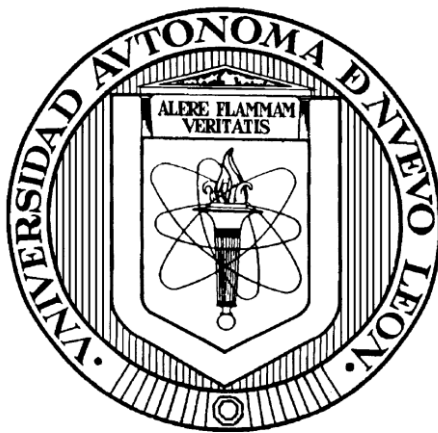


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES



TESIS:

**LA CONFIANZA Y LAS REDES SOCIALES EN LA CONFIGURACIÓN
DE LA SUSTENTABILIDAD SOCIAL EN LOS MICROCRÉDITOS
GRUPALES: EL CASO DE CREDICLUB SA DE CV**

**PRESENTA
BEATRIZ FÉLIX CANSECO**

**COMITÉ TUTORIAL
DIRECTOR: FELIPE FLORES VICHI
CODIRECTOR: ALFONSO PÉREZ SÁNCHEZ**

**TESIS
PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRÍA EN CIENCIAS SOCIALES CON
ORIENTACIÓN AL DESARROLLO SUSTENTABLE.**

JULIO, 2014

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por aceptarme como becaria y brindarme el apoyo económico para la realización de mis estudios.

Incluyo también a la Universidad Autónoma de Nuevo León, al Instituto de Investigaciones Sociales (IINSO) y todo su personal, por permitirme llevar a cabo el desarrollo de este estudio.

Siempre he pensado que la palabra *gracias* no debe tomarse a la ligera y, con todo su peso, la empleo hacia el Director de mi tesis, Dr. Felipe Flores Vichi. Agradezco también al Dr. Alfonso Pérez Sánchez por formar parte del Comité de Tesis, por su guía, sugerencias e interés en la revisión de este trabajo.

Agradezco también a Crediclub y todas las personas que son parte de esa institución, ya sea como empleados o clientes, y que colaboraron para la realización de este trabajo, principalmente a Juan Francisco Fernández, Ana Treviño y cada una de las entrevistadas.

Gracias infinitas a mi familia por el soporte que siempre me ha brindado, a mis amigos por su gran apoyo moral... y en algunas ocasiones, también financiero.

Gracias a mis compañeras en esta aventura compartida.

Gracias a eso de lo que todos somos parte. GRACIAS DIOS.

DEDICATORIA

Antes que nada, y por toda la falta que me ha hecho, le dedico este trabajo a M.C. Rosa María Canseco, quien me inspiró a seguir estudiando, y afirmó mi decisión con pocas pero siempre sabias palabras. Algún día empezaríamos el doctorado juntas. Mi metodología y redacción abandonadas por tantos años y acostumbradas al periodismo, te extrañaron en todo momento.

A mi familia, con un agradecimiento infinito, desde todos los lugares donde se encuentran, siempre están conmigo: a mi Madre, que no necesita comprenderme para apoyarme (y perseguir autoridades en mi nombre para recuperar mi certificado de preparatoria); a mi Padre, que aún no cree que haya vuelto a la escuela (principalmente porque lo hice en su carro y en parte, con su manutención); a mi hermano y mi cuñada por mostrarme su apoyo sin preguntas y con mucho cariño. A todos ellos les dedico este trabajo por una sola razón: Los amo.

Desde el fondo de mi corazón, y al parecer de mi genética, a mi abuela Rosaura González, la primera licenciada en ciencias sociales en mi familia, aunque algún nieto ya aplaudiera su tesis: Abue, siempre serás mi estrella.

A mi prima hermana (donde aplica más lo segundo que lo primero) Alejandra Martínez y su esposo; y a Dulce y Juan, por sus distracciones y apoyo entre tantas cosas, y todos los alimentos que me mantuvieron viva y despierta... y por el café, los montones de tazas de café.

Imposible sería no dedicar este escrito con gratitud entera a Alejandra Félix y Carmen Ramos, que me hicieron ser graduada de secundaria de nuevo, sin ustedes no hubiera podido empezar lo que hoy termino. Gracias por mi certificado.

A mis compañeras de vida e incondicionales amigas desde mis 3 años, Ana y Martha, y la profunda anexión de Karina, por cuidarme en todos sentidos, y soportarme, tolerarme y aguantarme en todo momento de este proyecto. A Gin que simplemente nunca me dejó parar. A mis compañeras de esta maestría por su complicidad, soporte y amistad.

...a los que fueron y los que son, los que estuvieron y los que están a mi lado en este camino:

GRACIAS.

ÍNDICE

Capítulo	Página
AGRADECIMIENTOS	ii
DEDICATORIA	iii
CUADROS	vii
GRÁFICOS	ix
INTRODUCCIÓN	1
1. ANTECEDENTES	6
1.1. ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS	6
1.2. DIAGNÓSTICO DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO	7
1.2.1. <i>¿Qué sabemos de los microcréditos grupales o solidarios hasta ahora?</i>	8
1.2.2. <i>Funcionamiento u operación de microcréditos grupales</i>	10
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	14
1.5. OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS PARTICULARES	15
1.5.1. <i>Objetivo general</i>	15
1.5.2. <i>Objetivos particulares</i>	15
1.6. HIPÓTESIS	15
2. MARCO TEÓRICO	16
2.1. EL NUEVO INSTITUCIONALISMO COMO MARCO DE ANÁLISIS	16
2.2. MICROFINANZAS Y MICROCRÉDITOS	19
2.3. CAPITAL SOCIAL: SIGNIFICADO Y COMPONENTES BÁSICOS	23
2.3.1. <i>Confianza</i>	30
2.3.2. <i>Redes sociales o asociaciones</i>	32

2.4. SUSTENTABILIDAD SOCIAL	36
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.1. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA: ENTREVISTA	41
3.1.1. <i>Entrevista grupal.....</i>	41
3.2. UNIDAD DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA	42
3.2.1. <i>Caracterización de la población y muestra.....</i>	48
3.3. PERIODO DE RECOLECCIÓN.....	53
3.4. OPERACIONALIDAD DE CONCEPTOS Y HERRAMIENTA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	54
4. RESULTADOS	62
4.1. ANÁLISIS DE ENTREVISTAS GRUPALES.....	66
4.1.1. <i>Grupo Saturno</i>	66
4.1.2. <i>Grupo Amanecer</i>	70
4.1.3. <i>Grupo Bellas VIP</i>	72
4.1.4. <i>Grupo Chicas Activas</i>	75
4.1.5. <i>Grupo Soñadoras</i>	77
4.1.6. <i>Grupo Rubí.....</i>	81
4.1.7. <i>Grupo Armonía</i>	83
4.1.8. <i>Grupo Ave del Paraíso.....</i>	87
4.1.9. <i>Grupo Bratz VIP.....</i>	90
4.1.10. <i>Grupo Soñadoras VIP.....</i>	92
4.1.11. <i>Grupo Olivos.....</i>	95
4.1.12. <i>Grupo Estrellas.....</i>	98
4.1.13. <i>Grupo Consentidas.....</i>	100
4.1.14. <i>Grupo Estrellas de Mar.....</i>	103
4.1.15. <i>Grupo Las Divas.....</i>	105
4.1.16. <i>Grupo Musas.....</i>	108

4.2. ANÁLISIS GENERAL	110
5. CONCLUSIONES	132
6. BIBLIOGRAFÍA	138
7. ANEXOS.....	144
8. GLOSARIO.....	144

CUADROS

CONTENIDO	PÁGINA
CUADRO 1. Componentes de capital social de acuerdo a los autores estudiados.....	28
CUADRO 2. Muestra de 16 grupos seleccionada para la investigación.....	44
CUADRO 3. Antigüedad de los grupos en la muestra de pertenecer a esquema de microcrédito grupal.....	45
CUADRO 4. Sistema de análisis de acuerdo a la dimensión grupos acreditados.....	53
CUADRO 5. Sistema de análisis de acuerdo a la dimensión confianza.....	54
CUADRO 6. Sistema de análisis de acuerdo a la dimensión redes sociales.....	55
CUADRO 7. Composición demográfica del grupo Saturno.....	66
CUADRO 8. Composición demográfica del grupo Amanecer.....	70
CUADRO 9. Composición demográfica del grupo Bellas VIP.....	72
CUADRO 10. Composición demográfica del grupo Chicas Activas.....	76
CUADRO 11. Composición demográfica del grupo Soñadoras.....	79
CUADRO 12. Composición demográfica del grupo Rubí.....	82
CUADRO 13. Composición demográfica del grupo Armonía.....	85
CUADRO 14. Composición demográfica del grupo Ave del Paraíso.....	87
CUADRO 15. Composición demográfica del grupo Bratz VIP.....	90
CUADRO 16. Composición demográfica del grupo Soñadoras VIP.....	93
CUADRO 17. Composición demográfica del grupo Olivos.....	95

CUADRO 18. Composición demográfica del grupo Estrellas.....	98
CUADRO 19. Composición demográfica del grupo Consentidas.....	101
CUADRO 20. Composición demográfica del grupo Estrellas del Mar.....	104
CUADRO 21. Composición demográfica del grupo Las Divas.....	106
CUADRO 22. Composición demográfica del grupo Musas.....	108
CUADRO 23. Elementos de confianza que expresan las acreditadas en coincidencia con los autores estudiados.....	116
CUADRO 24. Lazos familiares y totales dentro de los grupos estudiados.....	119
CUADRO 25. Relación entre la densidad de los lazos y la confianza dentro de los grupos entrevistados.....	127
CUADRO 26. Porcentaje del total de acreditadas por rango de edad.....	132
CUADRO 27. Porcentaje del total de acreditadas por escolaridad.....	133
CUADRO 28. Porcentaje del total de acreditadas por estado civil.....	133

GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
GRÁFICO 1. Ejemplo de funcionamiento del crédito grupal o solidario sin considerar i.v.a., comisiones, ni otros cargos considerados por las microfinancieras.....	11
GRÁFICO 2. Uso del crédito por sector por las personas acreditadas en la población y quienes conformaron la muestra.....	49
GRÁFICO 3. Uso del crédito por negocio por las personas acreditadas en la población y quienes conformaron la muestra.....	50
GRÁFICO 4. Estado civil de las personas acreditadas en la población y quienes conformaron la muestra.....	52
GRÁFICO 5. Esquema de apoyo para la realización de entrevistas, que nos sirvió para la definición de tipos de lazos existentes dentro de los grupos.....	60
GRÁFICO 6. Ejemplo de esquema con lazos e identificación del tipo de lazo.....	61
GRÁFICO 7. Conformación del grupo Saturno a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	68
GRÁFICO 8. Conformación del grupo Bellas VIP a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	73
GRÁFICO 9. Conformación del grupo Chicas Activas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	75
GRÁFICO 10. Conformación del grupo Soñadoras a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	78

GRÁFICO 11. Conformación del grupo Rubí a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	81
GRÁFICO 12. Conformación del grupo Armonía a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	84
GRÁFICO 13. Conformación del grupo Ave del Paraíso a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	88
GRÁFICO 14. Conformación del grupo Bratz VIP a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	91
GRÁFICO 15. Conformación del grupo Soñadoras VIP a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	93
GRÁFICO 16. Conformación del grupo Olivos a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	96
GRÁFICO 17. Conformación del grupo Estrellas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	99
GRÁFICO 18. Conformación del grupo Consentidas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	102
GRÁFICO 19. Conformación del grupo Estrellas del Mar a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	104
GRÁFICO 20. Conformación del grupo Las Divas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	107
GRÁFICO 21. Conformación del grupo Musas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.....	109

GRÁFICO 22. Gráfica que permite observar la relación entre el número de lazos dentro de los grupos, con el número de personas dentro del mismo y la antigüedad de trabajar en grupo.....121

GRÁFICO 23. Comparación gráfica de los esquemas utilizados como apoyo para reconocer los lazos dentro de un grupo. Grupo a la izquierda con pocos lazos (1) y uno, a la derecha, con mayor número de lazos (13).....122

GRÁFICO 24. Ejemplo de grupo con inexistentes lazos familiares, pocos lazos generales, pero que presentan una gran densidad de los mismos.....123

GRÁFICO 25. Ejemplo de grupo con un gran número de lazos familiares que no presentaron densidad en ellos.....125

INTRODUCCIÓN

Desde mediados del siglo XX, la industria financiera buscaba formas de expandir sus productos a los diferentes sectores de la sociedad. Uno de estos productos, que ha logrado un relativo éxito en su expansión hacia los sectores con capacidad económica limitada, es el crédito; mejor definido en este formato como microcrédito¹.

Esta expansión del crédito ha sido evaluada desde su funcionamiento en rentabilidad y a partir de la perspectiva de su aportación a la superación de la pobreza en los diferentes contextos o países en los que se ha utilizado, esta última perspectiva ha arrojado resultados heterogéneos, dado que algunos estudios les otorgan el éxito, otros también siempre y cuando se presenten ciertas condiciones en los sujetos de crédito, sus familias o contextos, y otros más, consideran que dichos créditos no mejoran la condición de vida o estado económico de los acreditados (Armendariz y Morduch, 2011; Banerjee y Duflo, 2012; Collins et. al. 2011; Gutiérrez, 2000; Serrano y Gutiérrez, 2012, Townsend 2011).

Los encargados de llevar a cabo u otorgar microcréditos grupales² en México han mostrado diferentes fines, teniendo entre sus iniciadores a Cooperative for Assistance and Relief Everywhere, CARE, organización no lucrativa de fines caritativos en contra de la pobreza y la

¹ “De acuerdo con la Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington en Febrero de 1997, con la participación de gobiernos, organismos multilaterales, Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) y representantes empresariales, la definición del mismo es la siguiente: se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta” (Gutierrez, 2000). Otras definiciones verdaderamente sencillas coinciden en que el microcrédito es un préstamo muy pequeño ofrecido tanto a personas pobres como a microempresas.

² Los créditos grupales son otorgados por prestamistas o instituciones a grupos conformados por individuos que carecen de garantías (propiedades o bienes que sirvan de aval o de intercambio por recursos monetarios) y su característica principal es “que los préstamos se hacen individualmente a los miembros del grupo, pero todos en el grupo enfrentan las consecuencias si algún miembro enfrenta serias dificultades para cumplir con sus pagos” (Armendariz y Morduch, 2011). En el Capítulo 2 ahondaremos sobre su definición y antecedentes.

injusticia (CARE International, www.careinternational.org.uk), y; Compartamos Banco, el cual permaneció con una de las más altas tasas de interés³ por más de dos décadas hasta que la competencia se amplió dando paso a una gran variedad de microfinancieras.

Sin embargo, aunque se considera que el efecto socioeconómico de las instituciones microfinancieras en México ha sido positivo en términos monetarios aún se carece de información suficiente para ponderar su desempeño, por lo que no se ha podido evaluar si (los microcréditos) son capaces de reducir la pobreza (Esquivel, Medición del efecto de las microfinanzas en México, 2012).

Tal falta de información ha sido un gran problema para verdaderamente evaluar los microcréditos como herramienta en contra de la pobreza o generador de activos (capital) para la población que atienden, ya que no necesariamente se han identificado los factores que utilizan entre los miembros del grupo para asegurar los pagos y el correcto uso de los montos confiados en ellas, ni si sus resultados han sido verdaderamente positivos social y económicamente.

El presente trabajo no se propuso evaluar los resultados de los microcréditos, si no estudiar la forma en que las redes sociales y la confianza existen dentro de los microcréditos grupales y la influencia de estos factores en relación con la autorregulación de los créditos. De esta manera, se hizo un análisis de relación entre las redes sociales y la confianza existente dentro de los grupos acreditados y su interacción con las empresas que brindan dichos microcréditos.

Esta interacción de grupos acreditados con instituciones financieras, y los conceptos arraigados en ellos, se analizó bajo la teoría del nuevo institucionalismo. A pesar de ser mayormente aplicada al estudio de órganos de gobierno o regímenes políticos y su influencia en lo social, el nuevo institucionalismo en el entorno organizacional tampoco se limita a ellos. Este trabajo es

³ Se le llama *interés* al “pago que se hace por el uso del dinero”, y la *tasa de interés* es el pago de intereses convenido sobre un préstamo o inversión, que normalmente se representa como un porcentaje del dinero depositado o prestado (Case & Fair, 1997).

un ejemplo de esta teoría aplicada a una actividad institucionalizada dentro de la sociedad, y en constante cambio impulsado por los actores y el entorno.

Bajo la metodología cualitativa, se estudió el caso específico de clientes de una financiera con presencia en la mayor parte de los municipios del área metropolitana de Monterrey (Monterrey, Guadalupe, Apodaca, San Nicolás de los Garza, General Escobedo, Santa Catarina, San Pedro Garza García, Juárez, Salinas Victoria y El Carmen), llevando a cabo entrevistas dentro de una muestra de grupos.

La hipótesis que se plantea indica que la confianza entre las mujeres acreditadas y la microfinanciera que les otorga el crédito no es simétrica, por lo que las acreditadas conducirán el crédito de forma divergente a la información que comparten con la microfinanciera.

Se llevó a cabo un análisis cualitativo de la información obtenida por medio de entrevistas grupales en los equipos de mujeres acreditadas que comenzaron a trabajar con la microfinanciera especificada desde el 2011 al 2014, y enfrentando esta información con la entregada por las acreditadas a la microfinanciera. También se analizó la confianza otorgada a las microfinancieras preguntando de manera directa. Se analizaron las redes sociales existentes dentro de los grupos acreditados y su densidad, para tener una aproximación sobre el impacto de las mismas y la confianza con la empresa.

Entre los resultados se encontró que las microfinancieras son influidas por los grupos acreditados de forma más sobresaliente que la influencia ejercida desde la microfinanciera sobre los grupos, y que la transformación de la confianza y las redes sociales como elementos de capital social en recursos ocurre por la relación de las personas que conforman los grupos de microcrédito entre ellas a pesar de los microcréditos e incluso dentro de la relación con la microfinanciera, sin necesidad que la microfinanciera lo promueva.

La confianza entre los acreditados permite el establecimiento de lazos densos, y es en estos lazos densos que ocurre la mayor generación de capital social que beneficia a las personas que pertenecen a los grupos de crédito. Es decir, la transformación de capital social en recursos que de otra forma no podrían obtener o se haría por un costo difícil de alcanzar, ocurre únicamente en los grupos con lazos densos.

Estos lazos densos manifiestan la creación de recursos en producción horizontal con sus enlaces o compañeras de grupo donde algunas producen cuidado para los hijos, atención en enfermedades, fuerza de ventas o créditos a corto plazo para las demás, logrando un cuidado de los recursos y un mayor bienestar a quienes forman parte de estos lazos, ampliando las posibilidades de una sustentabilidad social.

La confianza previa establecida entre dos personas en una red externa al grupo, es la que permite el crecimiento de la red conformada por el grupo. Así, una persona funciona como un común denominador entre la red formada por el grupo y una red distinta, y es capaz de atraer al grupo a más elementos de la segunda red.

Es decir, la confianza entre una persona del grupo acreditado hacia una persona externa al grupo, es lo que permite la anexión de la segunda a dicho grupo en primer instancia, y el establecimiento de confianza a través de la experiencia es la que permite que el grupo acreditado en su totalidad acepte a cada elemento nuevo hasta crear densidad en los lazos establecidos, o bien, mantener el lazo instrumental que crea por medio de obligatoriedad (el pago del crédito).

La asimetría de información entre los grupos de acreditados y las microfinancieras se ha vuelto en sí misma una institución que se mantiene por conveniencia tanto de las empresas microfinancieras como de los grupos, donde las microfinancieras cumplen con sus normas y reglas a través de sus asesores, pero las personas acreditadas crean sus propias normas y reglas que les permiten autorregular su crédito cumpliendo con las exigencias de sus contratos,

pero estableciendo lineamientos de mayor exigencia individual dentro de los grupos, lineamientos que, al menos en el caso del estudio presente, se han generalizado.

En el caso estudiado para la realización de esta investigación, cada institución interfiere y moldea a la otra en el establecimiento de relaciones y redes. Así las políticas de la empresa motivan a los grupos a hacer crecer la red instrumental, es decir, su grupo acreditado, en tanto que las personas acreditadas utilizan sus redes familiares, de negocios o amistad para agregar elementos a la red establecida con el crédito, elementos de la red que no se conocían entre sí establecen al menos un lazo débil. Los grupos con mucha confianza entre ellos, y lazos densos logran influir en la microfinanciera al punto de hacer excepciones en sus reglas. De nuevo, son los lazos densos lo que permiten acceder a recursos que sin ellos no tendrían.

1. ANTECEDENTES

1.1. ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS

Después de la independencia de Pakistán en 1971, Bangladesh había sufrido de inundaciones y hambrunas, y su gobierno calculaba que para 1973-1974 el 80% de la población vivía en pobreza. El entonces profesor universitario, Muhammad Yunus, crea el sistema de préstamos con fines sociales comenzando como un experimento en 1976 donde otorga cantidades pequeñas a hogares pobres de la aldea de Jobra (con tasas de interés por debajo de los que estaban acostumbrados a obtener de otros prestamistas), recuperando semanalmente una cantidad de lo otorgado en préstamo, y dando seguimiento a las actividades que se llevaban a cabo a partir de dicho préstamo por medio de los mismos vecinos acreditados (Armendariz y Morduch, 2011; Collins et. al 2011).

Así, con la creación del Grameen Bank en 1983, Yunus, economista de la Universidad de Vanderbilt, después de varios experimentos como el descrito anteriormente, introduce los microcréditos grupales como herramienta para salir de la pobreza.

Para finales de esa década, el sistema de microcréditos se fue extendiendo a buena parte del mundo (África, Latinoamérica y resto de Asia), sin embargo también cambiaron sus aplicaciones desde el fin más social hasta fines comerciales con influencia social menor, pero siempre atendiendo a los segmentos medio bajos y bajos. Sin lugar a dudas, los resultados como herramienta para salir de la pobreza también han variado y la rentabilidad de una Microfinanciera ha tentado a inversionistas a mantener tasas de interés que no parecen tener un fin social, superando el 140% de costo anual total en algunos casos.

1.2. DIAGNÓSTICO DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO

Las microfinanzas se desarrollaron ofreciendo servicios financieros para actividades productivas principalmente a personas de escasos recursos sin acceso a instituciones financieras tradicionales, bajo el supuesto de ofrecer mejores oportunidades para el combate a la pobreza y un mayor bienestar social. Las microfinanzas transforman los métodos financieros actuales en sistemas incluyentes.

Así, asociaciones caritativas como ASA (Association for Social Advancement/Asociación para el Avance Social) y BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee/Comité para el Progreso Rural) en Bangladesh, Catholic Relief Services (CRS), Cooperative Assistance and Relief Everywhere (CARE), Freedom from Hunger (Liberando del Hambre), y Pro Mujer se han convertido en importantes prestamistas (Armendariz y Morduch, 2011).

Bajo esta misma línea, las microfinanzas y en específico los microcréditos se implementaron en México en 1980 con CARE (Armendariz & Morduch, 2011) y Compartamos Banco, entonces siendo una organización de la sociedad civil con enfoque social y que para el 2010 atendía a poco menos de dos millones de personas, presentando un crecimiento del 30% del 2008 al 2009, y 30.5% del 2009 al 2010, (Compartamos, S.A.B. de C.V., 2011). Para el 2012, Compartamos Banco atendía el 37% del mercado (Prodesarrollo Finanzas y Microempresa A.C., 2012).

Mayores iniciativas de las microfinanzas en México surgen a mediados de la década de los 90, mostrando un mayor crecimiento en la primer década del siglo XXI. A este sector también se le conoce como Sector de Ahorro y Crédito Popular o Sector de Finanzas Populares, sin embargo en este sentido más amplio, también se incluyen instituciones de consumo (Prodesarrollo Finanzas y Microempresa A.C., 2012).

Los microcréditos son sólo una parte de las microfinanzas aunque en muchas ocasiones se utilicen los términos como sinónimos. Los microcréditos son el producto principal de las instituciones de microfinanzas, pero también existe el ahorro y los seguros para el microempresario. Los microcréditos grupales o créditos solidarios son de manera más específica, los créditos destinados a quienes carecen de garantías sobre las cuales recibir un crédito e incursionar en el sistema financiero.

Las 90 empresas de microfinanciamiento registradas voluntariamente ante el organismo privado Prodesarrollo, atienden a 7,6 millones de personas (80% mujeres), de las cuales el 65% es a través de crédito solidario (sinónimo del crédito grupal). El total de la cartera de crédito de los miembros de Prodesarrollo es de poco más de 28,900 millones de pesos (Prodesarrollo Finanzas y Microempresa A.C., 2012).

De acuerdo al mismo Prodesarrollo, del 2006 al 2011 se triplicó el número de clientes, y el volumen de cartera del sector creció en un 285%, y se considera que el sector ha crecido también en alcance ya que el 21% de las instituciones adscritas a dicho organismo ofrecen servicios y productos que incluyen programas de alfabetización de clientes, hasta seguros y atención a remesas (Prodesarrollo Finanzas y Microempresa A.C., 2012).

1.2.1. ¿Qué sabemos de los microcréditos grupales o solidarios hasta ahora?

Desde su surgimiento en Bangladesh, se han llevado a cabo múltiples estudios (Gutierrez, 2000; Armendariz y Morduch, 2011; Collins et. al. 2011; Townsend 2011; Serrano y Gutiérrez, 2012), sobre el funcionamiento y los logros de los microcréditos, tales como el empoderamiento que las mujeres obtienen a través de ellos o la reducción de la pobreza. La mayor parte de estos estudios han sido realizados en Asia y África enfocándose en zonas rurales.

En Brasil, Isabel Agier y Ariane Szafarz (2012) estudiaron la parte del funcionamiento de los microcréditos correspondiente al proceso de colocación de los mismos por parte de los oficiales

de una institución, planteando que una gran parte de la decisión sobre a quiénes prestar y el tamaño de los créditos que se asignan, depende directamente del mismo oficial, abandonando a la subjetividad de su criterio el riesgo sobre cumplimientos de pago. Esta metodología que es compartida por la generalidad de las microfinancieras, expone al sector a un problema de agente principal único, donde la conveniencia (cumplimiento de cuotas o salario) o afinidades del mismo agente con algunos microempresarios particulares inclinan la balanza y podrían estar limitando la participación de otros.

En el caso de la Microfinanciera cuyos clientes nos servirán como muestra, a pesar de las barreras y otros filtros que se aplican dentro de la empresa, el alcance de la microfinanciera hacia los clientes sí depende en buena medida del agente mismo en primera instancia como encargados de llevar las solicitudes de préstamo a las oficinas para análisis, y en menor proporción de otros clientes (Fernández, 2013).

Estas observaciones no sólo plantean límites a las instituciones dedicadas a las microfinanzas, sino también a las investigaciones que se realizan sobre quienes tienen préstamos en ellas pues desde un inicio, se podría decir, la muestra está sesgada a los preferidos por los oficiales de crédito.

En México, los estudios sobre microcréditos sugieren que es la múltiple regulación y autoridades a las que atienden los diferentes sectores de las financieras populares, lo que impide tener una red organizada para “analizar e identificar posibles fallas o fracturas, evitando así quiebras generalizadas o la insolvencia de acreditados” (p.175), pero que si esta red existiera los costos de los microcréditos serían aún mayores y no cumplirían con su propósito de disminuir la pobreza. A pesar de todo aún no se encuentran soluciones para incluir a los verdaderamente más pobres en el sistema financiero (Esquivel, 2008).

Por otra parte, también se han estudiado aspectos más intangibles de los programas de los microcréditos como las virtudes que les otorgan algunos de sus defensores como la confianza, la restitución del tejido social o la superación colectiva de la pobreza, entre otras prácticas y bienes sociales que la literatura llama capital social (Angulo, 2007).

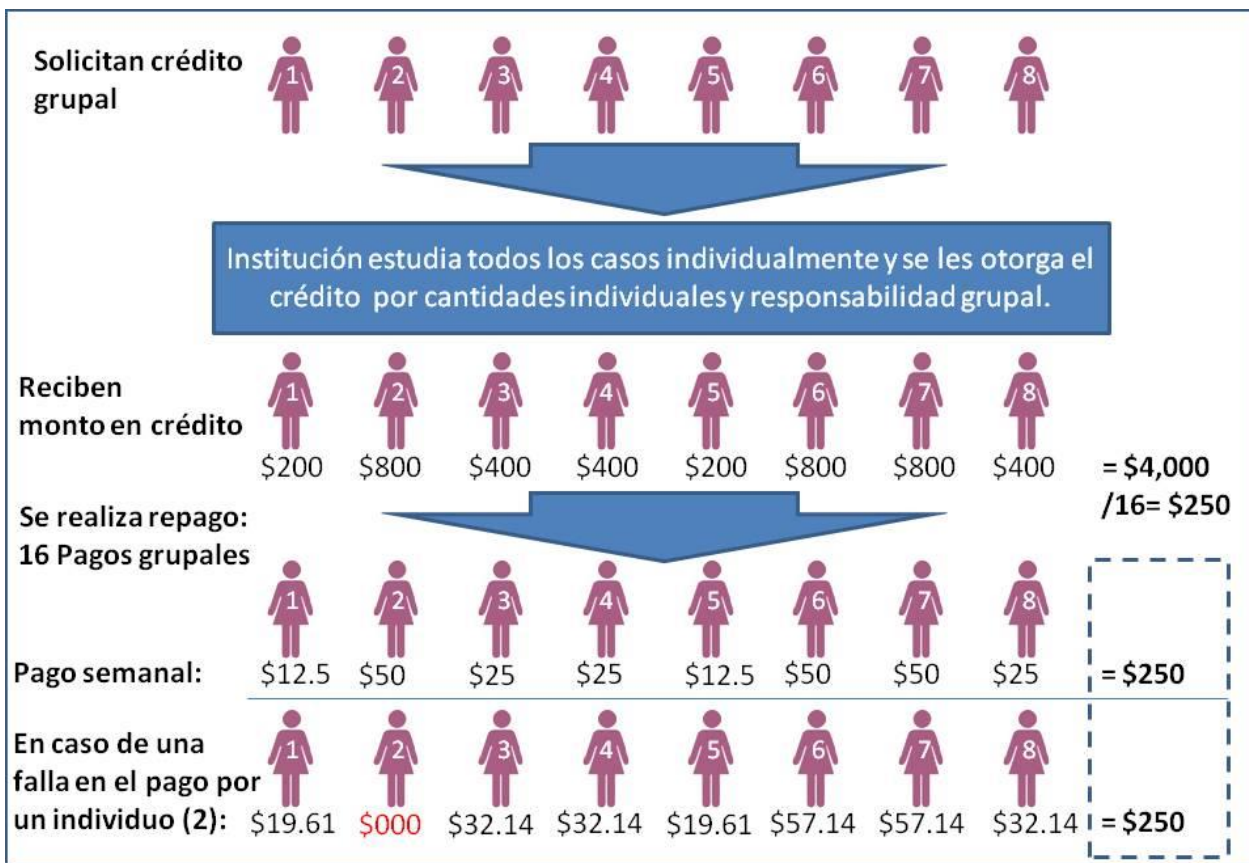
1.2.2. Funcionamiento u operación de microcréditos grupales

Los microcréditos grupales son otorgados a un grupo de personas donde los préstamos se hacen individualmente a cada uno de los miembros del grupo, pero todos en su conjunto son responsables del cumplimiento del pago total. Esto quiere decir que si uno de los individuos en el grupo no realiza su pago, el resto de las personas deberán cubrirlo. Cuando el pago total del crédito no se lleva a cabo, aunque sólo falte la cantidad específica de un miembro o dos del grupo, todas las personas de dicho grupo son reportadas al buró de crédito como deudoras (GRÁFICO 1).

El Buró de Crédito y el Círculo de Crédito son organismos que sirven como mecanismo para la prevención de fraudes o delitos financieros, enfrentándose al reto de tener sistemas de credenciales, de compilación y organización de la información, y estructuras legales que motiven a participar de ellos y a la vez que protejan la privacidad de los clientes. El Buró y Círculo de crédito permiten tener un mayor control cuando los clientes se traslapan, es decir, cuando el mismo cliente adquiere créditos con más de una Microfinanciera.

Para comprender mejor los microcréditos grupales, se llevó a cabo el esquema de la siguiente página, el cual ejemplifica un crédito grupal por \$4,000 pesos a 16 semanas, donde se prestan cantidades individuales por las que todo el grupo es responsable, y la cantidad pagada a la microfinanciera no debe variar para que los individuos no se vean afectados.

GRÁFICO 1. Ejemplo de funcionamiento del crédito grupal o solidario sin considerar iva, comisiones, ni otros cargos considerados por las microfinancieras



Fuente: Elaboración propia con base en Armendariz y Morduch, 2011, Fernández, 2013 e información recolectada durante el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Los factores de convivencia social tales como la densidad de las redes y la presión social son de gran relevancia para el buen funcionamiento del crédito ya que por las características de las personas que los toman, las instituciones financieras carecen de mayor información y confían en la que tienen los miembros unos de otros y en su forma de ejercer presión entre ellos para el correcto uso del préstamo otorgado.

Como explican Armendariz y Morduch (2011), las microfinancieras delegan en cierta forma la tarea de investigación y cobranza a los mismos grupos acreditados, sirviendo como referencia y aval unos de otros, conociendo a cada miembro que conforma el grupo para brindar esa confianza, y respondiendo por el pago total del grupo a pesar de que uno falle, pues entre ellos se encargan de cobrarse hasta completar la cantidad por la que el grupo es responsable.

Este mecanismo expresado en el GRÁFICO 1, puede aclarar la forma en que las empresas microfinancieras transfieren la responsabilidad de la administración del crédito a los grupos, así, son los miembros del grupo que obligan los pagos de quienes pudieran dudar en hacerlos, o bien hacen un préstamo interno a esa persona para que el pago a la institución financiera esté completo.

Como se puede observar en el mismo GRÁFICO 1, las consecuencias provocadas por un individuo son enfrentadas por todos, ya que cada persona del grupo funciona como un aval de las demás, esto es de individuo a grupo de individuos y no de individuo a individuo.

En general, los microcréditos son préstamos a corto plazo variando entre 12 y 32 semanas, siendo el más común de 16 semanas. A diferencia de las instituciones tradicionales, en el caso de los microcréditos son los oficiales de la institución quienes van a los clientes, reuniéndose con ellas de manera semanal, en un principio para capacitar sobre el crédito y una vez otorgado el mismo, para llevar a cabo el cobro o bien, revisar que el pago se haya cumplido.

El microcrédito grupal o solidario requiere por parte de las instituciones de crédito un alto costo de personal dada su metodología de visitas semanales, a diferencia de los créditos bancarios personas físicas o morales que no requieren de un recurso humano para visitar a las personas o instituciones a quienes brindan créditos.

Ahora bien, el funcionamiento de los microcréditos y su subsistencia hacen despertar algunos cuestionamientos: ¿cómo es que se permite tanta libertad y delegación de responsabilidades al mismo acreditado por parte de las microfinancieras?

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El capital social ha sido estudiado desde diferentes perspectivas en torno a los microcréditos otorgados a mujeres, desde las dimensiones del mismo que tienen lugar en los grupos a quienes se le otorga crédito (Arras, Hernández, y López, 2011) hasta los alcances y limitaciones de dicho capital social dentro de los grupos de mujeres acreditadas (Angulo, 2007); sin embargo muy poco se ha tratado el impacto del capital social en la relación entre los grupos de acreditadas y las empresas que les brindan crédito.

Algunos autores han investigado situaciones complejas de este capital social dentro de los microcréditos como su efecto en el empoderamiento de las mujeres tales como Maclean (2010) o Hidalgo (2002).

Otros, como veremos más adelante se han enfocado en elementos particulares del capital social, ya sea en uno o varios de ellos, entre los que encontramos: confianza, reciprocidad, redes sociales (o asociaciones, dependiendo del término elegido por el autor, o bien la traducción), normas, información y solidaridad entre otros.

De manera más detallada, los investigadores sobre el capital social coinciden en al menos dos elementos que lo componen: confianza y redes sociales (o asociaciones), llevando a cabo investigaciones e índices de medición que se enfocan sólo en ellos como los realizados por Arras, Hernández y López (2011), Paxton (1999), Van Beuningen y Schmeets (2013).

Si bien, las investigaciones coinciden en afirmar que las asociaciones y la confianza permiten a quienes los comparten el acceso a recursos, o a una mayor productividad (Stiglitz, 2012), hay quienes afirman que también puede tener impactos negativos (Guiso, Sapienza, y Zingales, 2004).

El presente estudio abordará la confianza y asociaciones desde su existencia dentro de los microcréditos grupales otorgados a mujeres, cómo es que actúan los miembros del grupo en torno a ellos, y su relación con la información que se comparte, así como el impacto de esto en la interacción entre los grupos de acreditadas y las empresas que les brindan el crédito.

1.4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Las preguntas que nos permiten plantear los lineamientos dentro de los cuales se desarrollará esta investigación son:

- a. ¿Cómo influyen los elementos de confianza y asociación en la relación entre los grupos acreditados y las microfinancieras que les brindan el crédito?
- b. ¿Qué grado de confianza existe dentro de los grupos formados para la otorgación de microcréditos grupales?
- c. ¿Qué tipo de redes y lazos existen dentro de los grupos acreditados además de la formada para la obtención del crédito?
- d. ¿Cómo son utilizadas la confianza y las asociaciones por los grupos de microcréditos para la autoadministración de su crédito?

1.5. OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS PARTICULARES

1.5.1. Objetivo general

Analizar la confianza y asociación existentes dentro de los grupos acreditados en el formato de microcrédito grupal, así como la influencia de estos elementos en relación con la autorregulación de los créditos y en la interacción con las empresas que se los brindan dentro del marco de la teoría del nuevo institucionalismo.

1.5.2. Objetivos particulares

- a. Determinar el grado de confianza que existe dentro de los grupos de mujeres acreditadas bajo el formato de microcréditos grupales.
- b. Describir el tipo de redes y lazos que existen dentro de los grupos acreditados además de la formada para la obtención del crédito.
- c. Analizar cómo las acreditadas utilizan los elementos de confianza y redes sociales en su interacción dentro del grupo.
- d. Explicar la influencia de la confianza y redes sociales entre las acreditadas en su relación con las empresas que les brindan el crédito en formato grupal.

1.6. HIPÓTESIS

La confianza entre las mujeres acreditadas y la microfinanciera que les otorga el crédito no es simétrica, por lo que las acreditadas conducirán el crédito de forma divergente a la información que comparten con la microfinanciera.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. EL NUEVO INSTITUCIONALISMO COMO MARCO DE ANÁLISIS

Las teorías de las organizaciones trataron en un inicio de definir las organizaciones y descubrir los factores que influían en ellos –modelos de conjunto organizacional (Blau y Scott, 1962; Evan 1966), modelos de población organizacional (Aldrich, 1979; Hannan y Freeman, 1977), modelos de campo interorganizacionales (Litwak y Hylton, 1962; Turk, 1977; Warren, 1967)–, para después dedicar su estudio al análisis y explicación del reconocimiento entre las organizaciones, cómo se conformaban, interactuaban y se daban forma entre sí, dando paso al estudio de las instituciones.

Las instituciones tienen una definición más holística que las organizaciones, en resumen “las instituciones, en un sentido amplio, son las reglas, normas, costumbres de operación del sistema; son al mismo tiempo las redes que sirven para enlazar y encauzar institucionalmente las relaciones de intercambio económico, social y político entre los subsistemas o distintos componentes del sistema” (Rivas, 2003, p. 39).

