 2002.

AMEXTRA A.C.. *Informe Anual 2007, Programa de Microfinanzas, Chalco, Chiapas y Ajusco*, elaborado por Amado Sánchez Moreno. México.

AMEXTRA, Página de Internet de la institución: www.AMEXTRA.org (consultada el 10 de diciembre de 2009).

Ander-Egg, Ezequiel, *Diccionario de Trabajo Social*. Argentina: Lumen, 1995.

Ander-Egg, Ezequiel, *Técnicas de investigación social*. Buenos Aires: Editorial Humanitas, 1983.

Arriagada, Irma y Miranda, Francisca, “Propuestas para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque de capital social.” *En Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*, ed. Irma Arriagada. Chile: CEPAL, 2005.

Ayuntamiento Valle de Chalco Solidaridad, *Modificación al Plan de Desarrollo Municipal Urbano de Valle de Chalco Solidaridad*, 2005, <http://www.seduv.edomex.gob.mx//planes...chalco/pm%20v.ch.s-modif-ok.pdf> (consultado el 10 de enero de 2009).

Bayón, María Cristina y Saraví, Gonzalo A., “De la acumulación de desventajas a la fractura social.” *En De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, ed. Gonzalo A. Saraví. Buenos Aires: Prometeo Libros, CIESAS, 2006.

Bayón, María Cristina, Bryan, Roberts y Saraví, Gonzalo A., “Ciudadanía social y sector informal en América Latina.” *Perfiles Latinoamericanos no. 13* (1998): 73-111.

Bazant, Jan S.. *Periferias Urbanas. Expansión urbana incontrolada de bajos ingresos y su impacto en el medio ambiente*. México: Editorial Trillas, 2001.

Beltrán Bernal, Trinidad, *La desecación del lago (ciénaga) de Chalco*, Colección *Documentos de Investigación*. México: El Colegio Mexiquense, 1998.

Bericat, Eduardo. *La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social. Significado y medida*. Barcelona: Editorial Ariel, 1998.

Bourdieu, Pierre. *Poder, derecho y clases sociales*. España: Ed. Desclée de Brouwer, 2000.

Bourdieu, Pierre, “El capital social. Apuntes provisionales.” En *Capital social*, comps. Francisco Herreros y Andrés de Francisco. España: Zona Abierta 94/95, 2001.

Coleman, James S. “Capital social y creación de capital humano.” En *Capital social*, comps. Francisco Herreros y Andrés de Francisco. España: Zona Abierta 94/95, 2001.

Conde Bonfill, Carola, *Instituciones e instrumentos de las microfinanzas en México. Definamos términos. Documentos de discusión sobre el tercer sector, no. 33*. México: El Colegio Mexiquense, 2005.

Contreras Suárez, Enrique, “Lo bueno, lo malo y lo feo de la construcción del capital social”. En *La política social en la transición*, coords, Carlos Arteaga Basurto y Silvia Solís San Vicente. México: UNAM, Escuela Nacional de Trabajo Social, Plaza y Valdes, 2001.

Cortés Moreno, Vicente, “Pionero y líder social del Valle de Chalco.” Manuscrito no publicado.

Denman, Catalina y Haro, Jesús Armando, “Introducción: Trayectoria y desvaríos de los métodos cualitativos en la investigación social.” En *Por los rincones. Antología de métodos cualitativos en la investigación social*, comps. Catalina Denman y Jesús Armando Haro. México: El Colegio de Sonora, 2000.

Durston, John, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe.” En *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, comps. Raúl Atria y Marcelo Siles. Chile: CEPAL, Universidad de Michigan, 2003.

Durston, John, “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe.” Documento de referencia DRR/1, Conferencia, “En busca de un nuevo paradigma: capital social y la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe.” Chile: CEPAL, Universidad de Michigan, 2001.

Favela Gavia, Margarita, “Reflexiones críticas en torno a la participación ciudadana y la superación de la pobreza en México.” *Acta Sociológica num. 36, Pobreza y participación ciudadana* (2002): 35-58.

Forni, Pablo, Siles, Marcelo y Barreiro, Lucrecia, *¿Qué es Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Research Report No. 35*. Michigan: The Julian Samora Research Institute, Michigan State University, 2004.

Forni, Pablo y Nardone, Mariana, “Grupos solidarios de microcrédito y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social en barrios del Gran Buenos Aires”, REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales, Vol. 9, no. 5, diciembre 2005, http://revista-redes.rediris.es/html-vol9/vol9_5.htm (consultado el 4 de noviembre de 2008).

Gallino, Luciano, *Diccionario de Sociología*. México: Siglo XXI editores, 2008.

Galeana de la O, Silvia y Sainz Villanueva, José, “Estrategias de participación social para el desarrollo comunitario.” En *Desarrollo Comunitario*, coord. Carlos Arteaga Basurto. México: Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, 2003.

Gavito Mohar, Javier, “Financiamiento y desarrollo de la economía social y solidaria.” *Foro Internacional de Economía Social y Solidaria, Memoria*. México: Secretaría de Economía, FONAES, 2002.

Girola, Lidia, “Normas para vivir juntos sin matarnos.” En *Sociología y cambio conceptual*, coord. Gina Zabudovsky Kuper. México: Siglo XXI editores, UNAM, UAM Azcapotzalco, México, 2007.

González Martínez, Luis, “La sistematización y el análisis de los datos cualitativos.” En *Tras las vetas de la investigación cualitativa. Perspectivas y acercamientos desde la práctica*, coords. Rebeca Mejía y Sergio Antonio Sandoval. México: ITESO, 2003.

Hiernaux, Daniel Nicolás, *Nueva periferia, vieja metrópoli: El Valle de Chalco, Ciudad de México*. México: UAM Xochimilco, 1995.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), II Censo de Población y Vivienda 2005, Principales resultados por localidad (ITER), <http://www.inegi.org.mx/sistemas/iter2005/filtrarinfo.aspx?c=10395&s=est>

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Síntesis de resultados Zona Metropolitana de la Ciudad de México*. Aguascalientes: INEGI, 2002.

Leyva Piña, Marco Antonio y Vite Bernal, Francisco, “De qué color es tu campaña.” *El Cotidiano*, Año/Vol. 19, No. 118 (2003): 60-73 <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=32511805> (consultado el 10 de octubre de 2010).

Lindón Villoria, Alicia, *De la trama de la cotidianidad a los modos de vida urbanos. El Valle de Chalco*. México: El Colegio de México, El Colegio Mexiquense, 1999.

Mendoza Rangel, María, “Metodología para el desarrollo comunitario.” En *Desarrollo Comunitario*, coord. Carlos Arteaga Basurto, México: Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, 2003.

Merton, Robert K., “La división del trabajo social de Durkheim.” *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (Reis)*, No. 99 (2002): 201-209. www.reis.cis.es/REISWeb/PDF/REIS_099_11.pdf (consultado el 3 de enero de 2010).

Millán, René y Gordon, Sara, “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas,” *Revista Mexicana de Sociología*, Año 66, Núm. 4 (2004): 712-746.

Microfinance Information Exchange (MIX) y Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), *Microfinanzas Américas 100 – Las 100 mejores microfinancieras de América Latina*. FOMIN/Banco Interamericano de Desarrollo, 2009, <http://www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/documentos/microfinanzas-americas-100-las-100-mejores-microfinancieras-de-america-latina/> (consultado el 20 de febrero de 2010).

Microfinance Information Exchange (MIX), Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresas, A.C., “México 2009: Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas.” 2009, <http://www.themix.org/publications> (consultado el 20 de febrero de 2010).

Moreno, Orlando E., *Desarrollo económico y urbanización en el oriente de la zona metropolitana de la Ciudad de México 1980-2010*. México: FES Aragón, Miguel Ángel Porrúa, 2008.

Portes, Alejandro, “The Two Meanings of Social Capital,” *Sociological Forum*, Vol. 15, No. 1 (2000): 1-12.

Portes Alejandro, “Social Capital: Its Origins and Applications to Modern Sociology,” *Annual Reviews of Sociology* Vol. 24 (1998): 1-24.

Programa Nacional de Solidaridad. Información básica sobre la ejecución y desarrollo del programa del 1 de diciembre de 1988 al 31 de agosto de 1994. México: SEDESOL, Secretaría de la Contraloría, Miguel Ángel Porrúa, 1994.

Putnam, Robert, “La comunidad próspera. El capital social y la vida pública.” En *Capital social* comp. Francisco Ferreros y Andrés de Francisco, España: Zona Abierta, 2001.

Putnam, Robert, *Making Democracy Work*. Estados Unidos: Princeton University Press, 1993.

Reguillo, Rossana, “De la pasión metodológica o de la (paradójica) posibilidad de la investigación.” En *Tras las vetas de la investigación cualitativa. Perspectivas y acercamientos desde la práctica*, coords. Rebeca Mejía y Sergio Antonio Sandoval. México: ITESO, 2003.

Rodríguez, Josep A., *Análisis estructural y de redes, Cuadernos Metodológicos Núm. 16*, España: Centro de Investigaciones Sociológicas, 1995.

Sánchez Rosado, Manuel, “Metodología de programación para el desarrollo comunitario.” En *Desarrollo Comunitario*, coord. Carlos Arteaga Basurto, México: Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, 2003.

Saraví, Gonzálo A., *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, Prometeo Libros, CIESAS, Buenos Aires, México, 2006.

Sobrino, Jaime y Garrocho, Carlos, *Pobreza, política social y participación ciudadana*. México: El Colegio Mexiquense, SEDESOL, 1995.

Solís Tepexpa, Sergio, “Microcrédito en México: una herramienta para abatir la pobreza.” Documento presentado como ponencia dentro del foro *Pobre, pobreza, empobrecimiento, para contender la pobreza*. México: UAM, marzo 2009, http://www.foropobreza.uam.mx/.../PO_MicrocreditoenMexico.pdf (consultado el 20 de febrero de 2010).

Terán Trillo, Margarita, “Las redes sociales en atención a la salud.” En *La política social en la transición*, coords. Carlos Arteaga Basurto y Silvia Solís San Vicente. México: Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM, Plaza y Valdes, 2001.

Yunus, Muhammad, *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona: Paidós, 2006.

Anexo A. Instrumento de recolección de información de los miembros de los grupos solidarios



**Cuestionario para tesis de maestría en Trabajo Social – UNAM
Capital Social y el programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco**

Fecha de encuesta _____
 Nombre y primera letra del apellido del encuestado _____
 Nombre del grupo de ahorro de Avance Chalco al que pertenece _____
 Tiempo de pertenencia al grupo _____

Información general

¿Cuál es su edad?	Sexo	¿Está casado, soltero, o viudo?	¿A qué edad se casó, unió, o separó?	¿Cuántos hijos vivos tiene?	¿En dónde nació usted? (municipio o Estado)	¿Es usted principalmente quien mantiene económicamente a su familia?	¿Hasta qué año de escuela estudió?	Motivo de salida de la escuela (si no concluyó la secundaria)	¿A qué se dedica?	¿Cuánto son los gastos mensuales de su familia?	¿Cuenta con algún seguro de gastos médicos? ¿Cuál?	¿Cuánto tiempo tiene viviendo en su colonia?

Sección 1. Preguntas abiertas sobre experiencia en el grupo solidario – Guía de entrevista

1.
 - a. ¿Cómo fue que usted se integró a este grupo?
 - b. ¿Quién lo invitó?
 - c. ¿Cómo fue que se convenció?
 - d. ¿Considera que ha cambiado en algo su vida desde que ingresó?
 - e. ¿Conocía antes a algunos de los miembros de este grupo aparte de sus familiares? (nombres)
 - f. ¿Cómo los conoció?
 - g. ¿Considera que su relación con estas personas ha cambiado desde que participan en el grupo?
 - h. ¿Puede confiar ahora más en estas persona que antes?
 - i. ¿Había pertenecido antes a otro grupo de ahorro (Avance Chalco o Came o Compartamos, etc)?
 - j. ¿Cuál fue el motivo de su salida?
 - k. ¿En qué formas ha sido diferente o igual esta experiencia con respecto al otro grupo?

2. ¿Cuánto valor o no, tiene para usted el que en vez de que los préstamos se hagan de forma individualizada, usted tenga que ser parte de un grupo?

3.
 - a. ¿Se la ha dificultado el pago de su crédito o ha vivido un imprevisto en donde fue necesario que otras personas de su grupo le apoyaran momentáneamente con el pago de su crédito?
 - b. ¿Quiénes le han ayudado principalmente (nombres y relación)?

4. ¿Considera que puede contar con la ayuda de su grupo solidario, incluso de los que no son familia, en caso de una emergencia o necesidad?

5.
 - a. ¿Qué tipo de ayuda ha dado a algunos de los socios de su grupo (incluye préstamos)? (verificar limitantes o dificultades para ayudar)
 - b. ¿Con qué frecuencia?
 - c. ¿Para usted le es más fácil ayudar a los socios que son su familia que a los que no lo son?

6.
 - a. ¿Se ha imaginado la posibilidad de formar su propio grupo? ¿por qué sí o por qué no?
 - b. ¿Qué beneficios o dificultades o puntos negativos le ve usted a esta posibilidad?
 - c. ¿A quiénes no invitaría y por qué?

