

Indicadores del capital social asociados al micro financiamiento de grupos de artesanas en Aguacatenango, Chiapas

Social capital indicators associated to the micro-financing of women artisans' groups in Aguacatenango, Chiapas

RAÚL PEREZGROVAS GARZA¹, GUADALUPE RODRÍGUEZ GALVÁN Y LOURDES ZARAGOZA MARTÍNEZ

¹ Instituto de Estudios Indígenas, Universidad Autónoma de Chiapas. Cuerpo Académico 'Sistemas de vida y estrategias de desarrollo'. Boulevard Javier López Moreno s/n, Barrio de Fátima, San Cristóbal de Las Casas, CP 29264 Chiapas. Correo-e: rgrovas@unach.mx

RECIBIDO EL 2 DE MARZO DE 2013 Y ACEPTADO EL 6 DE MAYO DE 2013

RESUMEN

Entre las actividades económicas de las mujeres de Aguacatenango está la confección de blusas bordadas. El objetivo del estudio fue conocer el impacto del capital social sobre el micro financiamiento que se otorga a grupos de artesanas. El estudio duró de enero de 2011 a julio de 2012, empleando una metodología cuanti-cualitativa con una encuesta aplicada a 138 artesanas, y 44 entrevistas semi-estructuradas. Todas las mujeres son artesanas textiles, pero sólo 77% tiene financiamiento. Los grupos de micro-créditos se conforman por familiares sanguíneos o rituales, pero hay grupos constituidos por vecinas y conocidas, basados en lazos de confianza y reciprocidad. Sólo 36% de las entrevistadas utiliza el dinero exclusivamente con fines artesanales, pues la recesión económica actual limita los ingresos generados por los varones. Las representantes de grupo se designan por la jerarquía social y confianza que se tenga en ellas; los colectivos se propagaron por el rápido flujo de información. La opinión crítica de las artesanas sobre el micro-crédito estableció que los principales problemas son la falta de pago oportuno, el alto monto de los intereses y la corta periodicidad de los pagos. En contraparte, el funcionamiento de los grupos mejoraría si se otorgaran mayores montos y a menor tasa de interés. En conclusión, las redes sociales funcionaron de manera positiva para difundir información y promover la formación de nuevos grupos de financiamiento, pero también para propagar malas prácticas de pago, lo que derivó en un estancamiento del esquema de micro-créditos en detrimento de la actividad económica.

Palabras clave: Micro-créditos, interacción social, confianza, reciprocidad, redes sociales.

INTRODUCCIÓN

Aguacatenango es una comunidad indígena tseltal, perteneciente al municipio de Venustiano Carranza; se ubica en la nueva Región Económica IV de Los Llanos. Sus pobladores se dedican de manera preponderante a la agricultura de autoabasto y, dentro de la unidad doméstica, es el hombre quien sostiene económicamente a la familia. Sin embargo, cada día es más frecuente la migración del jefe de familia para vender su fuerza de trabajo y así obtener mayores ingresos; estas salidas ocurren dentro del estado de Chiapas, y hacia aquellos otros estados donde los destinos de playa requieren de mano de obra para la construcción

ABSTRACT

Manufacture of embroidered blouses is one of the main economic activities of native women in Aguacatenango. The objective of this study was to acknowledge the impact of the social capital on the micro-financing rendered to groups of textile artisans. The investigation went from January 2011 to July 2012, utilizing a quanti-qualitative methodology based on a survey applied to 138 women, and 44 semi-structured interviews. All women are textile crafters but only 77% receive loans from external sources. Micro-financing groups are formed by blood or ritual relatives; some groups are formed by neighbours and friends based on confidence and reciprocity linkages. Only 36% of the interviewees use the loan exclusively for handicraft purposes, since the current economic recession do limit the income generated by the manual labor of men working outside the village. Group representatives are designated by social hierarchy and by the trust that they motivate; initially, the groups flourished by the quick flow of information within the community. The critical opinion of the women regarding the micro-financing revealed that the main problems are lack of prompt payment, high interest rates, and short payment intervals. In counterpart, groups would function much better with larger loans and lower interest rates. In conclusion, social networks worked positively to disseminate information and to promote the foundation of new groups, but also worked negatively by spreading bad payment practices that eventually derived in the wrapping up of the micro-financing scheme, in detriment of the economic activity of the village.

Key words: Micro-loans, social interaction, trust, reciprocity, social networks.

de infraestructura turística (Pérez y Perezgrovas, 2010:291). Es por ello que las mujeres permanecen en el poblado con la responsabilidad de atender a los hijos, realizar todas las actividades domésticas, estar pendientes del traspatio y generar ingresos monetarios directos a través de la venta de animales domésticos y de artesanías textiles. El producto artesanal más conocido son las blusas de manta de algodón (blaqueadas con cloro o de color natural), bordadas con diseños propios de la comunidad (flores, follaje y rococó); el trabajo textil tiene antecedentes desde la época colonial (escuela de hilados y tejidos de Teopisca) y sigue siendo una actividad exclusivamente femenina.