Por ende, el nuevo institucionalismo no se limita a las organizaciones y estructuras, y da particular importancia a las reglas, procedimientos, normas y cualquier factor que tenga influencia sobre las relaciones, conductas, comportamiento, producción y reproducción social; así el enfoque se torna sobre las instituciones, el cambio institucional y “las diversas dinámicas que influyen en las instituciones y en los individuos” (Rivas, 2003, p. 40).

El nuevo institucionalismo ha sido un enfoque flexible de acuerdo a la disciplina que lo toma, donde por una parte las instituciones son producto del diseño humano y de acciones intencionadas de los individuos, y por otra parte, son resultado de la actividad humana, pero no necesariamente son producto de un diseño consciente (Powell y Dimaggio, 1999).

Las instituciones son entonces, las formas de actuar de las organizaciones e individuos de acuerdo a patrones establecidos por su interacción, así se consideren las que tienen un carácter formal como normas, reglas, el Estado u organizaciones que han alcanzado el nivel de institución por su estructura definida e impacto sobre el entorno, como las que se han dado por uso o costumbre sin una reglamentación en particular, como las tradiciones culturales.

Como explica Jorge Javier Romero (1999), el nuevo institucionalismo surgió a partir de los excesos en la economía neoclásica que daba una explicación al comportamiento económico como producto meramente de la elección racional de los actores sin restricciones ni costos de transacción, siempre bajo la premisa de maximización de ganancias o beneficios.

Romero continúa explicando que no todos los neoinstitucionalistas están en contra de la teoría de elección racional, sin embargo, contrario a los neoclásicos, sugieren que dicha elección racional tiene límites “tanto por el entorno como por la capacidad de medir y conocer dicho entorno”; y también tiene un costo de transacción definido por la incertidumbre de lo que harán los otros, lo que “dificulta la capacidad de los entes sociales, o mejor dicho de las organizaciones, para cumplir los fines que socialmente se les ha atribuido en la división del trabajo” (Romero, 1999, pp. 12-13).

Aún más ilustrativo resulta la explicación sobre estos límites que crean relaciones simbióticas entre los actores y las instituciones, donde el comportamiento de los actores se ven modelados por el entorno institucional, y “las instituciones no sólo restringen las opciones: ellas establecen el criterio mismo a través del cual la gente descubre sus preferencias” (Powell & Dimaggio, 1999, p. 45).

El nuevo institucionalismo sociológico está más cercano a este enfoque, donde las instituciones crean un entorno, es decir, ponen un margen dentro del cual las organizaciones y los individuos podrán ejercer acción; pero no podemos perder de vista que las acciones de los individuos y

organizaciones también pueden modificar a las instituciones. Entiéndase entonces que este nuevo institucionalismo estudia por una parte, lo establecido como institución y los límites que establecen para el comportamiento de las partes que la componen, y por otra, la influencia que las decisiones o acciones de los componentes ejercen sobre la institución y sobre los otros actores, para las cuales, las reacciones podrían no generarse forma consciente.

Así como las teorías de las organizaciones empezaron por sus componentes y después sus interacciones, hasta convertirse en estudio de instituciones, de esta misma forma abarcaremos el tema que compete a este trabajo. En primera instancia definiremos las entidades de estudio y cómo es que estos se organizan. Después pasaremos al análisis del reconocimiento e interacción entre las mismas, todo ello dentro del ámbito institucional.

Se tomó la decisión de analizar los microcréditos como organizaciones institucionalizadas que influyen a otras tantas a partir de dos elementos con carácter de institución presentes en los mismos: la confianza y las redes sociales.

Para establecer un punto de partida de este análisis, debemos entender los conceptos de institución e institucionalización. En los párrafos anteriores ya hemos dado una definición de institución enfocados en lo que podría considerarse como tal, siendo normas, reglas y costumbres de operación, es decir, “la institución representa un orden o patrón social que ha alcanzado cierto estado o propiedad”, en tanto que “la institucionalización indica el proceso para alcanzarlo” (Jepperson, 1999, p. 195).

Jepperson (1999) nos da una lista de ejemplos de instituciones para ilustrar cómo las mismas pueden corresponder a un organismo, a un proceso o un evento cultural, y así, cita al matrimonio, el sexismo, el contrato, el ejército, el saludo de mano, votar, asistir a la universidad, entre otros. Considerando a algunos como organizaciones y a otros como elementos culturales, todos ellos coinciden en ser sistemas de producción o estructuras que permiten hacer algo.

Todas las instituciones “establecen identidades y líneas de actividad para dichas identidades” (p. 198).

De esta manera el autor resume las diversas definiciones que hacen los autores como Berguer y Luckmann (1967), Field (1979), March y Simon (1958), Mead (1972) y Stinchcombe (1973): “Una institución es un patrón social que revela un proceso de reproducción particular” (p. 195) en tanto que la institucionalización es esa reproducción de un proceso que se lleva a cabo ya sea de forma consciente o inconsciente (Jepperson, 1999).

2.2. MICROFINANZAS Y MICROCRÉDITOS

Las microfinanzas nacen dentro de un marco de instituciones superpuestas desde el gobierno hasta la sociedad que le brinda contexto, con costumbres que en sí mismas también se han vuelto instituciones y han creado otras más.

Asimismo, las microfinanzas surgen en el entorno financiero como la forma de atender o dar servicios de esta naturaleza a las personas y empresas de recursos limitados. Son una forma de inclusión de los pequeños capitales en el sistema financiero, es decir, de multiplicación de una institución.

Entre los autores que definen las microfinanzas, Garson (1996) le da una definición localista e incluye también depósitos, ahorros y otras formas de servicios financieros que puede otorgarse a estructuras formales e informales; Gulli (1999) los considera servicios financieros a pequeña escala; y Schreiner (1999) le define por sus destinatarios.

Las microfinanzas son una reproducción institucional del amplio sistema financiero. De donde bancos son imitados a pequeña escala por microfinancieras, y que en un proceso de

isomorfismo institucional empiezan a mostrar bancos que se introducen en las microfinanzas y microfinancieras que se transforman en bancos (como lo comentamos en el capítulo 1).

Freeman (1982) opina que pueden existir organizaciones antiguas y grandes que alcanza un nivel en el que dominan sus ambientes en vez de ajustarse a ellos, que como explican Powell y Dimaggio (1999), sus procesos y estructuras son imitadas o impuestas. En este caso podemos observar como las microfinancieras, surgiendo de forma posterior en el sistema bancario imitan los procesos, normas y reglas de los bancos, así como los servicios ofrecidos, no necesariamente ajustándose a las necesidades de los acreditados o bien, al entorno de los mismos.

El sistema financiero tiene una gran cantidad de servicios, como el crédito, el ahorro, las inversiones o los seguros, y estos también se reproducen dentro de las microfinanzas. En del crédito, al reproducirse en las microfinanzas toma el nombre de microcrédito.

“De acuerdo con la Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington en Febrero de 1997, con la participación de gobiernos, organismos multilaterales, Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) y representantes empresariales, la definición del mismo es la siguiente: se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta” (Gutierrez, 2000, p. 3). Es esta definición de microcréditos la cual utilizaremos en el desarrollo de esta investigación.

Otras definiciones verdaderamente sencillas coinciden en que el microcrédito es un préstamo muy pequeño ofrecido tanto a personas pobres como a microempresas. Entre las características más importantes del microcrédito es que su destino es por lo general la inversión en actividades productivas, como la compra de material de trabajo o equipo.

Las microfinancieras entonces tratan de imponer sus formas institucionalizadas a las instituciones más pequeñas o personas condicionando los préstamos. De la manera misma manera que el sistema financiero le impone formas institucionalizadas a las microfinancieras.

En su análisis sobre las organizaciones institucionalizadas y las razones por las que existen esfuerzos para modificar los ambientes institucionalizados, Meyer y Rowan (1999) ilustran cómo actúa este institucionalismo, donde la primera premisa expresa que “las organizaciones poderosas obligan a sus redes de relaciones inmediatas a adaptarse a sus estructuras y relaciones... segundo, las organizaciones poderosas intentan construir sus objetivos y procedimientos directamente dentro de la sociedad como reglas institucionales...De este modo, formas organizacionales determinadas se perpetúan al convertirse en reglas institucionalizadas” (p. 88). Y las microfinancieras empiezan a trabajar como pequeños bancos.

La perspectiva del institucionalismo permite cuestionar la propiedad o eficiencia de los microcréditos, otorgados por entidades u organizaciones con mayor poder que imponen reglas que no necesariamente son las mejores para las pequeñas organizaciones que surgen en cada grupo receptor del crédito e incluso, pueden ser alteradas o modificadas por instituciones con mayor arraigo cultural aunque menor poderío.

Jepperson (1999) explica el proceso de institucionalización partiendo desde lo que él llama como “tres portadores primarios”: la organización formal, los regímenes y la cultura.

“La institucionalización también se puede llevar a cabo por medio de la “cultura”: en este caso, simplemente por las reglas, procedimientos y metas sin presentación primaria en la organización formal y sin el control y la sensación por parte de alguna autoridad “central”. Más bien, estas reglas son de carácter habitual o convencional. La institucionalización en la cultura produce expectativas sobre las propiedades,

orientaciones y comportamiento de los individuos, como restrictiva de “otros” (Mead) en el ambiente social” (Jepperson, 1999, pp. 203-204).

La incorporación de prácticas y procedimientos definidos por conceptos racionalizados que se encuentran en las organizaciones e institucionalizados en la sociedad, aumenta la legitimidad de las organizaciones (Meyer y Rowan, 1999). La legitimidad es importante pues supone mayor posibilidad de supervivencia de las organizaciones. Esta legitimidad ante los mismos ojos de quien compone la organización, proviene de una racionalidad y un orden determinado.

Recordando las palabras de Powell y DiMaggio (1999), las instituciones y el entorno institucional, moldean, restringen y establecen el criterio de los individuos y organizaciones, a lo que se podría llamar el proceso de institucionalización.

La premisa de imposición de normas y reglas de las organizaciones más poderosas hasta su institucionalización, explica las consecuencias de las organizaciones al presentar un isomorfismo o emulación de las instituciones ambientales, que de acuerdo a Meyer y Rowan, pueden ser: a) la incorporación de elementos (procesos y normas) que son legitimados exteriormente y no en términos de eficiencia, b) criterios de evaluación externos para definir el valor de los elementos estructurales, y c) la dependencia respecto a instituciones exteriores permite mayor estabilidad, y por ende la supervivencia de las organizaciones (Powell y Dimaggio, 1999).

El nuevo institucionalismo nos ayuda a explicar la existencia, y convivencia de pequeñas organizaciones con sus propias reglas y normas, organizaciones institucionalizadas a partir de la reproducción de la costumbre extraída de instituciones de mayor jerarquía.

Si existe un conjunto de incentivos adecuado, las organizaciones pueden pasar de seguir estrategias que sirven a su propio interés, a dirigirse por las que buscan un fin de interés

colectivo. De esta forma la conducta organizacional no sólo sigue la racionalidad, sino que se ha confirmado que las organizaciones también responden a otros incentivos como presiones sociales, a presión entre iguales y a las redes que construyen entre ellos (Galaskiewicz, 1999).

El nuevo institucionalismo en la teoría de las organizaciones y en la sociología, no se limita a los modelos actor-racional⁴ y da mayor importancia a las instituciones como variables independientes, explicaciones cognoscitivas y culturales, así como a “un interés en las propiedades de las unidades de análisis supraindividuales” que no pueden ser agregados o consecuencias directas de los motivos de los individuos (Powell y Dimaggio, 1999, p.42).

Bajo esta teoría podemos explicar las instituciones como variables dependientes, es decir, a la microfinanciera, al grupo acreditado y a las personas que lo componen como variables en una relación lineal; pero también obliga al análisis de intereses o motivos de cada individuo o grupo y los mecanismos que utilizan para la interacción y el cumplimiento de sus objetivos.

Entre los mecanismos que bien pudieran comportarse como instituciones, y que tienen influencia sobre la institución del microcrédito, dos son los que en este estudio se abordarán desde su influencia tanto en los microcréditos como en las relaciones de los grupos de acreditadas con las microfinancieras que les brindan el crédito, así como su entorno: la confianza y las asociaciones.

2.3. CAPITAL SOCIAL: SIGNIFICADO Y COMPONENTES BÁSICOS

Para hablar de la importancia de la confianza y redes sociales, dentro de grupos sociales o entre organizaciones, primero tendríamos que hablar del capital social.

⁴ De acuerdo con Powell y DiMaggio (1999) el neo institucionalismo rechaza los modelos actor-racional; sin embargo, no todos opinan lo mismo y dicha afirmación ha sido cuestionado por otros que concluyen que el nuevo institucionalismo no estudia exclusivamente las organizaciones desde estos modelos, pero no los rechazan (Galaskiewicz, 1999; Jepperson, 1999; Romero, 1999).

El concepto de capital social fue introducido por Bourdieu (1983) y Coleman (1998, 1990), a pesar de que hay autores que manejan la idea que este capital ya se perfilaba desde los escritos del clásico Adam Smith. Previamente a Bourdieu, Schultz (1961) y Becker (1964), presentaron la noción de capital humano con aspectos del capital social, argumentando que los individuos pueden poseer dentro de ellos mismos la habilidad de facilitar la producción (Paxton, 1999).

Anthony Bebbington (2005) explica que el surgimiento de conceptos como capital social y capital cultural, se debe a la necesidad de darle peso a la dimensión social de la existencia humana ante la tendencia dominante de la dimensión económica, y a que el concepto de sostenibilidad había dado luz a la subvaloración que el desarrollo económico había propiciado sobre las bases ecológicas y sociales del mismo desarrollo. Sin embargo, las bases del concepto de capital social preceden por mucho a los principios de la sostenibilidad si tomamos en cuenta las aproximaciones de Smith.

Sobre esta misma línea Paxton (1999) sugiere que la definición del capital social surge como una idea entre las distintas formas o expresiones del capital. El concepto de capital físico definía los recursos como las herramientas y maquinaria que facilitaban la producción económica, pero existían otros múltiples factores que intervenían en la misma. De esta manera se comienza a hablar del capital humano (Schultz, 1961), y de capital social, considerando que ciertas relaciones sociales como las redes de trabajo y las normas de reciprocidad, también facilitan la producción. Además, con la introducción del capital social, los investigadores comienzan a introducir el término de aumento de eficiencia⁵ en bienes no económicos (Paxton, 1999).

⁵ Eficiencia se utilizaba normalmente en términos económicos, donde se utiliza para medir la proporción de la ganancia sobre la suma de recursos invertidos en el proceso, incluyendo los costos y el esfuerzo invertido como recursos (*output/input*).

En resumen, mientras el capital físico agrupa el equipo, herramientas y hasta espacios de trabajo, el capital humano conglera la educación, experiencia, habilidades e información que las personas aportan al trabajo y el capital social nos hace una referencia al orden de esta aportación, así como a la forma (bajo qué valores y normas), en el proceso total de producción.

El proceso de conceptualización del capital social en la historia es una evolución del análisis del capital en los procesos de producción, sin embargo Bourdieu no lo limita al aspecto productivo, sino que lo lleva a un aspecto económico general compuesto desde el individuo en sociedad.

Bourdieu en la aún temprana elaboración del concepto, explica al capital social como un atributo del individuo en el contexto social, que es adquirido a través de acciones con propósitos específicos y puede transformarlo en ganancias económicas convencionales, dependiendo de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes disponibles del mismo individuo (Chalupnicek, 2010).

Para Bourdieu el capital social tenía dos características principales, era propio del individuo, y lo obtenía y podía actuar sobre él específicamente en un contexto social, así lo individual y lo social generan un vértice estudiado por quienes continuaron con su trabajo investigativo. Los elementos que considera Bourdieu para analizar el capital social son relaciones electivas y necesarias que son forzosamente positivas y confiables, y sentimientos que involucran una obligación percibida (gratitud, respeto, amistad, entre otros).

Desde la perspectiva del individuo, James S. Coleman (1988, 1990) define al capital social como la cantidad de las obligaciones y expectativas en manos de un individuo que se conciben como un crédito que puede usar en otros sujetos (Chalupnicek, 2010). Sin embargo también explica la estructura de un grupo como fuente de capital social para los individuos que forman dicho grupo. Es decir, el capital social no está en el individuo per se, pero sólo el individuo puede hacer uso de él para lograr fines individuales o colectivos (Paxton, 1999).

En los trabajos de Lin (2001) también se observa esta perspectiva, y la desarrolla hasta diferenciar el acceso al capital social que obtiene el individuo dependiendo de su posición en la estructura, y desde la elección racional ejerce alguna acción para beneficiarse de la red o no.

Para Bourdieu, el capital social es un agregado de los recursos presentes o potenciales relacionados a la posesión de una red durable de relaciones de mutuo conocimiento y reconocimiento más o menos institucionalizado, distinguiendo los conceptos de redes y reconocimiento. Coleman reconoce la existencia de capital social dentro de los grupos en la confianza, información, normas, sanciones efectivas, las relaciones con autoridades y todas las obligaciones dentro de un grupo (Paxton, 1999).

Entre los autores que estudian o defienden la pertenencia del capital social a las organizaciones, comunidades y naciones por encima del individuo destaca Robert D. Putnam. En general Portes, otro estudioso del capital social y crítico de Putnam, resume que el grupo de autores con enfoque meramente social considera que los elementos del capital social son redes, normas y confianza dentro de una organización social, que facilitan la acción y cooperación para un beneficio mutuo (Chalupnicek, 2010).

Es decir, para Putnam y sus simpatizantes, sin una organización social, el capital social no existe; así, el individuo no es capaz de generar o tener capital social, sino que este se forma en la sociedad y sólo en sociedad puede ser utilizado.

También en esta perspectiva social, desde la disciplina económica, cabrían las propuestas de Douglas North (1990), quien deja ver en sus trabajos sobre neoinstitucionalismo principios del concepto de capital social describiendo a las instituciones como conjunto de normas y valores que facilitan la confianza entre los actores, en tanto que las organizaciones “son manifestaciones concretas de cooperación basada en la confianza y la reciprocidad” (García, 2013, p.28).

Raczynski y Serrano (2005) retoman esos elementos para la definición del capital social, considerándolo como “el conjunto de relaciones sociales asociativas y de cooperación basadas en la confianza y la reciprocidad”, que permiten a las personas ampliar su campo de oportunidades, y obtener de él activos y beneficios individuales y grupales.

Aún de forma más sencilla, quizá hasta simplista Anthony Bebbington (2005) define el capital social como “los activos que se tienen como consecuencia de las relaciones de uno con otros y (de forma correlacionada) de la participación en organizaciones —tales relaciones facilitan el acceso a otros recursos” (p.25). Lo que supone que para Bebbington sólo existe el capital social en el uso de una red de relaciones con el objetivo de acceder a otros recursos.

El capital social se transforma en un activo que es consecuencia de las relaciones de unos con otros, y también de la participación con organizaciones, de manera que las mismas relaciones facilitan el acceso a otros recursos. El capital social es así un bien, y un proveedor de bienes.

Lo que podemos asentar como base a partir de todo lo anterior es que las relaciones sociales “son la base del capital social, suponen un marco de confianza y reciprocidad, y se traducen en un actuar conjunto: cooperación para lograr propósitos o fines compartidos” (Raczynski & Serrano, 2005, p. 100). De esta forma, el capital social se compone de la confianza y reciprocidad como marco para las redes sociales.

Poco a poco se van despejando los elementos que los autores consideran como parte de este capital social, algunos consideran un mayor número de elementos y otros lo resumen en uno solo bajo la existencia de otro, así tenemos el caso más amplio donde Coleman considera la confianza, información, normas, sanciones efectivas, las relaciones con autoridades y obligaciones dentro del grupo; y se podrían resumir los elementos considerados por Bourdieu en redes sociales que involucran un sentimiento positivo de obligación.

Paxton (1999), con un análisis más enfático en los elementos del capital social y con un atisbo de regreso a los principios de Bourdieu, resuelve otra definición de capital social. Para esta autora, el capital social involucra dos componentes: asociaciones objetivas entre individuos (que indica que los individuos están enlazados entre ellos dentro de un espacio social) y un tipo de lazo subjetivo entre estos individuos que se lleva a cabo confiando, en reciprocidad e involucrando emociones positivas; estos componentes producen una capacidad de acción.

Sin embargo la misma Paxton entra en un análisis discursivo de los lazos subjetivos, donde se inclina a considerar el de mayor presencia en la literatura del capital social, realizando la confianza, dado que este mismo concepto está altamente asociado con la reciprocidad general. De la misma forma, reconoce las asociaciones como informales (redes sociales) y formales (membrecías o afiliaciones).

En el CUADRO 1 se pueden apreciar los componentes analizados por los autores anteriormente mencionados, de forma que permite la comparación de elementos considerados por cada uno de ellos.

CUADRO 1 - Componentes de capital social de acuerdo a los autores estudiados donde existe mayor coincidencia en redes sociales y confianza

Autores	Bourdieu	Coleman	Putnam	Bebbington	Raczynski y Serrano	Paxton
Elementos considerados como componentes del capital social	-Redes sociales -Sentimiento positivo relacionado a la obligación.	-Confianza -Información -Normas -Sanciones -Relaciones con autoridades -Obligaciones	-Organización social -Redes sociales -Normas -Confianza	-Redes sociales	-Relaciones sociales asociativas (redes) -Cooperación -Confianza -Reciprocidad	-Asociaciones (redes sociales y afiliaciones). -Lazo subjetivo (confianza)

Fuentes: Bebbington, 2005; Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Paxton, 1999; Putnam, Leonardi, y Nanetti, 1994; Raczynski y Serrano, 2005.

En resumen, capital social son los recursos disponibles para individuos, grupos y organizaciones por medio de asociaciones en un marco de confianza, donde la condición para acceder a esos recursos son las asociaciones y confianza mismas, y ambas debieran estar presentes a la vez. De esta manera, el capital social no se forma si existen asociaciones pero se carece de confianza, al igual que aunque exista confianza, a falta de asociaciones tampoco hay acceso a recursos potencialmente brindados por las redes.

Para términos generales del presente trabajo, el capital social son los recursos disponibles para los individuos y organizaciones a través de las redes sociales y afiliaciones que los unen en base a la confianza, ya que, además de ser estos dos los elementos en los cuales coinciden prácticamente todos los investigadores que han tratado el tema, la otra parte que nos atañe son

los microcréditos, y estos se basan en gran parte en las redes sociales y la confianza, como menciona Di Giannatale et. al. (2010):

“Las microfinanzas aprovechan las redes sociales con el objeto de obtener información necesaria para tomar decisiones sobre el crédito. Su elemento clave es el crédito a un grupo en vez de a un individuo. La producción de información y las sanciones sociales asociadas a dicho grupo se consideran un mecanismo que garantiza el repago” (Di Giannatale, Elbittar, Maya, Ramírez y Roa, 2010, p. 5).

La importancia de la definición de ambos elementos que consideraremos, confianza y redes sociales, podrá brindar un acercamiento a los alcances de su presencia en los grupos de microcréditos, y por ende a su potencial de obtención de recursos.

2.3.1. Confianza

Para Putnam, la confianza es un componente central, dado que es un facilitador de las relaciones sociales, definen su carácter y las estabiliza, pues permite tener un acercamiento al comportamiento de otros y un costo de transacción menor, “se trata de la gestión de normas de reciprocidad, que a través del tiempo se constituyen en normas sociales” (García, 2013, p. 44).

García (2013) complementa la concepción de Putnam, sumando al concepto de confianza la característica de permitir llevar a cabo los procesos de intercambio que mejoran la eficiencia social.

La confianza y la reciprocidad que la primera supone le brindan a las estructuras de relaciones cierto nivel de obligatoriedad, lo que permite reducir la incertidumbre y estabilizar las expectativas. Es la confianza en que el otro corresponderá a los recursos prestados con otros recursos prestados.

Millan y Gordon (2004), explican cómo Putnam le da el mayor papel del capital social a la confianza, dado que si esta no existiera, el número de interacciones sociales decaería, y tendría repercusiones en la productividad general y en la eficiencia de las instituciones.

“La confianza es una predicción de la conducta de un actor independiente. Tú no confías en que una persona (o agencia) va a hacer algo simplemente porque dice que lo hará. Tú confías en ella sólo porque (estando al tanto de su situación) esperas que esa persona decidirá hacerlo” (Putnam, Leonardi, y Nanetti, 1994, p. 217), relacionando las expectativas a la decisión independiente y racional del otro.

La reciprocidad es una norma social en que la confianza se apoya, y puede ser específica significando un trueque de objetos o bienes equivalentes en un tiempo determinado, o bien, podría ser generalizada cuando no se espera el tiempo ni que los recursos traspasados sean equivalentes, ni siquiera que sea el mismo elemento al que se le brindó el favor sea quien lo devuelva (Millán y Gordon, 2004). La reciprocidad generalizada, se convierte en confianza social cuando esto último se cumple y los actos de reciprocidad difusa o generalizada se multiplican.

Millán y Gordon (2004) explican cómo Putnam considera que los actos de reciprocidad difusa crean sociedades más eficientes, y entonces los niveles de confianza se elevan, pues remite a una confianza generalizada en que un componente de la sociedad, cualquiera que este sea habrá de asistirle en algún requerimiento.

Otros de los investigadores que coinciden con esta perspectiva de la confianza son Barber (1983) y Paxton (1999), quienes incluso amplían el alcance la confianza desde las personas hasta las instituciones. El primero define la confianza como las expectativas socialmente aprendidas y confirmadas que la gente tiene unos de otros, de las organizaciones y de las instituciones en las que viven, en tanto que la segunda, Paxton (1999) explica que existe una

distinción entre confianza en individuos específicos y otra bastante más abstracta que radica en la gente (general) o instituciones.

En el presente escrito, se tomará la confianza como la definición brindada por Arras, Hernández y López (2011), como la actitud basada en expectativas del comportamiento del otro, reforzada por conductas reiteradas, que se incrementa ante la obtención de información sobre reputación, disponibilidad, intenciones y motivos de la persona en quien se deposita dicha confianza. Para la definición de la confianza en las instituciones, utilizaremos la definición de Barber.

Así dentro de nuestro trabajo tendremos que hacer una distinción de los diversos niveles de confianza, distinguiendo la que ocurre con miembros del propio grupo acreditado, o bien con instituciones (microfinancieras).

Diferentes niveles de confianza también son observados por Van Beuningen y Schmeets (2013): entre individuos de manera específica, confianza de un individuo hacia otros en general y del individuo hacia una organización, convirtiéndose en la confianza institucional.

2.3.2. *Redes sociales o asociaciones*

La relevancia de los microcréditos como red, radica en lo que Putnam (1994) comentaba sobre ellas, es decir, las redes con todas sus características, como normas y sanciones, contribuyen a la prosperidad económica.

Los créditos grupales trabajan en una red en sí misma, por lo que no hay duda que existen asociaciones con un fin específico como elementos de trabajo. La institucionalización de los microcréditos grupales conlleva normas y reglas desde la microfinanciera que se los otorga, pero las acreditadas pueden establecer las propias de acuerdo al conocimiento de su red.

Existen varias concepciones de lo que es una red social, de acuerdo a Luna (2003), las redes son el resultado de la cooperación más o menos estable, no jerárquica, entre individuos u

organizaciones, que intercambian recursos y pueden compartir normas e intereses, conocimientos y estrategias (Luna, 2003).

Millán y Gordon (2004) reflexionan sobre el discurso de Coleman, explicando a la red social como un campo de acción e intercambio para las personas, como un contexto institucionalizado que regula y da permanencia a las interacciones de los individuos.

Lin (2001) complementa esta definición considerando la red social como una capacidad de ampliar los recursos de la persona, aunque requiera la inversión de poner los propios recursos a disposición de otros. Lin especifica que el intercambio de recursos es para el logro de metas comunes, sin embargo no podemos descartar el uso de los recursos de la red para fines individuales, lo Raczynski y Serrano (2005), explican como:

“...cuando los actores involucrados en la relación de intercambio aportan distintos tipos de recursos, que se disponen en la red para que otros tengan acceso a ellos. Estos recursos pueden ser parte del capital que tiene cada uno de los actores que entran en relación (capital humano), pero también existen recursos que están integrados en las redes de otros actores con que se interactúa; sobre estos recursos se tiene acceso directo o indirecto” (Raczynski y Serrano, 2005, p. 105).

Para el presente trabajo utilizaremos la definición de redes de Lin (2001), ya que nuestro estudio se centra no sólo en la existencia de enlaces, sino en que estos enlaces son usados para mantener un flujo de recursos.

Las redes sociales tienen un valor instrumental que permiten no solo el acceso a los recursos, sino la movilización de esos recursos. Como si fuera un mercado de recursos, en las redes sociales se puede acceder a otros, pero también, acceder a los recursos de otras redes sociales con un individuo en común, que ayudaría a mover recursos entre las redes hasta llegar a la

propia. Es decir, las redes sociales establecen una cadena a través de la cual los recursos se mueven beneficiando a los eslabones que requieren de ellos.

Resumiendo dicha instrumentación, Millán (2004) considera que las “redes delimitan la cantidad y distribución de recursos que pueden ser accesibles y dan un marco para la ubicación y estabilidad de lazos que cada individuo tiene” (p.740).

En coincidencia, para Portes (1995), la relevancia en la vida económica de las redes recae en su funcionamiento como fuente para la adquisición de recursos escasos como capital e información.

Las redes cuentan con una “membrecía semi-formal” operando con base en intercambios voluntarios y temporales que pueden ser bilaterales o multilaterales (Arras, Hernández, y López, 2011), sin embargo un análisis de estructura de las redes sociales también las considera como de carácter formal.

Dos características clave tienen las redes para ser entendidas: estructura y densidad. La estructura se refiere a los lazos que las forman; la densidad, a la frecuencia de los contactos que unen a los miembros de las redes.

En otras palabras, Putnam, Leonardi y Nanetti (1994) consideran que la estructura puede ser de modalidad de asociación formal o asociación informal, considerando que las informales se inclinan más por su función como instrumento.

La densidad, que como mencionamos, alude a la frecuencia de los contactos, y puede variar entre las definidas como de carácter grueso (lazo fuerte) o delgado (lazo débil). “El lazo fuerte, se da cuando varias personas pasan mucho tiempo juntas en términos de amistad. El lazo débil, cuando hay contactos esporádicos y pocas amistades en común” (García, 2013, p. 45).

La manera en que los individuos se conectan se consideran de tres tipos, *bonding* compuesto de relaciones cercanas y lazos fuertes y recíprocos (familiares directos con contacto cotidiano y amigos cercanos), *bridging*, cuando hay mezcla de lazos fuertes y débiles (compañerismo o afiliación), y *linking*, donde los individuos pueden o no interactuar y tener distintos niveles de jerarquía (Di Giannatale, Elbittar, y Roa, 2013).

De acuerdo a la teoría, las redes densas y cerradas incrementan el reparto de recursos existentes en la red (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990) y los recursos instrumentales o adicionales a los existentes en la red son facilitados en las redes abiertas y poco densas, como el acceso a los recursos financieros (Burt, 2001; Lin, 1999). En lo concerniente a las decisiones financieras, las redes juegan un papel determinante, “pues la estructura de las redes sociales condiciona el flujo de información y de recursos dentro de las mismas” (Di Giannatale, Elbittar, y Roa, 2013, p. 98).

Existe también otra forma de analizar la estructura de las redes de acuerdo a su verticalidad (con diferencia de posiciones jerárquicas) y horizontalidad (donde las partes están en el mismo nivel de poder). De acuerdo con Putnam, Leonardi y Nannetti (1994), una red vertical a pesar de ser densa no puede mantener la confianza y la cooperación, y los flujos verticales de información son menos confiables que los horizontales. Millán (2004) complementa la discusión agregando que son las redes horizontales las cuales acogen mejor las normas de reciprocidad y son más propensas a generalizarlas.

El microcrédito se ha apoyado fuertemente sobre las redes sociales y la confianza, principalmente para aminorar los costos de la información asimétrica al momento de otorgar créditos, utilizando su sistema de monitoreo directo y de sanción social que refuerzan la obligatoriedad de los contratos, aumentando así la garantías de repago (Di Giannatale, Elbittar, y Roa, 2013). Esto, considerando una red vertical (de la microfinanciera a los grupos acreditados), apoyándose en una red horizontal (los miembros del grupo acreditado entre ellos).

2.4. SUSTENTABILIDAD SOCIAL

Para entender el concepto de la sustentabilidad social, es importante esclarecer previamente el de sustentabilidad, misma que sugiere un desarrollo que se sostiene a sí mismo, que es capaz de mantener una continuidad.

Con esta característica, el concepto surge en primera instancia, a partir de una perspectiva medioambiental después de una serie de movimientos sociales y propuestas teóricas en torno a la preocupación por el medio ambiente, de “la necesidad de rediscutir el desarrollo debido a los estragos que él mismo estaba generando en la naturaleza externa” (Foladori, 2002, p. 622). Gutiérrez y González (2010) consideran que se podría decir que el concepto se concreta con la publicación de *Nuestro Futuro Común*, conocido también como Informe Brundtland, en 1987 por la Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo.

En este informe se difundía: El desarrollo sustentable es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades (World Commission on Environment and Development, 1987).

Este concepto parte de las necesidades humanas y el uso de los recursos naturales, es decir, de dos perspectivas inseparables: un enfoque social en observancia del desarrollo de los seres humanos y uno medioambiental, en la preservación del equilibrio de la naturaleza (Solow, 1991).

El concepto de sustentabilidad fue después refinado por Robert Solow (1991) agregando que también se procurará brindar la capacidad a las generaciones futuras de hacer lo mismo por las siguientes, es decir, que cada generación deberá ser capaz de brindar a la siguiente la capacidad de llevar a cabo la satisfacción de necesidades sin deteriorar las capacidades de las

siguientes generaciones de hacer lo mismo. De manera más clara, Solow declara que cada generación está obligada a dejar a las siguientes generaciones la capacidad general de crear bienestar. Con ello empieza a considerar que no se puede hablar de sustentabilidad únicamente considerando los recursos físicos y sugiere agregar bastos productos sociales como conocimiento y políticas.

De la misma manera, Amartya Sen (2010) critica el concepto considerando que sostener los niveles de vida se queda limitado, pues no está considerando también sostener la libertad y la capacidad de las personas para tener y defender lo que valoran.

De acuerdo con Gutiérrez y González (2010) el desarrollo sustentable es una propuesta conceptual holística que considera al menos cinco dimensiones, la ecológica, la económica, la social, la política y la cultural. Para otros autores como Foladori (2002) las cinco dimensiones mencionadas con anterioridad se resumen en sustentabilidad ecológica, sustentabilidad económica y sustentabilidad social, pues esta última abarca todos los productos sociales como la cultura y la política, considerando así una tridimensionalidad de la sustentabilidad.

En un principio se hablaba de la sustentabilidad social teniendo como eje central la pobreza y el incremento poblacional, y estableciendo una relación con la degradación ambiental que en un principio la explicaba como una afectación de doble vía en que la pobreza producía degradación ambiental y la degradación ambiental producía pobreza. En una segunda fase de la conceptualización, se reconoció que no necesariamente los bajos ingresos conducen a la degradación, y tampoco los altos ingresos garantizan el equilibrio ambiental, siendo probable que tanto la pobreza como la degradación ambiental tengan la misma causa: falta de recursos y/o derechos de propiedad sobre los recursos (Foladori, 2002).

Foladori (2002) también explica cómo se pasó de una primera fase donde la sustentabilidad buscaba dejar a las siguientes generaciones un mejor medioambiente y usando el aumento de la calidad de vida como una herramienta para ello, a una segunda fase donde la calidad de vida

y el bienestar son el objetivo en tanto que el incremento de las capacidades humanas es el camino para lograrlo.

Como crítico y teórico sobre el desarrollo, Sen (2010) hace hincapié en que el enfoque de la capacidad se centra en las vidas humanas y no sólo en los recursos, pues, de acuerdo a sus teorías, realmente no es la riqueza la que se valora ni indica la clase de vida que se pueda llevar, y continúa: “al juzgar las ventajas que unas personas tienen en comparación con otras, tenemos que mirar las capacidades generales de las cuales unas y otras consiguen disfrutar” (p. 283).

Mientras encontramos definiciones del desarrollo sustentable donde consideran la sustentabilidad social como la situación en que el ingreso real *per capita* se incrementa, pero también, el estado de salud y nutrición mejora, se consiguen logros educativos, se hace una distribución más justa del ingreso, y las libertades básicas crecen de forma uniforme en el tiempo (Pearce, Barbier y Markandya, 1988), para Foladori (2002), una sustentabilidad social además de afectar las relaciones de propiedad, también incluye las relaciones sociales de producción, resaltando “la importancia de la participación social y del aumento de las potencialidades y cualidades de las personas en la construcción de un futuro más justo” (p.635).

La sustentabilidad social promueve de esta forma que un mayor número personas intervenga en las instituciones que interfieren en sus vidas y de las cuales forman parte, y que esta intervención o participación sea desde el conocimiento de la información –participación informativa– hasta en las directrices estratégicas lo que es conocido como empoderamiento –mayormente difundido como *empowerment*, por su nombre en inglés– (Foladori, 2002).

Bajo el argumento de este aumento de participación bajo información, creación de normas, organización social o participación en redes sociales, se justifica la definición que hacen Van den Bergh y Hofkes de la sustentabilidad social como el mantenimiento del capital social (1998).

La sustentabilidad social es analizada en la presente investigación conociendo cuál es el nivel de participación de las acreditadas dentro de la red conformada por el microcrédito grupal, es decir su red horizontal, pero también en la red vertical que establecen con la microfinanciera, en su influencia sobre las normas o lineamientos de la empresa.

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología es el puente que une a la teoría y el método, la perspectiva y la herramienta que brindarán una guía para el diseño de investigación, desde la formulación de las preguntas hasta el análisis y la representación (Hesse-Biber y Leavy, 2006).

En el presente capítulo, se describe y justifica el método de investigación elegido, así como sus alcances, la selección de la unidad de análisis, la forma en que se llevó a cabo el diseño de la herramienta de recolección de datos y el proceso que se llevó a cabo para la recolección de información, así como el análisis que nos permite rechazar o aceptar la hipótesis planteada.

Siguiendo la distinción metodológica que de una forma muy práctica y sencilla encontramos en Vogt, Gardner y Haeffele (2012), para considerar qué tipo de investigación realizaríamos. Se analizó la naturaleza conceptual y sustancial de nuestras variables, las cuales resultaron ser de tipo cualitativo.

Si bien las redes sociales podrían ser una variable continua al poder numerar a las que una persona, organización o institución pertenece, y entonces considerar una metodología cuantitativa, lo que a esta investigación concierne de dicha variable no es su número sino sus categorías, sí permiten una relación de confianza o no, y si se podrían llamar redes densas, lo que recae en un estudio cualitativo.

La confianza es en sí misma un concepto categórico, lo que implicaría que existe o no existe – no puede haber dos confianzas, tres confianzas o cero confianzas–, pero la metodología cualitativa nos permite darle una definición descriptiva a través del mismo método de investigación.

En general, la presente investigación tiene una aproximación cualitativa al fenómeno del capital social, pero principalmente a dos de los elementos que la componen, y son objeto de este estudio: confianza y redes sociales.

3.1. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA: ENTREVISTA

Las técnicas para la investigación cualitativa son muchas y muy variadas, entre las que se consideran las entrevistas, observación naturalista, observación participante, diseños de uso de archivos y los diseños combinados.

Para esta investigación se eligió un diseño de investigación combinado, la entrevista grupal, que combina la entrevista con la observación, y lo que se observa es la interacción de los grupos al ser entrevistados. En este diseño, la interacción de las personas y el contexto se vuelven tan importantes como las mismas preguntas.