7.
 - a. ¿Considera que desde que entró al grupo de ahorro ha conocido a más personas?
 - b. ¿Me puede dar un ejemplo?
 - c. ¿Ha participado en actividades nuevas a raíz de alguna invitación por un socio de su grupo?

8.
 - a. ¿Para qué necesitan firmar cada vez que se solicita un préstamo?
 - b. ¿Se ha sentido obligado en alguna ocasión de dar a algún miembro la ayuda que le pide o a firmar la solicitud de crédito sin que usted esté de acuerdo?
 - c. ¿Qué cree que pasaría si usted no quisiera firmarle a alguien?

9. ¿Qué sucede en su grupo cuando alguien no paga su préstamo?

10.

a. ¿Considera que ha tenido que gastar dinero o tiempo que usted no contemplaba para ser parte de este grupo?

b. ¿Me puede dar un ejemplo?

11.

a. ¿Han tenido algún conflicto en el grupo?

b. ¿Lo pudieron resolver?

c. ¿Entre quienes lo resolvieron?

d. ¿Fue para usted una experiencia nueva o diferente? ¿cómo?

Sección 2. Contexto del grupo solidario

2.1 Considera que los miembros de su grupo contribuyen tiempo, esfuerzo y dinero para lograr sacar el grupo adelante.

- a. Contribuyen algo o mucho
- b. Contribuyen poco o nada

2.2 Comparado con otros grupos a los que usted pertenece, los miembros de este grupo contribuyen más o menos para sacar el grupo adelante (si no pertenece a otro grupo, saltar esta pregunta)

- a. Contribuyen más que en los otros grupos
- b. Contribuyen menos
- c. Contribuyen más o menos igual

2.3 ¿Sabe que si en el grupo son más de 9 personas, puede recibir 5 veces su ahorro como crédito en vez de 3?

Si _____ No _____

2.4 Suponiendo que en su grupo dos miembros tuvieran una disputa grave, ¿quién cree en primer lugar que ayudaría a resolver el conflicto?

- a. Nadie se metería sino dejarían que entre ellos resuelvan su asunto
- b. El promotor del grupo
- c. El dueño de la casa
- d. Todo el grupo intentaría ayudar
- e. Otra persona o forma de resolución (especificar)

2.5 Desde que usted ingresó al grupo, el nivel de confianza que tiene en los diferentes miembros de su grupo ha mejorado, empeorado o se ha mantenido igual?

	Miembros que son familia	Otros miembros
1. Ha mejorado		
2. Es igual		
3. Ha empeorado		

2.6 En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación?

Los promotores y trabajadores de AMEXTRA tratan a todos los socios por igual sin hacer distinción entre personas.

Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
-----------------------	-------------------------	---------------------------------	----------------------------	--------------------------

2.7 En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación?

Puedo confiar en los promotores y trabajadores de AMEXTRA.

Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
-----------------------	-------------------------	---------------------------------	----------------------------	--------------------------

Sección 3. Contexto personal sobre participación

3.1 Escriba por favor todos los nombres de los grupos a los que usted pertenece actualmente y especifique que tan activa es su participación en la toma de decisiones de éstos.

Tipo de organización o grupo	¿Participa en alguno de los siguientes grupos, comités o asociaciones? 1= Sí 2 = No	Nombre(s) de la organización o grupo y ubicación (en qué municipio se encuentra)	¿Qué tan activa es la persona en la toma de decisiones del grupo u organización? 1 = líder 2 = muy activa 3 = algo activa 4 = no participa en la toma de decisiones
A. Grupo o cooperativa de relacionado con la producción de algún bien			
B. Asociación de comerciantes			
C. Asociación profesional (médicos, profesores, etc.)			
D. Gremio o sindicato			
E. Comité vecinal			
F. Grupo religioso o espiritual (iglesia, templo, grupo religioso informal, grupo de estudio religioso)			
G. Grupo o movimiento político			
H. Asociación o grupo cultural (pintura, música, teatro, cine, danza)			
I. Comité de festividades o entierros			
J. Grupo de créditos o ahorros			
K. Grupo relacionado con la educación (asociación de padres y profesores, comité escolar)			
L. Grupo relacionado con la salud (promotores de salud)			
M. Grupo deportivo			
N. Grupo juvenil			
O. Grupo de autoayuda (AA, club de los optimistas)			
P. Organismo no gubernamental (ONG) o grupo cívico (Cruz Roja, Club de Rotarios)			
Q. Otros grupos (especificar rubro)			

3.2 ¿Ha querido ser parte de alguna otra organización o grupo y no ha podido? ¿por qué?

Sección 4 - Conformación de redes sociales

Lazos de unión (nexos con personas próximas y contacto personal frecuente, dan apoyo en lo cotidiano y en emergencias)

4.1 Realizar las siguientes preguntas al miembro del grupo y el encuestador ir conformando la tabla poniendo el nombre con la primera letra del apellido en cada celda que corresponda.

a. ¿Tiene usted personas a su alrededor con las que sabe cuenta para ayudarlo o sacarlo de un apuro? Pueden ser de la familia o no. (Ofrecer ejemplos de alguna situación de emergencia como enfermedad, pérdida de empleo, o cuidado de familiares, préstamo de herramienta, consejo, o información)

b. ¿Quiénes son (¿me puede dar su nombre y primera letra del apellido)? ¿Por qué lo conoce? (especificar si es familiar o pariente, compañero de trabajo o escuela, vecino, socio de su grupo solidario, miembro de su iglesia, parte de su grupo político, parte de algún equipo deportivo al que usted pertenece, tienen algún hijo en la misma escuela, u otro)

Tabla de red más próxima

Familiar	Compañero de trabajo o compañero de escuela	Vecino	Socio de su grupo solidario	Miembro de grupo religioso o espiritual	Miembro de grupo político	Miembro de asociación de trabajo, comercial o económica (sindicato, cooperativa, uniones de tianguistas, etc)	Miembro de algún equipo deportivo u otro tipo de asociación o club recreativo	Otro tipo de relación (especificar)

4.2.A De las personas que usted puso en el cuadro anterior, ¿con cuáles personas NO se siente usted con el compromiso de devolver el favor si le ayudan en algo? (escribir sus nombres incluyendo la primera letra del apellido)

4.2.B ¿Por qué no?

4.2.C En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación?
Me he visto en necesidad económica o en algún conflicto para poder corresponder a los favores de las personas que he nombrado en el cuadro anterior y que me han ayudado.

Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
-----------------------	-------------------------	---------------------------------	----------------------------	--------------------------

4.3 Lazos puente (vínculos horizontales con personas o grupos de distinto contexto que permite avances y asociaciones)

¿Considera usted o su familia con alguna organización, grupo o persona cuando han buscado tener acceso a mejores condiciones de vida, por ejemplo avanzar económicamente, tener un mejor empleo, tener acceso a servicios de salud, tener una mejor vivienda, u oportunidades de capacitación, han contando con alguien? ¿Me puede dar algunos ejemplos?

4.4 Lazos escalera (relaciones asimétricas, pocos puntos de coincidencia, contacto personal limitado y diferencia en recursos y poder sociopolítico que se posee)

¿Usted o algún grupo al que usted pertenece cuentan con enlaces o contacto con alguno de los siguientes grupos de personas? ¿Existe alguna alianza que se haya realizado para obtener algún beneficio?

Directivos y gerentes del lugar de trabajo	Diputados, jefes delegacionales, alcalde, puestos directivos en partidos políticos o gobierno local	Directivos de AMEXTRA	Directivos de algún hospital o centro de salud dentro o fuera de Valle de Chalco	Directivos o dueños de negocios, empresas, comunicaciones, etc.	Directivos de programas de apoyo a la comunidad	Académicos o directivos de alguna institución escolar dentro o fuera de Valle de Chalco	Jerarcas religiosos
--	---	-----------------------	--	---	---	---	---------------------

Anexo B. Diario de campo de las observaciones realizadas entre abril y mayo de 2009

27 de abril de 2009: Visita a grupos solidarios de AMEXTRA: observación directa no participativa

Salí con una de las tres supervisoras de los promotores del programa, Rosario, que lleva 6 años trabajando en el programa de microfinanzas. “Antes” habían sólo 5 promotoras y atendían a un promedio de 15 a 18 grupos. Hoy son 18 promotoras, tres supervisoras y hay aproximadamente “1500 grupos activos”.²⁷¹ Antes de convertirse en empleada de AMEXTRA fue participante de un grupo solidario que fue formado por su iniciativa en Neza. Este grupo desapareció ya que se les hacía difícil venir a depositar a Valle de Chalco. Me comenta que hay otros poblados interesados en participar como San Fernando pero debido a la distancia no es aconsejable abrir grupos allá. Les gustaría poder atender a más colonias pero no es posible.

Otra cuestión que platicamos fue referente a los cambios que han habido y se han generado a través de la experiencia. Este tema surge ya que ella como supervisora me comenta que una de sus funciones es apoyar a las promotoras visitando los grupos porque hay personas “mañositas” en los grupos que quieren que las cosas se hagan a su manera. Por tal motivo existe ya un reglamento que se ha ido formando a través de casos que se han vivido en el pasado. Por ejemplo, una primera situación que se ha normado y ha cambiado (y no entendí muy bien) fue respecto a los préstamos de los ahorros. Parece que anteriormente los ahorros que cada persona del grupo hacía podían constituirse en un préstamo para cualquiera del grupo. Posteriormente se vio que en varios casos este tipo de préstamo no se pagaba lo cual dejaba al resto del grupo sin ahorro y sin oportunidad de poder utilizarlo como préstamo. Ahora cada persona sigue teniendo la obligación de ahorrar pero éste ya no se vuelve común, sino se maneja de forma individual.

En cuanto a los créditos, si el grupo es pequeño se presta tres veces el ahorro y en grupos grandes, cinco veces el ahorro. Así por ejemplo si se ahorra lo mínimo por las primeras 8 semanas obligatorias antes de recibir préstamo (160 pesos), el primer préstamo puede ser de hasta 500 pesos. El ahorro va generando intereses mensualmente y está disponible para hacer transferencias (prestarle a otro socio), o para sacarlo, excepto el monto bloqueado (que es la cantidad base de ahorro sobre la que se otorgó el crédito).

Otra condición que fue necesario cambiar fue la de que los grupos ya no pueden constituirse sólo con familiares. Ahora es necesario que el grupo sea de 5, con tres máximo como familia y uno de ellos sólo como ahorrador (no puede solicitar préstamo). La problemática había sido que se observaba que si en un grupo, un familiar dejaba de pagar, todo el grupo dejaba de hacerlo también. Recibían comentarios como, “por qué si a él no le exigen el pago por qué a mi sí”. Y es que el proceso de cobranza tiene varias fases, primero la promotora intenta recuperar el préstamo, luego la supervisora, y luego el jurídico (clarificar). Otro punto ha sido de no prestar a mayores de 60 años al menos que demuestren que todavía generan ingresos. La razón es que varios de ellos solicitaban créditos por presión de alguno de sus familiares más jóvenes y que no se responsabilizaban por el pago. Toda la tensión se iba sobre el adulto mayor por lo que una manera de proteger esta situación fue condicionar los préstamos a este grupo de edad.

²⁷¹ Realizando un conteo manual de las carpetas que hay en la oficina de Valle de AMEXTRA el número de grupos es aproximadamente de 450

Otras cuestiones que surgieron fue en cuanto a que los socios deben asistir y permanecer todo el tiempo de la reunión. Una de las razones es que al final se cuenta el dinero y debe coincidir con todos los pagos. Si no sucede así, están todos presentes para intentar ver donde está el error y tomar decisiones. En cuanto a amistad de los promotores con los socios no se promueve. No se acepta ni un vaso de agua “porque todo se lo cobran”. “Luego piensan que ya por eso les vas a hacer algún cambio tú”. Se firma una carta en donde se acepta no vender ni comprar nada a los socios. Si hay algún problema de un grupo con un promotor (que según me dice la supervisora nunca han tenido excepto de alguna persona que siente que el promotor le habló “fuerte”) cuando se abre el grupo, el supervisor da su teléfono y el de AMEXTRA y pueden llamar y manifestar su queja.

Llegamos a la colonia del primer grupo que se encuentra en los límites del municipio. Por allí pasa una vía del tren y en general el paisaje es árido, con poca vegetación y no todas las calles están pavimentadas. Se ven pocos autos y movimiento. Las calles tampoco están señalizadas con nombre sino que algunos casas tienen placas con los datos postales.