Al plantear preguntas en un grupo, se evita en mayor medida la unidireccionalidad en la comunicación, haciendo que “el propio grupo trabaje para conseguir producir una respuesta satisfactoria a las cuestiones planteados por el moderador, anotando las intervenciones de los participantes para analizar la manera en que se produce el discurso tanto como el propio discurso” (Rodríguez, 2006, p. 74).

3.1.1. Entrevista grupal

La entrevista grupal tanto como el *focus group* (o grupo de discusión) permiten la obtención de información al menos en dos niveles, el individual-por medio de la expresión de opiniones o respuestas de cada individuo-, y el grupal, -donde después de la discusión se puede llegar a un consenso o bien, al analizar las transcripciones de la información obtenida se puede inferir la opinión del grupo.

Ambos métodos, también tienen la ventaja de llegar a más entrevistados en un menor lapso de tiempo, aunque la preparación para llevar a cabo el método pueda tomar mayores recursos de manera general.

La situación más relevante en la cual la elección de tomar la entrevista de grupo o *focus group* como método parece ideal, sucede cuando el fenómeno a estudiar involucra dinámica de grupos o relaciones sociales (Vogt, Gardner y Haeffele, 2012).

Bajo este principio, el estudio de fenómenos que ocurren en relación de al menos dos individuos, como lo son la confianza y las redes sociales, idealmente se deberían hacer bajo la participación de al menos dos individuos en la aplicación de la herramienta de recolección de información. Aún se vuelve más relevante utilizar el método de entrevista grupal cuando se pretende estudiar dichos fenómenos dentro de una organización que es en sí un grupo de individuos, los microcréditos grupales.

3.2. UNIDAD DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA

La investigación toma como unidad de análisis los grupos de personas que reciben un crédito en común, considerados como créditos grupales, con el objetivo de analizar el impacto de la confianza y las redes sociales en la administración de los mismos.

El total de grupos de microfinanzas en México es difícilmente definido, dada la falta de regulación de las microfinancieras (Ver Anexo I) y principalmente a que no existe un organismo que les lleve un censo obligatorio.

Precisamente, por esta razón fue que se eligió partir de una microfinanciera, y desde su base de clientes establecida como universo, describir el caso específico de sus clientes en créditos grupales de acuerdo a nuestras dimensiones de análisis.

Para facilitar y optimizar el uso de recursos disponibles se decidió llevar a cabo la investigación con clientes de una microfinanciera cuya dirección general de encontrara en el área metropolitana de Monterrey.

De esta forma se logró convenir con la microfinanciera Crediclub S.A. de C.V. un acuerdo de colaboración para llevar a cabo esta investigación, otorgando un universo de estudio de 1529 grupos que se tenían activos en abril de 2014, con más de 24,000 personas.

Por las características de la investigación, siendo cualitativa, se podía llevar a cabo un muestreo no probabilístico por conveniencia, sin embargo buscamos ciertos parámetros que pudieran otorgar una mayor variedad de casos y que brindaran una guía para el inicio de la investigación de campo.

Se consideró realizar una selección por antigüedad de trabajo del grupo dada la posible influencia que esto tuviera en la confianza entre sus integrantes, sin embargo, dado que la microfinanciera de la cual tomamos nuestro universo tiene poco tiempo otorgando este tipo de créditos (poco más de 4 años, en tanto que las microfinancieras funcionan en México desde hace 30), buena parte de sus clientes tienen más tiempo trabajando con otras microfinancieras, incluso migrando su grupo completo entre una y otra de estas empresas. Sólo sabríamos la antigüedad de las personas trabajando en grupo una vez que se entrevistaran.

Otra de las características que se consideró como posible afectación al grado de confianza, es la cantidad de dinero que manejan en el grupo acreditado, ya que significaría que si alguien fallara, sería mayor la cantidad a pagar por el resto como fue explicado en los antecedentes.

Finalmente, se decidió estudiar grupos con diferentes cantidades otorgadas en crédito, dejando que la antigüedad para analizar surgiera una vez realizadas entrevistas, y así profundizar con una unidad de análisis más.

Se entrevistaron a los grupos en cuatro estratos: el primero con préstamos menores a \$100,000; el segundo con grupos acreditados con una cantidad entre \$100,001 y \$200,000; el tercero con grupos con cantidades confiadas entre \$200,001 y \$300,000; y finalmente, un cuarto estrato con grupos con más de \$300,000 en préstamo.

Tomamos como punto de partida los años en los que la microfinanciera ha estado operando el sistema de créditos grupales, es decir a partir del 2011, para elegir a los grupos que conformarían la muestra.

El CUADRO 2 permite observar mejor la muestra seleccionada de 16 grupos, así como el rango de crédito que tienen actualmente, la antigüedad que tienen en la empresa Crediclub, S.A. y el número de personas que los componen.

CUADRO 2. Muestra de 16 grupos seleccionada para la investigación

Rango de Crédito otorgado	Año de ingreso (Aprox) a la microfinanciera de la que se extrajo el universo de la investigación			
	2011	2012	2013	2014
<a 100,000 pesos	Soñadoras VIP (13 personas) \$89,500		Bratz VIP (10 personas) \$92,000	Amanecer (10 personas) \$63,000 . Estrellas (11 personas) \$88,000
>100,000 <200,000 pesos		Bellas VIP (10 personas) \$130,000 . Chicas Activas (13 personas) \$138,000	Ave del Paraíso (11 personas) \$150,000 . Las Divas (13 personas) \$121,000	
>200,000<300,000 pesos		Rubí (10 personas) \$204,000	Armonía (12 personas) \$240,000 . Consentidas (15 personas) \$211,000 . Musas (18 personas) \$258,000	
> a 300,000 pesos	Olivos (30 personas) \$405,000	Saturno (14 personas) \$303,000 . Soñadoras (27 personas) \$599,000 . Estrellas del Mar (19 personas) \$311,000		
			TOTAL	16 grupos

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Como ya fue mencionado, el cuadro anterior plantea la antigüedad de los grupos acreditados en la financiera que constituyó nuestro universo de estudio, sin embargo, como se había previsto, la antigüedad real de los grupos entrevistados considerando el tiempo que tienen de trabajar

constituidos como tales, ya sea con esta u otra compañía microfinanciera, resultó muy distinta (CUADRO 3).

Se entrevistaron grupos cuyos miembros, aunque habían variado en el tiempo, mantenían miembros originales desde el año 2004. Estas variaciones se deben principalmente a que los grupos han aumentando número de personas, pero también existieron casos donde sacaron del grupo a algunas personas, es decir, que no permitieron que algunas personas siguieran renovando su crédito dentro del grupo.

Así, algunos de los grupos entrevistados tienen la antigüedad que inicia desde el 2004 hasta el 2014, y otros que en este último año se constituyeron como un grupo con el objetivo de adquirir préstamos. Para una mayor claridad de las características de los grupos entrevistados se llevó a cabo la CUADRO 3.

CUADRO 3. Antigüedad de los grupos en la muestra de pertenecer a esquema de microcrédito grupal

Año de ingreso a esquema de microcréditos grupales.					
2004-2005	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014
Bellas VIP (10 personas) \$130,000	Chicas Activas (13 personas) \$138,000	Armonía (12 personas) \$240,000	Estrellas del Mar (19 personas) \$311,000	Saturno (14 personas) \$303,000	Amanecer (10 personas) \$63,000
Rubí (10 personas) \$204,000	Soñadoras (27 personas) \$599,000	Bratz VIP (10 personas) \$92,000	Las Divas (13 personas) \$121,000		Estrellas (11 personas) \$88,000
Olivos (30 personas) \$405,000	Ave del Paraíso (11 personas) \$150,000	Soñadoras VIP (13 personas) \$89,500			
Consentidas (15 personas) \$211,000					
Musas (18 personas) \$258,000					

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Las cantidades otorgadas en crédito a estos grupos variaron desde los \$63,000 hasta los \$599,000 (pesos mexicanos), lo que permitió añadir una variable para el análisis de información desde la perspectiva económica.

La técnica de las entrevistas grupales permitió entrevistar a 236 personas en 16 sesiones, además de brindarnos información sobre la interacción del grupo durante el proceso de las entrevistas, con lo que pudimos enriquecer la información que arrojaron las mismas.

3.2.1. Caracterización de la población y muestra

La población estuvo conformada por 1,529 grupos acreditados por Crediclub S.A. de C.V., con el producto financiero Mujer Activa (MA), destinado a préstamos grupales o solidarios. Estos grupos estuvieron compuestos por 24,146 personas.

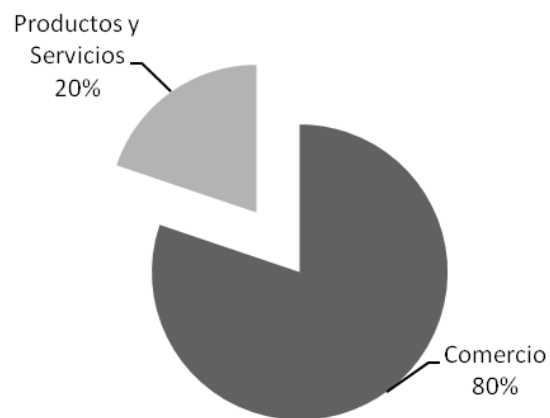
El promedio de personas acreditadas por grupo es de 16, y la cantidad promedio otorgada en crédito por persona es de \$9,992.28. La cantidad otorgada por grupo tiene un promedio de \$118,663.93, siendo la menor cantidad otorgada a un grupo \$20,000, y la mayor de \$906,000.

La mayor parte de las acreditadas se dedica exclusivamente a la comercialización de productos, es decir a la compra y venta de mercancías terminadas, mientras que una parte menor de ellas se dedica a la producción y comercialización (principalmente de alimentos). En el GRÁFICO 2 podemos observar que nuestra muestra mantuvo de forma cercana a la población en proporción.

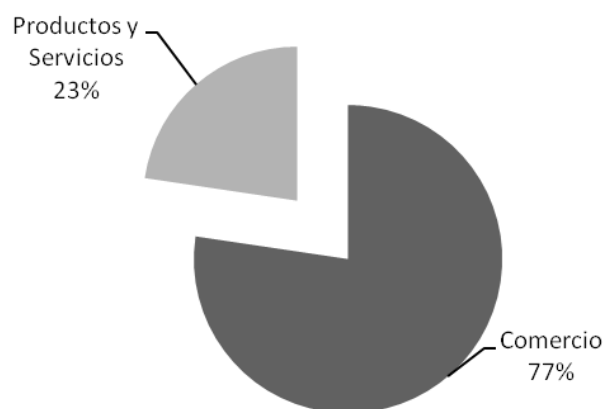
Siendo un crédito para el emprendimiento, el destino de los créditos se encuentra invertido principalmente en la comercialización de alimentos, ropa y zapatos, seguido por tiendas de abarrotes y productos de belleza entre categorías con menos presencia como podemos observar en el GRÁFICO 3.

GRÁFICO 2. Uso del crédito por sector por las personas acreditadas en la población y quienes conformaron la muestra

Uso del Crédito - Población

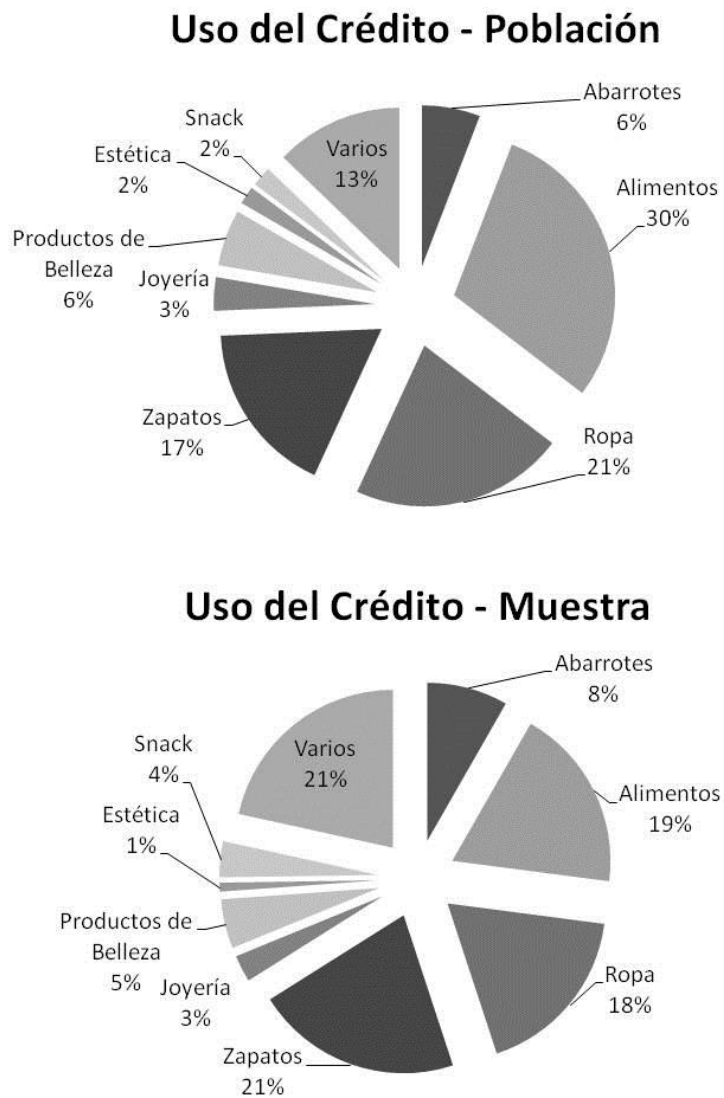


Uso del Crédito - Muestra



Fuente: Elaboración propia con datos recolectados durante el trabajo de campo abril-mayo 2014.

GRÁFICO 3. Uso del crédito por negocio por las personas acreditadas en la población y quienes conformaron la muestra



Fuente: Elaboración propia con datos recolectados durante el trabajo de campo abril-mayo 2014.

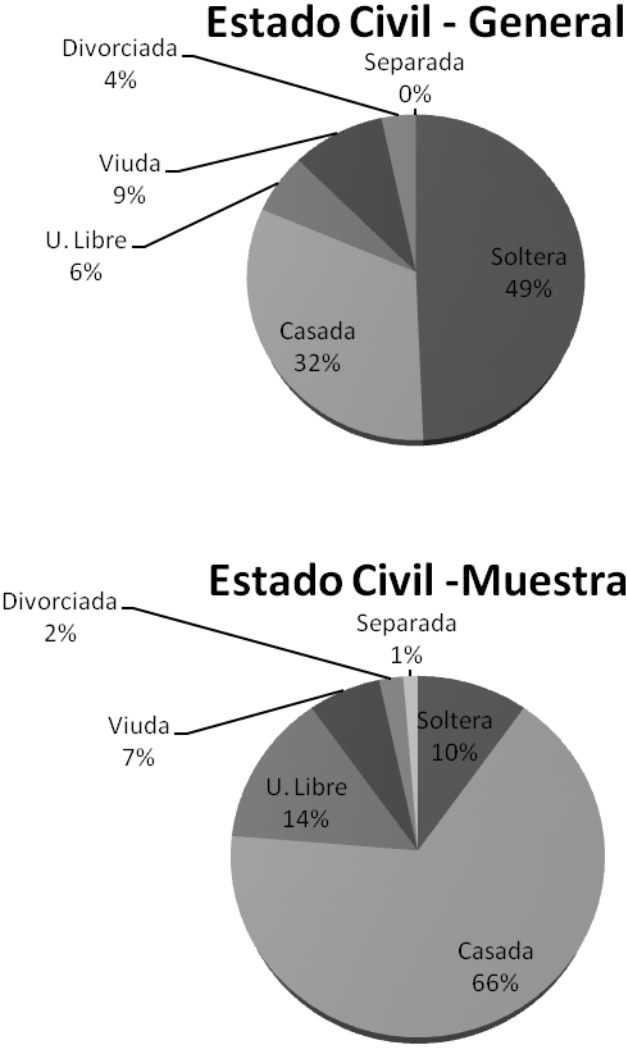
En el mismo GRÁFICO 3 se puede observar que el destino del crédito confiado a las personas en la muestra, es muy similar al que muestra la población, sin embargo existen pequeñas diferencias que se pueden apreciar en ella.

La muestra de este estudio estuvo compuesta por 16 grupos con un total de 236 personas. En promedio los grupos se componen de 15 personas, siendo el grupo con menos miembros conformado por 10 personas (mínimo requerido por la microfinanciera), y el más numeroso, conformado por 30 personas.

La cantidad promedio otorgada en crédito a las personas en la muestra fue un poco mayor al promedio de la población con \$13,715.03, esto principalmente por la selección conveniente que se hizo de los grupos con las diferentes cantidades otorgadas. Los grupos con más de 250,000 pesos en préstamo son los de menor presencia en la población, pero en nuestra investigación se buscó su participación de forma similar a los grupos con menor cantidad confiada, así en la muestra, los grupos con más de 250,000 pesos tienen mayor presencia en proporción.

La edad promedio de las acreditadas que fueron entrevistadas es de 43 años y su escolaridad más común es la *secundaria terminada* (moda), que es la misma en la población. El estado civil más común en la muestra es *casada* (moda), difiriendo con la población, dado que en ésta última el estado civil más común es *soltera* (moda) como se muestra en el GRÁFICO 4.

GRÁFICO 4. Estado civil de las personas acreditadas en la población y quienes conformaron la muestra



Fuente: Elaboración propia con datos recolectados durante el trabajo de campo abril-mayo 2014.

El tiempo que las acreditadas que participaron en las entrevistas han estado trabajando con Mujer Activa (MA) es de 5 ciclos en promedio, aunque el grupo que más tiempo ha trabajado con la microfinanciera tiene 13 ciclos.

3.3. PERIODO DE RECOLECCIÓN

Los grupos fueron entrevistados del 14 de abril al 6 de junio de 2014. En su mayoría, los mismos tuvieron que ser visitados más de una vez para llevar a cabo la entrevista, pues no coincidieron las fechas de reunión con las de visita, y aún coincidiendo se presentaron algunas dificultades que describimos posteriormente.

En la prueba piloto del proceso para llevar a cabo las entrevistas, se visitó a una o dos personas en el grupo para comentarles de la entrevista y acordar un día y una hora en que podrían estar reunidas para llevarla a cabo. Sin embargo no se consiguió reunirlos con la entrevista como único fin.

Posteriormente recurrimos a obtener un apoyo de las oficinas de Crediclub a las que los grupos correspondían. Se acompañó al asesor encargado de cada grupo en una de las visitas semanales, en las que se invitó a la participación en la entrevista en la siguiente visita semanal del asesor, una vez que terminara su reunión para juntar el pago. De esta forma, se invitaba al grupo y siete días después se llevaba a cabo la entrevista.

Esta forma de realizar las entrevistas sucedió dado que con regularidad nos encontramos que el grupo no tenía tiempo disponible para la entrevista en el mismo día que se invitaban, pues se habían organizado para otras actividades, o bien el grupo no se reúne sino que en algún momento del día anterior o el mismo día a alguna hora más temprana entregan el dinero a la tesorera, o a alguna compañera dentro del mismo grupo y no permanecen en las reuniones. Esto fue lo que dio motivo para solicitar el tiempo para la entrevista inmediatamente a terminar su siguiente junta (una semana después), provocando incluso que estuvieran todas las personas del grupo en el momento de la entrevista.

La mayor parte de los grupos tuvo que ser entrevistado de esta manera, aunque 6 de ellos permitieron ser entrevistados el mismo día que se les invitó a formar parte de esta investigación,

pues se habían reunido todas y contaban con el tiempo suficiente para llevar a cabo la entrevista. Así, a la mayor parte de los grupos se les visitó una vez para invitarles y una segunda vez para realizar la entrevista.

3.4. OPERACIONALIDAD DE CONCEPTOS Y HERRAMIENTA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para facilitar la forma de explicar cómo se procesaron los conceptos que estudiamos en la presente investigación, es decir, la confianza, las redes sociales y los grupos de microcréditos, con el objetivo de hacerlos operacionales, reconocer su tratamiento dentro de las entrevistas grupales y en el análisis de la información recibida en ellas, así como la confiada por la microfinanciera, se hicieron los cuadros o tablas de observación que se encuentran en esta sección.

Con la finalidad de hacer más claro el proceso transformamos los conceptos en dimensiones de análisis, donde incluimos las diferentes categorías analíticas que nos permitirían llegar a los objetivos de la investigación.

En los recuadros también se incluye un recordatorio de las definiciones conceptuales empleadas en el presente estudio, así como las definiciones necesarias de cada categoría analítica con el objetivo de desarrollar una herramienta de recolección de información que fuera completa, abarcando cada detalle que se requeriría para el logro de los objetivos.

La primera dimensión de análisis empleada en esta investigación fue compuesta por los grupos acreditados en la microfinanciera y las personas que los componen, logrando así una descripción demográfica de la muestra.

CUADRO 4. Sistema de análisis de acuerdo a la dimensión grupos acreditados

CATEGORÍA ANÁLITICA	CONCEPTOS	OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTA
Grupos acreditados	Los grupos acreditados con responsabilidad común o responsabilidad solidaria, están conformados por grupos de 3 o más personas que se reúnen para adquirir un préstamo, el cual se otorga de manera individual pero la responsabilidad del pago es compartida (Armendariz y Morduch, 2011).	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer la composición del grupo - Conocer el comportamiento del grupo 	<p>DATOS GENERALES DEL GRUPO - Obtenidos con la microfinanciera</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del grupo. - Número de personas que conforman el grupo. - Monto del crédito confiado en el grupo.
Antigüedad de los grupos	Tiempo que lleva el grupo trabajando en microcréditos	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer el tiempo que llevan trabajando como grupo - Conocer el tiempo que lleva el grupo trabajando con la empresa Crediclub (Crédito Mujer Activa-MA). 	<ul style="list-style-type: none"> - Tiempo que tienen de trabajar juntas con los créditos. - Número de ciclos que llevan trabajando con Mujer Activa (MA).
Personas acreditadas	Son las personas que reciben un crédito, en este caso lo reciben por pertenecer a un grupo específico.	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer las características básicas de las personas que trabajan en el grupo. - Establecer las bases de la confianza que se tiene en la empresa por parte de las acreditadas, comparando los datos en manos de la financiera y los que pueden otorgar las acreditadas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Datos generales de las entrevistadas: Nombre, Edad, Escolaridad, Estado Civil. - Uso del crédito y tiempo en el grupo.

Fuente: Elaboración propia.

Las siguientes dimensiones fueron compuestas por los elementos del capital social, cuya influencia es la que deseamos analizar en esta investigación, por lo que la confianza y las redes sociales se vuelven nuestra segunda y tercera dimensión de análisis.

El análisis de la confianza como dimensión se llevaría a cabo desde dos categorías analíticas: la confianza en los miembros del grupo, que nos permitiría conocer la confianza en los lazos horizontales o entre iguales; y la confianza hacia la microfinanciera, para conocer la confianza en los lazos verticales. El esquema de cómo se llevaría a cabo este análisis se puede observar en el CUADRO 5.

Finalmente, se analiza la dimensión de las redes sociales dentro de los grupos acreditados (CUADRO 6). Este análisis se llevaría a cabo desde tres categorías: las redes sociales, para distinguir los tipos de lazos que existen los grupos; el uso de las redes sociales, que nos permitiría conocer si las mismas tenían una función utilitaria únicamente o si la red cumplía con otras funciones; y finalmente la densidad de redes, para distinguir los lazos débiles de los lazos densos, donde los segundos tienen mayor relación a la confianza.

Del análisis de las dimensiones en su totalidad podríamos analizar la forma de participación de las personas que conforman los grupos de microcréditos dentro de ellos y en conjunto, es decir en grupo, para su relación con la microfinanciera que le brinda el crédito, y de esta forma conocer si dicha participación promueve una sustentabilidad social o la misma no existe.

CUADRO 5. Sistema de análisis de acuerdo a la dimensión confianza

CATEGORÍA ANÁLITICA	CONCEPTOS	OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTA
Confianza en los miembros del grupo	La confianza es la actitud basada en expectativas del comportamiento del otro, reforzada por conductas reiteradas, que se incrementa ante la obtención de información sobre reputación, disponibilidad, intenciones y motivos de la persona en quien se deposita dicha confianza. (Arras Vota, Hernández Rodríguez, y López Díaz, 2011).	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer la información que tienen unas de otras dentro del grupo - Conocer si las personas del grupo saben las intenciones de las compañeras en tomar un crédito - Conocer actitudes de unas hacia las otras - Conocer si la confianza en las otras ha sido traicionada y las actitudes del grupo hacia ello. - Conocer la confianza que se tienen en el grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> -¿Conocen sus casas y sus familias? - ¿Saben a qué se dedica cada una? - ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval? ¿Cuáles? - Esperan que las personas a las que se les hacen favores, los devuelvan? - ¿Han tenido que hacer algún pago solidario? ¿Cómo se tomó la decisión? ¿Cómo fue la experiencia? ¿Qué pasó con la persona que no pudo pagar? -¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo? Mucha /Suficiente /Regular/ Poca /Nada
Confianza en las instituciones.	La confianza son expectativas aprendidas y confirmadas por medio de la experiencia, que la gente tiene sobre otras personas, organizaciones e instituciones (Barber, 1983).	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener la confianza expresada, es la que se expresa en grupo por consenso y acepta una sola respuesta. - Obtener la confianza de hechos. Es la que obtenemos de comparar los datos que nos otorgan las personas acreditadas con aquellos que las mismas presentaron a la microfinanciera. 	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito? ¿Les han cumplido? -¿Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera? Mucha /Suficiente /Regular/ Poca /Nada <p>Se compara la confianza expresada con la comparación de los datos en manos de la microfinanciera y los otorgados en entrevista.</p>

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 6. Sistema de análisis de acuerdo a la dimensión redes sociales

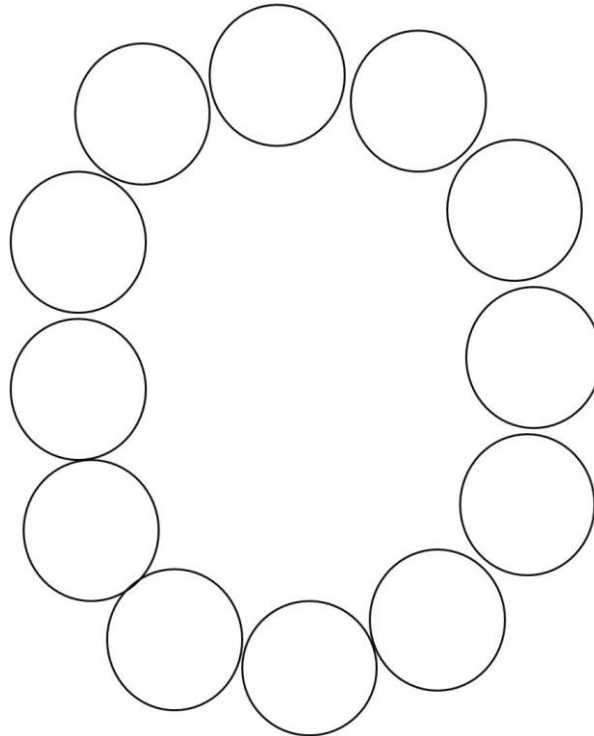
CATEGORÍA ANÁLITICA	CONCEPTOS	OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTA
Redes sociales	La red social es la capacidad de ampliar los recursos de la persona por medio de lazos con otras, aunque requiera la inversión de poner los propios recursos a disposición de otros (Lin, 2001; Raczynski y Serrano, 2005).	- Conocer los tipos de redes que trabajan en los grupos de acreditadas.	¿Hay familias entre ustedes? ¿Cuántas? ¿Hay familias políticas o personas que vivan juntas? También de utilizó un esquema .
Uso de las redes sociales	Redes como instrumento. Las redes sociales tienen un valor instrumental que permiten no solo el acceso a los recursos, sino la movilización de esos recursos (Millan, 2006; Lin, 2001).	- Conocer el uso instrumental que se le da a las redes sociales. - Saber si se utilizan las redes para la administración del crédito.	- ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas? - ¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos? -¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito? Ej. Cambiarse de microfinanciera, si van a pedir otro crédito, llenado del tarjetón, etc...
Densidad de Redes	La densidad, alude a la frecuencia de los contactos, con lazos fuertes cuando varias personas pasan mucho tiempo juntas en términos de amistad y lazo débil, cuando hay contactos esporádicos y pocas amistades en común” (García Elizalde, 2013).	- Conocer la densidad de las redes que existen en el grupo acreditado.	-Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera? Ej. Llevar al parque a sus hijos, tomarse un café, fiestas, loterías, etc. ¿Qué temas tratan en esas reuniones (Amistad o sólo del crédito)?

Fuente: Elaboración propia.

Una vez establecidos los conceptos de forma operacional, las preguntas a realizar y sus elementos de análisis, se concreta una herramienta de recolección de información, que en el caso de la presente investigación resultó en una guía para entrevista (Anexo II) complementada por un esquema que facilitaría el análisis de los lazos creados o preexistentes dentro de los grupos acreditados.

El esquema mencionado, mostrado aquí como GRÁFICO 5, está compuesto de círculos que representarían a las personas que conforman los lazos dentro de la red, sin embargo hay un lazo débil que no se consideró para analizar en el esquema dado que se encuentra implícita en la existencia de todos los grupos acreditados, es decir, el lazo instrumental que se crea precisamente con el objetivo común de la obtención del crédito. Por ello, en el esquema no coinciden la cantidad de círculos con el número de personas dentro de cada grupo acreditado, pues no se consideró necesario colocar en él a las personas que únicamente cuentan con el lazo instrumental.

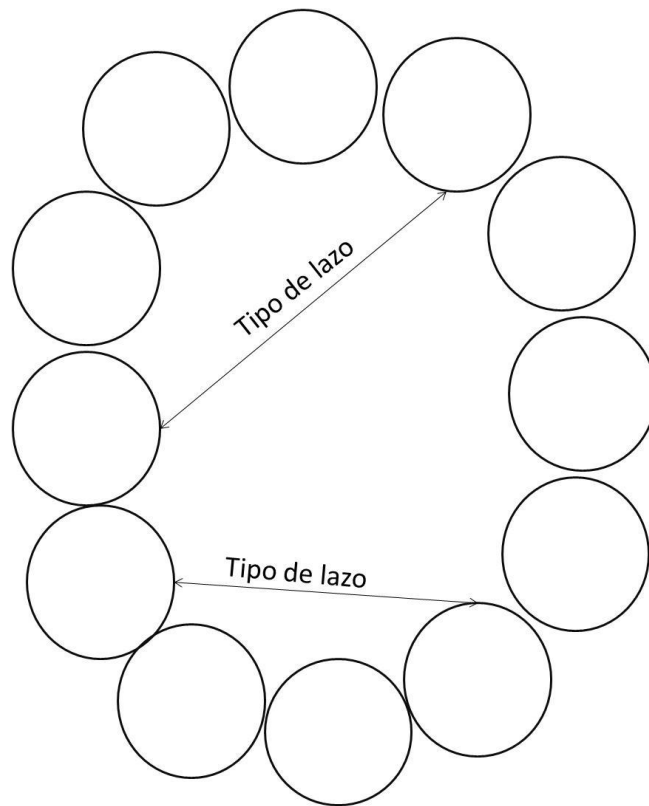
GRÁFICO 5. Esquema de apoyo para la realización de entrevistas, que nos sirvió para la definición de tipos de lazos existentes dentro de los grupos



Fuente: Elaboración propia.

El espacio entre los círculos permitiría trazar y especificar el tipo de lazo existente entre las personas que conformaron el grupo acreditado (GRÁFICO 6), llevándose a cabo el llenado en conjunto con las personas entrevistadas. Este proceso además de evitar malos entendidos sobre los lazos existentes y facilitar su conteo, permitiría un análisis de la interacción entre las personas al momento de llevarse a cabo, tal como se busca al realizar una entrevista grupal.

GRÁFICO 6. Ejemplo de esquema con lazos e identificación del tipo de lazo



Fuente: Elaboración propia.

Una vez terminada la herramienta de recolección, se procede a su uso de acuerdo a las técnicas especificadas, utilizando la guía de entrevista prácticamente en el orden que la misma brinda, pero permitiendo en algunos casos modificar el orden de las preguntas y el esquema en la misma de acuerdo al flujo de información emergente en cada grupo.

4. RESULTADOS

Tomar la teoría del nuevo institucionalismo como base de análisis de la investigación resultó muy acertado, pues no sólo permitió estudiar la influencia ejercida por las instituciones que fueron objeto de la misma investigación, sino que se descubrieron instituciones que se han formado dentro de las redes sociales conformadas por las microfinancieras para la otorgación del crédito.

Retomando la definición del nuevo institucionalismo como las organizaciones y estructuras, reglas, procedimientos, normas y factores que influyen las relaciones, conductas, comportamientos, producción y reproducción social, en el nuevo institucionalismo podemos englobar como institución a la microfinanciera que otorga el crédito, el grupo acreditado, la confianza, las redes sociales de las personas que conforman los grupos, los sistemas de trabajo y normas con las que la microfinanciera influye en los grupos solidarios, y las costumbres y reglas que los grupos han creado para sí mismos como método de autorregulación influyendo también a la microfinanciera.

Aunque la microfinanciera crea el margen o marco para el comportamiento de los grupos acreditados, el comportamiento de los grupos, así como sus propias normas y reglas influyen en dicho margen, algunas veces sujetándose a un marco más reducido por su propia decisión, o bien, moldeando a sus costumbres y usos los márgenes establecidos.

Coincidiendo con la teoría, las instituciones de mayor poder o arraigo, en este caso la microfinanciera, impone reglas a las pequeñas organizaciones, es decir a los grupos acreditados, sin embargo tales reglas son modificadas por el grupo siendo una institución de menor poder, pero mayor arraigo en el entorno. Así los grupos acreditados han alcanzado el nivel de institución tal que aunque los miembros cambien su estructura se mantiene definida y bajo sus propias reglas y normas,

Hay dos ejemplos de estas normas y reglas, uno de ellos es el caso de la organización solicitada por la microfinanciera y la que los grupos llevan a cabo, donde la microfinanciera solicita a los grupos tener dentro de ellos algunos lazos con verticalidad, como un esquema de presidenta, tesorera y secretaria que realizan roles específicos de organizar a las personas, administración del dinero y llevar el control de las libretas de crédito y ahorro además de ser testigo cada una de las acciones de las otras dos. Estos puestos de acuerdo a la microfinanciera son rotativos y cambian de personas responsables dentro del mismo grupo cada renovación de crédito, sin embargo, aunque la microfinanciera mantenga un registro de esta rotación, en la mayoría de los casos los puestos se mantienen desde la conformación del grupo a pesar de llevar 8 o 10 años de trabajar juntas.

El segundo ejemplo es que la empresa que otorga el crédito solicita a los grupos reunirse al menos una vez por semana en forma obligatoria, y esta es una regla que los grupos acreditados no cumplen de manera constante, recurriendo a la confianza en la estructura arraigada en el grupo y permitiendo a las personas que conforman el grupo hacer entrega de su pago correspondiente a una hora distinta (generalmente previa) con otra persona del mismo grupo, generalmente con la tesorera o presidenta reconocida que tampoco es necesariamente la registrada ante la microfinanciera.

Los grupos acreditados que fueron entrevistados se formaron a partir de redes preexistentes, ya sea por grupos de vecinas, familias que se unieron, o bien, grupos de apoyo político. Como se esperaba encontrar dados los antecedentes, un buen número de ellos fueron conformados primeramente por Compartamos, que fue la primer microfinanciera en funcionar dentro del país, y no necesariamente se le otorgó a personas que se conocían entre sí con anterioridad. En esos casos, la promotora de los microcréditos en la zona fue quien las presentó y de ahí formaron un grupo con una cantidad pequeña, y una vez establecida la relación y la confianza entre ellas, la cantidad de préstamo solicitado fue mayor.

Vale la pena reflexionar sobre la verdadera influencia que se ejerció en la formación de estos grupos, pues de lazos meramente utilitarios se formaron lazos densos y redes alternas. Esto no con la compañía Crediclub, sino con los grupos que se formaron en los primeros años de presencia de los microcréditos en la región por Compartamos, cuyos asesores en aquellos tiempos, se dieron a la tarea de presentar microempresarias y reunir las para la creación de enlaces utilitarios con el único fin de la obtención del crédito.

Un grupo había sido formado por otra empresa microfinanciera llamada Crediyuda, sin embargo el grupo ya se reunía previamente con motivos políticos, y un grupo más no tenía antecedentes de trabajar con otra microfinanciera, pero personas aisladas dentro del grupo sí contaban con dicha experiencia. Es decir, varias personas habían tenido créditos solidarios con otras empresas, pero no con personas que formaban parte del grupo actual.

La razón de cambiarse de grupos o de compañía, variaba en dos sentidos, ya sea por los beneficios que les brindaba la compañía, o bien, por la pérdida de la confianza en las otras personas que conformaban el grupo, ya sea en varias o en la tesorera del mismo, por un fraude o robo, es decir, por que se descubrió que la encargada de depositar la ficha en el banco no lo hacía, o bien, la encargada de guardar o depositar los ahorros de todas, se los había quedado.

La aplicación de las microfinanzas definidas en nuestro marco teórico por Garsón (1996), se descubrieron aplicadas dentro de nuestro grupo de estudio, pues además de utilizar el servicio de microcrédito, también lo hacían con cuentas de ahorros y seguros proporcionados por la microfinanciera, las cuentas de ahorro llevándose a la par del crédito y como requisito de la microfinanciera mientras los seguros eran contratados de manera individual.

En un origen, algunos se conformaban por grupos de 5 personas, pero las diferentes microfinancieras con las que han participado les pedían incrementar el número de miembros en su grupo para la obtención de mayores beneficios. Actualmente, la microfinanciera con la que participan exige que al menos haya diez personas conformando el grupo.

Los grupos más antiguos de los que fueron entrevistados tienen poco más de 10 años de trabajar juntos y los que menos tiempo tienen de trabajar juntos, apenas están en su tercer ciclo del crédito, es decir, no han completado un año de trabajar juntas como grupo acreditado.

Las cantidades por las cuales los grupos están acreditados varían desde un promedio por persona de 6,300 pesos, hasta un promedio de 22,200 pesos, y existe cierta tendencia a la obtención de un crédito mayor conforme más tiempo existe de relación con la microfinanciera, más no así con la antigüedad de los grupos.

No existe relación alguna entre la antigüedad y las cantidades prestadas con la confianza que se puedan tener entre ellas. Sin embargo, sí existe una relación entre el tiempo que lleven trabajando con la microfinanciera en la confianza que tienen hacia la microfinanciera, pues aunque expresaran tenerle mucha o suficiente confianza a la microfinanciera, los grupos con menor tiempo trabajando juntas tenían registrada una actividad distinta en la microfinanciera a la que realmente hacían.

Esto nos confirma lo mencionado por Putnam, Leonardi y Nannetti (1994) sobre el flujo de información en las redes verticales que suelen ser menos confiables que los horizontales. En conocimiento o no de ello, las microfinancieras utilizan las redes horizontales para compensar esta falta de confianza.

Recordando que las organizaciones responden a incentivos como presiones sociales, presión entre iguales y a las redes que construyen (Galaskiewicz, 1999), las microfinancieras aprenden a tolerar o sobrellevar la información asimétrica dado que las personas que componen los grupos responden a la red social instrumental compuesta para tomar el préstamo, y a la presión que ejerce sobre cada miembro y en su totalidad para responder por el pago del crédito otorgado.