PRIMER GRUPO

No. de grupo: No disponible	No. miembros aprox. 10 (tienen también grupo de niños ahorradores)
Domicilio: Col. Ma. Isabel	
Antigüedad aprox. 1 año	

Composición del grupo: Mujeres jóvenes y mayores

Breve descripción: Se reúnen en el patio de una casa grande de cemento que tiene otras construcciones dentro. La casa tiene contiene una tienda de abarrotes mediana. El ambiente es amigable y recientemente han decidido cambiar su reunión de las 10:30 a las 10:00. Al parecer la dueña y su hija fungen como líderes ya que la hija es la cajera y la madre durante la semana estuvo comunicándose a AMEXTRA porque la promotora había faltado dos semanas. Una mujer mayor está inconforme con lo que ella dio y con la cantidad que aparece. La cajera le dice que no le dio la cantidad que ella está diciendo y tan es así que no le firmó su tarjeta. La otra mujer insiste que sí. Finalmente se da cuenta de que es su error y no se hacen más comentarios. La promotora esta vez llegó un poco tarde y no dio ninguna explicación. Sobre su ausencia tampoco. Fue la supervisora que les comentó que se había cruzado semana santa y que la siguiente semana había nsido sus vacaciones. Preguntó si les había avisado a lo que la dueña comentó que no. Aunque más tarde la promotora en una ligera discusión dijo que ella les había dicho por teléfono que podía asistir el lunes de sus vacaciones pero más tarde pero que la dueña le dijo que no. Montserrat leyó una circular que envían las oficinas de AMEXTRA en donde se les informa a los socios que en apoyo a la situación económica opcionalmente se extienden los plazos de pago haciendo un poco menor la cantidad semanal que se cobra. Concluye sin hacer más comentarios excepto, “¿alguna pregunta?” Nadie responde. Una señora hace pregunta sobre despensa a lo que Montserrat responde que ya les había dado le información pero que nadie estaba interesado. La supervisora interviene explicando de qué se trata y pregunta si hay alguien interesado. La señora que pregunta dice, “yo sí”. Otra señora le pregunta a ella si está bien y le responde que sí por lo que también decide participar. No se hace más comentarios o resoluciones al respecto. La misma señora pregunta respecto a su hijo que está por cumplir 18 años y quiere ser parte del grupo. Está

en otro programa de ahorro pero quiere ingresar a AMEXTRA. Montse le confirma que sí (no pregunta al resto del grupo si está de acuerdo en admitirlo o hace referencia a este requisito). Brevemente nos despedimos y salimos. Ya en el carro, le pregunta la supervisora a Montse por qué tardó en llegar a lo que contestó que por una situación que no quedaba clara en el grupo que visita primero.

SEGUNDO GRUPO

No. de grupo: 567	No. miembros aprox. 10
Ubicación: No disponible	Calle pavimentada
Antigüedad aprox. 5 año	

Composición: Mujeres mayores excepto la hija de una de ellas y un hombre

Breve descripción: Esta casa está ubicada en una calle pavimentada al lado de la lateral de la autopista. Se reúnen en el patio de la casa de cemento y en la cochera hay una camioneta de transporte público. La nuera está haciendo limpieza y cuando llegamos hay varias mujeres reunidas ya. Falta la cajera y la promotora pregunta quién va a apuntar y recibir los pagos y ahorros. Nadie dice “yo” y Montse le dice a la nuera, “ándale, ponte tú”. Les recuerda al resto del grupo que esa es tarea del grupo y no de ella como promotora. Le explica a la nuera cómo y se acerca su suegra para ayudarla. En base a la hoja de saldos que cada semana AMEXTRA emite para los grupos, contesta Montse la pregunta sobre el retiro de un ahorro para liquidar deuda. Llega la mujer que normalmente funge como cajera diciendo que su hija estaba en el hospital pues acaba de dar a luz. No hay muchas preguntas respecto a este acontecimiento por parte de las mujeres del grupo. Esta misma mujer al dar su pago y ahorro se da cuenta que le están faltando 35 pesos y es que está haciendo el pago de su hija también (o yerno?) pero que ya no tuvo tiempo de pasar a recoger el dinero y está dando lo que ella tenía. Lo menciona en voz alta pero nadie del grupo interviene. Montse vuelve a revisar las cuentas y menciona que falta esa cantidad y que pida que le presten o le hagan una transferencia. Nadie dice “yo”. Montse interviene directamente y pregunta, “¿quién le puede hacer una transferencia?” La mujer más joven dice, “yo”. La cajera le dice que después se los pasa a dejar a lo que la que le ayudó le contesta que no es necesario, que puede esperar a la próxima semana. A otra mujer le falta también completar su pago pero ella directamente da por hecho que la dueña le va a prestar, lo dice en voz alta y va con ella, le toca el hombro y le dice, “comadre, saque la chequera”. Todos ríen. (no sé qué pasó allí después porque empieza a temblar). Nadie se mueve de su lugar. La dueña se inca y empieza a orar. Para el temblor y ella sigue orando ante lo cual le dicen dos mujeres, “ya pasó, todo está bien”. Montse comunica lo de la circular, exactamente de la misma forma que en el grupo anterior (sólo la lee y pregunta si quedó claro). Esta vez, la supervisora interviene y explica en sus propias palabras la información de la circular y cómo les puede ayudar. Entonces surge el comentario por parte de la dueña de la casa, que también parece fungir como coordinadora del grupo, que tienen una despensa que no les ha llegado y ya tiene varias semanas. Que ella ha hablado y le dijeron que ya la iban a dejar pero luego ella no está, etc... Con un poco de molestia a la que le está faltando la despensa dice que no le parece correcto que AMEXTRA sí les exija puntualidad y ellos no estén cumpliendo de la misma forma. La supervisora comenta que sí tuvieron descompuesta la camioneta pero que ese día le habían avisado que iban a repartir todas las que les estaban faltando. Más o menos conformes y sin poder decir más, se termina la reunión.

TERCER GRUPO

No. de grupo: 1228	No. miembros aprox. 6
Domicilio: Col. Cerro del Marqués	
Calle no pavimentada	

Composición: Mujeres mayores y jóvenes

Breve descripción: La entrada de la casa es un portón bien construido sobre un terreno de buen tamaño. La calle no está pavimentada. La casa en sí es una construcción precaria de madera y hay unas escaleras que conectan en nivel de la calle con el nivel de la casa. La reunión es en el terreno que queda al lado de la casa. En este cerro, es el único grupo. Aquí se da la situación de que hay una señora que es la segunda semana que no asiste y que tiene un préstamo. Si no llega, estaría acumulando una deuda de más de 600 pesos. Una de las mujeres dice que es familiar de su esposo y que se le hace fácil que ella responda por ella. El grupo está preocupado y molesto pues la semana pasada la estuvieron esperando una hora porque le llamaron por teléfono y dijo que ya venía. La supervisora les hace incapié en por qué el grupo decidió avalar su préstamo si ya sabían que no cumple. A esto contestaron que es que antes sí lo hacía pero ahora no sabían qué pasaba. En eso llegó la señora sin hacer comentario alguno sobre su falta anterior. Sacó su pago que sólo alcanzaba a cubrir lo de esa semana por lo que la supervisora (la promotora no intervino) le recordó que debía lo de la semana pasada. La señora hizo el comentario que no sabía que le habían prestado y creía que le habían sacado de su ahorro. Se le hizo ver que no tenía ahorro pues lo que tenía era bloqueado. “ah, no sabía, yo pensé que sí tenía”. La supervisora le hizo ver que no era la primera vez que se le daba un préstamo por lo que ya debía saber el mecanismo. La señora no hizo ningún comentario más que si pasaban en la tarde por su tienda, les podía devolver el dinero prestado porque ahora no traía más. La supervisora le preguntó si tenía problema para venir a la reunión y dijo que no, que lo que pasaba es que tiene una tiendita y luego no está su hija para que la pueda dejar sola. Otra señora de reciente ingreso manifiesta su descontento al decir que ella tuvo que cambiar su día de trabajo porque le dijeron que era indispensable asistir a las reuniones. La otra señora dice que por eso antes se juntaban en su casa porque así ella no tenía problema. Otra mujer dice, “sí, pero no nos dejan pasar”. La señora contesta que ella puede hablar con el encargado. Menciona que van a hacer una unidad habitacional y que cercaron y pusieron vigilante porque según se metían a robar aunque ella nunca había visto nada. La supervisora dice que se pueden cambiar a su casa (lo plantea como opción pero sería más adecuado preguntar al grupo qué opina antes de ella plantear una posible solución). No se quedó en nada porque resulta que le tocaba a ella hacer el depósito y decía que por qué que le acaba de tocar recientemente. Le dicen que fue hace 5 semanas y que son poquitas que por eso le toca seguido. Un poco a regañadientas accedió a hacerse cargo del depósito (mañana antes de las 12 del medio día). Nosotros salimos y no sé si se ponen de acuerdo en cómo ella iba a devolver el dinero y si se iban a cambiar las reuniones a su casa.

CUARTO GRUPO

No. de grupo: 1058	No. miembros aprox. 15
Domicilio: Col. Las Américas II	
Calle no pavimentada	

Composición: Mujeres mayores y jóvenes. Hay también un hombre joven

Breve descripción: La casa es de cemento grande. Nos reunimos en un cuarto grande en el que está una estufa, una mesita redonda con sillas y una cama individual. Todo muy ordenado y limpio. En general todo transcurre fluidamente (creo que yo estaba cansada y no observé muy bien a este grupo o más bien estaba haciendo cuentas de lo que les están cobrando de interés). Lo que cabe destacar es una señora que decidió retirarse del grupo y estaba pidiendo su documento para retirar ahorro y cuota social (50 pesos). La promotora no comentó nada pero la supervisora sí se acercó. Le preguntó si se podía saber por qué a lo que comentó que había ingresado a otra caja de ahorro y que su esposo le había dicho que no podía estar en las dos. La supervisora me comentó que cuando alguien quiere retirarse se procura ver si es una cuestión en la que AMEXTRA puede ofrecer una opción u ofrecer que la persona abra otro grupo. Si no, se le devuelve su ahorro con intereses y la cuota social que no genera intereses. En el caso de la promotora Viviana al informar de la circular, ella sí explicó cómo puede convenirles a las socias aceptar este plan, por ejemplo ahorrando la cantidad que dejarían de pagar y en caso de tener un problema de pago, poder hacer uso de este.

QUINTO GRUPO

No. de grupo: no disponible	No. miembros aprox: 7
Domicilio: Col. Ma. Isabel	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox. 3 semanas	

Composición: Mujeres mayores y una joven. 3 familiares y 4 vecinos. Hay un hombre.

Breve descripción: La calle es pavimentada y la casa de cemento grande, bien construida. Entramos a un cuarto pintado pero vacío. Sólo estaba el burro de planchar que sirvió como mesita. Es un grupo de reciente formación por lo que sólo están ahorrando ahora hasta que concluyan las 8 semanas. La que formó el grupo está conciente de que “nos están evaluando” y ella también “las estoy evaluando (a sus vecinas)”. “uno da la oportunidad pero si no la aprovechan. Si yo tengo interés voy, pero no voy a andar buscándola para que venga a la reunión”. Se estaba refiriendo a una vecina que al parecer sólo se presentó la primera vez y que no ha dado razón de si va a seguir o no. Se pide su ahorro y al no estar presente se concluye (se le da la decisión al grupo) de retirar a la señora devolviéndole su ahorro acumulado. “Sí, nos explicaron que esto es lento porque lo importante es ver si podemos cumplir y yo también así puedo ver. Yo dije, prefiero pequeño pero cumplidor”.

4 de mayo de 2009: Visita a grupos solidarios de AMEXTRA, observación directa no participativa.

Ana Lilia fue la supervisora a quien acompañé en su recorrido. Ella tiene entre 5 y 6 años trabajando en AMEXTRA y 3 y medio como supervisora. Es la más joven de las tres. Ella me dice que son 18 promotores y 3 supervisores. Cada uno tiene en promedio unos 30 grupos a su cargo y se está buscando contratar 2 promotores más. De estos, 3 son hombres y el resto mujeres. La rotación es baja. Entre los promotores y supervisores también tienen sus propios grupos de ahorro y crédito y algunos tienen familiares en algún grupo solidario.

Dice que los que más están en cartera vencida son la gente vieja y cree que de todos los miembros de los grupos solidarios, un 1% son personas abusivas. Hay grupos en donde una persona pide préstamo y a su vez presta a gente de afuera obviamente con intereses mucho más

altos. Tienen sospechas pero no tienen pruebas porque el resto del grupo solidario no dice nada. Le pregunté si eran los líderes de cada grupo los que realizaban este tipo de actos y que por eso el resto del grupo no hablaba. Me dijo que no y entonces le pregunté por qué el grupo solidario no los sacaba a lo que contestó, “¿será que el líder recibe algo? Mientras sea puntual en sus pagos no dice nada.”

Cuenta que antes estaba otro director en el programa de microfinanzas, Esteban, y es de Estados Unidos. “Era rubio y todo se manejaba como caridad. Cada quien hacia lo que quería y la gente se aprovechaba. Claro, él confiaba en la gente.” La consecuencia es que el programa casi desaparece. Llegaron otras personas y lo levantaron. Le pregunté si entonces había sido el establecer reglas lo que ha permitido que el programa avance. “Sí, las reglas porque te digo que cada quien hacia lo que quería. Pero otro factor que sigue moviendo es que se maneja como un grupo cristiano. Entonces cuando una persona no recibe lo que está pidiendo empieza a decir, “ustedes que dicen que son hermanos y no ayudan”.” Le pregunté si ese argumento cumplía su efecto en doblar las reglas contestando, “claro”.

Otro factor que ella considera que afecta el funcionamiento del programa es que el promotor maneja sus propias reglas y la oficina otras. Le pregunto que cómo es eso y me dice que lo que sucede es que el personal de las oficinas no conoce bien el reglamento y da otra información. “Esto ha generado que confundamos a la gente”. También menciona de que hay un caso en donde el promotor tiene familiares en uno de los grupos y “les dice cómo pueden hacer para darle vuelta a las reglas”.

Una problemática que ella también ha observado es cuando en los grupos una persona deja de pagar, el resto del grupo también deja de hacerlo. Cuando alguien deja de pagar se intenta que el grupo ayude a la persona a pagar, pero si no surge efecto entonces llega el jurídico. Sobre que el grupo ayude a pagar dice, “Pero es que ahora está muy difícil porque la gente apenas tiene para pagar lo de ellos.” (Durante esta visita se cumple una semana de que se cerraron restaurantes y pararon actividades por la contingencia de influenza y efectivamente en algunos grupos mencionaban que esta semana se había complicado hacer el pago semanal por falta de ventas.)

Después del segundo grupo acompañé a Ana Lilia a una casa en Norte 31, Col. Santiago. Todo el grupo está en mora y necesitaban ir a depositar a más tardar ese día cierta cantidad para que Ana Lilia pudiera pedir a las oficinas que les dieran más tiempo. Nos atiende la señora de la casa y dice primero que sí ya tienen el dinero pero parece que no está completo. Saliendo a la mitad de la calle nos alcanza su esposo y le dice a Ana Lilia, “los demás no le echan ganas, yo ya me siento muy presionado”. El señor tiene un adeudo total de 35 mil pesos aunque la mayor parte de este adeudo no es de AMEXTRA sino de que se puso como aval de unos familiares y estos quedaron mal.

PRIMER GRUPO

No. de grupo: 988	No. miembros aprox. 6
Domicilio: Col. Del Mazo	Calle sí pavimentada

Composición del grupo: principalmente mujeres mayores

Breve descripción de la reunión: La reunión se llevó acabo en la sala de la casa. Esta tiene varios cuartos. La promotora llegó tarde y no hubo ningún comentario. En la sala estaba una niña viendo

tele por lo que todo el tiempo estuvo encendida. En este grupo hay una señora que tiene una recauderia. Anamín hizo el anuncio de que en las oficinas de AMEXTRA están aceptando solicitudes de trabajo para cajeras y promotores.

SEGUNDO GRUPO

No. de grupo: 202	No. miembros aprox. 10
Domicilio: Col. Santiago	Calle sí pavimentada

Composición del grupo: hay cuatro hombres y el resto son mujeres. Son alrededor de 4 familiares.

TERCER GRUPO

No. de grupo: 747	No. miembros aprox. 13
Domicilio: Col. Santiago	Calle sí pavimentada

Composición del grupo: Es un grupo diverso. Hay 2 o 3 familiares y 2 de los miembros son hombres.

Descripción de la reunión: La reunión se llevó a cabo en el patio de la casa alrededor de una mesa. Al lado la familia tienen una pequeña tienda de abarrotes. El dueño de la casa es carismático. Un hombre joven le pregunta a Ana Lilia sobre el pago del crédito microempresarial a lo que ella responde que no sabe bien, pero que le pregunte al promotor encargado. Ana Lilia me explicó que este es un programa especial al que se puede acceder en dos años o un poco menos y es para apoyar a los que han cumplido bien con sus créditos y se les está apoyando con \$20,000. En este caso ya se vuelve una cuestión individual (no son grupos). “Por eso corren para llegar.”

En esta colonia (Santiago) como la Ma. Isabel, las calles horizontales están pavimentadas pero las verticales, no.

CUARTO GRUPO

No. de grupo: 1498	No. miembros aprox. 13
Domicilio: Col. Providencia	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox. 4 meses	

Descripción de la reunión: Atalo me comenta que la dueña de la casa donde es la reunión es líder vecinal. Esta casa tiene también una tienda al lado. Durante la reunión, algunas mujeres también estaban entregando documentos (copias de su credencial de elector a la dueña). Atalo me comenta que en este grupo algunos han salido porque no les ha parecido la actitud de la dueña. La señora durante la reunión sí está pendiente de todo y de que las cosas se hagan con orden. Como para pedir un préstamo se requiere anexar una copia de la credencial de elector, ella las pide con anticipación y las tiene disponibles para la reunión. Hay una mujer que no ha traído la suya y ese día entrega dos copias un poco arrugadas. La dueña primero le dice que así no las va a aceptar aunque luego se las recibe.

Acompañando a Atalo le pregunté cuál de sus grupos cree que trabaja mejor y me dice que uno que se reúne los miércoles a las 9 de la mañana. Tiene 10 miembros y varios años juntos. Hace el comentario, “aunque ya tienen tiempo, son puntuales, depositan a tiempo, cumplen con sus pagos.” Le pregunto entonces si se da el caso de que conforme aumenta la antigüedad de los

grupos, lejos de hacerse más responsables, se relajan más. Dice que sí porque ya conocen qué pasa si se tardan más días en depositar por ejemplo.

En cuanto a los promotores, comenta Atalo que en un inicio los colocan en grupos que históricamente no han sido conflictivos. Ya después los ponen en los que actualmente están funcionando bien. Sin embargo los van rotando constantemente como estrategia para prevenir que den concesiones exclusivistas.

En el manejo de los préstamos también me dice que el día en que lo solicitan no pueden hacer un depósito de ahorro mayor a cierta cantidad para aumentar su base pues se intenta prevenir que para sacar un crédito, se endeuden en otro lugar. El objetivo es que ahorren y no que vivan pidiendo prestado. Por esta razón, los créditos sólo se dan cada 8 semanas. Si lo saldan antes, aun así tienen que esperar a que se cumplan las 8 semanas.

El último grupo que visité despertó varias dudas ya que aquí la persona que lo formó se nota tiene un control fuerte. En esta visita su hijo necesitaba un préstamo urgente, sin embargo no estaba presente lo cual es requisito para acceder a este. Él llamó por teléfono para hablar con el promotor y pedir que lo esperara 45 minutos. La esposa al ver (antes de la llamada) que el promotor decía que no, le decía su suegra, “dígame usted.” La señora sí hizo el comentario al promotor de que les ayudara, de que era “muy urgente”. Por una parte se siente el precedente ya que en adelante los demás podrán reclamar el mismo beneficio pero también me hacía preguntarme qué tanta libertad real existe en que los otros pudieran decir, “no, no queremos firmar porque no estamos seguros de su capacidad de pago.”

De alguna forma se han de sentir presionados a firmar cuando alguien “fuerte” del grupo pide un préstamo o su pariente. ¿Qué tanto la firma del aval se vuelve un ejercicio de confianza y solidaridad y no un mero trámite para que cuando la persona solicite su préstamo, también los otros firmen la autorización? ¿Cuánto es temor por ser rechazados o excluidos en lugares donde se conocen bien los vecinos y hay un líder que mueve beneficios? (clientelismo)

5 de mayo de 2009: Visita a grupos solidarios de AMEXTRA: observación directa no participativa y entrevista informal a supervisora de promotores

En esta ocasión visité grupos con la supervisora Félix quién lleva viviendo aproximadamente 23 años en la colonia, Del Carmen en Valle de Chalco. Estudió hasta la secundaria, está casada con dos hijos, de los cuales uno se va a graduar de ingeniero. Su anterior lugar de residencia era Iztapalapa pero al parecer vivía con su suegra y la familia de su esposo lo cual generaba conflictos. Un señor que conocía su esposo en el trabajo le ofrece un terreno en Valle (esto señor había comprado 6 terrenos) y lo pagan a un año. Dan como enganche una televisión a color y ella se mete a trabajar para que con el sueldo de su esposo paguen el terreno y con su sueldo, la comida. Cuando se van a vivir allá, eran pocas casas y nada estaba pavimentado, ni había electricidad o drenaje o agua. Compraban pipas para tener agua y cruzaban cables a través del llano hasta el eje 10 para tener electricidad. Recuerda Félix que fue hasta el gobierno de Salinas de Gortari que “fue el que la levantó” y en una colonia más cerca empezaron poniendo luz y entonces “ya no tenían que poner los cables tan lejos”. Cuando se cambiaron para allá, ella lloraba por lo difícil de las condiciones. Se levantaba de madrugada para poder planchar por el voltaje tan bajo. En tiempo de sequía la tierra se levantaba y en época de lluvias se hacían

lagunas, tanto, que era necesario poner costales de arena a la entrada de las calles para poder pasar. Ella llevaba a su niño al kinder con botas y otra ropa y al llegar, lo cambiaba. La gente de Sta. Catarina les decían a los de Valle, “los cochinos o los piojosos”. Sin embargo ahora, Félix no se saldría por nada de Valle de Chalco.

Félix dice en cuanto a sus vecinos que sólo los saluda y eso a los que viven en las casas más cercanas a los del final de la calle, los conoce pero no los saluda. Dice que hay de todo, familias que se han venido completas y casas que tienen familia en otro lugar como ellos. Dice que hay de muchos estados aunque no sabe si llegaron directo. Le pregunté si no ha habido oportunidad de interacción y que quizás por eso no conviven pero me dice que sí. Por ejemplo cuando pavimentaron su calle, el municipio les dijo que ellos tenían que poner la mano de obra y el gobierno, el material. Cada vecino puso lo de su tramo y se organizaron para ese momento pero después todos volvieron a “sus cosas”. En su calle, no hubo alguien que tomara liderazgo sino que cada quien hizo su parte. Fue gente del propio municipio que tocó en sus casas para darles el aviso. AMEXTRA también en un inicio llevaba a sus promotores y en casas impartían cursos de gelatina artística, tarjetería española, etc. pero Félix comenta que esos grupos, una vez que AMEXTRA dejó de visitar, se dispersaron. Le preguntaba a Félix que si será que como no ha habido necesidad de unirse los vecinos, no se mantienen juntos a lo que contesta que sí aunque también menciona que lo que ha pasado es que luego algunos abusan como cuando pusieron la banqueta. El gobierno les dio el material y en particular era un vecino quien lo recibía, pues él puso la loseta de su casa con ese material. Félix un día le fue a pedir tierra y le dijo que ya no había y luego vaciaron un camión entero de tierra en su casa. Entonces dice que a varios vecinos, “eso no les gusta”. También comenta que ella cree que si fuera necesario el unirse, “sí lo hacen”. Sobre la pavimentación de unas calles y otras no, dice que es porque cada periodo de presidencia municipal, tienen una cuota y entonces eligen ciertas calles y luego algunas que son muy pequeñas no les interesa o si los vecinos no la demandan porque no la necesitan, pues tampoco.

Recién llegó Félix, sólo conocía su colonia y más bien llevaba a los niños a la escuela a Sta. Catarina y allí fue en donde empezó a hacer nuevas amistades. Después vendió tupperware, y Avón y también conoció gente pero son de “la Concha”, la Concepción y se fue hasta allá para hacer su grupo solidario cuando supo de esta oportunidad. Antes con estas mismas mujeres estaban con CAME²⁷² pues les pagaba el 100% de sus ahorros y los pagos de crédito aunque se hacían cada semana, depositaban cada quince días entonces la gente jineteaba el dinero. Cuando se dieron cuenta de eso empezaron a cambiar las reglas y lo que ofrecían por los ahorros también bajó mucho y mejor se salieron. Me comenta que muchos de los grupos actuales comenzaron con CAME y en particular saben que muchos que ahora están ingresando son de CAME. Ella inició su grupo y a los 8 semanas, le ofrecieron ser promotora. Fue su primer trabajo excepto el que había hecho antes para pagar el terreno.

Quizás la forma en que se pobló Valle fue dispersa (una casa aquí otra, varios metros más adelante, etc, que no hubo lugar a intercambios de reciprocidad y por lo tanto no se reforzaron lazos de obligatoriedad). Por ejemplo, en el caso de Félix, ellos solos tuvieron que solucionar sus propias carencias pues pedir ayuda implicaba ir a un lugar distante y así sucedió en varios colonias. En los grupos solidarios el objetivo común es lograr tener acceso a un crédito a bajo costo. Para tal propósito los socios necesitan cooperar asistiendo a las reuniones (se pide mínimo

²⁷² Otra microfinanciera presente en Valle anterior a AMEXTRA

el 80% de asistencia), no atrasándose en sus pagos, ahorrando un mínimo, llegar puntuales, alguien necesita fungir como cajero y rolarse el depósito, si falta dinero a la hora del conteo final, alguien tiene que poner lo que falta, si alguien se atrasa, ayudarle en esa semana.

¿Qué pasa cuando alguien en el grupo deja de pagar? “Pues primero es el grupo quien responde qué se hace. Generalmente entre ellos mismos dicen que la persona está pasando una mala racha y hay que apoyarlo. Sin embargo cuando ven que la persona ya no va a pagar, entonces sí nos piden que intervengamos y se liquida a la persona del grupo” (es decir, el grupo deja de ser responsable por cubrir su deuda y no les afecta en poder seguir pidiendo préstamos).