De esta forma se genera de manera inmediata lo que Bebbington (2005) define como capital social, “activos que se tienen como consecuencia de las relaciones de uno con otros” (p.25),

pues el crédito se otorga al grupo por la red formada entre ellos, ya que de manera individual cada miembro no podría obtenerlo. Además, para la formación de un grupo acreditado es requerido que exista la confianza de uno a otro entre los miembros de la red, al menos sobre el cumplimiento del pago, con lo que se cumple incluso la limitación marcada por Paxton (1999) donde el capital social sólo existirá si existen la presencia de redes sociales y confianza a la vez.

Hasta ahora se ha analizado lo que previamente definimos como primera dimensión de análisis, grupos acreditados, con algunas generalidades encontradas sobre los mismos, con lo que nos servimos de base para llevar a cabo un análisis con mayor profundidad, grupo por grupo. En primer lugar se hace una breve descripción demográfica de los grupos y su composición, para continuar con la confianza existente en ellos y las redes que se han conformado, así como el uso que les dan a las mismas.

4.1. ANÁLISIS DE ENTREVISTAS GRUPALES

4.1.1. Grupo Saturno

La primera entrevista se llevó a cabo con el grupo Saturno, al extremo este de Monterrey en colindancia con el municipio de García (para referencias de localización, esta investigación cuenta con un mapa de referencia en el Anexo IV). El grupo está compuesto por 14 personas con las características observables en el CUADRO 7.

CUADRO 7. Composición demográfica del grupo Saturno.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	36%	Soltera	7%	Comercio	79%
21-30	7%	Primaria	21%	Unión libre	0%	Producción	21%
31-40	43%	Secundaria	29%	Casada	93%		
41-50	36%	Preparatoria	7%	Divorciada	0%		
51-60	7%	Técnica	7%	Viuda	0%		
Más de 61	7%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

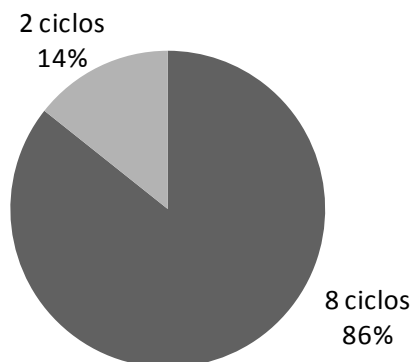
Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

La mayor parte del grupo Saturno se encuentra entre los 31 y 40 años de edad, y el 36% de las personas que lo componen no cuentan al menos con la primaria terminada. Sólo una de ellas es soltera (constituyendo el 7% del grupo) mientras las demás están casadas. Como en todos los grupos, es una minoría de personas las que se dedican a producir lo que venden, mientras que la mayor parte de ellas se dedican a la compra-venta de productos terminados.

Como podemos observar en el GRÁFICO 7, la mayor parte de las personas que conforman el grupo ha estado en él desde que empezaron su relación con la microfinanciera *Crediclub*, conformando el 86% y su único crecimiento que se mantiene hasta el día de la investigación, lo representan 2 personas que entraron al mismo tiempo al grupo.

GRÁFICO 7. Conformación del grupo Saturno a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El 86% de las personas en el grupo llevaban cinco ciclos trabajando con Compartamos cuando se cambiaron a *Crediclub*, con quien ya van el octavo ciclo (GRÁFICO 7) y en su mayoría sólo mantienen el crédito en la segunda compañía. En el grupo Saturno se conocen bastante bien, pues prácticamente todas sabían lo que hacían las otras y dónde encontrarlas.

Tres de ellas tienen un negocio de tipo formal (estancuillos y una mercería), en tanto que las otras venden comidas desde sus casas o productos por catálogo. Es importante mencionar este dato dado que se observó que por lo regular, son los negocios formales los que elevan el préstamo promedio por grupo.

El préstamo promedio que tiene este grupo es de 21,643 pesos, y en algún momento de su trayectoria han tenido que hacer pagos solidarios por una persona que dejó de pagar sólo una semana y otra que apenas cumplió con el pago las primeras dos semana del crédito. En los

últimos dos ciclos no han tenido que hacer ningún pago por compañeras que hayan fallado, después de sacar a las dos personas del grupo por incumplimiento del pago.

Dado que ya lo hacen desde hace años, es difícil saber si las fallas de las compañeras son la razón por la cual han implementado una política interna distinta a la impuesta por la compañía para la responsabilidad que tiene todo el grupo sobre el pago al añadir a una nueva persona, pues en este caso la persona que invita a un nuevo elemento deberá cumplir el pago de la nueva invitada en caso de que la misma falle, sin acudir al pago solidario (todas pagan por la que falle). También este se manifiesta como un filtro de confianza hacia la nueva persona, pues una vez superado el primer ciclo de la nueva persona, el pago solidario retoma su lugar.

El grupo manifestó tener mucha confianza entre las personas que lo conforman, confiando en que cada quien cumplirá con su parte. Un ejemplo lo brindó la tesorera, quien es encargada de depositar a la microfinanciera el pago semanal completo del grupo, a lo que las acreditadas llaman “la ficha”, considerando que sí había confianza porque el grupo le dejaba el dinero salvo la parte que le correspondía a ella, conociendo de antemano que lo completaría antes del depósito:

“yo creo que sí hay confianza porque me han dejado a veces la ficha que está incompleta, que falta mi pago, y ellas me la dejan y ya me encargo de depositar, y yo creo que para empezar eso sí es confianza hacia mí” (Sra. Mónica, Grupo Saturno, Escobedo).

El grupo manifestó confianza *suficiente* hacia la microfinanciera, manifestando que la había por el mismo hecho de tener una continua relación con ella por todos los ciclos transcurridos. De esta manera explicaban que la continuidad en las relaciones y el cumplimiento a los compromisos, tanto de las compañeras como de la microfinanciera, eran elementos conformadores de la confianza.

En el grupo también se hacían pequeños favores, desde un préstamo personal pequeño para el pago hasta regalarles un café en la reunión semanal, pero esto no se relacionó a la confianza dentro de sus comentarios.

En el análisis de redes sociales, se encontró que se mantenían siete lazos dentro del grupo, de los cuales cinco eran familiares. Al ser la primera vez que se discutían dentro de la investigación los lazos existentes dentro de los grupos, se descubrió que ellas acreditadas identifican como lazos fuertes o similares a los familiares aquellos establecidos por compadrazgo.

En este caso la red de mayor fuerza era la utilitaria con el fin de mantener el crédito y tomar las decisiones necesarias respecto al mismo, sin embargo sus enlaces tenían cierta densidad proporcionada por reuniones sociales y visitas donde también se brindaban apoyo emocional.

4.1.2. Grupo Amanecer

La segunda entrevista se llevó a cabo al noroeste de Escobedo, con el grupo Amanecer. Este grupo está compuesto por 10 personas, siendo su primer ciclo con la empresa *Crediclub* al momento de la entrevista, pero con nueve ciclos previos con la compañía de nombre *Crediapoyo* en el mismo formato de crédito grupal. Este grupo tiene el promedio de edad más bajo de los grupos entrevistados con 35 años, aunque el 60% está en el rango de 41 a 50 años de edad (CUADRO 8).

CUADRO 8. Composición demográfica del grupo Amanecer.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	10%	Sin escolaridad	20%	Soltera	10%	Comercio	100%
21-30	30%	Primaria	30%	Unión libre	30%	Producción	0%
31-40	0%	Secundaria	50%	Casada	60%		
41-50	60%	Preparatoria	0%	Divorciada	0%		
51-60	0%	Técnica	0%	Viuda	0%		
Más de 61	0%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Como se observa en el CUADRO 8, la mitad de ellas está graduada de secundaria, mientras el 30% sólo terminó la primaria y el 20% de ellas no tiene escolaridad oficial. Sólo el 10% de las personas que conformaron el grupo Amanecer es soltera, el 30% vive en unión libre y 60% está casada.

Todo el grupo se dedica a la comercialización de productos terminados (CUADRO 8). Cuatro de ellas tienen negocios formales como una frutería o una papelería, sin embargo su préstamo no es demasiado alto, con un promedio de 6,300 pesos por persona. La confianza entre ellas fue descrita como *mucha* pues casi todas son vecinas en tan sólo dos cuadras⁶, salvo una de ellas que vive a menos de medio kilómetro pero su mamá (fuera del grupo) vive en el mismo espacio que las demás del grupo.

Además esta confianza también se manifestaba en los favores que hacían unas con otras, pues la cercanía permitía que compartieran la responsabilidad de llevar a los menores a la escuela y recogerlos, prestarse pequeñas cantidades de dinero, hasta abrir el negocio de la compañera cuando ella no podía estar a tiempo.

La confianza que las personas manifestaron a la compañía fue definida como *regular*, y lo relacionaron a que era una relación que apenas empezaba. Esto coincide con la falta de experiencia que le permita al grupo establecer una expectativa del comportamiento de la empresa.

Aunque las redes familiares se limitaran a una, los enlaces de la red que conformaban como vecinas eran muy densos, pues la frecuencia de encuentros entre todas ellas era muy alta, conociendo incluso las rutinas de cada una y las situaciones personales por las que están

⁶ El término “cuadra” se utiliza regionalmente para nombrar al espacio enmarcado por calles a sus extremos, mismas que son cuatro regularmente. Esta cuadra no implica uso de suelo, composición de edificaciones o señala espacios vacíos, sino se generaliza a cualquier espacio delimitado por calles.

pasando. Este grupo además se reunía frecuentemente con motivos políticos, por fiestas de cumpleaños y eventos de todo tipo.

Ellas nunca han tenido que hacer un pago solidario, y las reuniones las llevan a cabo de manera muy esporádica e informal. Ejemplo de ello es que la entrevista se llevó a cabo en plena calle, manifestando que cada quien habían entregado su pago previamente y sin testigos a la encargada de hacer el depósito, lo que hacía manifiesta la confianza en ella y en todas las que hacían lo mismo.

El grupo Amanecer movía recursos a través de su red de forma constante a manera de favores tangibles (como efectivo, apoyo en la venta de mercancía de la compañera) e intangibles (como apoyo moral o asistencia en enfermedades) que todas ponían a disposición de cada una.

4.1.3. Grupo Bellas VIP

El grupo Bellas VIP en una zona cercana a las anteriores, también en el municipio de Escobedo, participó en la tercera entrevista. De ellas el 40% está en el rango de edad de 31 a 40 años, en tanto que las demás son mayores (CUADRO 9). El 70% de ellas terminó la primaria, 10% de tiene certificado de secundaria y el resto tiene certificado de una escuela técnica, como se observa en el CUADRO 9. El 80% de las participantes del grupo están casadas.

CUADRO 9. Composición demográfica del grupo Bellas VIP.

Edad*		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	0%	Soltera	0%	Comercio	80%
21-30	0%	Primaria	70%	Unión libre	0%	Producción	20%
31-40	40%	Secundaria	10%	Casada	80%		
41-50	20%	Preparatoria	0%	Divorciada	10%		
51-60	30%	Técnica	20%	Viuda	10%		
Más de 61	0%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

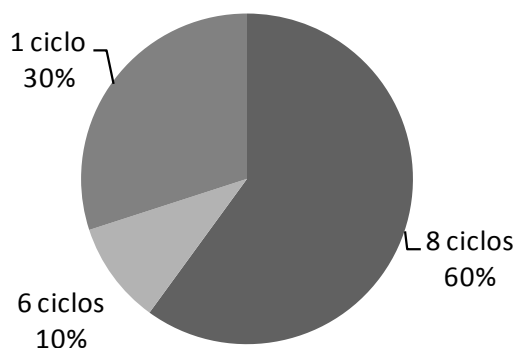
*Existió un valor no especificado

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo se distinguió por tener características muy singulares. Fue uno de los grupos con más antigüedad de los que entrevistamos con 31 ciclos de experiencia en créditos grupales, de los cuales 8 son con *Crediclub* (GRÁFICO 8). Los miembros de este grupo participaban en dos o más microfinancieras. Seis de las diez personas que componen el grupo de Bellas VIP tienen negocios formales, y todos los lazos existentes dentro del grupo son familiares (cinco).

GRÁFICO 8. Conformación del grupo Bellas VIP a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El promedio de crédito por persona de este grupo fue de 13,000 pesos, lo cual en comparación con grupos de menor experiencia (tanto general como con la empresa *Crediclub*) y con menos negocios formales, es bajo.

La confianza en el grupo fue definida como *mucha* aunque hayan hecho pagos solidarios recientemente, principalmente porque ya habían sacado a las personas que habían ocasionado estos pagos, a quienes las habían defraudado y a quienes podrían necesitar pagos solidarios en el futuro próximo.

Este último caso, fue un ejemplo de cómo las personas ponen sus redes sociales a beneficio de otras redes, y entre ellas el flujo de capital e información beneficia a quienes las forman, pues por redes sociales externas al grupo pero de individuos que pertenecían a él, la información sobre adeudos de una persona del grupo llegó a Bellas VIP y, con este recurso, ellas pudieron tomar una decisión sobre la conformación de su grupo.

Esta situación es también un ejemplo ideal de la definición de confianza que nos ofrece Putnam, Leonardi y Nanetti (1994), donde la confianza es una predicción de la conducta de una persona basada en el conocimiento de su situación, y no porque la persona exprese que realizará la conducta esperada. Así las personas en Bellas VIP perdieron la confianza en la persona endeudada con otros grupos, pues su predicción de conducta no podía asegurar el cumplimiento con los pagos del crédito.

La confianza en la institución que le brindaba el crédito también padeció de esta reacción, calificándola como *regular*, dado que la empresa había fallado sobre la expectativa de su comportamiento.

Así una de las personas del grupo expresaba: “si uno queda bien como grupo, si una persona no paga y todo el grupo pagamos, deberían [la microfinanciera] de apoyarnos a recuperar lo más que podamos de ese dinero. Facilitar el pagaré o algo” (Sra. Dolores, Grupo Bellas VIP, Escobedo).

Tomando de nuevo la dimensión de análisis de redes sociales, pudimos descubrir que a pesar de tener un gran número de lazos familiares en proporción (cinco lazos en un grupo de 10 personas), los lazos carecían de densidad. Las personas en el grupo manifestaron carecer de tiempo para ver a sus compañeras en momentos distintos a la reunión semanal sobre su crédito, pues tenían que trabajar para pagar sus créditos.

Sin embargo, a pesar de esta poca densidad en sus lazos, el grupo pareció tener la mayor sustentabilidad social que pudimos encontrar en la investigación, pues se puede considerar que

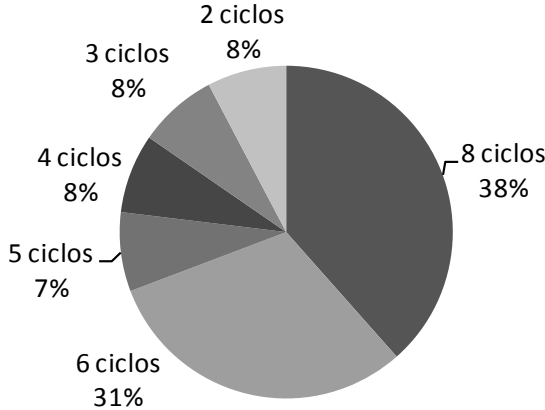
participaba en las mismas estrategias y políticas de la empresa influyendo en ella hasta el punto de que la empresa permitiera un mayor número de lazos familiares dentro de los grupos para los que contarán con características específicas.

4.1.4. Grupo Chicas Activas

En la cuarta entrevista participó el grupo Chicas Activas, también de Escobedo, con más de ocho años de experiencia de trabajar en grupos solidarios y ocho ciclos de trabajar con *Crediclub*, creciendo de forma más o menos constante como podemos observar en el GRÁFICO 9.

GRÁFICO 9. Conformación del grupo Chicas Activas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

En el cuadro de composición demográfica del grupo Chicas Activas (CUADRO 10) podemos observar que está compuesto en su mayoría por personas mayores de 51 años y un 23% son personas entre 21 y 30 años, señalando las dos generaciones (madres e hijas) que se

observaron en el grupo. Su escolaridad presentó desde un 8% sin escolaridad, hasta el mismo número con certificado de escuela técnica, mientras el 54% habían terminado la primaria y el 31% la secundaria. El 62% de las mujeres en el grupo estaban casadas, 23% de ellas era viuda, el 8% vivía en unión libre y un número igual estaba divorciada. Este grupo fue de los que más porcentaje de ellas (54%) se dedicaba a la producción.

CUADRO 10. Composición demográfica del grupo Chicas Activas.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	8%	Soltera	0%	Comercio	46%
21-30	23%	Primaria	54%	Unión libre	8%	Producción	54%
31-40	0%	Secundaria	31%	Casada	62%		
41-50	15%	Preparatoria	0%	Divorciada	8%		
51-60	38%	Técnica	8%	Viuda	23%		
Más de 61	23%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Sólo dos de las acreditadas tenían negocios formales (impresión de lonas y chatarrería) y el promedio de crédito era de 10,615 pesos. Entre los datos relevantes, encontramos que algunas personas de este grupo es analfabeta y algunas de ellas no cuentan con servicios básicos debido a los adeudos con sus proveedores.

En este grupo, al momento de llevar cabo la entrevista justo después de su reunión para reunir el pago, faltaron tres de las personas que lo conforman, una de ellas había enviado su pago dado que estaba trabajando, otra de ellas no llegó a la reunión porque estaba consiguiendo los fondos para realizar el pago y una tercera había faltado a la reunión sin dar aviso o razones para ello. Esta información, aunque no fue parte de la entrevista, fue compartida por las entrevistadas a manera de disculpa por no encontrarse todas las que conformaban el grupo presentes, accediendo a que fuera usada en la investigación.

En este grupo la confianza entre ellas fue calificada como *suficiente*, probablemente esta calificación no podría llegar a *mucha* dados los actos apenas presenciados de algunas de sus compañeras, además en ciclos anteriores habían tenido que hacer pagos solidarios, y un tercer factor, es que el conocimiento de información sobre las otras no era suficiente para poder crear expectativas sobre ellas. Es decir, no todas conocían dónde vivían las demás o lo que hacían con el crédito, o simplemente dónde podrían ser localizadas físicamente para algún cobro.

La confianza que tenía el grupo hacia la empresa fue definida como mucha, pues les habían cumplido las promesas hechas. Esto también coincide con la definición que hace Barber (1983) sobre la confianza, pues el autor explica que se basa en expectativas confirmadas a través de la experiencia del comportamiento del otro. De esta forma, cuando la empresa ha cumplido promesas anteriores, las acreditadas esperan que las presentes o próximas promesas también sean cumplidas.

Las personas que estuvieron presentes en la entrevista eran las que mantenían los lazos dentro de los grupos, sin embargo sólo algunos tenían la característica de ser densos. De los seis lazos existentes en el grupo, 4 de ellos eran familiares, sin embargo los que presentaban mayor densidad eran lazos creados al ser vecinas.

En el grupo se hacían favores, sin embargo los favores más frecuentes se llevaban a cabo entre las personas cuyos lazos tenían mayor densidad.

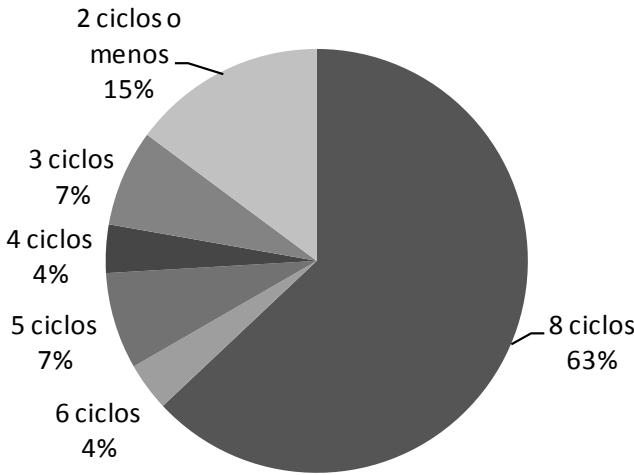
4.1.5. Grupo Soñadoras

La quinta entrevista se llevó a cabo al noroeste del municipio de Monterrey. El grupo Soñadoras fue uno de los grupos más numerosos que entrevistamos, ya que está conformado por 27 personas. La antigüedad de trabajar en *Crediclub* constaba de ocho ciclos al momento de la entrevista, aunque ellas han trabajado en el formato de crédito solidario por 23 ciclos (GRÁFICO 10). El GRÁFICO 10 nos permite visualizar el crecimiento que el grupo ha tenido

desde que se unió a la microfinanciera *Crediclub*, mismo que ha sido constante a través de los diferentes ciclos.

GRÁFICO 10. Conformación del grupo Soñadoras a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

En el CUADRO 11 podemos observar que el grupo tiene en su mayoría la secundaria terminada (48%), mientras existe un 7% que no tiene escolaridad alguna y un 4% que tiene título profesional, constituyendo uno de los grupos más heterogéneos en este sentido. En este grupo no hay solteras, y las casadas alcanzan un 70% de composición del grupo.

CUADRO 11. Composición demográfica del grupo Soñadoras.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	7%	Soltera	0%	Comercio	56%
21-30	15%	Primaria	37%	Unión libre	22%	Producción	44%
31-40	37%	Secundaria	48%	Casada	70%		
41-50	15%	Preparatoria	0%	Divorciada	4%		
51-60	26%	Técnica	4%	Viuda	4%		
Más de 61	7%	Profesionista	4%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Las diferentes miembros del grupo tienen grupos alternos con *Compartamos*, y *Banca Afirme*, algunas de ellas participando con un crédito en cada una, a pesar de las normas de la microfinanciera donde no permiten que participen en más de dos créditos. Siete de ellas tienen negocios formales entre las que encontramos tres tiendas de abarrotes, una tortillería, una ferretería y un estudio fotográfico. Este grupo fue el que resultó con un promedio más alto de crédito por persona con la cantidad de 22,185 pesos.

La confianza en el grupo fue calificada como *suficiente*, pues el grupo no se conocía mucho a pesar de tener muchos años trabajando juntas. La dinámica que seguían para participar en el grupo es que al menos una, la presidenta, las conoce a todas, sabe donde vive cada una así como lo que hace con su crédito, sin embargo las demás confían en que alguna de sus compañeras conoce a las que ellas desconocen, pues debieron llegar de alguna forma. Cabe recalcar que la confianza parece tener más relación con el conocimiento de las otras personas del grupo que con el incumplimiento del pago, pues el grupo nunca ha hecho un pago solidario.

El comportamiento anterior lleva a la reflexión que incluso tener expectativas sobre el comportamiento de una persona en base al conocimiento de su situación, tiene más peso en la confianza que la experiencia vivida sobre la conducta de la persona, al menos en lo que a este grupo se refiere.

La confianza que el grupo tiene hacia la microfinanciera también fue calificada como *suficiente*, y al menos esta existe como base para entablar una relación utilitaria con ella. La forma en que las acreditadas describen la confianza hacia la microfinanciera se resume en “la suficiente para estar aquí.”

Existen 11 lazos reconocidos en el grupo más allá del lazo utilitario para la disposición del crédito. Diez de los lazos eran familiares y el otro lo había sido en el pasado, pues habían sido suegra y nuera, sin embargo hubo un divorcio de por medio mientras ambas participaban en el grupo solidario. Esta situación no causó ningún conflicto al interior del grupo pues ambas continuaban siendo amigas y buenas compañeras del grupo.

Los enlaces, familiares o no, carecían de densidad. Las acreditadas no se frecuentaban ni utilizaban su red para otra cosa que no fuera el crédito. Sólo la señora que tenía un estudio fotográfico y su hija, que también era fotógrafa, se reunían para ir por mercancías a pesar de que varias de ellas coincidieran en el tipo de negocio que mantenían. Incluso en un enlace familiar, dos personas que se dedicaban al mismo negocio pero cada una de forma independiente evitaba reunirse con la otra para atender a clientes, negociar con proveedores, o cualquier cosa que se relacionara al negocio.

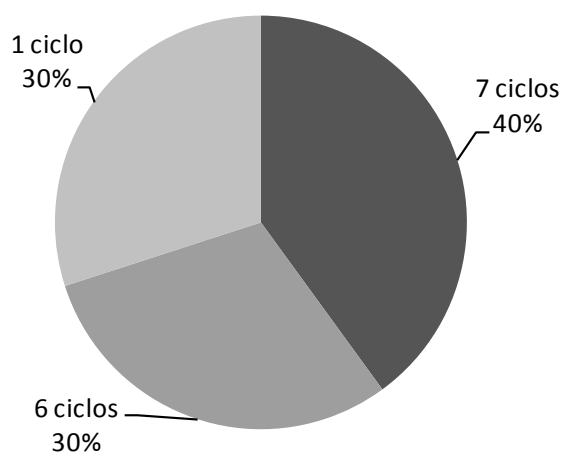
En general, la relación de esta red se limitaba a lo utilitario, y sus reuniones se limitaban al tema del crédito y las decisiones que en grupo se tomaban sobre el mismo, desde la integración de nuevas personas hasta los préstamos que se otorgaban a cada quien y sus incrementos. No es posible conocer si la falta de confianza generaba el poco uso de su red, o si la baja densidad de sus enlaces no permitían la generación de confianza pero parece haber una relación de una categoría a la siguiente.

4.1.6. Grupo Rubí

El grupo Rubí, también al noroeste de Monterrey, fue el sexto entrevistado y estuvo conformado por 10 personas, en su mayoría con más de 10 años de trabajar juntas en grupo solidario. El grupo tenía 7 ciclos de trabajar con *Crediclub* (GRÁFICO 11), y era el primer ciclo en el que trabajaban con una sola compañía (previamente también tenían crédito en *Crediyuda* y *Compartamos*).

GRÁFICO11. Conformación del grupo Rubí a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El grupo Rubí tuvo el más alto porcentaje de casadas entre los grupos con un 90% mientras el 10% restante vivía en unión libre. Las edades en este grupo variaban entre los 21 y los 50 años

de edad y su escolaridad también variaba desde la primaria a hasta profesionistas graduadas (CUADRO 12).

CUADRO 12. Composición demográfica del grupo Rubí.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	0%	Soltera	0%	Comercio	90%
21-30	20%	Primaria	20%	Unión libre	10%	Producción	10%
31-40	30%	Secundaria	60%	Casada	90%		
41-50	30%	Preparatoria	10%	Divorciada	0%		
51-60	0%	Técnica	0%	Viuda	0%		
Más de 61	0%	Profesionista	10%	No contestó	0%		

*Existió un valor no especificado

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Concentrando todos sus créditos en una microfinanciera, alcanzaron un promedio de 20,400 pesos por persona. Este promedio es alto si se tiene en consideración que sólo una de las 10 personas tenía un negocio formal, en tanto que las otras vendían dulces dentro de escuelas o productos por catálogo.

El grupo Rubí comparte con el grupo Amanecer la situación de vecindad, y de esta manera se conocen muy bien, saben dónde viven, y conocen hasta a sus familias. La confianza, calificada como *mucha*, es tanta que se comparten las llaves de sus casas, se cuidan las casas cuando las otras no están y hasta se atienden los negocios. La única diferencia que hay entre la situación de vecindad del grupo Amanecer y el grupo Rubí, es que en el segundo la única persona que no vive como vecina tiene su vivienda bastante apartada. Sin embargo, la persona que vive incluso en otro municipio, solía ser también vecina, y por no quiso cambiar de grupo solidario, pues con ellas ya tenía confianza.

La confianza que tienen en la institución microfinanciera también es *mucha*, y así han abandonado otros créditos para buscar sólo la relación exclusiva con *Crediclub*. Esto también lo

hicieron porque aseguraron que la empresa tenía más beneficios a quienes cumplían con esta característica.

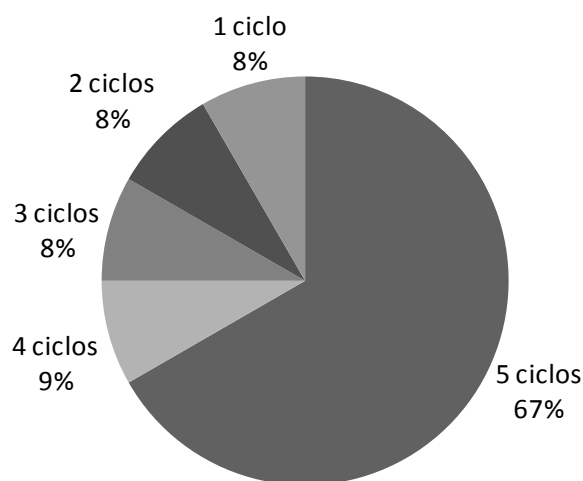
En el grupo Rubí hay dos lazos familiares, sin embargo la cercanía de unas con otras hace que los enlaces de las personas en el grupo sean bastante densos. Es decir, la red conformada para tomar el microcrédito tenía sus fundamentos en una red previa en relación a la cercanía de sus viviendas y los lazos que formaban esta red eran densos antes de la situación crediticia.

4.1.7. Grupo Armonía

La séptima entrevista se hizo a las personas que conformaban el grupo Armonía, en la región céntrica del municipio de Monterrey. Este grupo tenía más de 6 años trabajando en grupos solidarios, sin embargo en los primeros años de la experiencia el grupo no estaba compuesto como ahora, pues solían ser dos grupos a los que una asesora de la microfinanciera *Compartamos* les presentó para formar uno solo. Armonía ha trabajado con *Crediclub* por los últimos 5 ciclos, e incorporado a al menos una persona en los últimos dos ciclos (GRÁFICO 12).

GRÁFICO 12- Conformación del grupo Armonía a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El grupo Armonía está compuesto por 12 personas con un préstamo promedio de 20,000 pesos, teniendo dos de ellas, negocios formales (restaurante y estanquillo) y otras dos, participación en mercados.

En el grupo Armonía, el 83% de las acreditadas se dedicaban a la comercialización de productos terminados, mientras el 17% también producía. Este grupo se mantiene entre los rangos altos de edad, donde las mayores de 51 años componen el 58%. La escolaridad de las acreditadas varía desde las que no completaron escolaridad alguna (8%) hasta las que tienen un título universitario (8%), pero la mayor parte de ellas sólo tiene la primaria terminada (42%). El 50% de las mujeres que conforman el grupo Armonía está casada (CUADRO 13).

CUADRO 13. Composición demográfica del grupo Armonía.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	8%	Soltera	8%	Comercio	83%
21-30	0%	Primaria	42%	Unión libre	0%	Producción	17%
31-40	25%	Secundaria	17%	Casada	50%		
41-50	17%	Preparatoria	0%	Divorciada	25%		
51-60	33%	Técnica	25%	Viuda	17%		
Más de 61	25%	Profesionista	8%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

La confianza en el grupo completo fue construida en base a compartir información unas de otras, incluso antes de aceptar tomar un crédito juntas, y después, sobre la experiencia de cumplimiento de pagos. Cabe explicar que cuando el grupo estaba separado en dos diferentes, ambos perdieron compañeras por pérdida de confianza o por la realización de pagos solidarios, quedando un número menor de miembros al mínimo requerido por las microfinancieras para la otorgación de créditos. Este es un ejemplo de cómo trabaja la institucionalización, modelando el comportamiento de los actores, pues las reglas institucionalizadas las obligó a modificar sus redes sociales con el fin de conformar una red más amplia.

Difícilmente existió una mayor ejemplificación de la importancia de conocer información sobre la situación de los otros para la generación de confianza, como la que nos ofreció la Sra. Graciela, del grupo Armonía:

“...entonces no las conocía, entonces yo quería formar el grupo porque no me quería meter en otro grupo porque decía, ellas no me conocen a mí y yo tampoco las conozco a ellas, entonces tengo desconfianza de ellas y ellas de mí... y pues cuando nos juntaron empecé yo: «y tú, ¿dónde vives? ¿Y tienes casa propia? ¿Ahí vives o rentas? ¿Y tú dónde vives? Y usted también ¿dónde vive que no la conozco?» (Sra. Graciela, Grupo Armonía, Monterrey).

Respecto a la configuración de la confianza, incluso en los miembros más nuevos, obedece a los mismos factores, conocer información sobre la situación de las otras personas que les permite generar expectativas de comportamiento, y la experiencia compartida, así la última persona integrada comentaba que conocía a las mujeres que conformaban el grupo como clientas del negocio donde trabajaba como cajera:

“Las veo que van ahí al negocio donde yo trabajo y veo que tienen (dinero), digo pues más que tengan, que tienen de dónde solventar el pago. Yo trabajo y vendo mis productos y veo que ellas también y digo pues a lo mejor no se les va hacer difícil cumplir.” (Sra. Ivette, Grupo Armonía, Monterrey).

De nuevo la confianza parece con mayor peso sobre las expectativas de comportamiento por encima de la experiencia en la relación, y lo mismo ocurre con la confianza en la microfinanciera en este grupo, pues explican que tienen *suficiente* confianza dado que basan la misma sobre la experiencia en la historia de la relación.

El grupo Armonía presentó cuatro enlaces, además del creado para formar el grupo de microcrédito. De estos enlaces, dos son familiares. Un tercer enlace fue de vecinas de puerta con puerta y el cuarto enlace que apareció al preguntar sobre familia, considerándolo en esta categoría de importancia por las entrevistadas, era una amistad por más de 7 años entre dos de ellas.

En este grupo se usaban los enlaces para hacer favores que denotaban una alta confianza, como trasladarse a hacer pagos personales de otra de las personas del grupo, sin embargo esto ocurría únicamente entre pocas personas del grupo.

Un uso difundido que se le da a los lazos de este grupo y que fue ampliamente comentado por el mismo, es el que las personas que vendían productos por catálogo se ayudaban entre ellas, pues cada una, además de vender los productos y marcas de su propio catálogo, ayudaba a que se vendieran los productos de sus compañeras. Por ejemplo, si una vendía una marca de

zapatos y una de sus clientas le pedía de otra, recurría a sus compañeras para conseguir esa otra marca y atender a su cliente, así apoyando al incremento de ventas de sus compañeras de grupo.

Sus lazos tenían una alta densidad, pues las acreditadas se juntaban con una buena frecuencia en situaciones primeramente sociales, donde platicaban de la familia, las casas y los negocios.

4.1.8. Grupo Ave del Paraíso

En la entrevista número ocho entrevistamos al grupo Ave del Paraíso que se distinguió por ser el grupo con mayor edad en promedio con 55.8 años, con el 72% de las personas en el grupo con edad mayor de los 51 años (CUADRO 14). El grupo también se distinguió por tener más personas que se hayan graduado de escuelas técnicas (55%), y más viudas (27%) que en cualquier otro grupo entrevistado (CUADRO 14).

CUADRO 14. Composición demográfica del grupo Ave del Paraíso.

		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	9%	Soltera	18%	Comercio	91%
21-30	9%	Primaria	0%	Unión libre	0%	Producción	9%
31-40	9%	Secundaria	27%	Casada	55%		
41-50	9%	Preparatoria	0%	Divorciada	0%		
51-60	36%	Técnica	55%	Viuda	27%		
Más de 61	36%	Profesionista	9%	No contestó	0%		

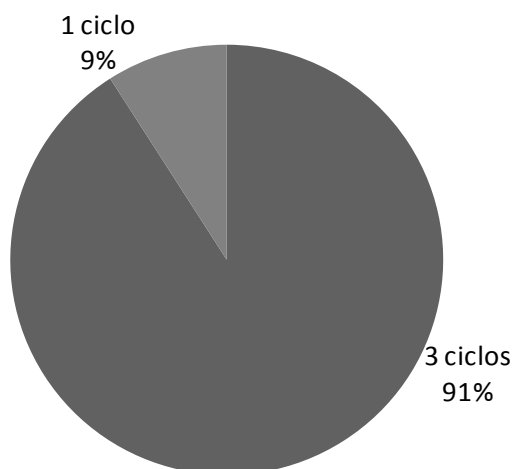
Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo con base al oriente de Monterrey tenía más de 27 ciclos de experiencia de los cuales sólo los últimos tres han sido con *Crediclub* (GRÁFICO 13), donde no han tenido que hacer pagos solidarios. Sólo dos de ellas, que además son hermanas, tienen negocios

formales (ambas tienen papelería y mercería), y el promedio de crédito por persona es de 13,636.36.

GRÁFICO 13. Conformación del grupo Ave del Paraíso a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

En este grupo existe la confianza definida por ellas como *suficiente*, y entre ellas conocen dónde localizarse, a qué dedica cada una su crédito y se hacen favores constantemente, desde prestarse un poco de dinero para no hacer pago solidario, o traerse cosas del supermercado cuando la otra no puede ir.

En este grupo aparece por primera vez lo que Paxton (1999) menciona como confianza social, en la que las personas hacen favores y no esperan que les sean devueltos, pues ya habrá alguien que les haga un favor a quien lo ha hecho sin esperar que sea una correspondencia persona a persona, es decir, es una confianza en que la sociedad le brindará lo que necesita.

La confianza en la microfinanciera también fue definida como *suficiente* aunque ha tenido muy buenas experiencias con *Crediclub*, en cuanto a cumplimiento de expectativas de comportamiento.

En el principio de la entrevista, cuando se traía a la luz la historia del grupo acreditado, se platicaron experiencias por las que las acreditadas sentían desagrado. Estas experiencias incluían tanto a microfinancieras con las que participaron anteriormente como antiguas compañeras de grupo. Es probable que con base en esas experiencias, las entrevistadas estén calificando las experiencias recientes. No por ello descartaremos que la calificación a la confianza haya sido en ambos casos, *suficiente*.

Los lazos en este grupo, además de los formados para la obtención del crédito, fueron dos. Un lazo familiar que ya mencionamos antes (hermanas) y un lazo por convivencia de hogar, donde una ofrece pensión a la otra.

Este grupo no se reúne fuera de los días destinados a la administración de su crédito, pero en esas reuniones aprovechan para comentar asuntos personales e intercambio de favores. Los únicos enlaces con mayor densidad son los que ya manifestamos como lazos alternos al crédito.

En este caso en particular, la información obtenida a través de la entrevista fue confirmada por el comportamiento observado en el grupo. Es decir, la falta de densidad en los enlaces y el sentido meramente utilitario de los mismos se hacía obvio al interactuar, pues aunque en el grupo se trataban con mucha cordialidad, gran parte de las entrevistadas esperaban que se le hicieran preguntas precisas para poder retirarse a seguir su trabajo, de esta manera algunas de ellas participaban de dos o tres comentarios y enseguida partían.

4.1.9. Grupo Bratz VIP

Bratz VIP fue el grupo que correspondió a nuestra novena entrevista. En este grupo, como en todos los demás la mayoría son casadas (70%). La mayor parte de ellas tiene la secundaria terminada (60%), aunque el 10% no cuenta con escolaridad alguna. El 40% tiene entre 41 y 50 años, mientras de 31 a 40 años son el 30% (CUADRO 15).

CUADRO 15. Composición demográfica del grupo Bratz VIP.

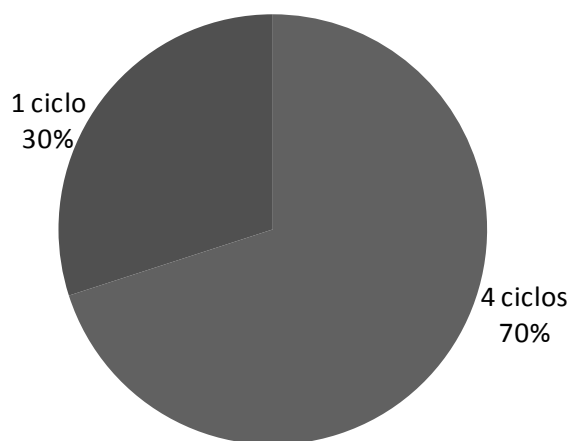
Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	10%	Soltera	0%	Comercio	80%
21-30	20%	Primaria	20%	Unión libre	0%	Producción	20%
31-40	30%	Secundaria	60%	Casada	70%		
41-50	40%	Preparatoria	0%	Divorciada	10%		
51-60	0%	Técnica	10%	Viuda	20%		
Más de 61	10%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo tiene su base de reunión en el este del municipio de San Nicolás de los Garza, y está conformado por 10 personas, con un promedio de préstamo de 9,200 pesos por persona. El grupo tiene seis años trabajando juntas y sólo cuatro ciclos lo han hecho con *Crediclub*, es decir, por poco más de un año, donde el 70% del grupo se integró en primeras instancia (GRÁFICO 14). Este grupo se distingue por dedicar su crédito a ventas por catálogo y en mercados.