PRIMER GRUPO

No. de grupo: 1114	No. miembros aprox. 13
Domicilio: Col. Xico II	Calle sí pavimentada

Composición del grupo: Mujeres entre 35 y 45 años aproximadamente y dos hombres.

Breve descripción de la reunión: Cuando llegué con Félix, la reunión ya había comenzado y Sofía, la promotora ya estaba presente anotando los depósitos de ese día. Nos reunimos en el patio de una casa de cemento alrededor de una mesa rectangular. La casa estaba pintada y con adornos en las paredes hechos a base de cemento. Se pidió en ese momento un préstamo por 8,500 para poner una tienda. No maneja aval porque me explican que si la persona posee casa propia no se requiere. En este caso la casa donde vive la señora pertenece a su suegra que ya murió y por lo tanto su esposo se considera el dueño. Todos firman. El ambiente es tranquilo y parece armónico aunque sólo hay interacción entre un grupo de 4 o 5 mujeres. Los demás permanecen callados. Hay dos hermanas y una tía en el grupo. La líder del grupo en esta reunión no actúa como protagonista. Al despedir la reunión sólo salieron las que tenían que ir a trabajar pero se quedaron las demás.

SEGUNDO GRUPO

No. de grupo: 1550	No. miembros aprox. 7
Domicilio: Col. Xico	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox. 13 semanas	

Composición del grupo: La mayoría son familiares excepto uno. Hay dos hombres.

Breve descripción de la reunión: Nos reunimos dentro de la casa en la mesa comedor que está en la cocina. La casa es de cemento y tiene dos pisos. En las hojas de amortización que se le entrega a cada socio cuando obtiene su préstamo se señala el interés que se está cobrando y que es del 58.5% anual. En el caso de un miembro de este grupo el préstamo solicitado fue de 1000 pesos a 24 semanas teniendo como cobro de interés total, \$156. Cada semana su pago es de \$48.20 excepto el último que es de \$47.4. Otro detalle de estas hojas de amortización es que aparece semana con semana cuánto del pago semanal corresponde a la aportación a capital y cuánto a intereses. Cuando se cae en mora, se les cobra un 7.5% de interés mensual sobre el pago atrasado (no el crédito pendiente de pago). AMEXTRA retrasa las semanas en que la persona podrá solicitar un nuevo préstamo en caso de caer en mora pero es el grupo quien decide si se le vuelve a autorizar un crédito.

TERCER GRUPO

No. de grupo: no disponible	No. miembros aprox. 7
Domicilio: Col. Niños Héroe	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox. 8 semanas	

Composición de grupo: Mujeres de 25 a 45 años aprox. De este grupo se formó otro, los Díaz, que está a dos calles de aquí.

Descripción de la reunión: Una mujer sacó un crédito de 1000 para gastos de escuela. Todas estaban presentes. Para tener acceso al crédito se requiere copia de comprobante de domicilio y credencial de elector. Sofía insistió sobre la importancia de la asistencia.

CUARTO GRUPO

No. de grupo: 1531	No. miembros aprox. 11
Domicilio: Col. La Guadalupana	

Composición grupo: Hombres y mujeres, adultos jóvenes en su mayoría.

Descripción de reunión: Llegamos cuando ya había comenzado. Entramos a un terreno de tierra en donde hay varios cuartos construidos con lámina. El de la reunión tiene piso de tierra y hay una cama grande y un congelador que es donde se apoyan para escribir. Me dicen que este grupo antes vivía en el Angostadero pero después de un incendio los trasladaron al lugar actual pues les dijeron que allí van a construir un centro comercial. Son 25 familias que se unieron y trabajan separando material reciclable de la basura y lo venden. Entre todos se ayudan y tienen 5 años viviendo allí. Durante la reunión, varios hombres hablaban de que la noticia de la influenza era una estrategia del gobierno para impedir manifestaciones el 1 de mayo. Dos de ellos asisten a la universidad pero últimamente no han tenido suficiente dinero para pagar su colegiatura.

11 de mayo de 2009: Visita a grupos solidarios de AMEXTRA: observación directa no participativa

La primera persona con la que tuve la oportunidad de platicar fue Johana que trabaja en oficina pero está haciendo una evaluación del servicio brindado a los grupos por parte de AMEXTRA para mejorarlo (eso es lo que mencionó a los tres grupos donde ella también asistió). Ella es de la colonia la Providencia y llegó a Valle muy chiquita (no recuerdo ahora si le pregunté en donde vivía antes). Las preguntas que hacía, eran al grupo y eran pocas, como 5. Recuerdo ¿recuerda cuándo fue la última vez que los visitó el supervisor de su grupo? ¿cómo ha sido la atención de su promotor y por qué? ¿Cómo ha sido la atención de las cajeras? ¿Hay algún asunto que esté pendiente de resolver? ¿Tienen y han leído el reglamento o nada más lo tienen pero no lo conocen? Anotaba respuestas en un cuaderno.

PRIMER GRUPO

No. de grupo: 119	No. miembros 11
Ubicación: Col. Alfredo del Mazo	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox. 7 años	

Antes eran 15 y son de los primeros grupos. La reunión fue en la cochera. Dentro del grupo hay cuatro hombres. Se ve que se conocen bien. Ese día no estaba la promotora porque había salido de vacaciones y la supervisora, se encargó de hacer su trabajo. No estoy segura pero creo que también llenó la hoja de pagos. A las preguntas de la evaluación sus respuestas fue que no tenían ningún problema. Dos de los hombres estaban apurados porque necesitaban salir a trabajar. La casa de reunión es de cemento.

SEGUNDO GRUPO

No. de grupo: No disponible	No. miembros 7
Ubicación: Xico IV	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox. 18 semanas	

El terreno de esta casa está bardeado por láminas y el suelo es de tierra. Parece que el dueño se encarga a hacer talacha de autos pues todo estaba bien lleno de fierros y un auto traqueteado. Era difícil caminar por allí. La casa es de madera y pequeña. Nos reunimos en el cuarto de en medio que es la sala. El grupo consta del matrimonio, dueños de la casa y vecinos. Hay un miembro que acaba de dar a luz y por eso no llegó. Dos miembros más son de reciente añadidura. Tres de los miembros se veían animados por la reunión y los dos más nuevos estuvieron muy callados durante la sesión. Uno de ellos es hombre. Los dueños tendrán como 45 años y parece haber cordialidad entre ellos que se transmite al resto del grupo. Sin mayor demora recibió la dueña los pagos y contaron el dinero. La supervisora les presentó a la nueva promotora a lo que preguntaron que por qué les cambiaban a la promotora con cierta suspicacia. La supervisora contestó que porque no siempre les va a tocar la misma y es el grupo el debe aprender a trabajar bien entre ellos independientemente de la promotora que tengan. Todas las promotoras siguen las mismas reglas y además se intenta zonificar para hacer los traslados entre grupo y grupo más cortos. El dueño preguntó que si uno de los miembros puede dejar el grupo. Su esposa le contestó, diciendo que la promotora ya les había dicho que sí pero cuando terminara sus pagos. Rosario preguntó por qué de la pregunta y el señor le dijo de este miembro que dio a luz y les comentó que ya se le está haciendo muy pesado y que le propuso hacerle una transferencia de sus ahorros y que él le diera el dinero en efectivo para no tener que ir hasta las oficinas. Rosario le dijo que sí era posible pero que efectivamente, antes era necesario que terminara de cubrir sus pagos. Cuando Johana hizo la evaluación, resaltó que consideraban a la promotora Betty como, “muy buena porque nos contesta todas las preguntas hasta que le entendamos.” Sobre el servicio comentan que hasta ahora no se han topado con gente prepotente y que están contentos. De la supervisora, la última vez que la vieron fue en la capacitación aunque los dos miembros nuevos no la conocían de antes porque su incorporación es más reciente. (En general he observado que en todos los grupos hay dos personas que como que están afuera de la dinámica general. Más como espectadores que como participantes).

En el trayecto vi varias oficinas de empresas u ONG´s (no sé) que otorgan microcréditos:

Finsol, Fincomún, Compartamos, Financiera ayudamos, Apoyo Económico. Otros servicios financieros son Bansefi, Paga Banco, Banco Azteca. Me dice Rosario que las más importantes son CAME, Compartamos y Fin común.

TERCER GRUPO

No. de grupo: 1244	No. miembros 12
Ubicación: Xico I	Calle sí pavimentada

La reunión fue en la sala, comedor de una casita de cemento muy pequeña. La casa está dentro de un terreno grande que tiene un par de gansos y otras 3 o 4 unidades más. El ambiente era bastante animoso y el grupo está compuesto de mujeres jóvenes en su mayoría y un par de hombres. Hay un niño en grupo infantil. La dueña de casa es la cajera y es lista y servicial. Durante la reunión habían varios niños pequeños jugando. Una señora ayudaba a otra más joven con su niño de año y medio que estaba muy lloroncito, lo cargaba para que ella pudiera acercarse a la mesa y hacer su pago. En general varias de ellas estaban pendientes de la hoja de saldos que sale cada semana (cosa que no es frecuente en los grupos observados). De las 12 personas parece que son 4 las que viven fuera de ese terreno, un matrimonio con su hija y la mujer del niño llorón.

CUARTO GRUPO

No. de grupo: 980	No. miembros: 11
Domicilio: Xico	Calle sí pavimentada

Composición del grupo: 3 hombres y mujeres alrededor de los 40 y 50 años

Descripción de la reunión: Llegué con Félix una vez ya estaba casi concluida la sesión. Nos acompañó otra promotora de AMEXTRA que se encarga de los créditos microempresariales. Cuando el promotor de un grupo detecta a algún miembro que es elegible para este tipo de crédito, lo recomienda y lo visita algún promotor de este programa para invitarlo a participar y recabar los datos necesarios. Este promotor tiene que asegurarse que la persona efectivamente es dueño de un negocio por lo que lo visita. La reunión fue en un patio de una casa pintada y de cemento. La persona a la que se estaba recomendando tiene una farmacia. Otra pareja dijo estar interesada. La señora vende distinto tipo de cosas en el “tianguis” y el señor es vendedor ambulante en el metro. Les dijeron que la promotora tendría que recomendarlos primero. Sofía le dijo al señor que ella dudaba que pudiera reunir los requisitos. Como Félix se presentó como la supervisora de Sofía, los del grupo comentaron que ella es la mejor promotora que han tenido y que no se las quiten.

QUINTO GRUPO

No. de grupo: 1623	No. miembros: 12
Domicilio: Ma. Isabel	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox: 5 semanas	

Composición del grupo: Todas son mujeres de distintas edades. Hay más jóvenes con niños pequeños y por lo menos una que trabaja fuera de su casa.

Descripción de la reunión: Cuando llegamos ya estaban todas listas para comenzar. La reunión fue alrededor de la mesa del comedor que está ubicada en la sala de la casa que es de cemento. Félix se presentó y les dijo que el propósito de su visita era examinarlas para comprobar que

conocían la información del programa ya que en la semana 5 se les debió de haber dado una capacitación a lo que asintieron. En cuanto a las preguntas solo 2 mujeres participaban y la razón de esto es que dicen que las demás han ido entrando al grupo en semanas más recientes. Se hace observación que no han hecho su reglamento interno. Uno de sus miembros era participante de otro grupo solidario. Sí contestan pregunta sobre lo que significa el aval solidario. Les recalca Félix si todas están de acuerdo con esta política, si están seguras que todas “son gente de confianza”. Félix les dice que lo más importante es tener gente de confianza y no por querer tener más miembros, metan a cualquiera.

Una mujer pregunta sobre la asistencia a lo que Félix contesta que sólo en caso de enfermedad, reunión de la escuela de los hijos o emergencias pueden faltar. Si la falta es debido a cuestiones de escuela, deben traer un papel firmado por el maestro.

SEXTO GRUPO

No. de grupo: 810	No. miembros: 14
Domicilio: No disponible	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox: 3 años	

Composición del grupo: Todas son mujeres de distintas edades. También tienen grupo infantil.
 Descripción de la reunión: La reunión se llevo a cabo en la sala-comedor de la casa. Algunas estaban sentadas en sillones y la cajera junto con la promotora en sillas de la mesa. Al preguntar me dicen que ese grupo comenzó con 4 o 5 socias incluyendo doña Chelito que es de las de más edad. Intermitentemente fueron llegando todas las socias. Había varios niños jugando y corriendo por la casa. El grupo parece ser responsable y tienen como regla que las que lleguen al último pagan multa de 10 pesos. En este caso fue doña Chelito que sin hacerle mención de ello, dijo que traía su multa. Dentro de la reunión estaban también algunas juntando papeles para alguna cuestión política.

18 de mayo de 2009: Visita a grupos solidarios de AMEXTRA: observación directa no participativa

PRIMER GRUPO

No. de grupo: 1213	No. miembros: 12
Domicilio: Col. Del Carmen	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox: 1 año y medio	

Composición del grupo: Mujeres entre los 30 y 60
 Descripción de la reunión: Al llegar con Anamin no había nadie. La casa es de cemento y nos dirigimos a la cocina que es grande y hay una mesa también grande. Una mujer joven le estaba dando de comer a su hija de como 4 años y le dijo que se apurara o que se llevara el plato a otro lugar. Mientras la mujer empezó a sacar bancos para completar asientos para las mujeres que iban llegando. Ella salió de la cocina y ya no regresó. Una socia quiso sacar un préstamo pero no pudo porque su base no completaba para la cantidad que ella quería (5000). Estaba molesta porque dijo que ella había cooperado mucho para apoyar al grupo y ahora que ella necesitaba el préstamo urgentemente no podía. Anamin le responde que se acuerde que ella le recomendó no participar en el préstamo que se hizo a una socia que dejó de pagar su crédito porque le afectaría en la

cantidad de semanas que tenia que esperar para ella pedir su préstamo. La señora contesta que ella no le dijo nada. Hay un problema de falta de pago por una socia en este grupo y todas cooperaron para saldar la deuda. Anamin les pregunta si la señora ya terminó de pagarles a todas a lo que contestan que no. Al parecer esta socia es hija de la líder del grupo. Ella no está en la reunión porque la mamá dice que está dormida porque trabaja de noche. Anamin insiste en que la necesita allí. Ya baja y Anamin la cuestiona sobre sus pagos pendientes al resto del grupo a lo que dice que por favor la esperen la próxima quincena para saldar todo. La otra señora dice que necesita su crédito no la próxima semana sino esta porque ya debe una colegiatura en la escuela y que como cambiaron de contador, el nuevo ya les dijo que no les va a dar más chance. Otra señora dice que ella también necesita un crédito pero tampoco completa base. La dueña liquida su anterior préstamo y solicita otro. Dice que es muy urgente porque es para pagar los quince años de su hija. La cantidad que ella quiere tampoco puede ser. Finalmente acepta esperar una semana y le presta dinero a la segunda señora para que obtenga su crédito.

Ya fuera de la reunión Anamin me comenta que ese grupo estuvo bien hasta que una señora que le tocaba hacer el depósito les dijo a las demás que le habían robado el dinero cuando iba hacia las oficinas. Al principio todas cooperaron para saldar la deuda pero después se dieron cuenta que no había sido verdad. A raíz de esto se ha descontrolado el grupo. La mujer que hizo esto es hija de la líder.

SEGUNDO GRUPO

No. de grupo: 48	No. miembros: 5
Domicilio: No disponible	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox: 8 años	

Composición del grupo: Son dos mujeres mayores y dos más jóvenes. Hay un hombre pero no estuvo presente.

Descripción de reunión: Este es de los grupos de mayor antigüedad aunque solo conserva como socia a la que inició el grupo. Ella comenta que prefirió ir sacando a la gente que era problemática y por eso ahora es pequeño y no son vecinas sino amigas de otra colonia las que allí participan. Todo el tiempo estuvo encendida la televisión en una caricatura. La reunión fue en el comedor de la casa.

TERCER GRUPO

No. de grupo: 1533	No. miembros: 5
Domicilio: Xico II	Calle sí pavimentada
Antigüedad aprox: 15 semanas	

Composición del grupo: Todos son familia y son dos hombres y tres mujeres. Faltaron 2.

Descripción de la reunión: La barda está hecha de lámina y pedazos de madera. En el terreno hay varios cuartos con pisos de tierra y hechos de lámina. En el cuarto que nos reunimos está todo junto, la cama, la mesa del comedor, la estufa y una televisión. Como es un grupo pequeño tenían preguntas sobre el monto que tienen que tener de base para obtener para un crédito. Quedaron que la próxima semana lo sacarían. Cerca de este terreno hay una cancha de usos múltiples.

Anexo C. Entrevista realizada a Karina Hernández, coordinadora del programa de microfinanzas de AMEXTRA en Valle de Chalco

1. ¿En qué formas quiere crecer Avance Chalco? En este momento yo creo que microfinanzas AMEXTRA quiere crecer en cuestión de expansión, también en mejorar la calidad de servicios, poder llegar a más personas que lo necesitan, regularizar sobretodo también nuestra figura legal creo que esto lo más fundamental en este momento. Se está poniendo mucha importancia en regularizar su estado actual. Y bueno yo creo que queremos crecer de manera comunitaria, seguir manteniendo que las personas tienen la capacidad de poder desarrollarse, de crecer, de tener muchos dones y habilidades Potencializarlas de tal manera que nosotros podamos ser solamente como ese medio para poderles dar o crear una oportunidad.

¿En cuanto a calidad de servicios que mencionas, qué cuestiones particulares ves tu que se necesitan mejorar o que tu quisieras ver? Sucursales más cercanas a las personas. Una de nuestras limitantes últimamente tiene que ver con mucho con eso. Tenemos actualmente socios que llegan a hacer de 45 minutos a una hora para hacer sus depósitos o a recoger sus créditos. Entonces eso empieza a hacer que el servicio pues ya no sea tan eficiente y ya no por las personas que colaboran aquí sino más bien por las distancias que hacen los socios para venir a depositar.

¿Su expansión abarca a más municipios? Por el momento estamos trabajando en 5 municipios pero no estamos abarcando al 100% de esos municipios por lo mismo, por esa limitación que tenemos. Entonces si nosotros tuviéramos sucursales cercanas a esos municipios incluyendo hasta la de Valle de Chalco ya que la entrar más hacia allá, ya es muy retirado el tráfico hacia acá creemos que pudiéramos crecer mucho más y con mayor impacto en esas zonas si tuviéramos algo más cercano a ellas.

2. ¿Existe algún objetivo no escrito pero que sea importante para Avance Chalco y se promueva? Yo creo que el caso de que promovemos valores cristianos no está escrito. No es algo que nosotros digamos, este, “creemos en Cristo y señor, páguenos”. Eso no sucede. Pero sí creemos que la forma en cómo debemos tratar a los demás pues es como a nosotros nos gustaría que nos trataran pero no sólo eso sino verlos como nuestros semejantes como nuestros hermanos. Entonces esa característica que nosotros tenemos por lo menos en cuestión organizacional yo siento que no está escrita así tal cual se expresa. Y sin embargo nosotros llevamos acabo tanto talleres como actividades que tienen que ver por lo menos con los colaboradores con reflexiones bíblicas y a los socios, los escuchamos, tratamos de tener paciencia, buscamos la manera en que ellos concilien sus situaciones, al mismo tiempo si tenemos que ayudarlos a reconocer que a veces no es el momento para endeudarse tanto o para asumir la responsabilidad de sus actos pues lo hacemos pero lo hacemos, este, buscando este desarrollo bíblico que te digo que hacemos. No les hablamos de Dios ni les hablamos de ningún tipo de religión porque no somos ninguna religión en específico pero sí creemos en los valores. Y eso aunque no está escrito, los valores están escritos como honestidad, solidaridad, transparencia pero esa parte bíblica, cristiana, no está puesta como un servicio más y sin embargo ese es el plus que nos caracteriza.

3. ¿Qué significa para AMEXTRA, el “éxito”? ¿Lo ha alcanzado? Creemos que todavía nos falta mucho. La palabra éxito no la utilizamos. Creemos más bien que estamos en... ahora sí como trabajando en la viña del Señor y que de El es todo lo que hacemos, para El. Entonces nosotros lo vemos en ese enfoque. Que además El es quien nos ayuda y El es quien nos ayuda a lograr esto y también nosotros de alguna manera tenemos que analizar lo que nos hace falta para llegar.

¿Qué papel juega el contexto de la población e historia de Valle de Chalco u otros factores en poderlo alcanzar o no? Lo que nos ha permitido desarrollarnos o crecer más todavía es que

la gente se empieza a hacerse conciente de la importancia de asumir su responsabilidad. Nos reconocen con un programa que realmente está hecho para apoyarles. Ellos mismos hacen comparaciones con nosotros y otras microfinancieras en donde descubren, que el tipo de servicio que nosotros les damos y la forma en que lo hacemos, los costos que para ellos esto representa son mucho muy bajos comparados a otros. Entonces eso nos ayuda muchísimo para salir adelante. Lo que de repente nos empieza a detener son ahora sí que los socios son morosos. Aquellas personas que no sólo no tienen valores con nosotros sino con su misma comunidad y con las mismas personas que los rodean. Entonces es muy difícil sobretodo cuando de repente hay personas que tienen y que pueden pagar pero que a veces son personas que tienen y que pueden pagar porque abusan de los demás.

¿Ha sido difícil que se formen grupos o en realidad hay disposición de la gente, o sea, hay necesidades, pueden convocar a sus cinco miembros. Han visto alguna dificultad?

Hace tiempo era difícil. Ahora actualmente AMEXTRA empieza a sonar más en el nombre de la gente. Entonces la gente nos busca y ha sido un poco más fácil aunque a veces lo que más se ha dificultado es que la gente entienda el por qué no aceptamos familiares directos. Ellos quieren ser pues como la mamá, la hija, el papá, el hermano, el cuñado, entonces son tantos familiares y en ocasiones dependen del mismo ingreso que nosotros rechazamos ese tipo de solicitudes. Ellos muchas veces consideran que si no lo hacen entre familia no pueden tener la misma confianza que con sus vecinos o sus amigos pero ha sido comprobado más de una vez que reaccionan y responden mejor ante vecinos y compañeros que ante la misma familia.

4. ¿Cómo es la relación de Avance Chalco con otras instituciones de microfinanzas o microcrédito en Valle de Chalco? ¿Existe alguna reunión que se haga entre instituciones? ¿Existe un sentir de competencia en el sector?

Actualmente nosotros participamos en la organización que se llama ProDesarrollo. Es una de las organizaciones que se encarga precisamente de realizar este tipo de reuniones donde varias microfinancieras conviven y comparten aunque yo creo que en cuestión de competencia no nos ven como tal porque son organizaciones muy muy grandes entonces son tan grandes las microfinancieras que yo creo que en este momento no nos ven como competencia, en algún momento lo van a hacer. Lo que a veces sí sucede es que se llega a contactar a las personas y estas llegan a estar en tres, cuatro o cinco microfinancieras al mismo tiempo y si no están capacitadas debidamente pues las personas lo único que realmente logran hacer es sobre endeudarse. Entonces nosotros hemos estado mucho en la dinámica de tratar de concientizarlos de que decidan de si están en un lugar o en otro. Y al parecer en muchos de nuestros casos ha funcionado pero sí creo todavía que hay muchos casos más que todavía hay que trabajarle. Y esa es otra de las cosas que nos hacen falta. Poder llegar con estas microfinancieras a acuerdos en donde nosotros podamos decir cuánto o a cuáles personas podemos o no autorizar. Un tipo de bureau de crédito única y exclusivamente de microfinancieras. Eso yo creo que para todos sería bueno pero como que es difícil que las demás microfinancieras y sobretodo por el tipo de misión u objetivo que tienen, es sumamente diferente al de nosotros. Entonces eso también pues crea mucha diferencia en lo que hacemos y en lo que ellos hacen. ¿De las que tú conoces que también están trabajando aquí en el municipio hay algunas otras que tengan la figura de una organización no lucrativa o ya están constituidas como empresas? En su mayoría ya están constituidas como empresas o como bancos. Creo que ya nada más quedamos nosotros.

5. El reporte de MixMarket Latinoamérica para 2009 considera al programa de AMEXTRA en los primeros lugares en cuanto a eficiencia (menor costo por préstamo) ¿cómo lo lograron?

Yo creo que el diseño que tiene nuestro proyecto hace que precisamente pueda ser posible ese logro. Está adaptado precisamente para las necesidades de las personas y las personas lo asumen como tal. Se dan cuenta, lo aceptan y entonces se hace. Pero por supuesto también hay todo un equipo de trabajo, toda una organización, personas motivándonos. En este caso actualmente ya contamos con un consejo que también está al pendiente de lo que hacemos, nos orientan, nos guían. Entonces siempre es como... Por un lado está esa parte en donde nosotros estamos totalmente como colaboradores dispuestos a echarle ganas y a trabajar, y a buscar precisamente esa eficiencia, en ser mejores también, no solamente lo buscamos en los socios sino en los colaboradores también y también esa otra parte de la organización en donde pues está apoyando y aportando todas las herramientas necesarias para poder lograrlo. **¿Cuánto tiempo tiene que empezó a funcionar el consejo?** El consejo empezó a funcionar en julio de hace un año si mal no recuerdo. **¿Has visto que ha sido de beneficio para el programa?** Ha sido de beneficio en función de esta idea de desarrollo y crecimiento que ahora se tiene y además es muy bueno contar y saber que cuentas con más ojos y con más gente que conoce y sabe del tema y que eso te ayuda de alguna manera a sentirte tranquilo también hasta para saber en qué momento puedes tomar decisiones y cuáles son tus parámetros. **¿Cuál es el costo que los socios tienen que pagar?** Pues por ejemplo, no vamos lejos el asunto del interés. Los intereses, cobramos el 4.5 sobre saldos insolutos que ellos ya al mes vienen pagando menos del 3%. Ellos deciden el plazo de su pago y conforme ellos más rápido paguen, pues menos van a pagar en cuestiones de intereses. En otros programas les ofrecen tasas arriba del 5%, pueden llegar a ser hasta del 7%. Son también programas donde además, hay uno por allí que yo conozco, que dicen que les cobran el 2.5 % pero es sobre tasa bruta, entonces eso lo que ocasiona es que también los sujeta a pagar un dinero a una determinada cantidad de tiempo por lo menos a dos años y esos dos años y toda esa cantidad que ellos pagan termina haciéndose más de tres veces el pago que ellos deberían de dar. Entonces ellos han detectado hasta ese tipo de diferencias. Nosotros hemos también aprovechado esa situación para poderles hacerles esa comparación y por supuesto la gente prefiere pedirnos a nosotros que a otras organizaciones. Otra de las cosas también es el tipo de servicio que se les da. Ellos aquí vienen, recogen sus créditos, se les entregan, el tiempo que hacen puede variar entre cinco y diez minutos Sin embargo otros proyectos pues los hacen a que tienen que ir a bancos, hacer filas sumamente engorrosas y las personas con las que trabajamos son personas de bajos ingresos y de entrada su apariencia y muchas ocasiones hasta su vestimenta puede no ser como muy agradable para un banquero. Entonces el trato que ellos les dan es frío, es seco. Ya no sé ni siquiera es por la apariencia o es porque la mayoría de los banqueros son así y la diferencia es que aquí no hacemos eso. Tal vez y igual porque nosotros mismos en ocasiones vestimos igual que ellos, este no al 100% pero sí de tal manera que la gente se sienta con esa confianza de poderse acercar y sentirse entendida y escuchada.