GRÁFICO 14. Conformación del grupo Bratz VIP a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

En este grupo calificaron la confianza que se tienen entre ellas como *suficiente*, sin embargo este término parece otorgado por modestia, pues las personas que componen el grupo se hacen favores que indican un alto grado de confianza, como cuidar a los hijos de otra todos los días mientras la segunda trabaja –y hacerlo por años–, hacerle de comer a toda la familia de una porque ella no ha podido, atender a los cuatro hijos de una compañera y traerlos de la escuela con los propios, por mencionar algunos.

El grupo es muy exigente consigo mismo pues hay un acuerdo de puntualidad de pago además de su cumplimiento, al punto que si los pagos se atrasan por algunas horas, la persona responsable de dichos atrasos queda fuera del grupo en la siguiente renovación. De esta manera ellas mantienen el orden sobre la conducta de todas, y han hecho de la puntualidad una institución dentro de su grupo.

No existen lazos familiares en el grupo, pues de acuerdo a las políticas de la empresa, los grupos tienen que tener más de 10 integrantes para aceptar a miembros de una misma familia, sin embargo los cuatro lazos distinguidos como vecinales son muy densos.

Como comentamos previamente, los favores que se hacen entre ellas les motiva a tener una gran frecuencia de encuentro, pues su trato es de día con día. Además estos enlaces son constantemente transformados en recursos dispuestos para las otras personas del grupo o red, ya sea como niñera, cocinera, cuidadora, transporte escolar, e incluso entre ellas como confesoras y consejeras. En general, a pesar de no contar con lazos familiares, el grupo Bratz VIP presenta la más alta densidad en sus enlaces.

4.1.10. Grupo Soñadoras VIP

El grupo Soñadoras VIP fue el objeto de nuestra décima entrevista. Este grupo también localizado en el municipio de San Nicolás de los Garza está compuesto por 13 personas, y a pesar de tener entre las actividades de sus miembros algunos negocios formales, la cantidad otorgada en promedio al grupo es de 6,885 pesos.

El grupo se dedica a la comercialización de productos terminados en su mayoría (82%). De nuevo, la mayoría resultó casada (55%) y con estudios terminados hasta la primaria (45%). La mayor concentración de personas de Soñadoras Vip se encuentra en los rangos entre 21 y 30 años y de 31 a 40 años con una suma del 27% y 36% respectivamente, el rango de 51 a 60 años sigue en presencia con el 18% (CUADRO 16).

CUADRO 16. Composición demográfica del grupo Soñadoras VIP.

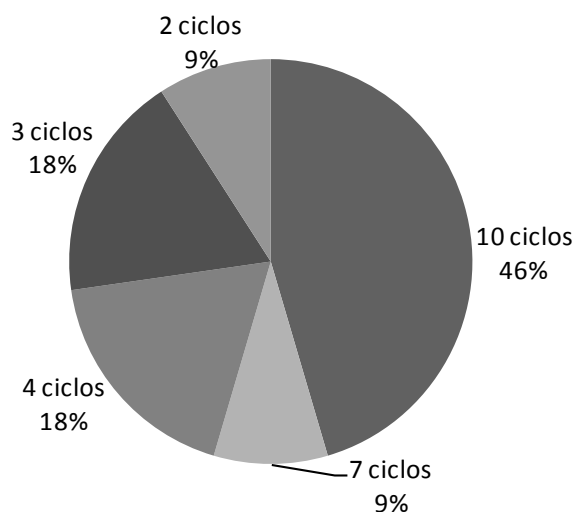
Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	9%	Soltera	18%	Comercio	82%
21-30	27%	Primaria	45%	Unión libre	18%	Producción	18%
31-40	36%	Secundaria	27%	Casada	55%		
41-50	9%	Preparatoria	18%	Divorciada	0%		
51-60	18%	Técnica	0%	Viuda	9%		
Más de 61	9%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El grupo tiene 18 ciclos de experiencia, aunque sólo los últimos 10 han sido con la empresa *Crediclub* (GRÁFICO 15). Este grupo también se distingue por no hacer pagos solidarios y lo mantienen como compromiso. En su último ciclo sacaron a una persona, pues no vivía muy cerca y empezaban a batallar con los cobros hacia ella.

GRÁFICO 15. Conformación del grupo Soñadoras VIP a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

La confianza entre ellas definida como *mucha*. Se conocen entre ellas, y a sus familias, así como lo que hacen con sus créditos. La actitud entre ellas es bastante buena, pues se hacen favores constantes como llevar o traer a los niños de las otras de la escuela, o cuidar la mercancía de una mientras ella hace alguna diligencia.

El grupo de Soñadoras VIP fue el único que calificó la confianza hacia la empresa como *regular*, lo cual de acuerdo a las experiencias comentadas y las definiciones que los autores brindaron de la confianza, no parece inusual, principalmente en la posibilidad de prever el comportamiento del otro de acuerdo a la información sobre su situación y experiencias previas en la relación. De esta forma las acreditadas comentaron que antes de tener al asesor actual tuvieron uno que no llegaba a tiempo o simplemente no llegaba, la empresa les cambió el asesor, sin embargo aún se encontraban conociendo el comportamiento de este nuevo asesor y estaban pasando por un tiempo de ajuste que las mantenía en una posición desagradable. Para ejemplo podemos citar lo siguiente:

“Es que había muchos, mucha impuntualidad de parte de ellos y como nosotros nos acostumbramos a que eran impuntuales, nosotros el día del desembolso: “Dijo que a la una”, y pues venimos como a las dos y no había nadie, y llega el promotor puntual (Sra. Nayeli, Grupo Soñadoras VIP, San Nicolás).

Así se perdería la confianza pues como mencionamos, la empresa o el asesor, quitaron la posibilidad al grupo acreditado de crear una expectativa sobre su comportamiento, y aún al momento de la entrevista no se había llevado una continuidad que permitiera que dichas expectativas volvieran a configurarse.

En el grupo Soñadoras VIP hay cuatro lazos familiares y son los únicos existentes en él además del utilitario para la obtención del crédito. Ninguna de ellas tenía negocios en común con las

otras, y por ende no se organizaban para llevar a cabo actividades que permitieran la creación de densidad en sus enlaces.

En sus reuniones todas tienen voz en las decisiones sobre su crédito, permitiendo que se lleve a cabo el empoderamiento de las personas dentro de sus grupos solidarios, y así creando sustentabilidad social dentro de los mismos de acuerdo a la teoría (Foladori, 2002).

Al ser casi vecinas unas de otras, se encuentran con cierta frecuencia en la calle, y en sus reuniones hay un tema recurrente que es el más común también entre los favores: los hijos, el cuidado de los hijos y sus escuelas.

4.1.11. Grupo Olivos

El grupo en la entrevista número 11 fue el más populoso con 30 personas, las cuales estuvieron todas presentes durante la entrevista aunque no todas participaron con sus respuestas. Como en la mayoría de los grupos entrevistados, la mayoría de las participantes del mismo estaban casadas (60%) y a diferencia de los demás grupos, el 27% era soltera. Este grupo también contaba con personas en todos los niveles de educación, desde las que no contaban con escolaridad alguna (13%), hasta las profesionistas (3%), pero la mayoría contaba con certificado de Secundaria (47%). El rango de edad con más personas en este grupo, 37% era de 41 a 50 años (CUADRO 17).

CUADRO 17. Composición demográfica del grupo Olivos.

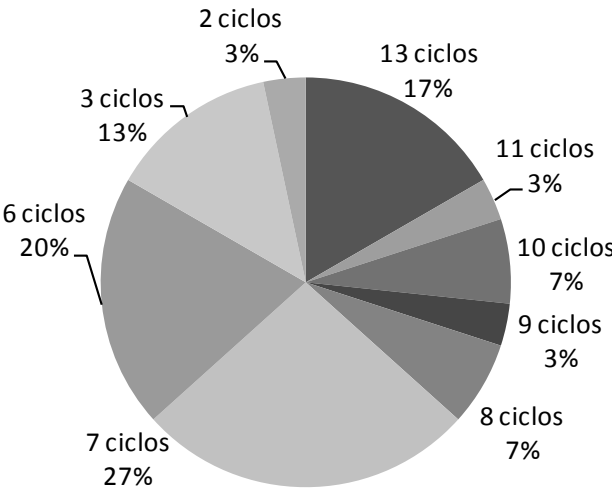
Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	13%	Soltera	27%	Comercio	83%
21-30	13%	Primaria	10%	Unión libre	10%	Producción	17%
31-40	3%	Secundaria	47%	Casada	60%		
41-50	37%	Preparatoria	3%	Divorciada	0%		
51-60	33%	Técnica	23%	Viuda	3%		
Más de 61	13%	Profesionista	3%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El grupo Olivos ha trabajado por más de 10 años juntas, y desde hace cuatro años lo hacen también con *Crediclub*. Con el GRAFICO 16 podemos ver el progreso de crecimiento que tuvo el grupo a través del tiempo, donde sólo el 17% del grupo actual empezaron en *Crediclub*.

GRÁFICO 16. Conformación del grupo Olivos a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El promedio de préstamo otorgado por persona es de 13,500 pesos y tan sólo dos de ellas tienen negocios formales. Además de su gran tamaño que los diferencia de otros grupos, Olivos manifestaba una configuración parecida a la de los grupos Amanecer y Rubí, pues todas las personas que componen su grupo viven en una zona muy cercana entre ellas y al punto donde se reúnen, y sólo una de las acreditadas vive a una distancia superior. En este caso la persona que no vive en la zona es muy conocida por todas las demás del grupo por ser hermana de una más.

La confianza manifestada por el grupo fue calificada como *mucha*, y bajo el filtro de los diferentes autores podría mantener este rango dado que llega al nivel de confianza social donde no se espera que los favores sean correspondidos por una persona en particular, sino por alguien de la sociedad en general (Paxton, 1999).

También en la confianza basada sobre la experiencia y en las expectativas de comportamiento del otro, la confianza parecía ser *mucha* expresando comentarios como: “No pues yo vengo y dejo mi pago, y ya sé que está seguro.”

Hacia la empresa, también la confianza fue definida como *mucha*, y esta había sido aprendida a través de la experiencia en la relación, pues hasta el momento la microfinanciera no había fallado en sus promesas e incluso comentaron los beneficios adicionales que habían obtenido como miembros de un grupo acreditado por *Crediclub* y el cumplimiento de la promesa como una razón para tener más confianza (Anexo III).

El grupo Olivos fue el que manifestó tener más lazos que los demás grupos, tanto familiares (ocho) como no familiares (13). En este grupo se encontraron usos instrumentales a la red formada para la obtención del microcrédito, pues se apoyaban entre ellas para la venta de algunos de sus productos, por ejemplo, la que tenía un negocio más grande, una tienda de papelería y regalos, aceptaba que las demás llevaran sus productos para la venta, dejándolos incluso bajo encargo.

También hacen uso de las redes de las demás para cuidar su propio crédito, es decir, para el flujo de información sobre posibles riesgos, principalmente aquella sobre la inclusión de nuevas personas al grupo permitiendo enterarse de la situación que la candidata a integrarse podría estar viviendo (establecimiento de confianza);

“Y es que está muy bien, porque se conocen entre ellas. Viene otra persona de fuera que no conoces tu, o a lo mejor, otra la conoce, y viene y dice “oye ella no paga y así” ya pone sobre aviso al resto del grupo” (Sra. Myrna, Grupo Olivos. Apodaca).

Los lazos en el grupo tienen cierta densidad ya que no sólo se reúnen para tomar decisiones sobre el crédito, sino que también para jugar a la lotería, o las cartas, hacer un festejo especial sobre un cumpleaños o una fiesta de bienvenida un bebé, donde a lo mejor no se juntan todas las personas del grupo, pero una buena parte de ellas sí lo hace.

La confianza también se manifiesta cuando no se reúnen todas para decidir sobre la administración de su crédito, pues aquellas que no llegan a la reunión confían en las decisiones tomadas por las que alcanzaron a reunirse. Sin embargo, esta situación va en detrimento de la participación de las acreditadas en las decisiones de sus redes sociales y por ende, de acuerdo a nuestro marco teórico, en detrimento de la sustentabilidad social en los microcréditos.

4.1.12. Grupo Estrellas

En el sur de Monterrey se reúnen los grupos restantes que forman parte de la presente investigación. En la entrevista número 12 participó el grupo Estrellas, conformado por 11 personas y con un promedio de 8,000 pesos en crédito por persona. En este grupo sólo existe un negocio formal, mientras que los demás eran ventas por catálogo, o alimentos y ropa comercializadas desde de su hogar. Así, el 91% se dedica a comercializar productos terminados (CUADRO 18). Este grupo, como la mayoría de ellos, tiene una mayoría de participantes casadas, 64%, y con certificado de secundaria.

CUADRO 18. Composición demográfica del grupo Estrellas.

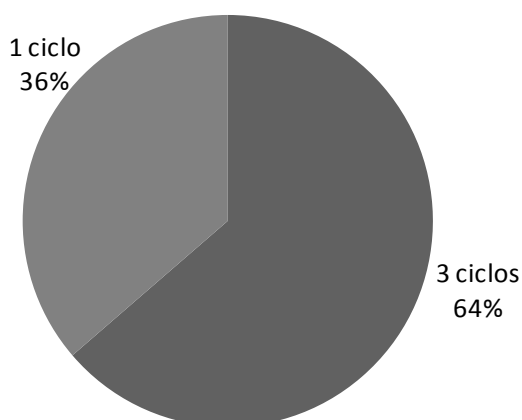
Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	0%	Soltera	36%	Comercio	91%
21-30	36%	Primaria	36%	Unión libre	0%	Producción	9%
31-40	18%	Secundaria	64%	Casada	64%		
41-50	27%	Preparatoria	0%	Divorciada	0%		
51-60	9%	Técnica	0%	Viuda	0%		
Más de 61	9%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo fue uno de los formados de manera más reciente, que a la fecha de llevar a cabo la investigación estaba en el tercer ciclo de su experiencia con microcréditos grupales y el primero de participar con *Crediclub* en los mismos (GRÁFICO 17).

GRÁFICO 17. Conformación del grupo Estrellas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El grupo se conoce bastante bien, pues todas viven bastante cerca unas de otras y se tienen la confianza suficiente para prestarse dinero entre ellas, encargarse a los hijos o fiar alguna mercancía.

En el ciclo anterior se tuvo que hacer un pago solidario en las tres últimas fechas de pago, pues una de sus anteriores compañeras dejó de pagar, entonces las nueve que continuaron

decidieron invitar otras dos personas mientras sacaban del grupo a la persona que quedó debiendo.

Ellas calificaron la confianza en el grupo como *mucha*, en parte respondiendo al conocimiento de información que cada quien posee sobre las otras y en parte por la experiencia de solidaridad vivida ante el incumplimiento de pago la antigua compañera mencionada.

La calificación que otorgaron a la microfinanciera fue de *suficiente*, lo cual podría responder a que el ciclo que estaba transcurriendo de su crédito era el primero que se daba en esta relación, aún faltando experimentar de forma continua el enlace vertical y poder crearse una expectativa del comportamiento futuro de la microfinanciera.

A los lazos conformados para recibir el crédito, se le suman los enlaces familiares y no familiares (vecinas) existentes entre ellas para la configuración de su red social, descubriendo que existían cinco lazos de los cuales cuatro respondían a lazos familiares.

Las personas del grupo le daban más usos instrumentales a los lazos conformados dentro del grupo de microcréditos, siendo este el primer grupo donde encontramos personas que se iban juntas por mercancías y otras que además vendían juntas sus productos.

La densidad de los lazos era elevada dado que se reunían para tomar decisiones de acuerdo a su crédito, para ir por mercancías y para su venta, pero también en reuniones sociales donde tenían la única finalidad de convivir.

4.1.13. Grupo Consentidas

Continuando en la zona, el grupo entrevistado en décimo tercer lugar fueron las Consentidas, con una mayoría de ellas entre los 41 y 50 años (40%), continuando con el rango de 31 a 40 años (27%), de 21 a 30 años (20%) y finalmente el 13% de ellas tiene más de 61 años (CUADRO 19). En el grupo consentidas el 87% está graduada de secundaria.

CUADRO 19. Composición demográfica del grupo Consentidas.

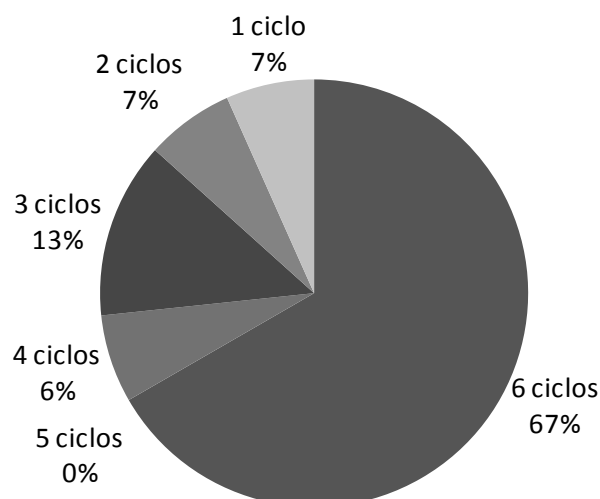
Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	0%	Soltera	7%	Comercio	73%
21-30	20%	Primaria	7%	Unión libre	33%	Producción	27%
31-40	27%	Secundaria	87%	Casada	60%		
41-50	40%	Preparatoria	7%	Divorciada	0%		
51-60	0%	Técnica	0%	Viuda	0%		
Más de 61	13%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo tenía más de 10 años de experiencia en microfinanzas al momento de ser entrevistadas y estaban participando del sexto ciclo con *Crediclub* con un grupo conformado por 15 personas (GRÁFICO 18). Con 14,060 pesos de crédito por persona, sólo tres de ellas tenían negocios establecidos mientras las demás vendían por catálogo.

GRÁFICO 18. Conformación del grupo Consentidas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

La confianza en el grupo es mucha, pues no sólo se conocen por llevar 10 años trabajando juntas sino que también han sido vecinas y amigas por mucho más tiempo. El grupo explicó cómo se conocieron las primeras concluyendo que las más grandes del grupo conocen a las más chicas desde que nacieron, o al menos desde que eran pequeñas. Cabe decir que además de la historia que las unía, la confianza las lleva a realizar favores unas a otras de manera natural dado que la relación entre todas es muy cercana.

Hacia la microfinanciera, la confianza también fue calificada como *mucha*, sin dar mayores explicaciones. Es probable que las entrevistadas basen esta confianza en los más de cuatro años de trabajar con *Crediclub*, pudiendo así conocerla, experimentarla y crear expectativas de comportamiento.

Las redes que existen a la par del grupo solidario son cuatro, entre las cuales se encuentran una relación madre e hija y una relación de hermanas, en tanto que las otras con lazos entre vecinas ya formados hace muchos años.

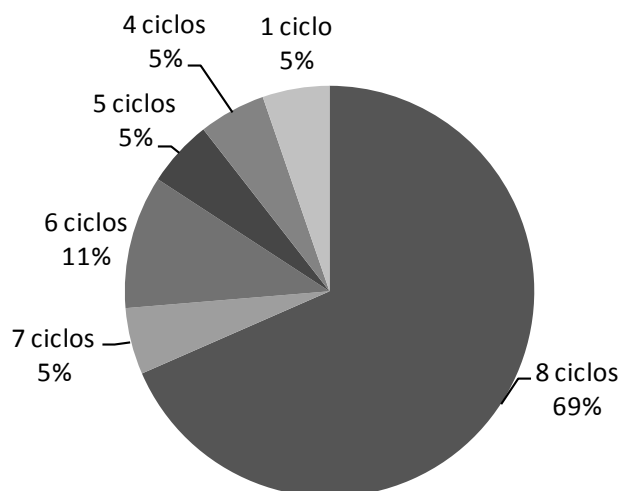
Aunque este grupo no se reúne para llevar a cabo su labor comercial, sí lo hace para tomar decisiones sobre la administración de su crédito, y también de forma social, comentando que en la semana de la entrevista, en la sede de la reunión se hicieron dos fiestas y varias de las compañeras estuvieron ahí como invitadas. El grupo se reunía seguido por razones sociales o de su crédito, conformando lazos densos.

4.1.14. Grupo Estrellas de Mar

En la entrevista número 14 se entrevistó al grupo Estrellas del Mar, conformado por 19 personas que ya contaban con cinco años de experiencia trabajando en grupos de crédito solidario o grupal, aunque no necesariamente en el mismo. En *Crediclub*, el grupo estaba en su ciclo número ocho al momento de la entrevista, y había estado creciendo de forma más o menos constante como se puede observar en el GRÁFICO 19.

GRÁFICO 19. Conformación del grupo Estrellas de Mar a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Las Estrellas del Mar tenían una distribución más pareja entre los rangos de edades a las que pertenecen sus miembros, distinguiéndose por poco el grupo de 31 a 40 años con un 37%. El caso de su educación sí es notorio que el 74% consiguió la Secundaria, siendo el más alto grado de estudios obtenido por los miembros del grupo (CUADRO 20).

CUADRO 20. Composición demográfica del grupo Estrellas del Mar.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	0%	Sin escolaridad	5%	Soltera	16%	Comercio	79%
21-30	16%	Primaria	21%	Unión libre	26%	Producción	21%
31-40	37%	Secundaria	74%	Casada	53%		
41-50	21%	Preparatoria	0%	Divorciada	0%		
51-60	16%	Técnica	0%	Viuda	5%		
Más de 61	11%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

En Estrellas del Mar, los negocios más formales son puestos de tacos, y su crédito promedio por persona es de 16,370 pesos. Además las acreditadas también se dedican a las ventas por catálogo desde zapatos hasta perfumes y sábanas.

La confianza en el grupo fue calificada como *mucha*, pues saben a qué dedica el crédito cada una, dónde viven o dónde localizarlas. Además como en buen número de los grupos entrevistados, ya existe una experiencia del comportamiento de las demás en la cual se puede basar la confianza, pues nunca se ha llevado a cabo un pago solidario.

Esto mismo funciona en torno a la relación con la microfinanciera, sin embargo en este ámbito su la calificación otorgada a la confianza fue *suficiente*. Esta calificación pudo haber sido más baja que la otorgada al grupo dado que había pasado un concurso en el que ellas suponían haber ganado pues se les prometió un premio y éste nunca se les entregó.

Los lazos alternos al crédito que existen en el grupo son tres lazos familiares y uno formado por vecinas. En este grupo los lazos no tienen un uso mayor que el de la obtención del crédito, sin embargo su densidad se forma en el mismo grupo de crédito haciendo convivios durante sus reuniones para la administración del mismo.

4.1.15. Grupo Las Divas

El grupo de Las Divas fue el participante número 15 en las entrevistas de esta investigación. Con un promedio de 9,300 pesos en crédito por persona, Las Divas se dedican principalmente a negocios desde sus hogares, vendiendo ropa o alimentos desde ahí, o bien diferentes productos por catálogo. Ninguna de las 13 personas que conforman el grupo acreditado tiene un negocio formal, y el 85% se dedica a la compra-venta de productos terminados (CUADRO 21).

En este grupo la mayoría (54%) tiene una escolaridad máxima de primaria terminada, aunque algunos de sus miembros terminaron la secundaria (15%), la preparatoria (15%) o una carrera técnica (8%). En este grupo, como en todos los entrevistados, el estado civil más común fue casada (CUADRO 21).

CUADRO 21. Composición demográfica del grupo Las Divas.

Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
21-30	15%	Sin escolaridad	0%	Soltera	8%	Comercio	85%
31-40	23%	Primaria	54%	Unión libre	23%	Producción	15%
41-50	31%	Secundaria	15%	Casada	54%		
51-60	23%	Preparatoria	15%	Divorciada	8%		
Más de 61	0%	Técnica	8%	Viuda	0%		
No contestó	8%	No contestó	8%	No contestó	8%		

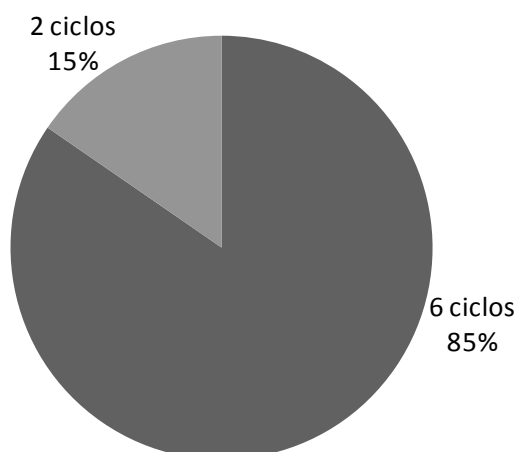
Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo tiene trabajando con créditos solidarios 18 ciclos, de los cuales sólo seis han sido con *Crediclub* (GRÁFICO 20), y en este tiempo sólo tuvieron que hacer un pago solidario pues se enfrentó al fallecimiento de una de las acreditadas y los trámites ante la microfinanciera aún no estaban listos al momento del pago.

Este grupo ha crecido en una sola ocasión, cuando un ciclo previo a la entrevista se unieron 2 personas más.

GRÁFICO 20. Conformación del grupo Las Divas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Las personas que componen el grupo tienen *suficiente* confianza en las otras, y relacionan esta situación al reconocimiento de una obligatoriedad que las hace ser responsables con sus compañeras, respondiendo a un principio de reciprocidad.

La confianza que le tienen a la microfinanciera fue calificada como *mucha*, pues comentan que de no ser así no estuvieran con *Crediclub*, recordando que se cambiaron después de probar otras microfinancieras.

Sólo existió un lazo familiar en el grupo de Las Divas, pues dos de ellas son hermanas, los otros dos lazos que se pudieron encontrar eran de vecinas. En este último caso la confianza parecía más obvia dado que se mantenían comunicadas a diario e incluso se guardaban llaves de sus casas mutuamente.

Aunque en un principio se comentó que no se reunían con ningún otro fin que no fuera la administración de su crédito y un convivio que organizaban en cada inicio de ciclo, durante la entrevista se escuchaba que platicaban entre todas cosas distintas al crédito, principalmente asuntos referentes a sus personas y sus familias.

En este grupo no se pudo observar densidad en sus lazos, sin embargo existía la suficiente información personal en conocimiento de las otras para dar pie a la existencia de confianza suficiente para llevar la administración de su crédito.

4.1.16. **Grupo Musas**

El último grupo entrevistado fue el de Musas, donde estuvieron las 19 personas que forman parte de él. 83% de las personas que pertenecen al grupo está casada mientras el resto vive en unión libre. La primaria y la secundaria concluidas fueron los niveles de escolaridad más difundidos en el grupo con 44% cada uno. Los rangos de edades con mayor peso dentro del grupo fueron de 31 a 40 y de 41 a 50 años, con 33% cada uno.

CUADRO 22. Composición demográfica del grupo Musas.

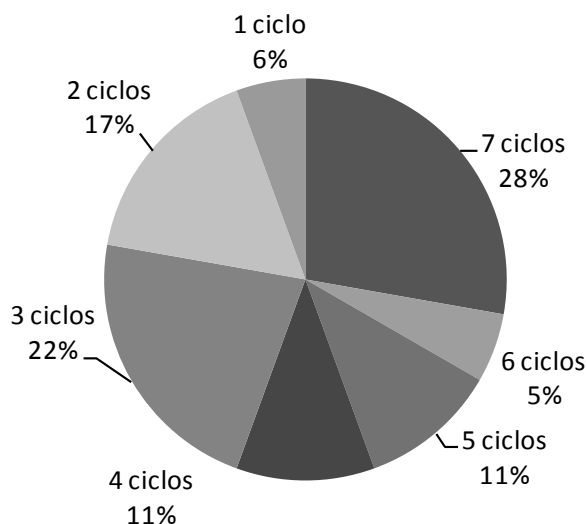
Edad		Escolaridad		Estado Civil		Tipo de negocio	
20 o menos	6%	Sin escolaridad	0%	Soltera	0%	Comercio	89%
21-30	6%	Primaria	44%	Unión libre	17%	Producción	11%
31-40	33%	Secundaria	44%	Casada	83%		
41-50	33%	Preparatoria	11%	Divorciada	0%		
51-60	22%	Técnica	0%	Víuda	0%		
Más de 61	0%	Profesionista	0%	No contestó	0%		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Este grupo lleva más de 10 años trabajando aunque apenas hayan cumplido dos años trabajando con *Crediclub* (GRÁFICO 21). El grupo tiene un promedio de 14,300 pesos en crédito por persona y algunas de ellas tienen negocios formales como tiendas de abarrotes.

GRÁFICO 21- Conformación del grupo Musas a través de los ciclos con la microfinanciera con la que trabajan actualmente.

Ciclos trabajando juntas en *Crediclub*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

El conocimiento que comparten unas de otras es mucho, desde el conocimiento de sus familias, hasta el destino del crédito y de los lugares donde viven; este conocimiento fue descrito por alguna como “hasta debajo de la cama”, insinuando que conocen cada detalle.

La confianza que se tienen entre ellas fue calificada como *mucha*. Un ejemplo de esta confianza se manifestó en la única vez que tuvieron que hacer un pago solidario, pues más que preocuparles el dinero, el grupo se preocupó por la persona que no llegó, dado que no les pareció un comportamiento común en ella, incluso se agruparon para ir a su casa y saber qué le había pasado y si estaba todo bien. En este caso, las descripciones de confianza que utilizamos en nuestro marco teórico también se ven reflejadas, pues es tanta la información que tienen una de otra sobre la cual basar una expectativa de comportamiento que la primer reacción que presentó el grupo antes de preocuparse fue de incredulidad.

La razón que dieron para expresar la confianza que se mantenía con la microfinanciera (es decir *mucha*), fue de cierta forma asertiva de la construcción de confianza por medio de la experiencia. De esta forma, proclamaron que si la confianza no era de esta forma no estarían empezando un octavo ciclo de crédito con la misma microfinanciera.

En el grupo Musas existían siete lazos alternativos al creado por el crédito, de los cuales 4 eran familiares, sin embargo su relación era tan cercana que una persona del grupo concluía que “todas somos comadres”, a pesar de no haber sido parte de ninguna ceremonia para el establecimiento del compadrazgo.

Todo el grupo se reunía para tomar decisiones sobre el crédito, sin embargo la densidad de redes se construía en partes, es decir, no siempre se reunían las 19 personas pero sí se veían en pequeños grupos con mayor frecuencia, algunas incluso de manera diaria, pues entre ellas se cuidaban a los hijos o se prestaban las ollas para hacer las comidas que después vendían.

4.2. ANÁLISIS GENERAL

Para ser más claros sobre los resultados obtenidos, a manera general se incluye aquí un análisis de las dimensiones que se consideraron, agregando algunas observaciones particulares que no se mencionaron previamente sobre los grupos, o bien, que haría falta retomar para ampliar la reflexión.

Para analizar los resultados que encontramos en la dimensión de confianza, es importante recordar la definición de la misma que consideramos para llevar a cabo el análisis: La confianza es una actitud basada en expectativas del comportamiento del otro, reforzada por conductas reiteradas, que se incrementa ante la obtención de información sobre reputación, disponibilidad, intenciones y motivos de la persona en quien se deposita dicha confianza (Arras, Hernández, & López, 2011).

Así, confirmamos que para las entrevistadas, la confianza es la fe en que cada una de las compañeras en su grupo acreditado cumplirá con su pago de forma responsable, o como explicó una de las acreditadas al responder que había mucha la confianza en su grupo, pues “puedes ir con cualquiera de nosotros y (decirle) «te dejo el pago», con esa confianza de que es responsable” (Sra. Alma. Grupo Estrellas del Mar. Monterrey Sur).

La misma actitud basada en comportamientos del otro se expresaba en la discusión dentro del grupo Soñadoras, donde la Sra. Juana C. comentaba que siempre intentan cumplir cada una, sin necesidad de que se hagan el favor de pagar por otras –hacer pago solidario–, y la Sra. Zenaida terminaba la discusión sobre el tema con una resumida sentencia: “Aquí es que todas seamos responsables” (Grupo Soñadoras, Monterrey Poniente). Ello afirma la teoría descrita en el capítulo tres en la cual el nivel de confianza brinda obligatoriedad.

En la definición mencionada, se hace referencia a que esta confianza se incrementa con el conocimiento de información sobre la persona que se vuelve objeto de ella, así descubrimos que en los grupos existe conocimiento de dónde viven las otras y a qué dedican el crédito, es decir, el motivo para tomar un crédito y la necesidad de las compañeras de mantener un buen historial crediticio para volver a tomar crédito en la renovación siguiente. De esta manera, la confianza se comporta como predicción de las decisiones que tomarán las otras por estar al tanto de su situación (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1994).

Un ejemplo de la diferencia en la confianza que perciben entre los grupos que se conocen y los que no, nos lo expresaba la Sra. Myrna, que aún perteneciendo en un grupo con 30 personas, sentía confianza en el mismo:

“Es que este grupo es más formal, más responsable. Es que yo lo veo más porque yo vengo de otros grupos, pero con *Compartamos*, donde han quedado mal y se ha hecho un despapaye, ahí no se conoce a nadie, no nada, y yo aquí por ejemplo, mi hermana vive aquí enfrente, yo viví con ella desde chiquilla. Conozco a las personas manque (sic.

ref. aunque) sea así de lejos y todo, pero pues, haz de cuenta que cercanas” (Sra. Myrna, Grupo Olivos, Apodaca).

El incumplimiento del comportamiento esperado de algún miembro del grupo solidario, también actúa sobre la confianza poniéndola a prueba. En ocasiones la confianza lleva a las demás a pagar de manera solidaria o bien a brindar el favor, a manera personal, de hacer el pago en nombre de la que incumple al comportamiento esperado, es decir, asistir a la reunión del grupo para llevar el pago, sin cuestionar los motivos.

En otras ocasiones, incumplir con el pago, aunque la persona asista con explicaciones acerca de por qué no puede darlo y se lleve a cabo un pago solidario, lleva a crear desconfianza y por ende, a retirar a la persona del grupo.

Incluso en una entrevista comentaban cómo se perdía la confianza en alguna persona que no fallara en el grupo, pero que simultáneamente perteneciera a otro grupo –con otra compañía– en el cual se había hecho un pago solidario por ella. Es decir, a través de las redes sociales a las que pertenecen las compañeras del grupo, se llega a conocer información que disminuye la confianza en una o más personas del grupo por su comportamiento con otros (Grupo Bellas VIP, Escobedo).

Esta situación afirma la revisión que se hizo sobre la teoría en que la confianza es un facilitador de las redes sociales, las definen y las estabiliza (García, 2013), pues es por medio de la confianza que se decide si las personas permanecen o no en los grupos solidarios.

Realizar un pago solidario lleva al descontento del grupo con la persona por la que se hace dicho pago (como se puede observar en el Anexo III, Grupo Saturno), y la pérdida de confianza está también relacionada a conocer las intenciones de las personas que no pudieron pagar. Así, cuando se conoce poco a la persona, se desconfía desde el momento en que la persona no asiste a la reunión, y aún cuando asiste, una lectura de sus intenciones puede crear descontento.

Es probable que se entienda mejor una lectura de intenciones cuando las entrevistadas lo comentan:

“Más que nada porque a cualquiera se les atora como dicen, pero no es el hecho de que «aquí estoy, no tengo y se acabó». No, o sea, muévete a buscarle y a ver de qué manera solucionas, o a lo mejor «traigo mil, me faltan 500», pero no, ni el esfuerzo” (Sra. Dolores “Dori”, Grupo Bellas VIP, Escobedo).

Conocerse o afirmar la confianza con el cumplimiento a una conducta esperada por un tiempo determinado crea el otro tipo de confianza, es decir, el que lleva a las demás miembros del grupo o a parte de ellas, a cubrir el pago faltante sin perder la fe en la responsabilidad de la compañera por su pago.

Así, en uno de los casos, mientras la que falló explicaba “Es que en tanto tiempo, jamás me habían hecho un solidario, yo me voy a trabajar y se los dejo con mis hijos... ese día yo me fui al seguro, me fui al hospital porque se alivió mi sobrina, y entonces ya venía, y me habló mi hijo como a las 7 y me dijo que había ido una señora de aquí a preguntar porque no había dado el pago... Sí lo tenía, y fui ese mismo día en la noche” (Sra. Claudia. Musas. Monterrey Sur), sus compañeras explicaron que se sintieron extrañadas.

También cuando faltó la Sra. Dolores, “dijo Doña Faty que no había problema, «yo los pongo, porque yo sé que algo se le atravesó». ...porque nos conocemos y nos tenemos la confianza y yo igual, si alguna se ofrece, hacemos solidario y no me ha tocado a mí poner por otra, pero si las conozco, se puede hacer” (Sra. Dolores “Dori”, Grupo Bellas VIP, Escobedo).

En este último ejemplo, también vuelve a ser relevante para ellas el conocer a las otras, tener tiempo de convivencia que haya experimentado que la información que se conoce sobre la persona va de acuerdo al comportamiento que la misma ha mostrado, o como mencionaba Barber (1983), la confianza también está formada por expectativas socialmente aprendidas, es decir, bajo la experiencia vivida al lado de las compañeras de su grupo, no habría por qué

desconfiar de las personas que no habían fallado con anterioridad en la historia transcurrida del grupo.

La confianza con las instituciones también suele ser *mucha*, sin embargo en los grupos donde esta es expresada como menor, se han presentado problemas de una u otra forma con la empresa microfinanciera, lo que se ve reflejada en dicha confianza.

Es decir, sobre las organizaciones también se tienen expectativas, y cuando estas no son cumplidas, la confianza disminuye, o bien, la confianza aún no se crea, pues no se han aprendido dichas expectativas ante la falta de experiencia en el trato, coincidiendo de nuevo con Barber (1983) y Arras, Hernández y López (2011).

La falta de experiencia en el trato, es la única razón que expresaron las personas entrevistadas sobre tener una confianza categorizada como *regular* sobre la microfinanciera, pues el grupo que lo hizo, se encontraba en el primer ciclo trabajando con esta empresa (Grupo Amanecer, Escobedo).

Aunque había otros grupos con experiencias cortas en relación con la microfinanciera expresando que la confianza hacia la misma era *mucha*, al momento o de comparar lo registrado en la entrevista sobre que hacían con su crédito, con la actividad que habían inscrito en la microfinanciera, la información no coincidía. Esto es un indicio de una relación entre las acreditadas en esos grupos y la microfinanciera, donde al menos la segunda carece de la confianza completa desde las acreditadas.

Los casos donde no se refería a la confianza como *mucha*, pero ya había una experiencia de trato entre la microfinanciera y el grupo acreditado, los problemas se referían precisamente a algún desacuerdo en particular. Entre los desacuerdos que se mencionaron, era la disminución de montos de crédito otorgados, la falta de apoyo para la cobranza sobre personas por las cuales se hizo solidario previamente, el rechazo de aumentar la cantidad en préstamo, o bien,

sobre la misma presión que hace la microfinanciera para que los grupos crezcan en número de personas atendidas.