6. ¿Existe alguna categorización, oficial o informal, de los distintos grupos de ahorro? (por ejemplo, nuevos/viejos; conflictivos/no conflictivos; familiares/no familiares, etc.) Nosotros tenemos en la parte operativa tenemos una forma de categorizar a los grupos. En este caso lo hacemos con “A”, “B” y “C”; A de excelentes, B, de bien o buenos y C de regulares. O sea no creemos que son así como lo más desechado pero es a lo que más hay que trabajar. Y lo clasificamos por medio de varias cosas como es la calidad de su cartera, la forma en que se integran, la forma en que resuelven sus problemas, en fin abarcamos prácticamente son como 7 datos los que tomamos de los socios incluyendo hasta su asistencia. Esto es por medio de las visitas que hacen los promotores cada semana y en donde ellos van checando precisamente esa participación y evolución del grupo. En función de eso, ya un grupo que ya puede trabajar casi

solo sin necesidad de que esté el promotor, que sabe llenar sus hojas, que sabe que tiene que depositar, que tiene que asistir, que su pago tiene que ser puntual, que debe de apoyarles a sus compañeros cuando ellos no tienen en ese momento para el pago, para nosotros esos son los grupos “A”. Y los grupos B y C algo les hace falta reforzar. Casi a los C les hace falta reforzar el 50% de sus características y en función de eso son a los que mayor atención les dan tanto los promotores como los supervisores en su atención. **¿Cómo miden ustedes la solidaridad de un grupo?** Por ejemplo cuando una persona no lleva el monto de su pago o simplemente no asiste. Entonces entre las personas se preguntan qué sucedió, que fue lo que pasó con ella. Ellos normalmente siempre tienen que estar enterados. Si no están enterados es que de plano no les interesa ser solidarios y cuando están enterados, ellos te dicen cuál es la situación que vivió y ellos mismos se organizan y deciden de manera muy voluntaria aportar una determinada cantidad para apoyar a esa persona y salir de su dificultad. O de la misma manera decidir, “saben que a esta persona necesitamos que le presten un crédito porque tiene una situación difícil y no se preocupen yo les firmo de aval”, eso también es solidaridad.

7. ¿Es uno de sus objetivos formales, propiciar unión dentro de los grupos solidarios? Sí está por escrito. **¿En sí de grupo con grupo se han realizado algún tipo de actividades en donde los grupos se reúnan?** No, en eso sí no. Por las mismas características que tienen los grupos y el tipo de manejo de efectivo y todo eso que se maneja, que se lleva a cabo y evitar conflictos, nosotros no lo hacemos. Bueno no lo hemos hecho, tampoco lo hemos pensado, ni propuesto. Se han hecho eventos como capacitaciones por ejemplo donde han convivido socios de un grupo a otro. Se conocen y en ocasiones han hecho lazos por ejemplo yo vendo mochilas pero tú las haces, entonces para qué voy al Distrito, mejor te las compro a ti y ellos mismos llegan a convenios y a acuerdos. Eso sí se ha llegado a hacer. Hemos tenido talleres de resolución de conflictos, de autoestima en donde los socios han participado y han comentando sus situaciones desgarradoras que viven y les han ayudado mucho. Eso es lo que nosotros hemos hecho o sea reunirlos para reuniones de cursos microempresariales, de autoestima, de resolución de conflictos, cursos también de soya, allí es donde han convivido ellos. **¿Cómo se hace la invitación a estos eventos? ¿Por zonas?** Se seleccionan un determinado número de grupos y a esos grupos y a esos promotores se les invita para que vengan por lo menos dos socios de cada grupo. **¿Se sigue haciendo?** Lo estamos retomando. Lo que pasa es que nuestros cursos eran también muy largos

8. ¿Qué tipo de reglamentos escritos existen en el programa? Actualmente solamente tenemos el reglamento que a los socios se les da. Tenemos reglamentos internos también. Pero también estamos actualmente modificando tanto nuestro reglamento, productos, de acuerdo a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores por este cambio de figura que vamos a tener. **¿Cuál es su función?** Regular la forma en que los socios deben de trabajar. También sanciones por en caso de que se omitan o se lleven acabo cosas que no debieran de haber sido. **¿Cómo qué tipo de cuestiones se sancionan?** Por ejemplo cuando a los socios les toca depositar y lo hacen a destiempo. “Ay es que se me olvidó el dinero y no lo pude traer pero ya se lo traje tres días después.” Eso es un abuso pero además la forma en que se sanciona es que a todo el grupo en general no se le va a otorgar crédito por eso todos tienen que estar al pendiente de que el depósito se haga en la fecha que se les indicó. Las inasistencias también se sancionan. Si no hay una asistencia del 80% por lo menos de las personas, para autorizar un crédito no se puede otorgar. Nos tenemos que esperar hasta que regularicen su asistencia. **¿Se han podido ejercer al pie de la letra el reglamento para socios?** Actualmente sí pero ya nos está quedando chiquito. Ahora

hay que tenerlo que hacer diferente porque la gente está creciendo. Entonces también la gente busca por donde evitar asumir algo. **¿Y el interno?** Sí hay procedimientos y hay un reglamento de ética y hay un reglamento que le llamamos interno donde especifica cuáles son nuestras funciones, lo que debemos hacer, qué cosas pueden estar permitidas, qué cosas no, o sea todo eso y sí también hasta donde se en medida de lo posible se lleva tal cuál es. **¿Quién se encarga de supervisar esa parte, de que se cumpla lo que está escrito?** Yo creo también que allí estamos entrando en esa nueva etapa donde vamos a requerir un contralor que esté precisamente atendiendo que todo lo que se tiene que cumplir se cumpla. Yo no creo que se cumpla al 100% porque algo así como muy formal no lo hemos tenido, más bien han surgido reglas después de ciertos sucesos, entonces yo lo veo más como eso. Entonces actualmente quienes nos encargamos de ver o vigilar que eso se cumpla en este caso somos los jefes inmediatos de esas personas. Mi jefe inmediato en este momento si yo tuviere alguna falta, él va a ser quien directamente tendría que aplicarme el reglamento. En este caso a los promotores, lo aplican los supervisores y la coordinadora de promoción y tu servidora estamos al pendiente de que efectivamente se lleve a cabo.

9. ¿Se ha previsto o intentado dar autonomía a los grupos? (Por ejemplo que en vez de necesitar de un promotor, ellos se encarguen de su reunión semanal). Sí. Hace un año precisamente hicimos que a los grupos ya no los visitáramos semanalmente sino cada quince días. El resultado no fue muy bueno pero yo creo que tuvimos muchas cosas que no cuidamos. Yo creo que fue eso, entonces en función de que lo cuidemos se va a poder lograr, y se pretende que para los próximos años, eso se logre. No que se dejen de ver definitivamente los grupos. Eso es casi imposible porque de alguna manera eso te da una garantía de recuperación. Las personas tenemos un mal común como seres humanos, si no somos vigilados pues bien somos desorientados. Entonces a veces por eso necesitamos cierta vigilancia y control. **¿Cuáles son los problemas que notaron?** Problemas de morosidad, de riesgo, de repente las personas no los localizábamos, ya estaba todo mundo trabajando, ya no sabíamos qué estaba sucediendo con sus existencias o sea como que una semana sí sabíamos qué pasaba con ellos pero a la siguiente ya no sabíamos nada y después ya cuando regresábamos resulta que ya se fue de casa. Pues sí, sucedieron cositas así como esas que no sé si fue a lo mejor igual casualidad o algo pero creó mucha tensión nerviosa en los promotores y hubo hasta quienes enfermaron de tanto estrés y preocupación y la verdad dijimos, “no tenemos la necesidad de hacer esto, creo que todavía no estamos preparados para dar ese brinco o tenemos que prepararnos más bien para las próximas ocasiones y tenemos que desarrollar que los socios precisamente puedan estarlo haciendo y no sé, tenemos que buscar allí algún procedimiento que nos lleve a lograrlo.

10. ¿El programa ha tenido objetivos relacionados con capacitación en habilidades de trabajo grupal por ejemplo, resolución de conflictos? Sí.

11. ¿Existe en el reglamento del programa limitantes en cuanto al uso de préstamo (por ejemplo, no se da crédito para el pago de hipotecas)? Mira, actualmente es como sí y no porque a los socios se les presta para vivienda, para educación, para negocio, para salud y tenemos un rubro que se llama otros, entonces ese otros ya lo hace abierto a lo quieras pero se procura cada vez que se otorga un crédito se prevé que siempre sea destinado para lo que se quiere. Que por lo menos los socios estén enterados, “Haber, fulanito va a solicitar un crédito y lo necesita de tanto. Están seguros ustedes de que lo va a ocupar para esto, ¿saben para qué lo va a querer? ¿Está usted de acuerdo que tiene la capacidad de pago, que puede devolvérselo sin

ningún problema? ¿Qué sí o que no?” Bueno entonces allí es donde formamos al grupo para que ellos también tomen decisiones sobre esa decisión. Esa es una de las cosas más que también estamos regulando.

12. ¿Se considera más riesgoso dar crédito al consumo y a proyectos productivos, que sólo a proyectos productivos? ¿Cómo fue que AMEXTRA decidió que en su programa se otorgaran ambos tipos de créditos? No siempre nos hemos manejado así, bueno por lo menos de los ocho años que yo llevo aquí, siempre se han manejado así. Y los proyectos productivos son muy buenos pero fíjate una de las características que tienen nuestras socias y que además muy pocas veces, es más yo creo que casi ninguna de ellas lo nota, es que son personas productivas. Aquí a las señoras les das 100 pesos para el gasto de toda una semana y ellas hacen que rindan 500. ¿Cómo lo hacen? No sabemos. Igual y tal vez, precisamente, consiguiendo este tipo de créditos de microfinanzas donde ellas pueden ir aportando, pueden ir pagando y además ir cubriendo sus necesidades. Una persona que puede realizar su casa, el sueño de tener una casa, bien hecha, bien formada, es tan cumplidora como una persona que tiene un negocio y muchas veces puede serlo hasta más ¿no? porque ellos ven las opciones de donde tienen ellos que recuperar dinero para poder pagar. En el caso de los que solamente tienen negocios pues consideran que sólo su negocio les va a generar el ingreso suficiente para pagar. ¿Pero qué sucede si el negocio no funciona? ¿O qué sucede si ejemplo ahorita que estamos en un estancamiento tan fuerte por lo menos en lo que es ya en esta parte baja de ingresos de personas así, este, es tan poca la venta, que empiezan a atrasarse más, más que una persona que está construyendo su casa, más que una persona que dice “pues a lo mejor hasta lo pedí para irme de vacaciones y ya regresé y bueno ahora me toca pagar porque me quiero ir de vacaciones el próximo año o porque tengo que pagarle los estudios a mi hija, entonces yo no puedo quedar sin crédito porque mi hijo tiene que estudiar.” Pero no digo con esto tampoco que el dar créditos a negocios tampoco sea muy bueno, o sea, es muy bueno porque también nos ha dado mucha productividad. Entonces hay socias que tenemos que ellas dicen que se dedican al hogar pero cuando tú les preguntas si de plano lo único que hacen es solamente estar en sus casas, que qué hacen las otras ocho horas que les quedan libres, “Ah, no bueno, es que a veces salgo y les vendo cosas en catálogo. Es que a veces salgo y pongo mi mesita de cheetos”. “Pues esa es una actividad productiva”. “No, no, no, eso nada más es un puestesito”. Entonces para ellos no es como muy significativo porque es un asunto de autoestima pero de que colaboran y aportan, lo hacen. Entonces si nosotros lo pusiéramos como, hacia cuántos proyectos productivos lo generamos, pues es a un sin fin. Creo que en su mayoría serían proyectos productivos.

13. Cuando se ha requerido hacer ajustes en los plazos de pago de crédito (por ejemplo en contingencias como el año pasado con la influenza), ¿éstos ajustes representan pérdidas económicas para la institución o se compensan mediante mecanismos financieros? Es que no fue nuestro caso. Toda la gente respondió muy bien. Nosotros no cerramos, más bien mantuvimos las sugerencias que nos solicitaron para poder continuar laborando. Entonces, no fue nuestro caso, no fue el caso de los socios, sin embargo sí hubo algunos socios que sí tuvieron algunas situaciones pero que bueno, también tuvieron de dónde echar mano para poder solventar su situación. A lo mejor yo te puedo platicar de lo que acabamos de vivir con las inundaciones. Allí sí se podría decir que fueron unas pérdidas pero también hubo una aportación de nuestra, ¿cómo me dijiste?, algo “financieras”, de nuestras fuentes financieras para poder... . Nosotros contamos con protección de crédito, todos los socios cuentan con una protección de crédito. Claro, eso es únicamente válido en caso de fallecimiento; es un seguro de vida. Pero lo que ahí

podimos hacer fue como tomar una parte de allí para poderles apoyar con un porcentaje. El porcentaje de ahorros que ellos tenían y la diferencia fue diferida para que ellos pudieran pagar sin problema. Entonces por medio de mecanismos financieros pudimos dar o encarar esa situación de inundación que tuvieron aproximadamente 100 socios de la comunidad. (Ellos manejan ese seguro y cubre el saldo del crédito pendiente más 800 pesos como apoyo a gastos funerarios y el reintegro de lo que el socio tenía ahorrado).

14. ¿Cuál es el objetivo del servicio de ahorro que ustedes brindan a sus socios? Damos un interés y uno muy bueno. Nosotros el interés que damos es de acuerdo a la tasa CETES a 28 días más 2.5. Ningún banco te lo da y menos por diez pesos. Desde 10 pesos te damos esa misma tasa, a todos y es calculada diario, entonces al mes, se te hace tu aportación. Se capitaliza los intereses entonces es muy buen rendimiento. **¿Y los socios sí han hecho uso de este servicio?** Sí, mira tenemos socios que así como lo depositan lo sacan y lo entendemos porque de alguna manera también una de las dinámicas y características que tienen nuestro programa es que por ejemplo, si tú no tienes para tu pago esta semana pero tienes un excedente de ahorros antes de tu base, tú puedes disponer de ese dinero para dar tu pago. Entonces de allí, la gente toma para aportar su pago. De esa manera no cae en mora y conserva su historial limpio. Entonces ellos poco ven, reflejados sus ahorros pero tenemos otros grupos de socios que solamente son ahorradores, que no quieren pedir crédito porque saben que su ahorro les genera bastante interés. Hemos tenido socios que con su interés pagan su crédito, entonces sí, sí ha habido y todavía hay gente que hace uso de este tipo de servicio. (Antes pagaban CETES más 4.5 pero lo bajaron a 2.5 para no tener que elevar costos en el cobro de intereses).

Anexo D. Entrevista al Señor Vicente Cortés Moreno

Entrevista no estructurada a Vicente Cortés Moreno, residente de Valle de Chalco el 6 de junio de 2009 en su casa, Valle de Chalco Solidaridad.

El Sr. Cortes actualmente es vigilante en el Palacio Municipal de Valle de Chalco, tiene 65 años de edad y es originario de Tlaltizapán, Morelos. Desde 1983 vive en el terreno que fue heredado por el papá y el hermano de su esposa y está ubicado en la Col. Santa Cruz. Entre 1991 y 1993 fungió como delegado de su colonia y también fue presidente de uno de los comités vecinales creados para el PRONASOL.

Al llegar a su domicilio no se encontraba por lo que su esposa después de escuchar cuál era el motivo de mi visita, me permitió pasar a la sala de su casa. Ella comentó que al llegar a este terreno no había, “nada”. No habían muchas casas sino solo “enfrente y la de la esquina”. Ella también fue delegada de su colonia aunque no especificó en qué años.

Llegó el Sr. Cortes y después de recordarle quién era, empezamos a conversar. Le pregunté cuál era la función de un delegado pues en mi primer encuentro con él me había mencionado que había desempeñado ese cargo. Me contestó, “juntaba vecinos y hacíamos cosas mediante gestión en Chalco”. Me contó que había sido colaborador del Ing. Felipe Medina Santos, primer presidente municipal de Valle de Chalco.

Le pregunté entonces sobre cómo había funcionado el programa de Solidaridad en Valle a lo que me contestó, “No teníamos escuela, agua, luz. En 1988 vino a pedir Salinas el voto de los de Chalco. Nos dijo que si él llegaba a ser presidente, lo primero que iba a tener Valle iba a ser luz, agua, pavimento y drenaje. Abajo del puente tirado puso una palanca y se vino caminando por Alfredo del Mazo que aun no estaba pavimentada. Mi esposa se iba a lavar a un canalito que está por la hacienda, atravesando la unidad deportiva.” Le seguí preguntando si algún otro candidato los había visitado como Salinas a lo cual me contestó que no, “luego vino Camacho Quiróz. Él puso la primera piedra de UAEM pero ya estaba todo hecho. Salinas hizo el palacio.” Sobre Salinas agregó, “Veía en Valle la marginalidad que teníamos, la falta de servicios. Cada mes o cada quince días nos recibía en los Pinos o en su casa de Toluca”.

A continuación se levantó y me dijo que me iba a enseñar unas cosas. Regresó con un sobre tamaño carta con distintos tipos de documentos y fotografías que avalan su labor como delegado, y como vecino que constantemente ha estado sirviendo a su colonia. Se encuentran reconocimientos, copias de identificaciones que lo señalan como miembro de organizaciones priistas y correspondencia. En el folder también se encontraba un manuscrito denominado “Pionero y líder social del Valle de Chalco” que él le dictó a su nieta. En este se cuenta con más detalle su llegada a esta localidad y su labor de gestión. Uno por uno me fue enseñando casi todos los documentos que posee incluyendo una demanda que fue levantada en su contra por utilizar unos terrenos para la construcción de una escuela.

Le pregunté entonces que cómo había aprendido a gestionar (que es un término que usa con fluidez); si alguien le había enseñado. Me contestó, “cayendo y levantándose me empape de todo esto.” Dice el Sr. Vicente que en 1963 López Mateos hizo “los primeros seguros” y visitó su pueblo Tlaltizapán. Fueron entonces varios al DF en autobuses a marchar, entre ellos él, y fue allí

que él empezó a ver “como se hacían las cosas”. Comenta que desde 1963, él es militante del PRI.

Continuó la conversación sobre Solidaridad y me dijo que este programa llegó a Valle en 1989. Lo primero que hizo Salinas de Gortari fue “jalar la palanca” y decir, “hágase la luz para Valle de Chalco”.

Como me estaba enseñando lo de la demanda que hay en su contra, le pregunté qué era lo que le motivaba a involucrarse para ayudar a su comunidad a lo que contestó, “me ha motivado mi familia. Luego mi hijo, el que está allí en la foto, me pregunta que qué me han dado, que qué he ganado. Y pues es tener satisfacción de por decir ser reconocido como líder natural. Hartos se hacen líderes pero no lo son”. Me contó entonces que él no pudo avanzar en una carrera política pues no tiene “ni padrino, ni dinero.”

Le pregunté entonces que cómo era que habiendo sido el PRI el partido que había conformado Valle de Chalco y dotado de servicios, la gente hubiera cambiado al PRD para su gobierno local. Me cuenta entonces que de 1996 al 2000, el presidente municipal cuyo apellido es Castañeda tuvo como secretario de palacio a un tal Miguel Ángel Luna. Pero para las elecciones siguientes, Ventura, el presidente del partido escoge como sucesor a Luis Enrique. Miguel Ángel quería ser el candidato y “hace su berrinchito” por lo que el PRD lo acoge, y gana las elecciones municipales. “Les pegó la enfermedad de la hepatitis porque se volvieron todos amarillos”. Dice el Sr. Vicente que para estas elecciones del 2009, “están regresando todos porque a él (Miguel Ángel) ya no lo quisieron en el partido (PRD).”

Le pregunté que si él creía que esta pugna ha afectado a Valle de alguna forma a lo que dijo, “En parte sí, lo que está pasando con Montalvo (último presidente municipal de Valle). Yo me llevo lo mío, hay que se arreglen.” Montalvo pidió licencia de su puesto actual para lanzarse como candidato a una diputación dejando algunas problemáticas sin resolver como la falta de pago a los “piperos” que durante dos meses estuvieron recogiendo agua de unos terrenos en donde se piensa construir un centro comercial. Al 5 de junio llevaban ya varios días protestando en la explanada del palacio. “Ahorita le está metiendo dinero a su campaña. Sí perjudica porque ya no seguimos con los programas de antes. Las Américas no tienen los mismo servicios que nosotros.”

Le preguntó qué ha hecho el último delegado de la colonia a lo que contesta que, “nada, ni lo conocen.” Le pregunto entonces si él no ha pensando en volver a serlo a lo que me dice que mucha gente a donde quiera que va le hablan y le dice, “¿cuándo vas a regresar a la delegación?” Pero él dice que para ello tendría que renunciar a su trabajo actual en donde tiene una antigüedad acumulada de 15 años y sólo le darían 20 mil pesos, “¿qué voy a hacer yo con eso?” Me dice que los delegados no reciben ningún sueldo. Pero que si él hoy fuera delegado lo que haría sería meter más vigilancia porque han ocurrido varias muertes, buscaría más ayuda o gestionaría para atender a las madres solteras. Me empieza entonces a relatar lo siguiente, “Yo tengo 64 años, tengo derecho a una despensa. No, porque eres servidor público pero hay servidores que salen con despensa. En cabildo nos dijeron que nos iban a dar 2 despensas por mes. Nos hacen firmar un papel donde dice que vamos a recibir bicicletas para que se transporte el personal y ya no tener que pagar camión. Allí están escondidas porque yo las he visto.” Le pregunto si sabe qué se piensa hacer con ellas y dice no saber. Le pregunto si no puede unir a los trabajadores como hace

en su colonia y pelear por sus derechos y me contesta que él no es del sindicato sino trabajador de confianza.

Continúa platicando de que “como delegados nos gustó trabajar. El modo de trabajar de un delegado, se da a conocer.” Dice que es muy conocido y que sus compañeros de patrulla no quieren salir con él, que le dicen, “así no vamos a poder robar.” Me cuenta entonces que la multa es de 500 pesos por persona y me pregunta si estar bebiendo en la calle es un delito verdadero. Dice entonces que cuando él anda en la patrulla inmediatamente lo reconocen y lo saludan y se acercan a él y le dicen, “aquí tienes Vicente para que te tomes un refresco con nosotros”. Dice que él lo acepta pero lo que hacen “otros” es llevarlos “a un rincón oscuro y sacarles dinero.”

Se queja entonces de una mujer que fue su vecina y que llegó años después que él a Valle de Chalco. Dice que recién llegada se le inundó su casa y él fue al municipio y solicitó ayuda. Sin embargo ahora ella ha hecho carrera política y en una reunión con Peña Nieto a donde Vicente también asistió pero como escolta, esta señora no sólo lo “ignoró” sino que le dijo a Peña Nieto que ella había sido una de las primeras pobladoras de esa zona. “Si yo tuviera que dar, yo ayudaría. Yo les di terrenos.” Le pregunté entonces si en sus inicios Valle fue un asentamiento irregular a lo que asintió y comentó que con Salinas se legalizaron las propiedades. La primera colonia “escriturada” fue la de Vicente, la Santa Cruz y en ese entonces el costo por escritura fue de \$250 pesos.

Le pregunto si la gente de Valle en su mayoría está familiarizado con Solidaridad y me dice que sí pero que “no lo han sabido valorar, que tengo esto, te lo doy.” Comenta entonces que recientemente vinieron otra vez a tomar datos de todos y que Carlos Rojas va a volver a implementar el programa: “Salinas va a venir.”

Sobre los comités de Solidaridad Vicente me dice que la gente votó para elegir a los presidentes, de los cuáles él fue uno. “Problemas no teníamos. Tú eres presidente en el tramo tal y tal y teníamos que asegurar que todos los recursos fueran implantados en el tramo que nos correspondía. Que te van a bajar aquí el cemento, el presidente debía estar al pendiente.” Dice que si algún presidente no hacía bien su función no existía sanción. Comenta el caso de Gloria Chávez que “se agarró material” y por eso “la señora que tiene la tienda en la esquina” no tiene banqueta. “No castigaban a nadie aunque lo dijéramos.” Agrega que el programa de Vivienda Digna, “regaló mortero y arena.”

El Sr. Vicente tenía una cita a la cual atender y para la cual ya se le había hecho tarde por lo que concluimos la charla. Me prestó su manuscrito y seleccioné fotos y uno que otro documento. Hicimos una relación de lo que me llevaba para que no se perdiera ninguno y todo estuviera claro. Me despedí y prometí regresarle lo que me prestó.