La mayor diferencia entre la confianza entre las acreditadas y la confianza con la microfinanciera la podríamos entender bajo la perspectiva de Paxton (1999) donde la confianza está directamente relacionada a actos de reciprocidad. Mientras que las acreditadas no esperaban que las compañeras les devolvieran los favores o incluso mencionaban que si alguna compañera había recibido un favor de su parte, sabían que cuando se necesitara pedir un favor lo recibiría de esa compañera o de alguien más (Paxton lo llama reciprocidad difusa o social), cuando se hacía el análisis hacia la microfinanciera el resultado era distinto.

En el caso de la microfinanciera, algunas de las acreditadas esperaban casos de reciprocidad difusa que no recibían, por ejemplo el grupo Chicas Activas de Escobedo mencionaba que ellas tenían que dejar pasar que sus compañeras a veces no tenían para el pago el día acordado pues hasta tenían cortados los servicios (luz, agua, gas) en sus casas, pero que después la microfinanciera no podía hacerles el favor a ellas y les cobraba a tiempo, es decir, que la asesora que les atendía por parte de la microfinanciera “no entendía” y

“...pues tiene que dar chanza. Ahorita no se puede uno así. Aquí está el dinero como quiera. Un día, al día siguiente ¿Qué les cuesta esperarnos? Como quiera nos están cobrando intereses. En ninguna parte son tan estrictos, por un día” (Herminia, Grupo Chicas Activas, Escobedo).

Otro ejemplo de esta perspectiva aplicada a la confianza era el caso del grupo Bellas VIP, que consideró la confianza hacia la microfinanciera como *regular* pues ellas mantenían sus pagos a tiempo y esperaban que la microfinanciera les correspondiera ayudando a recuperar sus ahorros que se había llevado una persona tres ciclos antes, por medio de entregarles el pagaré que la persona había firmado a la compañía y como explicaba la Sra. Fátima: “en los ciclos pasados hubo malas experiencias de la financiera porque, no apoya a uno... que nom’as para

acá, para acá, para acá.” El grupo Bellas VIP también relacionaba la confianza hacia la microfinanciera con la reciprocidad.

En resumen, la confianza es para las acreditadas un sentimiento positivo que está relacionado a la obligación como el descrito por Bourdieu (1986), a la correspondencia con expectativas sobre el otro como lo define Coleman (1990), a conocer la situación del otro por la que tomará las decisiones esperadas de él cual describen Putnam, Leonardi y Nanetti (1994), donde todas toman juntas el crédito siendo este un fin compartido cual describen Raczynski y Serrano (2005) y finalmente, donde se espera una reciprocidad difusa como Paxton (1999) entiende la confianza (CUADRO 23).

CUADRO 23. Elementos de confianza que expresan las acreditadas en coincidencia con los autores estudiados.

Autores	Bourdieu	Coleman	Putnam, Leonardi y Nanetti	Raczynski y Serrano	Paxton
Coincidencia entre la definición otorgada por las acreditadas y los autores sobre la confianza.	No habla de confianza, pero sí de un sentimiento positivo relacionado a la obligación, en lo que coincide con las entrevistadas	Correspondencia con expectativas sobre otro sujeto.	Conocimiento de la situación del otro por lo que se puede predecir que tome las decisiones correspondientes.	Confianza como actuar en conjunto para fines compartidos.	-Confianza como actos de reciprocidad, donde crecía la confianza era cuando se esperaba que esta reciprocidad fuera difusa.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril- mayo 2014 y los autores Bourdieu (1986), Coleman (1990), Paxton (1999), Putnam, Leonardi y Nanetti (1994) y Raczynski y Serrano (2005).

Para analizar los resultados también debemos recordar la definición de red social como la capacidad de ampliar los recursos de una persona por medio de lazos con otras, aunque

requiera la inversión de poner los propios recursos a disposición de otros (Lin, 2001; Raczynski y Serrano, 2005).

De esta forma los grupos acreditados se definen en sí mismos como una red social, brindando la capacidad a las personas que los forman de adquirir créditos que de otra forma no hubieran obtenido, y también requiere la inversión de poner los recursos de cada persona a disposición de otros, pues además de la existencia del pago solidario, también cada grupo está forzado a ahorrar en cada reunión, y a depositar “bases” o garantía antes de cada ciclo.

Otra de las definiciones de una red social que toma forma en los microcréditos es la que nos brinda Luna (2003) como el resultado de la cooperación no jerárquica entre individuos que intercambian recursos y comparten normas e intereses, pues las redes conformadas por los grupos, aunque tienen una sección con cierta verticalidad, es decir, la presidenta, tesorera y secretaria, mantienen una cooperación continua donde todas tienen la misma responsabilidad para conseguir su interés en común, es decir, mantener el crédito.

Las redes que forman los grupos acreditados tienen un valor instrumental que ya hemos mencionado, que es el acceso a los créditos, además responden a una característica de las redes sociales acotada por Millán y Gordon (2004) la cual especifica que éstas delimitan la cantidad y distribución de recursos que pueden ser accesibles a la red y a cada individuo que la compone. En el caso del grupo acreditado, no podría haberse descrito mejor, pues es el grupo en conjunto quien determina la cantidad que la microfinanciera otorga en crédito a cada individuo, obedeciendo a que ellos en su conjunto son responsables por la cantidad total acreditada al grupo.

Una vez que asumimos que los grupos de acreditadas son redes sociales unidas bajo el interés de obtener un crédito, podemos revisar que dentro de esta red existen otras redes o lazos entre las acreditadas que suponen una mayor densidad en las mismas, o al menos ofrecen un mayor número de recursos a las personas en ellos.

Dentro de los grupos acreditados se encontraron redes como familias y familias políticas, sin embargo, al llevar a cabo los esquemas para análisis de redes en conjunto con las personas acreditadas, surgieron más tipos de lazos no familiares que ellas consideraban importantes, como el ser vecino “de casa con casa”, o el compadrazgo.

Las microfinancieras regulan el número de familias por grupo, al menos en las que han participado los grupos entrevistados, sin embargo este número de familias no se respeta si pueden ocultarlo, es decir, si en el grupo están una abuela y su nieta, o una suegra y su nuera y estas viven en casas separadas, no es fácil distinguir la existencia de esa familia para el promotor pues ni sus apellidos, ni sus direcciones coinciden en la papelería que deben entregar, y de esta forma, el grupo crea sus propias reglas pasando por encima de las que la microfinanciera les exige (recordemos que los grupos acreditados son instituciones con sus propias normas).

En el CUADRO 24 se pueden apreciar los lazos que forman redes al interior de los grupos acreditados, distinguiendo los lazos familiares de los lazos totales dentro del grupo (que también incluyen los familiares).

CUADRO 24. Lazos familiares y totales dentro de los grupos estudiados

GRUPO	Personas en el grupo	Número de lazos familiares dentro del grupo	Número de lazos dentro del grupo
Olivos	30	8	13
Soñadoras	27	10	11
Estrellas del Mar	19	3	4
Musas	18	4	7
Consentidas	15	2	4
Saturno	14	5	7
Chicas Activas	13	4	6
Soñadoras VIP	13	4	4
Las divas	13	1	3
Armonía	12	2	4
Ave del Paraíso	11	1	2
Estrellas	11	4	5
Amanecer	10	1	1
Bellas VIP	10	5	5
Rubí	10	2	3
Bratz VIP	10	0	4

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida durante el trabajo de campo, abril – mayo 2014.

Como se observa en el CUADRO 24, los lazos de tipo familiar tienden a crecer en los grupos conforme hay más personas en los mismos, dado que es un concepto regulado por las microfinancieras. Si hay más personas, las microfinancieras permiten más lazos familiares dentro de los grupos. Sin embargo, las microfinancieras también hacen excepciones de permitir más personas relacionadas familiarmente en el grupo si éste muestra un historial de cumplimiento constante con otra microfinanciera y alguna otra atenuante no especificada, permitiendo así su migración.

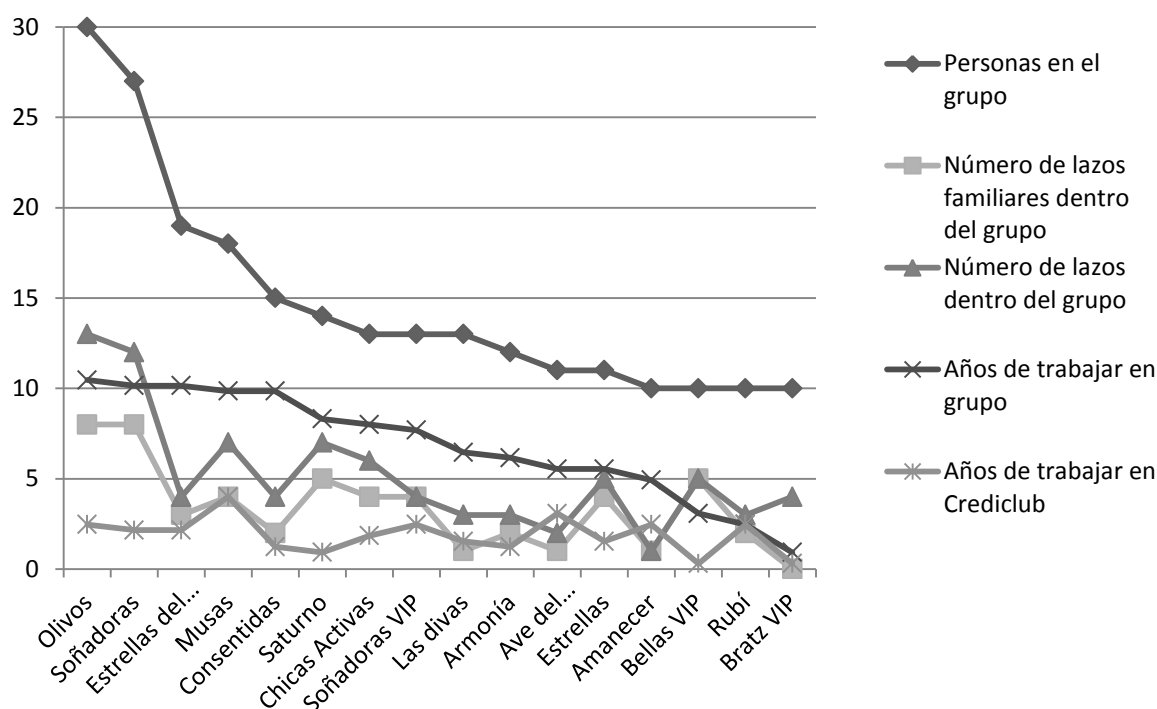
En el caso de la microfinanciera en cuestión, se permite sólo una familia en un grupo de 10 personas y sobrepasando ese número, puede haber hasta dos familias, y tuviera que pasar de 16 personas para que haya una tercera, sin embargo la diferencia entre las reglas impuestas por la microfinanciera y las que siguen los grupos es notoria. Es posible que la microfinanciera haya hecho una excepción o bien, el número de lazos familiares haya pasado desapercibido como lo mencionamos anteriormente. Lo que la financiera no regula es el número de enlaces en general, es decir que no hay un seguimiento al número de enlaces no familiares.

En el caso de Bellas VIP, antes de cambiar de microfinanciera era un grupo más grande, pero no quisieron cambiar a todo el grupo a la empresa con la que se realizó este estudio puesto que algunas de sus compañeras tenían otros créditos grupales en los que ya no estaban “quedando bien”, es decir cumpliendo con el pago, y decidieron dejarlas fuera por considerar que se corría el riesgo de ser las próximas personas a quienes las compañeras no les cumplieran con el pago. Este grupo además tiene un monto alto por persona, lo que ellas consideran que fue la razón por la que las tomó la microfinanciera como acreditadas a pesar de haber un mayor número de lazos a los permitidos.

Así, a pesar de las normas y reglas creadas por la institución *microfinanciera*, las costumbres y normas internas de la institución *grupo acreditado* ejercieron influencia, modificando las normas de la primera.

Se esperaría que a mayor tiempo de trabajar juntas, mayor sería el número de vínculos que existieran dentro de los grupos, sin embargo no hay una clara relación entre una y otra variable estudiada, salvo que conforme pasa el tiempo de trabajar en grupo el número de personas en él crece, como se puede observar en el GRÁFICO 22.

GRÁFICO 22. Gráfica que permite observar la relación entre el número de lazos dentro de los grupos, con el número de personas dentro del mismo y la antigüedad de trabajar en grupo

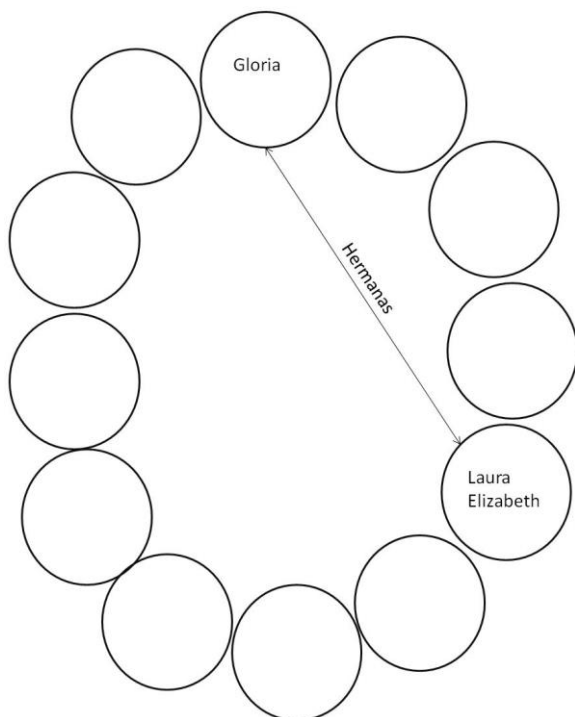


Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida durante el trabajo de campo, abril – mayo 2014.

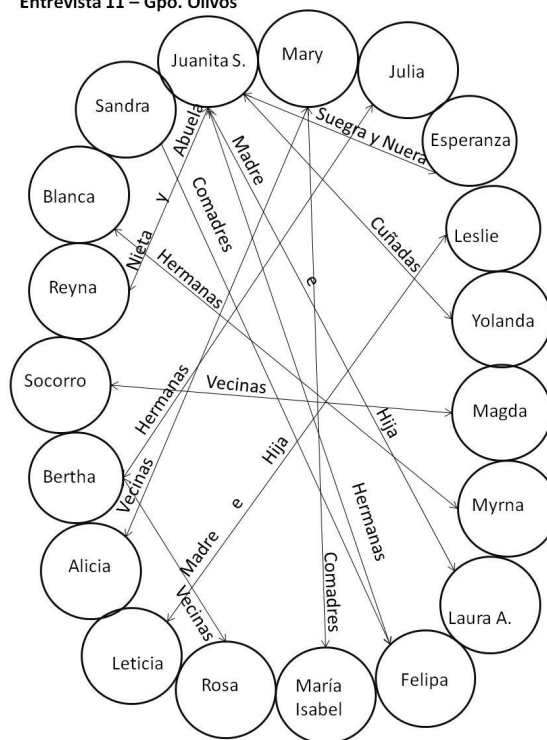
Como muestra el GRÁFICO 23, existen grupos en los que existen pocos lazos dentro de ellos y otros con una gran cantidad de lazos. Por ejemplo, en el segundo grupo que se entrevistó, Amanecer, se encontraron pocos lazos (1 en 10 personas que lo conformaron), mientras en el grupo Olivos, en contraste, se encontró una gran cantidad de lazos (13 en 30 personas que conformaron el grupo).

GRÁFICO 23. Comparación gráfica de los esquemas utilizados como apoyo para reconocer los lazos dentro de un grupo. Grupo a la izquierda con pocos lazos (1) y uno, a la derecha, con mayor número de lazos (13)

Entrevista 2 – Gpo. Amanecer



Entrevista 11 – Gpo. Olivos



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril – mayo de 2014.

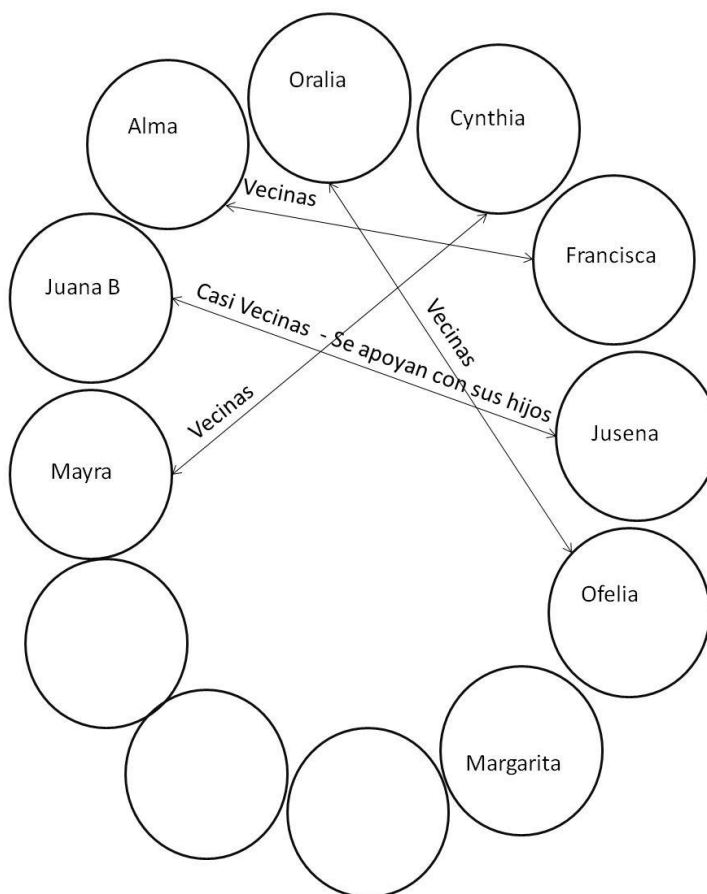
En cuanto al uso que las acreditadas les dan a las redes, se pueden encontrar el simple uso utilitario para la obtención del crédito hasta las redes de muy alta densidad donde se reparten el cuidado de los hijos, como en el caso del Grupo Bratz VIP (GRÁFICO 24), donde por más de cuatro años una de ellas, Francisca, cuidó a la hija de la otra, Alma, para que la segunda pudiera trabajar en una fábrica, y ahora ella, devuelve el favor cuidando a la nieta de la primera.

En el mismo grupo, una quedó como madre soltera, y su vecina, le ayuda a cuidar y traer de la escuela a sus cuatro hijos, mientras la madre soltera trabaja. Este grupo se distingue por no

tener lazos familiares, sin embargo los lazos existentes entre vecinas resultaron con gran densidad, pues la frecuencia en que se ven es casi diaria y la transformación de los enlaces en recursos (cuidado de hijos, asistencia con comida, préstamos personales, compañía en enfermedades, y apoyo para arreglos de casa) es continua.

GRÁFICO 24. Ejemplo de grupo con inexistentes lazos familiares, pocos lazos generales, pero que presentan una gran densidad de los mismos

Entrevista 9 – Gpo. Bratz VIP



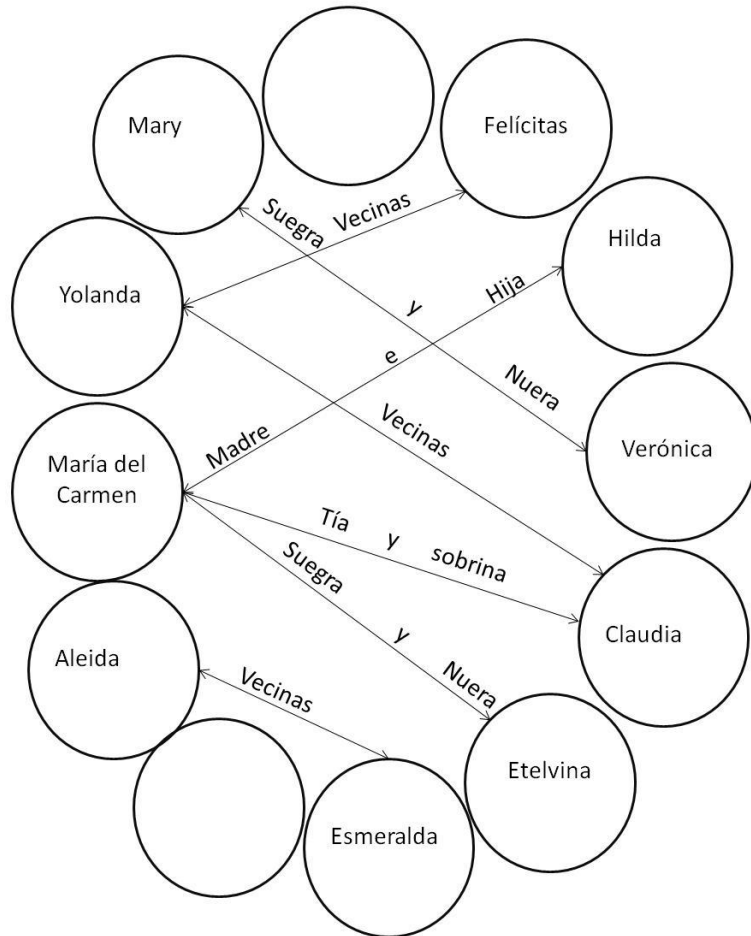
Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril – mayo de 2014.

La densidad de redes se mide en la frecuencia con que los lazos se transforman en recurso o cuando pasan mucho tiempo juntas (García, 2013), y aunque en algunos grupos las redes son realmente densas, como en el caso anterior, en otros son simplemente instrumentarias (lazos débiles).

En el caso de grupos con más lazos familiares la densidad de redes supondría ser mayor, sin embargo esto no se observó en los grupos entrevistados. Tal es el caso de las Musas, que si bien hay un gran número de lazos familiares y en algunos casos sus lugares de trabajo están muy cerca uno del otro, la frecuencia en que transforman sus enlaces en recursos es mínima, incluso mencionando que no se ven muy seguido, pues están trabajando. Recordemos que en este grupo, la densidad de lazos se construía por partes (GRÁFICO 25).

GRÁFICO 25. Ejemplo de grupo con un gran número de lazos familiares que no presentaron densidad en ellos

Entrevista 16 – Gpo. Musas



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril – mayo de 2014.

En resumen, de acuerdo a nuestra investigación, la confianza que tienen los grupos acreditados a las microfinancieras es ligeramente menor al que tienen las personas que conforman los grupos entre sí, comparando las respuestas que dieron cuando se les cuestionó de forma directa cuánta confianza se tenían y cuanta confianza le tenían a la microfinanciera.

En un análisis distinto se estudiaron las expresiones de confianza que se tienen entre ellas para conocer la confianza al interior del grupo, y para conocer la confianza que le tiene el grupo a la microfinanciera se interpretó la confianza como compartir información verídica con la microfinanciera, es decir que la información que conocían unas de otras y fue respondida en la entrevista, fuera simétrica a la información que ellas otorgaron a la empresa para la obtención del crédito. Esta fue la única forma en la que pudimos observar la interacción de las acreditadas y la empresa para observar la confianza.

La confianza que existe dentro de los grupos de personas acreditadas generalmente fue descrita por los mismos como *mucha*, y aún más cuando las personas que los conforman tienen lazos fuertes o densos. Es decir, generalmente, cuando la densidad de las redes es de lazos fuertes, y cuando existe una gran variedad de ellos dentro de los grupos, la confianza fue descrita mayor número de veces como *mucha*, en tanto que cuando los lazos eran menos y la densidad de redes no es tan fuerte, la confianza fue descrita en algunas ocasiones como *suficiente* (CUADRO 25).

Sólo existió un caso donde los lazos eran realmente densos, Bratz VIP, y calificaron la confianza como *Suficiente*, sin embargo esta calificación fue otorgada como a forma de expresar modestia, pues cada una de sus respuestas expresadas denotaba *mucha* confianza hacia las personas del grupo.

Esta confianza se expresa en diferentes formas, desde poner el pago de alguien “porque siempre paga”, dejarle el pago a la tesorera sola confiando en que sin necesidad de que la acompañe alguien más, el pago va a ser depositado a su cuenta del crédito, hasta cuidarle la casa cuando no está, recoger a los hijos de la escuela e incluso hacerse cargo de ellos mientras la otra trabaja.

En los grupos donde la confianza fue menor, es decir calificada como *Suficiente* los lazos no son tan fuertes cuando los elementos no son familiares o vecinos (casa contigua), pero sigue

siendo “suficiente como para estar aquí”, y es suficiente para dejar el pago a la encargada de depositarlo.

En los diferentes grupos de microcréditos existió al menos un lazo entre dos elementos de quienes conformaban el grupo, sin embargo estos lazos no se limitaban a la familia, pues las mismas acreditadas hablaban de vecindad, compadrazgo o amistades de muchos años, como lazos familiares.

CUADRO 25. Relación entre la densidad de los lazos y la confianza dentro de los grupos entrevistados

GRUPO	Confianza dentro del Grupo	Densidad de lazos
Saturno	Mucha	Sí
Amanecer	Mucha	No
Bellas VIP	Mucha	No
Chicas Activas	Suficiente	No
Soñadoras	Suficiente	No
Rubí	Mucha	Sí
Armonía	Mucha	Sí
Ave del Paraíso	Mucha	No
Bratz VIP	Suficiente	Si
Soñadoras VIP	Mucha	Sí
Olivos	Mucha	Sí
Estrellas	Mucha	Sí
Consentidas	Mucha	Sí
Estrellas del Mar	Mucha	No
Las divas	Suficiente	No
Musas	Mucha	Sí

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo, 2014.

Como podemos observar en el CUADRO 24, los grupos con menor número de lazos identificados, Amanecer y Ave del Paraíso, también se encontraban dentro de los grupos de

menor tamaño. En los grupos más grandes, con 27 y 30 personas, Soñadoras y Olivo, se encontraron 12 y 13 lazos respectivamente.

Se puede afirmar que el número y tipo de lazos al interior de los grupos no están relacionados directamente a los microcréditos ni surgieron a partir de los mismos, pues hay muchos de ellos que son familiares, y otros vínculos que no son estrictamente mercantiles, como el cuidado de hijos, vecindad, compadrazgo, procuración en enfermedades, entre otros.

Los elementos de confianza y asociación entre las acreditadas influyen de diversas maneras la relación del grupo acreditado y la empresa microfinanciera. Por una parte, en la integración de nuevos elementos, y por otra en el seguimiento a reglas, o bien, en influir sobre las mismas hasta cambiarlas.

La integración de nuevos elementos a los grupos suele ser por medio de elementos de la red que integran a una persona que pertenece a otra de sus redes personales, es decir, una persona de las que conforma el grupo de microcrédito propone un nuevo elemento que, aunque no sea conocido por las demás del grupo, es personalmente su amiga, comadre, vecina, cliente, proveedora o familiar.

La confianza entonces entra a prueba, pues la metodología que utilizan las acreditadas es distinta a la que proponen las instituciones financieras. Cuando entra un nuevo elemento al grupo, la persona que la trajo se hace responsable de sus pagos durante todo el primer ciclo juntas, es decir, si la nueva integrante no paga, quien la trajo debe pagar su deuda. En la microfinanciera se mantiene una política donde al fallar el pago de una, se lleva a cabo un pago solidario, es decir, todas pagan la deuda de la que falló. En el primer ciclo de integración de elementos nuevos, esto no se lleva a cabo, en tanto que en los posteriores, cuando todas las personas del grupo tuvieron la oportunidad de conocer al nuevo elemento, sí se realiza.

Así, la confianza previa establecida en una red externa al grupo (redes familiares, de negocios o amistad), de una persona que pertenece a un grupo acreditado hacia otra, es la que permite la

anexión de la segunda al grupo, y el establecimiento de dicha confianza a través de la experiencia es la que permite que el grupo genere confianza en cada elemento nuevo hasta crear densidad en los lazos establecidos, o bien, mantener el lazo instrumental que crea la microfinanciera por medio de obligatoriedad.

La confianza de unas en otras crece mientras mantenga su crédito en orden y su pago constante. En al menos la mitad de los grupos atañen la confianza que se tienen entre ellas a su responsabilidad. Bajo estas dos premisas se cumplen la obligatoriedad que presume la confianza y la experiencia del comportamiento del otro, con lo que los elementos nuevos se transforman en elementos confiables y partes de la red.

La confianza entre las personas que conforman la red disminuye si observan cambios en el tiempo y forma de cada una de ellas para cumplir con su pago, pues como ya comentábamos en la teoría, se pierde la capacidad de predecir las decisiones que el otro va a tomar.

La confianza que las acreditadas depositan en la compañía, tiene que ver con el cumplimiento a las promesas de sus ejecutivos, y a la formalidad del sistema, sin embargo empiezan por “probar” a la empresa y es a partir del segundo ciclo que pueden decir que ya confían en ella. De nuevo, la confianza se establece una vez que existe la experiencia como Barber (1983) explicaba.

De acuerdo a la teoría en la que basamos nuestra investigación, los grupos acreditados dentro de las microfinanzas funcionan como pequeñas instituciones que se influyen unas a otras, una unión de subgrupos que conforman una institución con sus propias normas y reglas, donde no siempre se siguen las dictadas por la microfinanciera que les otorga el crédito. Incluso en ocasiones, hasta en la base del sistema de créditos grupales (créditos productivos, no al consumo), las acreditadas ocultan información o mienten, es decir, registran una dedicación del crédito que no es la actividad a la cual lo dedican.

Entre los resultados se encontró que las microfinancieras son influidas por los grupos acreditados de forma más sobresaliente que la influencia ejercida desde la microfinanciera sobre los grupos, cambiando o “doblando” las reglas impuestas a su favor.

La asimetría de información entre los grupos de acreditadas y las microfinanciera se ha vuelto en sí misma una institución que se mantiene por conveniencia tanto de las empresas microfinancieras como de los grupos, donde las microfinancieras cumplen con sus normas y reglas a través de sus asesores, pero las personas acreditadas crean sus propias normas y reglas que les permiten auto-regular su crédito cumpliendo con las exigencias de sus contratos, pero estableciendo lineamientos de mayor exigencia individual dentro de los grupos, lineamientos que, al menos en el caso estudiado, se han generalizado.

En general, cada institución interfiere y moldea a la otra en el establecimiento de relaciones y redes. Así las políticas de la empresa motivan a los grupos a hacer crecer la red instrumental, es decir, su grupo acreditado, en tanto que las personas acreditadas utilizan sus redes familiares, de negocios o amistad para agregar elementos a la red establecida con el crédito, elementos de la red que no se conocían entre sí establecen al menos un lazo débil e instrumental.

Los grupos con mucha confianza entre ellos, o lazos densos logran influir en la microfinanciera al punto de hacer excepciones en sus reglas. De nuevo, son los lazos densos lo que permiten acceder a recursos que sin ellos no tendrían.

La transformación de la confianza y las redes sociales como elementos de capital social en recursos ocurre por la relación de las personas que conforman los grupos de microcrédito entre ellas a pesar de los microcréditos e incluso dentro de la relación con la microfinanciera, sin necesidad que la microfinanciera lo promueva. Las redes al interior del grupo son generalmente previas a la toma del crédito.

Cabe señalar que la sustentabilidad social que Jeroen Van den Bergh y Hofkes (1998) relacionan directamente al capital social, sólo se obtiene si los lazos al interior de los grupos acreditados adquieren densidad, y esta tiene mayor probabilidad de existir cuando en la red de la cual forman parte existe la confianza.

No obstante, bajo la descripción de Foladori (2002) donde una sustentabilidad social es provocada por la participación de las personas en las instituciones que interfiere con su vida y desarrollo, en este caso los microcréditos, cada uno de los grupos acreditados permite la existencia de la sustentabilidad social.

5. CONCLUSIONES

Existe una amplia variedad de formas de conformar grupos para la adquisición de microcréditos, y nuestra investigación nos permitió conocer desde un grupo de desconocidos que han sido reunidos por el asesor o promotor de una microfinanciera, un grupo que se reúne con motivos políticos, un grupo de vecinas, o familias de dos generaciones que integran a más personas para obtener su crédito, o simplemente un grupo de amigas que se reúnen con el mismo fin.

La edad para obtención de microcréditos en el caso estudiado empieza a los 18 años, y no tiene un límite superior, sin embargo la mayor parte de las acreditadas que se entrevistaron tienen 32 años (moda), y el rango de edades con mayor presencia en la investigación fue de los 31 a los 50 ya que 51% de las entrevistadas pertenecía al mismo (CUADRO 26).

CUADRO 26. Porcentaje del total acreditadas por rango de edades

Edad	
20 o menos	1%
21-30	16%
31-40	25%
41-50	26%
51-60	20%
Más de 61	10%
No especificado	2%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

No existe una escolaridad necesaria o un estado civil requeridos para la obtención del crédito por lo que se presentaron todo tipo de casos dentro de los grupos entrevistados. Así se entrevistaron desde personas en situación de analfabetismo hasta profesionistas titulados, y desde solteras hasta viudas, todos los casos con distinta proporción en la muestra (CUADRO 27 y CUADRO 28).

CUADRO 27. Porcentaje del total acreditadas por escolaridad

Escolaridad	
Sin escolaridad	9%
Primaria	30%
Secundaria	45%
Preparatoria	5%
Técnica	9%
Profesionista	2%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

CUADRO 28. Porcentaje del total acreditadas por estado civil

Estado Civil	
Soltera	10%
Unión libre	14%
Casada	66%
Divorciada	3%
Viuda	6%
No contestó	0%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el trabajo de campo, abril-mayo 2014.

Los grupos no mostraron características demográficas similares de uno a otro, por lo que no se pudo establecer algún grupo de control que permitiera comparar el impacto de las otras variables de esta investigación. A pesar de ello, pudimos encontrar algunas características presentes que coincidían en la existencia de confianza y de la densidad en sus redes, coincidiendo con los autores que las definen y que estudiamos en nuestro marco teórico.

La confianza, las redes sociales, la microfinanciera y los grupos acreditados son instituciones, donde las primeras dos influyen en las relaciones de estas dos últimas, y también al interior de los grupos acreditados.

La microfinanciera crea el margen o marco para el comportamiento de los grupos acreditados, pero el comportamiento de los grupos, así como sus propias normas y reglas influyen en dicho margen, algunas veces sujetándose a un marco más reducido por su propia decisión, o bien, moldeando a sus costumbres y usos los márgenes establecidos por las microfinancieras.

La mayoría de estas normas al interior de los grupos son contrarias o difieren de las establecidas por la microfinanciera, pero se basan en la confianza y las redes sociales al interior de los grupos. Entre estas normas distintas está el préstamo interno o la responsabilidad de una persona por otra antes que la realización de un pago solidario, o la admisión de más familiares dentro del grupo de los que son admitidos por la microfinanciera.

La confianza y las redes tienen una amplia influencia en los microcréditos, no sólo en la formación de redes instrumentales o lazos débiles que les permiten obtener un crédito, sino que dentro de estas redes hay unas más pequeñas de lazos fuertes con influencia en la confianza de los grupos. Los tipos de lazos que ocurren con frecuencia al interior de los grupos acreditados son familiares, de compadrazgo o amistad, de vecindad, lazos que se forman por el cuidado de los hijos, o por haber sido clientes y proveedores en redes alternas.

Contrario a lo que se esperaba, ni la antigüedad de los grupos ni el tamaño de los montos acreditados a ellos influyen en la confianza que se tiene al interior del grupo o hacia la microfinanciera. En este último caso, lo único que influye es la experiencia vivida con la microfinanciera, ya sea que no haya mucha confianza por apenas empezar la relación, o por que se haya vivido una mala experiencia con ella.

La relación entre los elementos que conforman los grupos hace funcionar mejor a los mismos, al menos en cuanto a la entrega del pago, dado que someten a las partes a una presión social elevada. Esto ocurre principalmente porque al existir lazos entre las acreditadas, si una falla, el reclamo no se vuelve sólo para la que está fallando, sino también a quien es cercano a ella,

principalmente cuando la persona que falla fue traída al grupo por la cercana a ella y aún no ha superado el primer ciclo de crédito.

Después del análisis de resultados obtenidos a través de las encuestas encontramos que la hipótesis planteada, se confirma en un buen número de casos: La confianza entre las mujeres acreditadas y la microfinanciera que les otorga el crédito no es simétrica, por lo que las acreditadas conducirán el crédito de forma divergente a la información que comparten con la microfinanciera.

La información que tienen las acreditadas unas de otras es bastante amplia en la mayoría de los casos, conociendo sus casas, sus familias, y, como dicen ellas “dónde encontrarlas”. Esta información entre las acreditadas y la microfinanciera, no es sólo divergente en cuanto a la dedicación de sus créditos (la registrada en la microfinanciera y la real), sino también en cómo llevan a cabo la administración del crédito, en el cobro de pagos solidarios, o bien en el número de lazos que se permiten dentro de los grupos como ya se explicó.

La confianza aún puede ser estudiada por los elementos que influyen en su composición, pues dentro de los créditos grupales uno de los elementos principales que surgieron como componente es la responsabilidad, pero hará falta saber qué otros comportamientos esperados componen a la confianza.

La confianza permite el establecimiento de lazos densos, pero por lo general la existencia de estos lazos densos es previa a la red formada para la gestión del microcrédito. Es en estos lazos densos donde ocurre la mayor generación de capital social que beneficia a las personas que pertenecen a los grupos de crédito, y son estos lazos, cuando funcionan de manera externa al grupo, los que permiten a los grupos crecer por medio de traer hacia ellos los lazos que las acreditadas mantienen en otras redes (y entonces aparecen como lazos densos dentro del grupo).

Las redes instrumentales formadas para la obtención del crédito tienen su base en redes anteriores. De una mezcla de estas redes, ya sea familiar, de colonos o vecinos, de negocios o amistad, con elementos (personas) en común y el objetivo claro de obtener un crédito, es que surge un número de personas suficiente para establecer la mencionada red instrumental.

La antigüedad de las redes conformadas por los grupos acreditados, no parece tener una asociación al mayor monto obtenido en microcrédito, como tampoco lo parece el número de personas que conforman el grupo.

Como mencionamos en los párrafos anteriores, la antigüedad de estas redes tampoco influye sobre la confianza que se tienen en el grupo, sino que en ella influye el cumplimiento con las expectativas del comportamiento de sus miembros (pagar a tiempo y completo), basados en la información que se tiene sobre los mismos miembros del mismo grupo, es decir sobre la información que comparten entre ellas. Así, conocer los negocios de las compañeras, saber que van a emplear el dinero en los negocios, conocer dónde viven y verlas continuamente, generan confianza entre ellas, y una vez que su cumplimiento a sus pagos es continuo, la confianza se afianza. Estos resultados fueron fieles a lo descrito por los autores en nuestro marco teórico (Coleman, 1990; Putnam, Leonardi y Nanetti, 1994).

La participación de cada una de los miembros de los grupos acreditados en la administración de sus créditos, es decir, en la toma de decisiones sobre las personas que entran, las que deben de salir del grupo, las cantidades que se les otorga a cada una, y principalmente sobre las normas que seguirán hacia adentro del grupo, en otras palabras, la intervención de las personas en las directrices estratégicas de una institución que interfiere en sus vidas, el microcrédito, es lo que permite sustentabilidad social en ellos.

La confianza entendida por las personas acreditadas encuentra una definición en la teoría de los diferentes autores estudiados con cada una de sus características. Las redes observadas también mostraron las características que los autores sugieren. Sin embargo, aún falta mucho

por profundizar en el estudio de las redes que se dan dentro de los grupos de microfinanzas, y sobre todo de la relación que mantienen los grupos con las empresas que les otorgan el crédito, como ¿Por qué es que algunas personas mienten en la dedicación de su crédito o su estado civil? ¿Cómo es que mantienen créditos amplios cuando los negocios que manejan no parecen requerir de un flujo tan amplio de efectivo?

Estas dos preguntas serían tema de investigaciones psicológicas o económicas, que en la presente investigación se quedan pendientes. Por otra parte, también se sugiere continuar la presente investigación utilizando una metodología que permita las respuestas individuales, pues se podría profundizar sobre las bases en que las personas forman las redes de lazos densos y el proceso y objetivo de integrarlos hacia los grupos acreditados. También, bajo el formato individual, se lograría hacer una muestra aleatoria que permita tener resultados con mayor posibilidad de generalización.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Agier, I., & Ariane, S. (2012). Subjectivity in credit allocation to micro-entrepreneurs: Evidence from Brazil. *Springer*.
- Aldrich, H. E. (1979). *Organizations and Environments*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Angulo, L. d. (2007). Mujeres y Microcréditos. Alcances y Limitaciones del Concepto de Capital Social para su Estudio. *La Ventana. (Universidad de Guadalajara)*., 44-100.
- Armendariz, B., & Morduch, J. (2011). *Economía de las microfinanzas*. México: CIDE.
- Arras, A. M., Hernández, O. A., & López, J. C. (2011). REDES Y CONFIANZA: Dimensiones del Capital Social en las Microempresas Rurales en Chihuahua, México. *Nueva Antropología: Revista de Ciencias Sociales*, 31-57.
- Banfield, E. C. (1958). *The moral basis of backward society*. New York: Free Press.
- Barber, B. (1983). *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Bebbington, A. (2005). Estrategias de vida y estrategias e intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza. En I. Arriagada, *Aprender de la experiencia. El Capital social en la superación de la pobreza*. (págs. 21-59). Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL y Cooperazione Italiana.
- Berger, P. L., & Luckmann, T. (1967). *The Social Construction of Reality*. New York: Doubleday.
- Blau, P. M., & Scott, W. R. (1962). *Formal Organizations*. San Francisco: Chandler.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. En J. G. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (págs. 241-258). New York: Greenwood Press.
- Burt, R. (2001). Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. En N. Lin, K. Cook, & R. (. Burt, *Social Capital: Theory and Research*. Hawthorn: Aldine de Gruyter.
- Case, K. E., & Fair, R. C. (1997). *Principios de Microeconomía*. México, D.F.: Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.
- Chalupnicek, P. (2010). The CAPITAL in Social Capital: An Austrian Perspective. . *American Journal of Economics and Sociology*, 1230-1250.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2011). *Las Finanzas de los Pobres*. México, D.F: Random House Mondadori, S.A. de C.V.
- Compartamos, S.A.B. de C.V. (2011). *Informe Anual 2010. Compartamos*. México, D.F.: Compartamos (Independiente).
- Cotler, P., & López-Rodríguez, P. (2013). *Las microfinanzas en México: Instrumento de desarrollo e inclusión financiera*. México, D.F.: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. (IMEF).
- Di Giannatale, S., Elbittar, A., & Roa, M. J. (2013). Redes Sociales, confianza y microfinanzas en México. En P. Cotler Avalos, & P. López-Rodríguez, *Las Microfinanzas en México: Instrumento de desarrollo e inclusión financiera* (págs. 93-110). México, D.F.: Instituto Mexicano e Ejecutivos de Finanzas, A.C. (IMEF).
- Di Giannatale, S., Elbittar, A., Maya, L. N., Ramírez, A., & Roa, M. J. (2010). Confianza, redes sociales y hábitos financieros: Un estudio empírico. *Documentos de Trabajo del CIDE*, NA.
- Durston, J. (2005). Superación de la pobreza, capital social y clientelismos locales. En I. Arriagada, *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza* (págs. 47-57). Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL y Cooperazione Italiana.
- Esquivel, H. (2008). Situación Actual del Sistema de Ahorro y Crédito Popular en México. *Problemas del Desarrollo*, Vol. 39(152), 165-191.
- Esquivel, H. (2012). Medición del efecto de las microfinanzas en México. *Comercio Exterior*, 1-27.
- Evan, W. M. (1966). The Organization Set: Toward a Theory of Interorganizational Relations. En J. D. Thompson, *Approaches to Organizational Design* (págs. 173-188). Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Fernández, J. F. (17 de Septiembre de 2013). Entrevista al Director de Crediclub. (B. Félix Canseco, Entrevistador)
- Field, A. (1979). On the Explanation of Rules Using Rational Choice Models. *Journal of Economic Issues*(13), 49-72.
- Foladori, G. (2002). Avances y límites de la sustentabilidad social. *Economía, sociedad y territorio*, 621-637.
- Freeman, J. H. (1982). ORganizational Life Cycles and Natural Selection Processes. En B. Staw, & L. Cummings, *Reseach in Organizational Behavior* (págs. 1-32). Greenwich: JAI PRESS.

- Galaskiewicz, J. (1999). Responsabilizandi a los actores corporativos: La construcción de instituciones en Minneapolis-St. Paul. En W. W. Powell, *El nuevo institucionalismo en el análisis organiacional*. (págs. 362-383). México, D.F. : Fondo de Cultura Económica.
- García, A. (2013). *El Capital Social construido por tres empresas familiares y sus vínculos con el Desarrollo Local, ubicadas en Tlaxcala*. Tesis. San Pablo Apetatitlán: El Colegio de Tlaxcala.
- Garson, J. (12 de Agosto de 1996). *Microfinance and Anti-Poverty Strategies. A donor perspective*. (U. N. Fund, Ed.) New York: United Nations Development Program. Obtenido de United Nations Development Programme: <http://www.undp.org/uncdf/pubs/mf/mf-contents.htm>
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). Teh Role of Social Capital in Financial Development. *The American Economic Review*, 526-556.
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gutierrez, B. (3 al 5 de Febrero de 2000). *Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española*. Recuperado el 24 de Mayo de 2013, de Jornadas de Economía Crítica, sitio Web de la Universidad Complutense de Madrid: www.ucm.es/info/ec/jec7/.../com6-5.pdf
- Gutiérrez, E., & González, E. (2010). *De las teorías del desarrollo al desarrollo sustentable*. México: Siglo XXI Editores: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. H. (1977). The population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*, 929-964.
- Hesse-Biber, S. N., & Leavy, P. (2006). *The Practice of Qualitative Research*. Thousand Oaks, California: Sage Publications, Inc.
- Hidalgo, N. (2002). *Género, empoderamiento y microfinanzas. Un estudio de caso en el norte de México*. México, D.F.: Instituto Nacional de las Mujeres.
- Jepperson, R. L. (1999). Instituciones, efectos institucionales e institucionalismo. En W. W. Powell, & P. J. Dimagio, *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (págs. 193-215). México: Fondo de Cultura Económica.
- Lin, N. (1999). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review os Sociology*, 467-487.
- Lin, N. (2001). *Social Capital*. Londres: Cambridge University.

- Lin, N. (2001). *Social Capital: A theory of Social Structure and Action*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Litwak, E., & Hylton, L. F. (1962). Interorganizational Analysis: A Hypothesis on Coordinating Agencies. *Administrative Science Quarterly*, 395-420.
- López, F., & Lizárraga, C. (2006). Violencia, instituciones y prosperidad: crítica a la "economía política del desarrollo" Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, 203-206.
- Luna, M. (2003). La red como mecanismo de coordinación y las redes de conocimiento. En M. Luna, *Itinerarios del conocimiento: formas dinámicas y contenido. Un enfoque de redes*. (págs. 51-78). Madrid: Anthropos.
- Macleán, K. (2010). Capitalizing on Women's Social Capital? Women-Targeted Microfinance in Bolivia. *Development and Change*, 495-515.
- March, J. G., & Simon, H. A. (1958). *Organizations*. New York: Wiley.
- Mead, G. H. ([1934] 1972). *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1999). Organizaciones institucionalizadas: La estructura formal como mito y ceremonia. En W. W. Powell, & P. J. DiMaggio, *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. (págs. 79-103). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Millán, R., & Gordon, S. (Octubre-Diciembre de 2004). Capital Social: una lectura de tres perspectivas clásicas. (U. N.-I. Sociales, Ed.) *Revista Mexicana de Sociología*, 711-747.
- Paxton, P. (1999). Is social Capital Declining in the United States? A multiple Indicator Assessment. *American Journal of Sociology*, 88-127.
- Pearce, D. W., Barbier, E. B., & Markandya, A. (1988). Sustainable development and cost benefit analysis. *LEEC Paper 88-3, IIED/UCL London Environmental Economics Centre*.
- Portes, A. (1995). Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview. En A. (. Portes, *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Powell, W. W., & DiMaggio, P. J. (1999). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México, D.F. : Fondo de Cultura Económica.

- Prodesarrollo Finanzas y Microempresa A.C. (2012). *Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un Informe del Sector*. México, D.F.: Independiente.
- PRONAFIM. (Agosto de 2012). *Encuentro Nacional de Microfinanzas: Lecciones aprendidas y camino por recorrer*. Obtenido de www.pronafim.gob.mx
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1994). *Para que la democracia funcione. Tradiciones cívicas de Italia*. Caracas: Galas.
- Raczynski, D., & Serrano, C. (2005). Programas de superación de la pobreza y el capital social. Evidencias y aprendizajes de la experiencia en Chile. En I. Arriagada, *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza* (págs. 99-132). Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL y Cooperazione Italiana.
- Rivas, J. A. (2003). El neoinstitucionalismo y la revalorización de las instituciones. *Reflexión Política*, 37-46.
- Rodríguez, I. (2006). Redefiniendo el trabajo metodológico cualitativo con niños: el uso de la entrevista de grupo aplicada al estudio de la tecnología. *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales.*, 65-88.
- Romero, J. J. (1999). Estudio Introductorio. Los nuevos institucionalismos: sus diferencias, sus cercanías. En W. W. Powell, & P. J. Dimaggio, *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (págs. 7-29). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Schreiner, M. (1999). *A cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh*. Washington: Center for Social Development.
- Sen, A. (2010). *La idea de la justicia*. México, D.F.: Santillana Ediciones Generales S.A. de C.V.
- Serrano, C., & Gutiérrez, B. (2012). Microfinance, the long tail and mission drift. Bruselas, Bélgica: Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management.
- Solow, R. M. (1991). Sustainability: An Economist's Perspective. *Eighteenth J. Seward Johnson Lecture to the Marine Policy Center* (págs. 179-187). Massachusetts: Woods Hole Oceanographic Institution.
- Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad*. México, D.F.: Santillana Ediciones Generales, S.A. de C.V.

- Stinchcombe, A. (1973). Formal Organization. En N. J. Smelser, *Sociology: An Introduction* (págs. 23-65). New York : Wiley.
- Townsend, R. M. (Mayo de 1994). Risk and Insurance in Village India. *Econometrika*, 62(3), 539-591.
- Townsend, R. M. (2011). *Financial Systems in Developing Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Turk, H. (1977). *Organizations in Modern Life*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Van Beuningen, J., & Schmeets, H. (2013). Social capital in 2009: An index for the Netherlands. European Framework for Measuring Progress (E-Frame): Proceedings of the Expert Meeting on social Capital. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 73 – 90.
- Van den Bergh, J. C., & Hofkes, M. W. (1998). A survey of economic modeling of sustainable development. En J. C. Van den Bergh, & M. W. Hofkes, *Theory and Implementation of Economic Models for Sustainable Development* (págs. 11-37). Great Britain: Kluwer Academic Publishers.
- Vogt, P. W., Gardner, D. C., & Haeffele, L. M. (2012). *When to Use What Research Design*. New York: The Guilford Press.
- Warren, R. L. (1967). The Interorganizational Fields as a Focus for Investigation. *Administrative Science Quarterly*, 396-419.
- World Commission on Environment and Development. (1987). *Our Common Future*. Great Britain.: Oxford University Press.
- World Economic Forum. (2014). *Global Risks 2014*. Geneva: World Economic Forum.

7. ANEXOS

ANEXO I. NORMATIVIDAD

Las instituciones microfinancieras en México pueden tener figura de Sociedad Financiera Popular (SOFIPO), Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL), Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), Sociedad Financiera Comunitaria, Caja o Cooperativa de Ahorro y Crédito, o unión de crédito, así como Asociación Civil, Organización no Gubernamental y finalmente, Banco.

Estas organizaciones pueden ser entidades reguladas o no reguladas (como en el caso de las SOFOM), sin embargo aún las microfinancieras no reguladas deben reportar temas relacionados al lavado de dinero a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) temas de atención al cliente como los son: contratos de adhesión, publicidad y estados de cuenta, entre otros .

Las microfinancieras además se atienen a una amplia regulación, principalmente hecha para protección de los usuarios ante las formas de cobro o el manejo de sus datos personales, al ser éstos una población vulnerable. Entidades reguladas o no reguladas, ninguna institución está por fuera de la ley, por lo que hay otras leyes que le atañen a cada una de ellas, como lo son:

- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Decreto 18 julio 2006.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Ley de Instituciones de Crédito.
- Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros.

- Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia.
- Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros. Decretos 25 de junio 2009 y 25 de mayo 2010.
- Ley de la Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.
- Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.
- Ley de Ahorro y Préstamo popular.
- Ley Federal de Protección de Datos Personales en la Posesión de los Particulares.
- Normatividad Fiscal, ISR, IVA y Código Fiscal.
- Disposiciones de Banco de México y la CNBV.

De acuerdo a al Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) de la Secretaría de Economía, en el mes de agosto de 2012 existían sólo 18 SOFOMes como entidades reguladas y 2,857 no reguladas (PRONAFIM, 2012).

Esta falta de regulación sobre las SOFOM ha impulsado la creación de organismos de empadronamiento voluntario con el fin de medir el desempeño de las instituciones que conforman el sector y orientarse a sí mismas sobre el comportamiento del mercado. El más importante de estos organismos actualmente es Prodesarrollo Finanzas y Microempresas A.C., fundada en 1997 y que para el 2011 sumaba 90 miembros prestadores de servicios financieros populares del sector social y privado, con cuya adscripción se comprometen a cumplir con el Código de Ética de la red.

También bajo esta misma línea se fundan la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (ANMYF), el Consejo Mexicano de Ahorro y Crédito Popular (COMACREP) y la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS).

A partir de la construcción de un marco legal más completo entre 2010 y 2012, el papel del gobierno retoma un papel importante como coordinador, promotor y capacitador por medio del Banco Nacional de Ahorro y Servicios Financieros (BANSEFI), como un banco de desarrollo.

Los subsidios o créditos a las microfinancieras se desprenden de la federación a través de la Secretaría de Economía por medio de entidades como el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES) que opera a través de gobiernos estatales, el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) que subsidia y otorga financiamiento a empresas que prueben sus fines sociales, Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), estos dos últimos fideicomisos conforman PRONAFIM anteriormente mencionada, entre otros.

ANEXO II. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Este instrumento es para una aplicación en campo dirigido a grupos de personas consolidadas en microcréditos grupales en la zona metropolitana de monterrey, como parte de la investigación titulada “El impacto de la Confianza y Redes Sociales en los microcréditos grupales”

CONTENIDO:

- a) Datos generales de la entrevista (control).
- b) Datos generales del grupo
- c) Datos generales de las entrevistadas
- d) Confianza en los miembros de grupo
- e) Confianza con instituciones
- f) Redes Sociales reafirmanes dentro de los grupos de microcréditos
- g) Densidad de Redes Sociales

DATOS GENERALES

- a) Datos generales de la entrevista (control).

Número de entrevista: _____ Fecha de realización: _____
Entrevistador: _____ Fecha de transcripción: _____
Municipio: _____ Dirección: _____

- b) Datos generales del grupo

Nombre del grupo: _____
Tiempo de trabajar en grupo: _____ (Número de ciclos___)
Grupos en los que participan juntas: _____

- c) Datos generales de las entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Uso del Crédito	Tiempo en el grupo

GUIÓN DE ENTREVISTA

d) Confianza en los miembros de grupo

1. ¿Saben a qué se dedica cada una? ¿Conocen sus casas? ¿Conocen a sus familias?
2. ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval? ¿Cuáles? Ej. Cuidar a los hijos de la otra, recoger a los niños de la escuela, llevar materiales de trabajo cuando una no pueda moverse, se prestan dinero, etc...
3. ¿Esperan que las personas a los que les hacen favores, les regresen el favor?
4. ¿Han tenido que hacer algún pago solidario? ¿Cómo tomaron la decisión de hacer un pago solidario? ¿Cómo fue la experiencia? ¿Qué pasó con la persona que no pudo pagar?
5. ¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo?
Mucha Suficiente Regular Poca Nada

e) Confianza con instituciones

6. ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito? ¿Les ha cumplido?
7. ¿Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera
Mucha Suficiente Regular Poca Nada

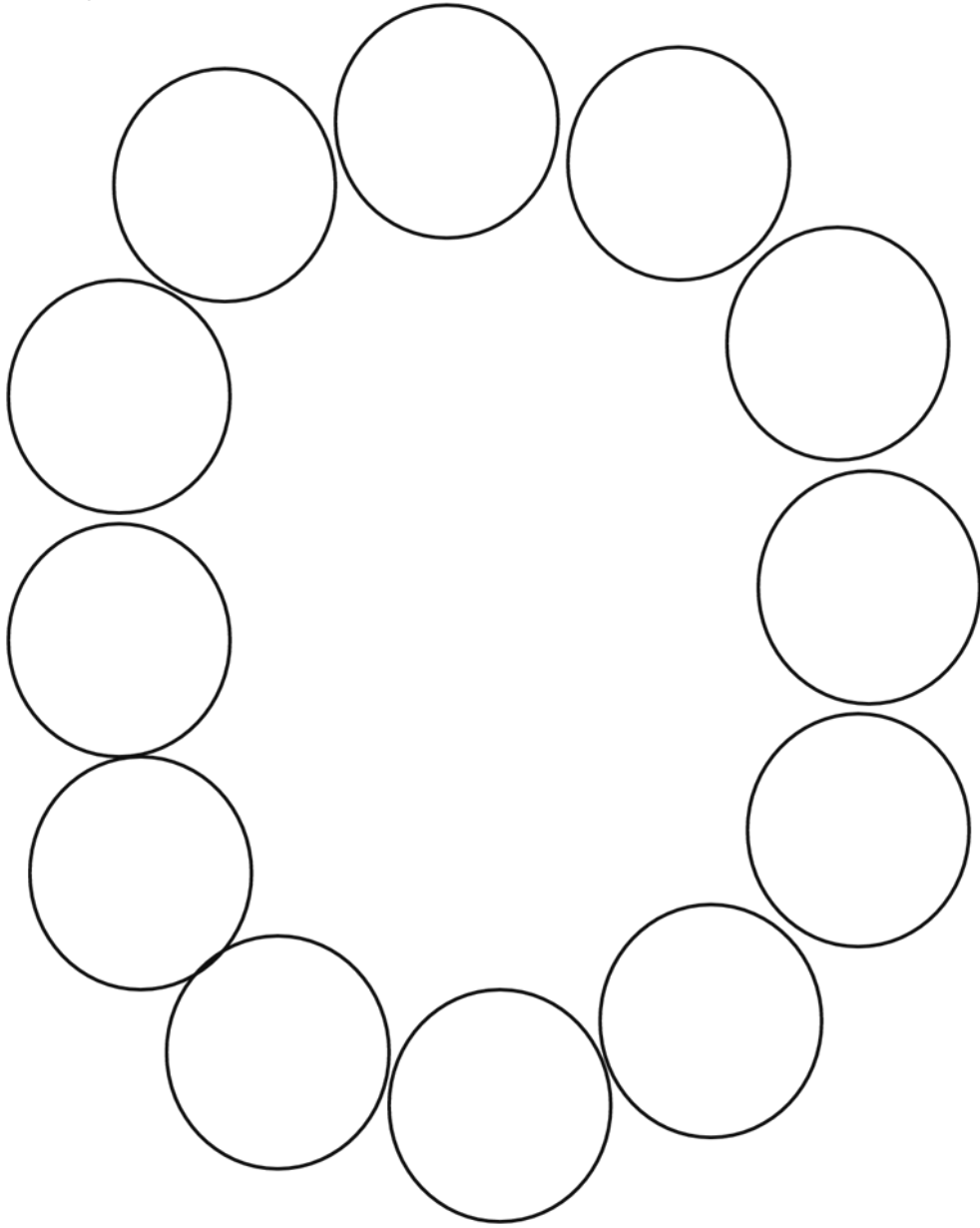
f) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos

8. ¿Hay familias entre ustedes? ¿Cuántas? ¿Hay familias políticas o personas que vivan juntas? (Apoyarse en esquema de página 3)
9. ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas?
10. ¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos?
11. ¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito? Ej. Cambiarse de microfinanciera, si van a pedir otro crédito, llenado del tarjetón, etc...

g) Densidad de Redes Sociales

12. Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera? Ej. Llevar al parque a sus hijos, tomarse un café, fiestas, loterías, etc.
13. ¿Qué temas tratan en esas reuniones?

14. Esquema de densidad de redes.



ANEXO III. Entrevistas llevadas a cabo. Ejemplos.

ENTREVISTAS GRUPALES

Por las políticas que rigen a las microfinancieras y a todas las instituciones bancarias por medio de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), los datos de las entrevistadas fueron prestados bajo convenio de confidencialidad entre la investigadora y la microfinanciera CREDICLUB S.A. de C.V. SOFOM ENR, donde se especifica que no se permite la publicación de los datos de las acreditadas, incluyendo el nombre completo y las formas de contacto, como lo es la dirección y teléfono.

Por estas razones se exponen a continuación sólo los nombres sin apellido de las acreditadas entrevistadas, evitando exponer sus direcciones.

En caso de requerir la información para aclaración de dudas, favor de dirigirse a la investigadora responsable al correo bea.felix@gmail.com.

GRUPO SATURNO. Entrevista 1 Grabación 1.

DATOS GENERALES

b) Datos generales de la entrevista (control).

Número de entrevista: 1

Fecha de realización: 13 /05/ 2014

Entrevistador: Beatriz Félix

Fecha de transcripción: 2 /06 /2014

Municipio: Monterrey

Dirección: XXXXXXXXXXXXXXXX

h) Datos generales del grupo

Nombre del grupo: Saturno (14 personas)

Tiempo de trabajar en grupo: 13 ciclos (Número de ciclos 5 con Compartamos, 8 con MA)

Grupos en los que participan juntas: Mujer Activa

i) Datos generales de las entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Uso del Crédito	Tiempo en el grupo
Mónica Alejandra	41	Secundaria	Casada	Refractarios/Prod. De Belleza	8
Magdalena	22	Prepa	Soltera	Ropa en Mercado	8
Rosa María	55	Secundaria	Casada	Prod. Belleza / Comida	8
San Juana	40		Casada	Elotes	8
María Luisa	39		Casada	Comerciante	8
María Carmela	32		Casada	Ropa / Zapatos	8
Sofía	42	Primaria	Casada	Snack	8
Ma. De Jesús	44	Primaria	Casada	Mercería	8
Ma. de Lourdes	61	Primaria	Casada	Elotes	8
Ana Eloísa	43		Casada	Prod. Belleza	8
Leticia de La Rosa	38		Casada	Comerciante	2
Nelly Aracelly	36	Técnica	Casada	Taller de Costura	8
Martha Alicia	34	Secundaria	Casada	Repostería	8
Paloma de la Rosa	30		Casada	Comerciante	2

j) Confianza en los miembros de grupo

E- ¿Saben a qué se dedica cada una?

1- Pues más o menos

2- Más o menos

E- ¿Conocen sus casas? ¿Conocen a sus familias?

4- Sí

5- Sí

1- Si

4- Y la familia no

6- Más o menos

7- No a todas.

1- La familia de Ara sí la conozco, la de Martha, la de Mary, la de Sofi, la de Carmen... a la de Lety no, ni a la de... a la de Lourdes sí, la mayoría sí las conocemos.

8- No a toda pero sí conocemos al esposo y una que otra hija, ella a veces viene con su hija y en veces con si hijo.

E- ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval?

3- Algunas veces

E- ¿Cuáles? Ej. Cuidar a los hijos de la otra, recoger a los niños de la escuela, llevar materiales de trabajo cuando una no pueda moverse, se prestan dinero, etc...

6- Pues nunca no has tocado.

8- Nunca nos ha tocado eso, porque ya casi no tenemos niños chiquitos.

7- Ya casi todas tenemos niños grandes

5- Pues Mónica nos hace el favor de darnos café (1).

1- O agua (se ríen).

E- O que se presten también.

1- De repente sí, que 100 pesos

5 -Que 50.

E- ¿Esperan que las personas a los que les hacen favores, les regresen el favor?

3- Sí esperamos (Risas).

5- No

1- No

E- ¿Han tenido que hacer algún pago solidario?

7- No

4- Hasta ahorita no nos ha tocado

5- No

E- ¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo?

1- No de las chicas hacia a mí, pero yo creo que sí hay confianza porque me han dejado a veces la ficha que está incompleta, que falta mi pago, y ellas me la dejan y ya me encargo de depositar, y yo creo que para empezar eso sí es confianza hacia mí. Con ellas yo nunca he tenido un problema porque nunca falla, no tarda o no ha llegado pero ya viene, pero su pago es seguro. Siempre estamos con que todos cumplimos.

E- Y ustedes ¿Qué opinan?

2- A veces sí que nos falta cierta cantidad, no espérame pues me la van a dar de ratito y así, pero nos organizamos.

E- ¿En general?

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

E- Y cuando recomiendan, cómo le hacen para tener esa confianza.

7- Sí porque hasta ahorita ellas no han quedado mal.

1- Y todas las que estamos aquí, pues sí.

E- Y cuando recomiendan?

6- Se hace responsable de la que recomendó el primer ciclo

1- Cuando recomiendan se hace responsable de la persona el primer ciclo, ya el segundo ciclo, es el grupo.

5- Ya vimos que ok, no quedó mal, y ok, perfecto.

3- Sí que tú la recomiendas, tú respondes.

k) Confianza con instituciones

E- ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito?

8- Que nos siga prestando.

1- Que nos siga prestando y que nos siga bajando el interés como hasta ahorita.

4- Nos está bajando el interés.

E- ¿Les ha cumplido?

5- Pues sí nos ha bajado el interés

3- Un poquito.. pero a veces uno de su bolsa...

8- O sea, es poquito, pero ya haciendo cuentas ya al final, sí es.

E- Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera

2- Pues el hecho de que ya llevemos tantos ciclos quiere decir que hay confianza

3- Y que aquí seguimos, así que sí.

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

I) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos

E- ¿Hay familias entre ustedes?

1- Está mi hermana (5).

E- ¿Alguien más? ¿Cuñadas?

3- Yo tengo una cuñada, y Doña Lourdes y San Juana son Suegra y Nuera.

E- ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas?

1- No

3- No

6- Pues no.

E- ¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos?

6- No

E- ¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito?

4 - Sí

1 - Sí

3- Sí se toman decisiones entre todas

E- ¿Y no han sacado a nadie?

3 - Sí

2- Hace dos ciclos sí, sacamos a una chica... dos.

1- Dos.

6- Ya iba a decir yo.. porrrr qué...

(Risas)

3- De hecho entre el grupo pagó casi todo.

6- Na'más hizo uno o dos pagos.

7- Si, treo pagos o cuatro pagos..

3- y se hace la enojada y ya no...

7-... y ya el grupo pagó todo el ciclo como quien dice.

E- ¿Y cómo tomaron la decisión?

5- Pues es que cada quien paga

6- Pues sí piensas que cómo vas a pagarle a otra persona.

1- Si te enojas, al principio sí te enojas, pero sí se hizo solidario.

5- Sí todas hicimos solidario.

1- Por seguir en el crédito que tenemos, muy alto, por eso se hizo el solidario, porque pues sí nos han prestado muy bien.

5- Sí nos molestamos, en su momento todas...

1- Pero no con el grupo sino con la persona.

m) Densidad de Redes Sociales

E- Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera? Ej. Llevar al parque a sus hijos, tomarse un café, fiestas, loterías, etc.

1- Pues na'más dos o tres personas

5- Y a veces cuando hay fiestas

6- No pues cuando sea, y también va a mi casa al café (1)

E- ¿Qué temas tratan en esas reuniones?

6- O sea como que le cuento mis problemas, y me cuenta sus problemas

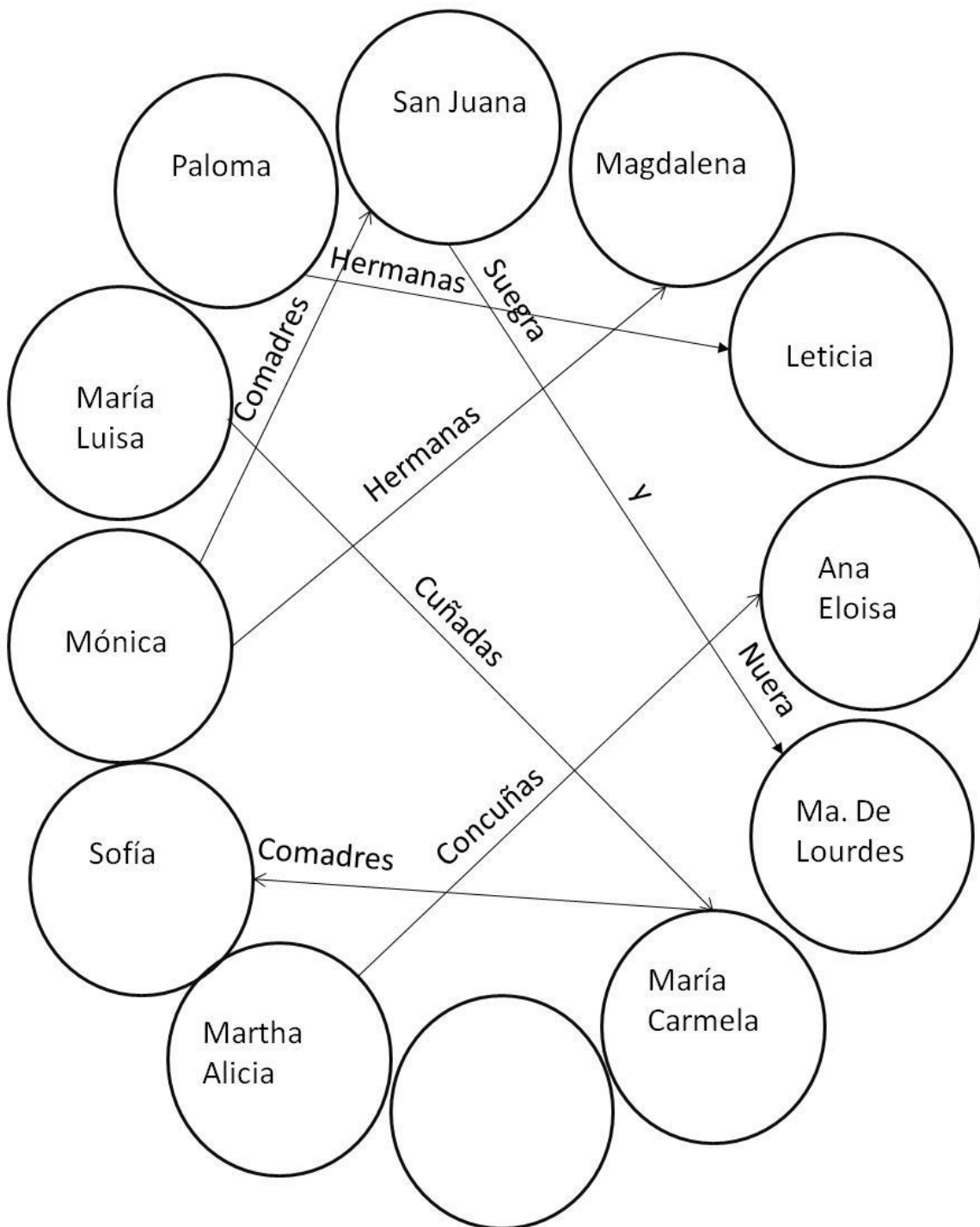
1- Que vamos a cantar de la Jenny (Rivera)... y cambiamos el café por unos tecates.. todo, todo.

(Risas).

5- Sí.

Esquema de densidad de redes.

Entrevista 1 – Gpo. Saturno



GRUPO BELLAS VIP. Entrevista 3 Grabación 3.

DATOS GENERALES

a) Datos generales de la entrevista (control).

Número de entrevista: 3

Fecha de realización: 20/ 05/ 2014

Entrevistador: Beatriz Félix

Fecha de transcripción: 1/ 06/2014

Municipio: Escobedo

Dirección: XXXXXXXXXXXXXXXX

b) Datos generales del grupo

Nombre del grupo: Bellas VIP (10 personas)

Tiempo de trabajar en grupo: 10 años (Número de ciclos: 31 ciclos en Compartamos, 8 en MA)

Grupos en los que participan juntas: 2 -3 (Compartamos y MA, y alguna también en Azteca microcréditos)

c) Datos generales de las entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Uso del Crédito	Tiempo en el grupo
Ma. Dolores (Dori)	51	Primaria	Casada	Ropa nueva	1
Felicia	-	Primaria	Viuda	Prod. de Belleza	8
Rocío	43	Técnica	Casada	Prod. Belleza	6
Rosalina	54	Comercio	Casada	Artesanías	8
Flor Estela	45	Primaria	Divorciada	Prod. Belleza	1
Isabel	37	Primaria	Casada	Blancos	1
Martha	51	Primaria	Casada	Comidas	8
Fátima Fabiola	31	Secundaria	Casada	Artesanías	8
Cinthia	32	Primaria	Casada	Carpintería	8
Elizabeth	32	Primaria	Casada	Artesanía	8

d) Confianza en los miembros de grupo

E- ¿Saben a qué se dedica cada una?

1- Andar pa'arriba y pa'bajo.

2- Sí de todas

E- ¿Conocen sus casas? ¿Conocen a sus familias?

3- Pues no más las que quedamos aquí. Somos seleccionadas.

4- Ya los tomates podridos los echamos fuera.

E- Y entonces ahorita las que se quedaron ¿ya se conocen más?

4- Sí

2- Sí

5- Pues a lo mejor no conocemos la familia ni nada, pero sí sabemos dónde vive, pero conocer a la familia, y tratar a la familia no.

E- ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval? ¿Cuáles? Ej. Cuidar a los hijos de la otra, recoger a los niños de la escuela, llevar materiales de trabajo cuando una no pueda moverse, se prestan dinero, etc...

5- A veces sí y a veces no.

(Risas)

1- De dinero no.

5- Pero a mí sí me han hecho favores, como la Señora Dori.

1- A mí también, de que me presta y así.

E- No que de dinero, no?

(Risas)

2-Pues yo con las vecinas sí.

4- Mi suegra me surte el mandado (la señala).

E- ¿Esperan que las personas a los que les hacen favores, les regresen el favor?

5- Que pues igual si los hago no espero que “¡ah! yo hice un favor, me lo tiene que pagar”, o sea, si puedo lo hago y también he necesitado y lo he pedido.

6- Sí, si me han hecho favores, en una ocasión yo llevé el pago, y lo dejé porque tuve una emergencia y entonces el otro día regreso y pregunto cómo les fue, y me dice “Doris, es que faltó su pago”, y yo “¿cómo? No”, y dice “Sí pero Doña Eli ya se los puso”, y dije “pero yo pasé y te lo dejé, se lo dejé a tu muchacho” y en eso pasa y “oye ven para acá”, y ya na’más me vio y dice “Ay sí mamá, es que la señora te dejó el dinero”, y yo lo tomé de que “Muchas gracias porque puso la señora el dinero” no había necesidad pero se hizo, y pues no eran 100 pesos, y también ella dijo, “dijo Doña Faty que no había problema, yo los pongo, porque yo sé que algo se le atravesó” y yo lo había dejado. Pero bien padre digo, porque nos conocemos y nos tenemos la confianza y yo igual, si alguna se ofrece, hacemos solidario y no me ha tocado a mí poner por otra, pero si las conozco, se puede hacer.

7- Si haces un favor no debes esperar que se regrese nada.

4- Entonces ya no le regreso el dinero.

(Risas)

7- ¡¡¡FAVOOR!!!

5- Escuche lo que dijo.

7- Yo te estoy diciendo...

5- De donde puedo tomar, rápido lo agarro (Sigue bromeando).

4- Mira qué agarrada.

8- Es que el dinero se puede pagar, pero el favor no se paga.

E- ¿Han tenido que hacer algún pago solidario? ¿Cómo tomaron la decisión de hacer un pago solidario? ¿Cómo fue la experiencia?

5- Sí

1- El ciclo pasado sí, ahorita no.

7- Ya las echamos pa'fuera, y ahorita ya no.

E- Eso era lo que les iba a preguntar, ¿Qué pasó con la persona que no pudo pagar?

3- Es que cuando se sabe que sí es necesidad, pero cuando sabes que es.. pues no.

1- Yo no la eché, ella solita se fue.

2- Pues es que nos dejó desde la semana cinco, y pues el solidario.

5- Lo bueno es que eran 74 pesos.

E- ¿Y la otra?

1- La otra, no le dijimos nada, la vimos que ahí andaba batallando con otras financieras, y pues mejor le dimos el cuello.

E-¿Y lo comentaros todas antes de sacarla?

8-Sí, y es que si se quedaba ella varias no iban entrar y pues no.

6 – Pues a mí me tocó en una ocasión que el grupo nos juntamos y le recogimos un celular caro que se compró con lo que se le prestó, que no era el fin, pues pero ella lo hizo, y lo rifamos entre nosotras mismas y recuperamos casi todo el dinero, y la persona, la sacamos. Y en otra ocasión se hizo solidario, y yo lo puse, y me lo recuperaron pero ya me salí. Más que nada porque a cualquiera se les atora como dicen, pero no es el hecho de que aquí estoy, no tengo y se acabó. No, o sea, muévete a buscarle y a ver de qué manera solucionas, o a lo mejor traigo mil, me faltan 500, pero no, ni el esfuerzo. Y sí les hice la aclaración, le dije “yo he tenido problemas así bien fuertes, pero mi pago no ha faltado” y no se me hace que sea justo eso, y me salí, y luego me tocó que me topé a la Señora Martha, y me dijo “no mire que acá” y le dije, “no es que la mera verdad, en aquella ocasión batallamos”, y me dice, “no aquí estamos seguras, hay una persona, pero ya no va a entrar” y bueno dije, pues voy a volver a probar. Pero en realidad yo a ellas las conocí por los préstamos, las conocí en Compartamos.

E- ¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo?

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

5- Mucha pues mira ella me dio a su hijo.. (Risas)

7- Pues ya qué.

5- No me lo llevé tan lejos hombre.

1- No pero sí hay mucha confianza.

3- Sí

2- Sí

e) Confianza con instituciones

E- ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito? ¿Les ha cumplido?

6- Que nos baje los intereses.

1- Que nos apoye.

6- Que ojalá que en el grupo permanezcamos bien, porque yo sé que hay más beneficios, no conozco bien esta financiera, pero por lo que han comentado. Me estaban diciendo de que en lugar de pagar 74, son 72 o algo así.

7- No, es que no te responde muy bien.

E- ¿Por qué?

7- Porque es bien tranza (Risas)

6- Pues las estoy conociendo, pero me estaban comentando que no les ayudaron la vez pasada a recuperar de una persona que les llevó el ahorro. Es lo que a mí no me gusta de estas cosas, que si uno queda bien como grupo, si una persona no paga y todo el grupo pagamos, deberían de apoyarnos a recuperar lo más que podamos de ese dinero. Facilitar el pagaré o algo.

2- No, es que no nos han dado el pagaré, tenemos 3 ciclos que terminamos y la señora que se quedó con el ahorro no nos ha dado nada.

5- Bueno, supuestamente el ahorro ahora está con ustedes, en la financiera. Pero en los ciclos pasados hubo malas experiencias de la financiera porque, no apoya a uno. Ella es el (incomprensible) que nom'as para acá, para acá, para acá.

E- Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera.

8- Pues si nos regresa el dinero vamos a decir que mucha.

E- ¿Pero ahorita?

2- Ahorita estamos bien.

7- Regular, está en prueba. (Coinciden con la cabeza varias de ellas).

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

f) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos

E- ¿Hay familias entre ustedes? Además de ustedes dos (La suegra y la nuera). ¿Hay más?

9- También mi hija.

E- Y hay además más familia?

7- Sobrina.

E- ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas?

3- No

1- No

E- ¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos?

1- No

7- No

E- ¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito? Ej. Cambiarse de microfinanciera, si van a pedir otro crédito, llenado del tarjetón, etc...

2- Sí

1- Aquí.

g) Densidad de Redes Sociales

E- Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera? Ej. Llevar al parque a sus hijos, tomarse un café, fiestas, loterías, etc.

5- No.

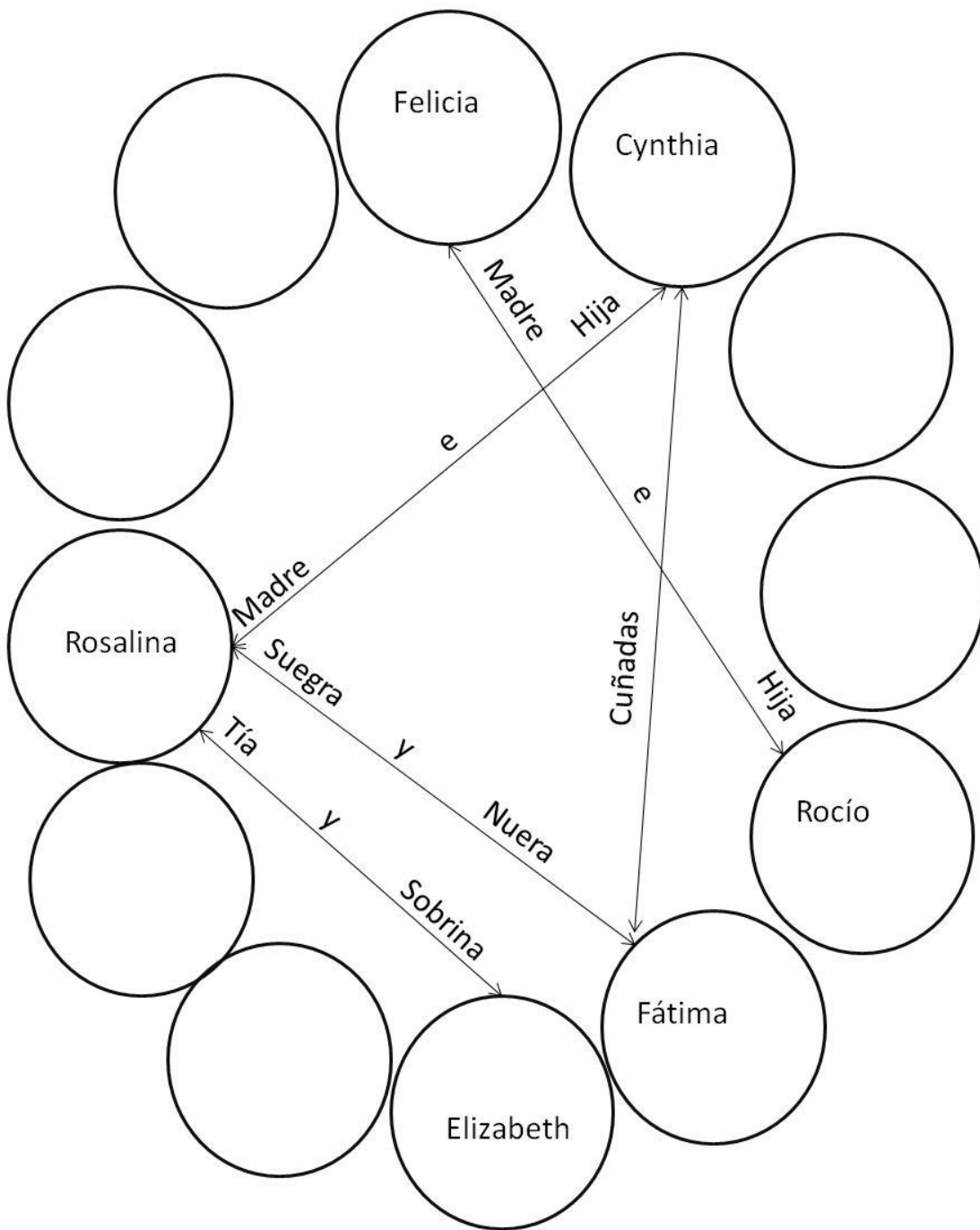
7- No hay tiempo.

E- ¿Qué temas tratan en esas reuniones?

7- Lo normal.

Esquema de densidad de redes.

Entrevista 3 – Gpo. Bellas VIP



GRUPO SOÑADORAS. Entrevista 5 Grabación 5.

DATOS GENERALES

a) Datos generales de la entrevista (control).

Número de entrevista: 5

Fecha de realización: 27/ 05/ 2014

Entrevistador: Beatriz Félix

Fecha de transcripción: 31/ 05/2014

Municipio: Monterrey

Dirección: XXXXXXXXXXXXXXXX

b) Datos generales del grupo

Nombre del grupo: Soñadoras (27 personas) –Todas llegaron pero a la entrevista se quedaron 14, sólo 11 contestaban a las preguntas.

Tiempo de trabajar en grupo: 25 ciclos (Número de ciclos: 25 ciclos de ellos, 8 son con MA)

Grupos en los que participan juntas: Mujer Activa y Compartamos, pero también están con Afirme y Microcrédito Azteca

c) Datos generales de las entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Uso del Crédito	Tiempo en el grupo
Marisela	36	Secundaria	Casada	Abarrotes / Ropa	8
Mónica	37	Primaria	Casada	Herrería / Ropa	8
Juana María	36	Secundaria	Casada	Ferretería	8
Zenaida Elizabeth	34	Secundaria	Unión Libre	Abarrotes	8
Verónica	41	Primaria	Casada	Taller de Colchones	8
Ma. Concepción	40	Secundaria	Casada	Reparación de Colchones	8
Karen Yuliana	21	Secundaria	Casada	Artículos Religiosos	8
Bonifacia	58	Primaria	Unión Libre	Comidas Tamales	8
Irma	52	Primaria	Separada	Comerciante	8
Rosa	62	-	Casada	Abarrotes	8
Juana	33	Secundaria	Casada	Zapatos	8
María Elena	44	Contador Público	Casada	Tortillería	8
Norma Alicia	43	Primaria	Casada	Zapatos	8
María	50	Secundaria	Casada	Bisutería	8
Ma. De la Paz	61	Secundaria	Casada	Zapatos	8
Ma. De los Ángeles	54	Primaria	Viuda	Zapatos	5
Ma. Mercedes	33	Secundaria	Unión Libre	Comidas (tacos)	5
Juana María	33	Secundaria	Unión libre	Comidas	1
María Dolores	52	Srta Técnica	Union Libre	Fotografía	8
Reyna Viridiana	29	Secundaria	Casada	Fotografía	1
Claudia Elizabeth	29	Secundaria	Unión Libre	Ropa / Mercado	8
Sebastiana	58	Primaria	Casada	Tamales	4
Paula	37	Primaria	Casada	Zapatos	3
Roberta Antonia	37	-	Casada	Abarrotes	3
Carla Azucena	22	Primaria	Casada	Comidas	2
María de los Ángeles (1)	53	Secundaria	Casada	Costura	6
María de los Ángeles (2)	54	Primaria	Casada	Productos de Belleza y zapatos	2

d) Confianza en los miembros de grupo

E- ¿Saben a qué se dedica cada una?

1- sí

2- más o menos

3- pues casi todas

4- ¡Sabe!

5- Pues por ahí más o menos

(Varias asienten con la cabeza, una hace la señal de “más o menos”)

E- ¿Conocen sus casas? ¿Conocen a sus familias?

4- Sí

2- Más o menos también

E- Más o menos o conocen como que a todas?

6- No pues más o menos, porque sabemos de dónde vienen, ves de donde salen cuando caminas al grupo, o las que traen sus hijos.

E- ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval? ¿Cuáles? Ej. Cuidar a los hijos de la otra, recoger a los niños de la escuela, llevar materiales de trabajo cuando una no pueda moverse, se prestan dinero, etc...

5- Pues es que sí

4- Pues así si nos hacemos, no solidarios, porque le falta a una, le presta aquella para que esté el pago completo.

2- Pero es muy acá de vez en cuando

7- Siempre intentamos cumplir cada una

8- Aquí es que todas seamos responsables.

E- ¿Esperan que las personas a los que les hacen favores, les regresen el favor?

1- No pues ya no es favor

2- Aunque si responden

7- Y te prestan

8- Aunque no sea la misma

E- ¿Han tenido que hacer algún pago solidario? ¿Cómo tomaron la decisión de hacer un pago solidario? ¿Cómo fue la experiencia? ¿Qué pasó con la persona que no pudo pagar?

1- No nunca

3- Al contrario, se van metiendo

4- Y las que no cumplen se salen solas

E- ¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo?

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

9- La suficiente como para estar aquí

(Al menos 3 asienten con la cabeza).

e) Confianza con instituciones

E- ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito? ¿Les ha cumplido?

1- Que nos bajen más la tasa

4- Y menos base

10- Que nos presten más

11- Si que nos bajen más la tasa de interés

1- Que nos aumenten los montos, porque muchas necesitan montos más altos y entonces por eso andan de una financiera y luego de otra.

8- Menos interés

9- Que bajen la tasa

6- Que ya no cobre bases

E- Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

3- Pues igual

9- Como dije, Pues la suficiente para estar aquí

f) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos

E- ¿Hay familias entre ustedes? ¿Cuántas? ¿Hay familias políticas o personas que vivan juntas?

2, 3, 6, 7,8- Varias hermanas, mamá e hija, cuñadas, concuñas...

6- Ellas sí son familia (Señala hacia un grupo de personas - Hablan del caso de una ex suegra y ex nuera que siguen en el grupo).

8- Y nos llevamos bien.

(Ver el esquema)

E- ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas?

3- No

11- O sea, ella y yo hacemos lo mismo pero cada quien (cuñadas que se dedican a reparar colchones).

¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos?

1- No

(Las demás niegan con la cabeza).

La mamá e hija dedicadas a la fotografía señalan que ellas sí, pero sin hablar.

E- ¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito? Ej. Cambiarse de microfinanciera, si van a pedir otro crédito, llenado del tarjetón, etc...

9- Si porque luego alguien mete a quien le da la gana, y de ahí es donde vienen las que no. 6- Las que no pagan.

3- Tiene que estar de acuerdo el grupo.

g) Densidad de Redes Sociales

E- Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera? Ej. Llevar al parque a sus hijos, tomarse un café, fiestas, loterías, etc.

3- No

5- No

1- No, nada más para el grupo

E- ¿Qué temas tratan en esas reuniones?

1- No

5- Para nada

9- No, al pan pan y ya.

Esquema de densidad de redes.

GRUPO Olivos. Entrevista 11 Grabación 13.

DATOS GENERALES

a) Datos generales de la entrevista (control).

Número de entrevista: 11

Fecha de realización: 3 de junio de 2014

Entrevistador: Beatriz Félix C.

Fecha de transcripción: 8 de junio de 2014

Municipio: Apodaca

Dirección: XXXXXXXXXXXXXXXX

b) Datos generales del grupo

Nombre del grupo: Olivos (30 personas)

Tiempo de trabajar en grupo: 10 años (Número de ciclos: 32, pero 13 con MA)

Grupos en los que participan juntas: 2, MA y Compartamos, antes también Eleckra (Azteca microcréditos).

c) Datos generales de las entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Uso del Crédito	Tiempo en el grupo
Bertha Alicia	52	Nada	Soltero	Papelería	7
Laura Angelica	45	Nada	?	?	6
Esperanza	42	Técnica	Soltero	Ventas	3
Felipa	66	Secundaria	Casada	Perfumería	3
Adelaida	59	Nada	Soltero	Ventas	3
Aracely	53	Nada	Soltero	Comidas	3
Juana	71	Secundaria	Soltero	Comidas	7
Claudia Veronica	41	Secundaria	Casado	Tortillas de Harina	13
Maria Del Rosario	61	Primaria	Viudo	Abarrotes	13
Ma Isabel	53	Primaria	Casado	Bolsas	13
Alicia	56	Primaria	Casado	Carnicería	13
Maria Magdalena	54	Secundaria	Casado	Ropa	13
Ma Esperanza	48	Secundaria	Casado	Ropa	11
Ruth	69	Secundaria	Soltero	Ropa y joyería	10
Yolanda	38	Preparatoria	Casado	Ropa	10
Sanjuana Elena	43	Secundaria	Union Libre	Comidas y Ropa	9
Maria Del Socorro	54	Técnica	Casado	Prod. Belleza	8
Blanca Aracely	43	Secundaria	Casado	Ropa	8
Marlene Guadalupe	30	Secundaria	Casado	Zapatos Catálogo	7
Anay Jetzabeth	22	Secundaria	Casado	Zapatos Catálogo	7
Maria De Los Angeles	49	Profesional	Casado	Zapatos Catálogo	7
Angelica Denisse	28	Secundaria	Union Libre	Bolsas	7
Rosa Margarita	47	Secundaria	Union Libre	Perfumería	7
Beatriz	50	Técnica	Casado	Joyería de Plata	7
Julia Elena	43	Técnica	Casado	Ropa	6
Bertha Alicia	52	Técnica	Casado	Ropa y Colchas	6
Leslie Karen Michelle	22	Secundaria	Soltero	Ropa	6
Myrna Yesenia	41	Técnica	Casado	Tacos	6
Blanca Esthela	53	Técnica	Casado	Ropa	6
María Elvia	52	Secundaria	Casado	Prod. Belleza	2

d) Confianza en los miembros de grupo

E- ¿Saben a qué se dedica cada una?

- Casi todas
- Es que todas somos conocidas.
- Unas venden perfumes, otras zapatos, unas venden el mercadito, yo tengo papelería, ella cosmetería (sic) y eso. Pues todas las que vivimos alrededor, sí.

E- ¿Conocen sus casas? ¿Conocen a sus familias?

- De unas y otras sí.
- Pues las direcciones no, pero si donde viven.
- La mayoría somos de aquí vecinas, de 4 cuadras a la redonda.

E- ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval? ¿Cuáles? Ej. Cuidar a los hijos de la otra, recoger a los niños de la escuela, llevar materiales de trabajo cuando una no pueda moverse, se prestan dinero, etc...

- Pues somos vecinas, tenemos que darnos la mano
- O de que si nos falta para el pago le digo, préstame y mañana ye lo doy y así nos prestamos unas a otras.

E- ¿Esperan que las personas a los que les hacen favores, les regresen el favor?

- No es que así es.
- Cuando hago un favor no espero a que ella me lo regrese, ahora que a lo mejor otra persona me ayuda y a lo mejor hasta más.

E- ¿Han tenido que hacer algún pago solidario?

- No
- Esperemos en Dios de que no, porque uno pone y Dios dispone.

E- ¿Y las que están desde Compartamos, tampoco?

- Ahí sí. Pues el grupo puso la ficha.

E-¿Cómo se tomó la decisión de hacer el pago solidario?

- Pues había que juntar la ficha y ya. Cuando nos toca, nos toca. Y ya la encargada nos dijo la cantidad que nos tocaba. Y pues no todas sacan mucho.
- Aquí no sacamos porque el pago es también un poquito menos. De hecho, algunas, bueno en lo personal, ya voy a dejar el grupo aquel sólo para seguir en este.
- Es que este grupo es más formal, más responsable. Es que yo lo veo más porque yo vengo de otros grupos, pero con Compartamos, donde han quedado mal y se ha hecho un despapaye, ahí no se conoce a nadie no nada, y yo aquí por ejemplo, mi hermana vive aquí enfrente, yo viví con ella desde chiquilla. Conozco a las personas manque sea así de lejos y todo, pero pues haz de cuenta que cercanas.

E – Entonces aquí, eso de conocerse sí le ha hecho una influencia especial, eso de conocerse, digamos un compromiso con la otra.

- Pues de hecho Doña Mary hace convivios y nos invita, la lotería.

- **Densidad de Redes Sociales**

E- Esa era otra de mis preguntas, que si además del crédito también se juntan para más cosas?

- Así es y siempre nos invita, “Oye voy a hacer un baby”, o la lotería, y las que podemos venimos y las que no, no, pero nos invita.
- Para la lotería.
- Para la baraja.

E- ¿Qué temas tratan en esas reuniones?

- Pues de los nietos, la familia, a veces, también de los pagos. Que si vamos a volver a pedir, que el negocio.

E- Se apoyan también en los negocios, o sea, se dan consejos?

- Sí.
- Es que si a una le van, también a las otras les va mal porque va a quedar mal. Yo como siempre, bueno algunas no saben, pero vengo y dejo mi pago porque yo tengo un tratamiento pesado, y gracias a Dios Mary no me ha sacado, y acá nunca me han quedado mal.

E- ¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo?

Mucha Suficiente Regular Poca Nada

- No pues yo vengo y dejo mi pago, y ya sé que está seguro. O venimos más tarde a la tiendita, y “oiga Doña Mary, y cómo le fue?” y estamos en contacto con ella.
- Y es que está muy bien, porque se conocen entre ellas. Viene otra persona de fuera que no conoces tu, o a lo mejor, otra la conoce, y viene y dice “oye ella no paga y así” ya pone sobre aviso al resto del grupo.

e) Confianza con instituciones

E- ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito?

- Bueno, yo en lo personal, bueno Roberto (su asesor) nos ha platicado que viene “Vivienda” (Crédito para la vivienda) y espero que sea por mes, y ya me quiero salir de allá porque soy la tesorera y tengo más presiones, y aquí yo sé que dejo mi pago y si le falta, pues ahí está y lo toma del ahorro, y entonces préstamo personal a mí sí me gustaría que hubiera.

E- Y hasta ahorita, ¿les han cumplido en la empresa?

- A mí también me ayudó ahora que fue mi segunda cirugía, la primera fue en el seguro social, y ésta en el ginequito (hospital de la región) y entonces me hicieron 10%, nada más en honorarios del médico no, nada más en hospitalización.

E- Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera

Mucha Suficiente Regular Poca Nada

- Es muy buena, porque hay menos interés.

- No porque sea el grupo que tenemos nosotros, y a pesar de estar en Compartamos nos sentimos mejor aquí.
- Nosotros somos el grupo más grande, y no ganamos el día de las madres.

f) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos

E- ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas?

- No...
- (Niegan con la cabeza).

E- ¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos?

- No
- No
- No, para nada.

E- ¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito? Ej. Cambiarse de microfinanciera, si van a pedir otro crédito, llenado del tarjetón, etc...

- A veces no nos juntamos todas, pero si hay algún detallito, la que la trajo, nos dice Doña Mary, "la chica está fallando, vamos a ver si se pone al corriente y si no pos... para afuera. Ustedes saben". (Señala a la mesa donde se encuentra el comité)

E- O sea, que ellas sí se juntan, y ustedes cuando se puede.

g) Densidad de Redes Sociales

E- Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera? Ej. Llevar al parque a sus hijos, tomarse un café, fiestas, loterías, etc.

E- ¿Qué temas tratan en esas reuniones?

f.2) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos (Esta pregunta específica se dejó al final porque el grupo era demasiado grande y podría salirse de control).

E- ¿Hay familias entre ustedes? ¿Cuántas? ¿Hay familias políticas o personas que vivan juntas?

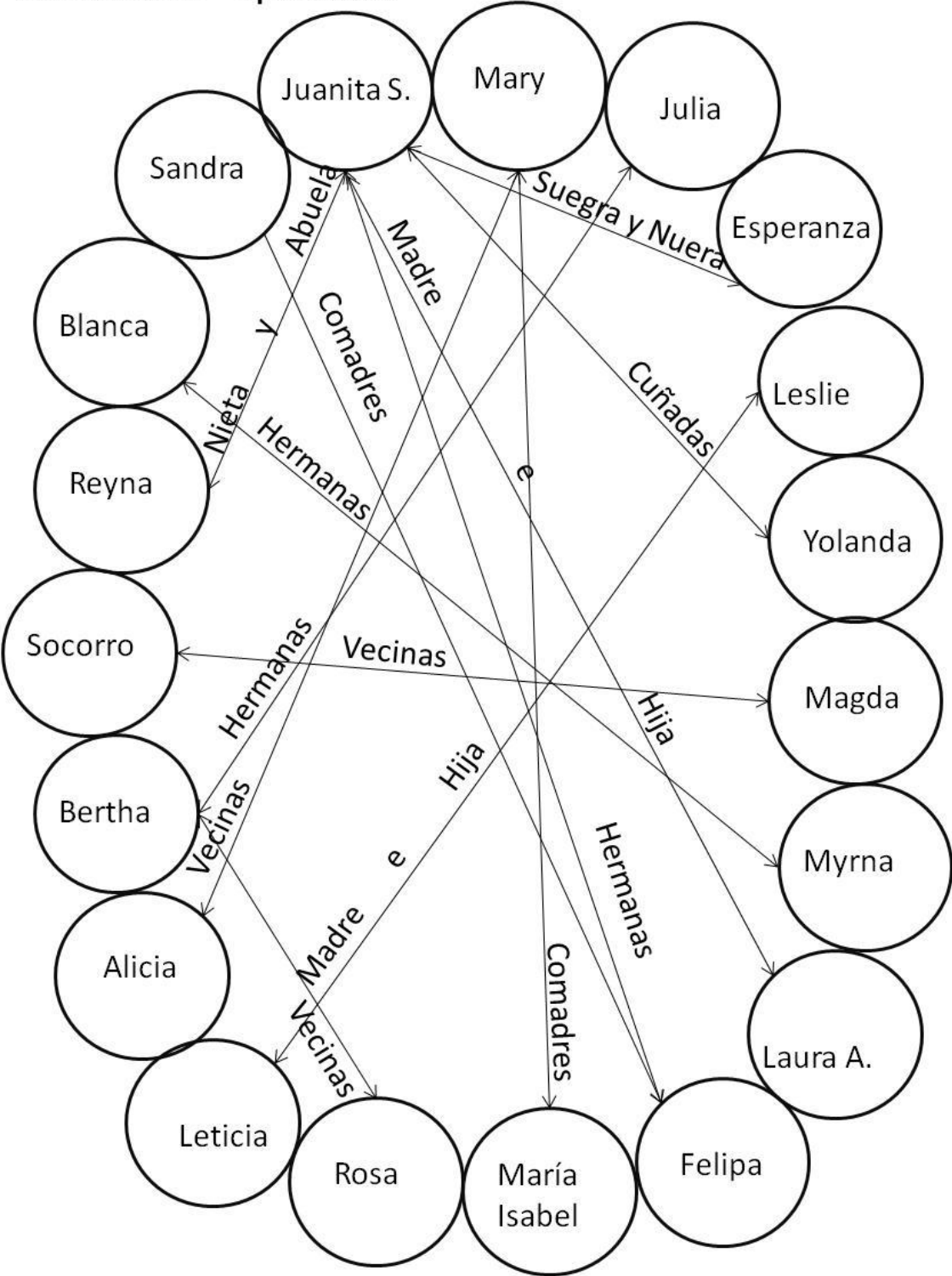
- Las hermanas... Blanca y Myrna, Juanita y Felipa, Bertha y Julia...

¿Mamá e hija?

- Ella era antes, y ya regresa (la hija de Doña Mary).
- Juanita y Laura.... y su nuera, y la esposa de su nieto, y cuñada...

Esquema de densidad de redes.

Entrevista 11 – Gpo. Olivos



GRUPO Musas. Entrevista 16 Grabación 21.

DATOS GENERALES

a) Datos generales de la entrevista (control).

Número de entrevista: 16
Entrevistador: Beatriz Félix
Municipio: Monterrey
Dirección: XXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha de realización: 6 de junio
Fecha de transcripción: 6 de junio

b) Datos generales del grupo

Nombre del grupo: Musas (19 personas)
Tiempo de trabajar en grupo: 10 años (Número de ciclos: 33 de los cuales han sido 7 en MA)
Grupos en los que participan juntas: 1.

c) Datos generales de las entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Uso del Crédito	Tiempo en el grupo
Rosa María	48	Primaria	U. Libre	Prod. Naturistas	3 ciclos
Esmeralda	25	Preparatoria	Casada	Abarrotes	7
Sofía	49	Primaria	Casada	Abarrotes	7
María Yolanda	40	Primaria	Casada	Blancos	3
Rosa María	58	Primaria	Casada	Lencería	3
María Luisa	39	Secundaria	Casada	Ropa	2
Juana	42	Primaria	Casada	Hamburguesas	7
Felicitas	46	Primaria	Casada	Zapatos	5
Ma. Del Refugio	43	Primaria	Casada	Mercado	4
Claudia	35	Secundaria	Casada	Ropa	7
Ma. Del Carmen	55	Primaria	Casada	Ropa y Zapatos	2
Ixida	20	Preparatoria	U. Libre	Ropa	2
Aleida	51	Secundaria	Casada	Tamales	4
Ma. De Dios	55	Secundaria	Casada	Abarrotes	6
Verónica	31	Secundaria	Casada	Ropa	3
Susana	49	Secundaria	U. Libre	Zapatos Catalogo	7
Hilda	36	Secundaria	Casada	Ventas	5
Etelvina	31	Secundaria	Casada	Zapatos	1

d) Confianza en los miembros de grupo

E- ¿Saben a qué se dedica cada una?

1- Sí

(Se ven unas a otras y asienten con la cabeza)

¿Conocen sus casas? ¿Conocen a sus familias?

2 – Sí

3- Sí, hasta debajo de la cama

4- Ellas pues aquí (señala a un grupo a mi lado que resultan ser vecinas del lugar donde estamos)

E- ¿Se hacen favores entre ustedes además de funcionar como aval?

1- Sí

3- Ah claro!

2- Sí

5- Si, si

6- Yo creo que sí

7- Ella me cuida los niños

8- A mí Mary me presta la tamalera

3- O que nos prestamos porque nos falta y ya luego se lo traemos

1- Es que en veces así lo hacemos

E-¿ Y luego regresan los favores?

1- Ah Claro!

3-Pues qué más?

2-Ella siempre regresa el favor, luego luego

E- ¿Han tenido que hacer algún pago solidario?

7- Sí

E- ¿Cómo tomaron la decisión de hacer un pago solidario? ¿Cómo fue la experiencia?

8- Yo

9- Ese fue personal

8- Yo no vine

E-Tu lo diste? O sea fue préstamo personal?

8- Es que en tanto tiempo, jamás me habían hecho un solidario, yo me voy a trabajar y se los dejo con mis hijos, y se quedaron dormidos y no lo trajieron (sic), a no es cierto, ese día yo me fui al seguro, me fui al hospital porque se alivió mi sobrina, y entonces ya venía, y me habló mi hijo como a las 7 y me dijo que había ido una señora de aquí a preguntar porque no había dado el pago y yo "Cómo crees?", y ahorita en este ciclo que estamos.

E- Y ya lo pagaste?

8- Ese día en la noche! Sí lo tenía, y fui ese mismo día en la noche.

E- ¿Y cómo tomaron la decisión de pagar por ella? ¿Cómo fue?

3- Pues ya qué?

1- Se nos hizo raro que no hubiera venido.

4- Se nos hace muy raro que no venga una dejarnos el pago y pues vamos a preguntar ¿Qué onda? ¿Qué le pasó? No es tanto por el pago, porque lo lógico se tiene que hacer el solidario, pero también en lo personal ¿qué le pasó?

7- O si le pasó algo

9- Es que si es raro.

E- O sea ustedes si son muy, o sea, si se preocupan unas por otras

10- Es que sí se queda uno mortificada que por qué no vino, si siempre es bien responsable en sus pagos, pues si se preocupa uno.

E- ¿Qué tanta confianza se tienen en el grupo?

2- Uuuuu

3- Pues na'más mírenos

4- Bastante

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

e) Confianza con instituciones

E- ¿Qué esperan de la empresa que les brinda el microcrédito? ¿Les ha cumplido?

11- Que nos baje más la tasa

1- A ver Juany

2- Dice Fela (9) que quiere que le manden regalos

Risas generalizadas

9- No pues es muy buena empresa, que nos baja sin error.. o sea nos baja las tasas

E- Qué tanta confianza tienen hacia la microfinanciera. ¿Regular? ¿Apenas la están probando?

3- No, ya no la estamos probando ya es mucha

Mucha

Suficiente

Regular

Poca

Nada

1- Para que siga siendo en el 8 (ciclo que están por empezar), les seguimos siendo fieles

f) Redes Sociales reafirmantes dentro de los grupos de microcréditos

E- ¿Hay familias entre ustedes?

Asienten

E- ¿Sí, verdad?

9- Casi hermanas todas

11- Ella es mi tía (5)

1- Suegra y nuera (señala a su nuera)

5- Y mi hija, y Etelvina

11- Su nuera

3- Todas somos comadres

6- Ella vive enfrente

8- Fela y Yola

3- Aleida y yo

3- Doña Mary y ella viven juntas

(Al final se repasan con el esquema, porque muchas hablaron al mismo tiempo).

E- ¿Algunas de ustedes tienen el negocio en común o trabajan juntas?

No

E - ¿Se reúnen para ir por mercancías o a entregar sus productos?

3- No, solitas

4- Cada quien

E- ¿Se reúnen para tomar de decisiones respecto a la administración de su crédito

1- Sí todas.

8- Como ahorita, con la nueva

g) Densidad de Redes Sociales

E- Además de sus reuniones para manejar el microcrédito, ¿se ven de alguna otra manera?

3- Unas si, otras no

5- O sea, ellas sí... y nosotras

E-Por grupitos?

2- Sí

3- Es que las fiestas que hacemos las hacemos cerquita

7- O nos invitamos a comer, Juany, Fela y Yo... verdad Juany.. que nos invitamos a comer a las casas.

3- Nosotras casi ni platicamos.. estamos serias (todas se ríen)

E- Yo creo que sí... y además de que se junten aquí y hablar del crédito, de qué más hablan?

4- Del pollo

3- De todo

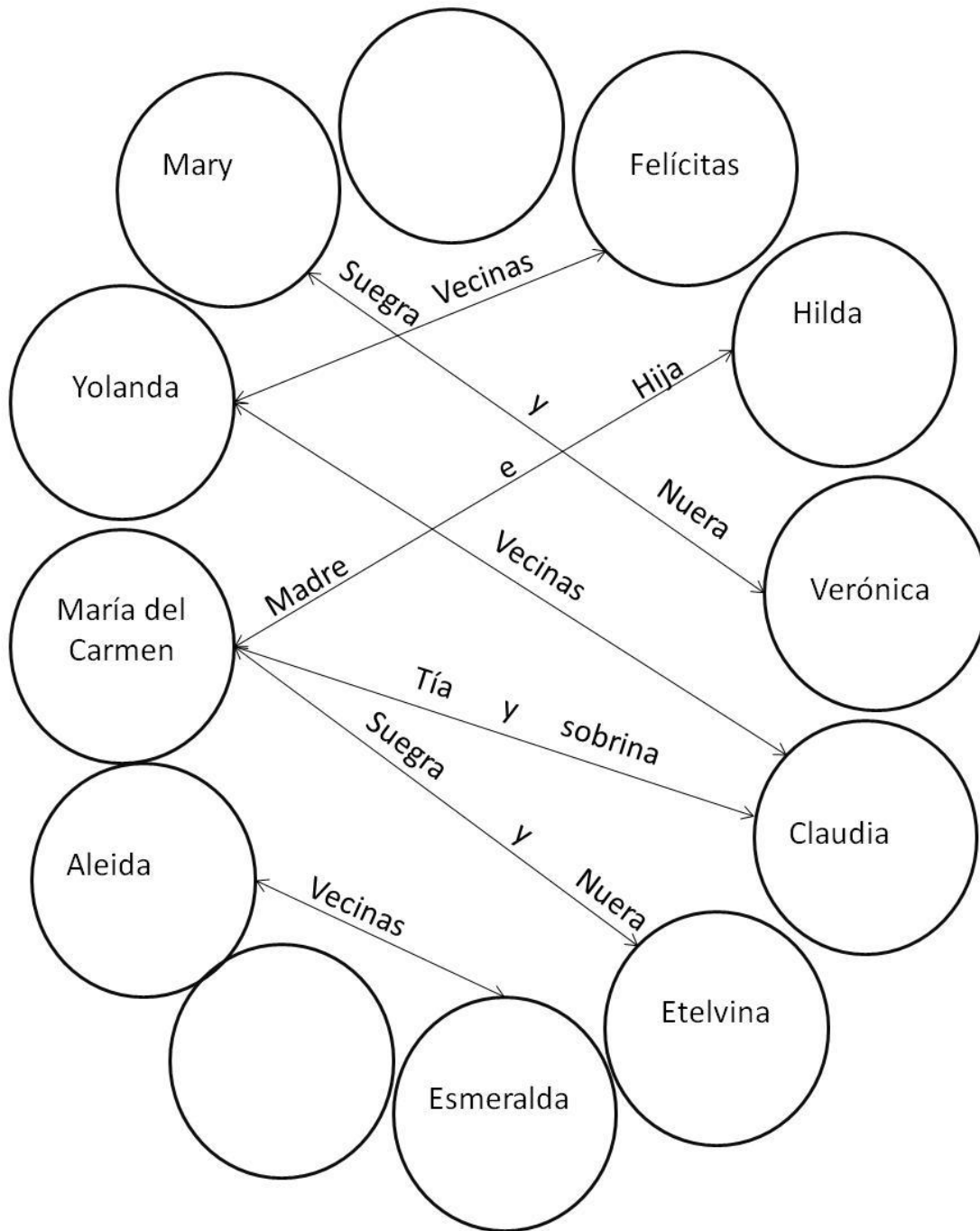
E- ¿Se vienen a reir un rato?

1- Sí

6- Lo que pasa es que todas o casi todas trabajamos y no nos juntamos mucho, pero sí.

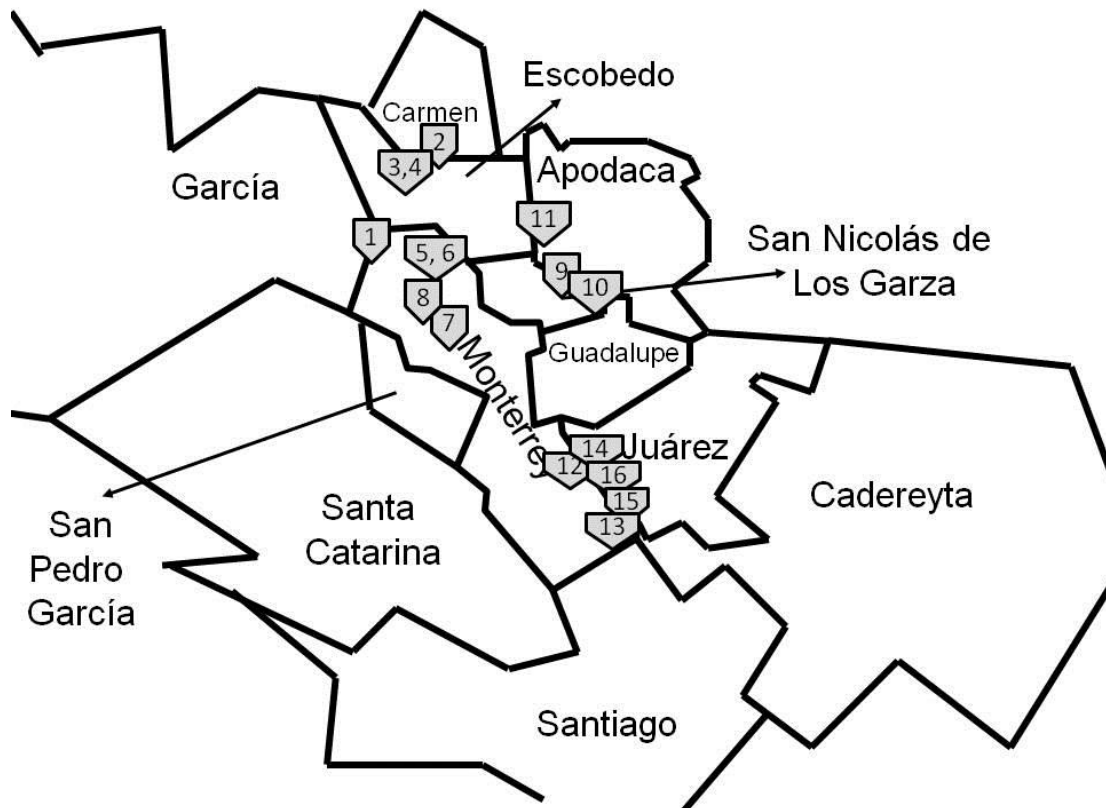
Esquema de densidad de redes.

Entrevista 16 – Gpo. Musas



ANEXO IV. ZONA METROPOLITANA DE MONTERREY

Este es un mapa referencial no exacto que sirve únicamente como guía de ubicación de los grupos en un esquema general.



8. GLOSARIO

Acreditado (a, os, as): Persona que recibe un crédito.

Ahorro: Es la cantidad de dinero que se entrega a un depositario o banco para su acumulación.

Asesor: También se le conoce como promotor de microcrédito, y son los agentes de colocación de los créditos. En el caso de la microfinanciera *Crediclub*, un asesor es también el enlace que existe entre la microfinanciera y las personas que toman los créditos.

Asimetría: Disparidad entre dos partes que debieran ser similares o correspondientes.

Ciclo: En los créditos solidarios o grupales, se les llama ciclos al tiempo que transcurre entre la recepción del préstamo y pagarlo por completo.

Compadrazgo: Relación entre personas que surge cuando una de ellas es madrina o padrino de un hijo de otra, principalmente surge en el bautismo.

Crédito: Significa “cosa confiada.” En este caso el crédito es una cantidad de dinero confiada a un grupo.

Enlace: Es el tipo de lazo que une a dos personas, instituciones o partes.

Ficha: Es el pago semanal que se deposita para pagar el crédito confiado.

Intereses: Proviene del valor del dinero en el tiempo, y es el costo de lo que pudiera generar el dinero de ser invertido en la mejor opción, es decir, el costo de oportunidad del dinero.

Institución: Es un conjunto de normas, reglas o costumbres de operación del sistema, que definen el comportamiento y definen las formas de relacionarse entre individuos y organizaciones.

I.v.a.: Impuesto al valor agregado.

Lazo: Es el tipo de relación entre dos o más partes.

Microcréditos: Se les llama así a los créditos definidos por su tamaño o su destino. En cuanto a lo primero, se trata de pequeñas cantidades; en cuanto a lo segundo, a que sea otorgado a personas o empresas con poca capacidad de pago.

Microfinanzas: Abarca todos los servicios financieros a menor escala, ya sea por las cantidades o por su destinatario, entre estos servicios se encuentran seguros, ahorros y créditos en pequeña escala.

Pago solidario: Es el pago que entrega un grupo al solidarizarse con aquellas personas que pertenecen a él y que por alguna razón no pudieron cubrir sus pagos. El grupo completo entrega un pago solidario, sin especificar quién pagó y quién no.

Red horizontal: Es la red que se forma con lazos entre iguales sin ninguna diferencia jerárquica.

Red Vertical: Es la red que se forma con lazos que establecen una diferencia jerárquica.

Solidario: Se le llama así al pago solidario.