Ante las nuevas responsabilidades socio-económicas, las mujeres se enfrentan con el problema de la falta de liquidez para abastecerse de los materiales necesarios para la confección de las artesanías textiles; de manera tradicional, las artesanas suelen pedir prestado un poco de manta e hilaza y reponen el material poco después, cuando pueden vender la pieza ya bordada; esta es una economía de muy poco alcance y de escaso margen de utilidad. Es por ello que a partir de fechas recientes las artesanas acuden a las diferentes empresas financieras que existen en la región para gestionar micro-créditos, y de esta manera solventar la adquisición de los insumos que requiere dicha actividad. Hasta la fecha no existe un estudio sobre el impacto que pueden tener las relaciones sociales familiares y comunitarias sobre esta estrategia económica.

Planteamiento del problema

En Aguacatenango se han manejado los créditos para emprender un negocio, ya sea para capital de trabajo o como activo fijo para adquirir muebles, en ambos casos vinculados a la actividad económica de la familia o del individuo sujeto del crédito. Normalmente, los créditos como capital de trabajo se otorgan por plazos menores a un año, y la frecuencia de reembolso va desde pagos semanales, quincenales o hasta mensuales, en el mejor de los casos. Estos créditos pueden otorgarse de manera individual o grupal, dependiendo de la institución que los concede, y cada vez es más común que se concedan para facilitar el trabajo artesanal.

Una de las actividades económicas más importantes que llevan a cabo las mujeres en Aguacatenango es la elaboración de artesanías, específicamente el bordado de prendas de vestir. Si bien se han realizado algunos estudios bajo una óptica económica (Pérez y Perezgrovas, 2010), no existe suficiente información relacionada con el papel que juegan la vida familiar y comunitaria, es decir, las redes sociales, sobre el micro financiamiento de la labor artesanal al interior del ejido.

De este modo, el objetivo general de la investigación fue conocer cuál es el impacto del capital social sobre el micro-financiamiento

colectivo que se otorga para la organización y el funcionamiento de los grupos de trabajo artesanal que existen en la comunidad tseltal de Aguacatenango, Chiapas. De manera particular, se pretendieron determinar los mecanismos que se siguen para integrar los grupos, y establecer cómo se lleva a cabo la toma de decisiones, cuáles han sido los conflictos que se han presentado y cómo los han resuelto.

Supuestos teóricos

Para la realización de esta investigación se tomaron en cuenta las temáticas de las redes sociales, el capital social y el micro-financiamiento. En el lenguaje cotidiano se ha utilizado libremente la idea de 'red social' durante más de un siglo para denotar conjuntos complejos de relaciones entre miembros de los sistemas sociales en todas las dimensiones, desde el ámbito interpersonal hasta el internacional. El término se comenzó a utilizar de manera sistemática a mediados del siglo XX para mostrar patrones de lazos, abarcando los conceptos tradicionalmente utilizados por los científicos sociales: grupos delimitados (tribus, familias) y categorías sociales (género, etnia). Según Linton Freeman (2006), de la Universidad de California-Irvine, una red social es una forma de representar una estructura social, cuando al menos dos elementos del conjunto de actores (individuos u organizaciones) están relacionados de acuerdo con algún criterio (relación profesional, amistad, parentesco, etc.). El tipo de conexión representable en una red social es un lazo interpersonal, que se puede interpretar como relaciones de amistad, parentesco, laborales, entre otras.

Para Pierre Bourdieu (1986), uno de los pioneros en la teoría del Capital Social, éste consiste en "el conjunto de recursos reales y potenciales vinculados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionales que procura beneficios de reconocimiento mutuo; se constituye y funciona por conexiones o redes sociales estables y se transforma en bienes del grupo o clase, como por ejemplo en capital económico".

El concepto de Capital Social permite analizar las estrategias y las dificultades que se

presentan en el funcionamiento de un grupo de personas o colectivo, pues identifica "... rasgos de organizaciones sociales, como redes, normas y confianza mutua que facilitan la coordinación, cooperación y la reciprocidad generalizada para lograr beneficios colectivos". (Putnam, 1993:35) De acuerdo con los científicos sociales, existen otras definiciones de Capital Social, como "la capacidad de las personas de cooperar y actuar en conjunto a fin de superar problemas de acción colectiva y alcanzar objetivos comunes". (Montgomery, 1997) Por otro lado, el Capital Social también "permite lograr beneficios para quienes lo poseen; pues reside en las relaciones que se dan al interior de grupos y comunidades y hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación". (Durston, 2000:7)

La presente investigación también se fundamenta en los planteamientos de Margarita Flores y Fernando Rello, investigadores sociales que entienden el Capital Social como "la capacidad del colectivo en busca de metas y beneficios definidos en común; lo esencial de este tipo de capital es la capacidad combinada de tomar decisiones y actuar conjuntamente para perseguir objetivos de beneficio en común, y deriva de elementos de confianza, las redes, las asociaciones y las instituciones". (Flores y Rello, 2002:27; Flores y Rello, 2003:207) Dichos autores nos muestran el capital social como la formación de un tejido organizativo que sirve para lograr acuerdos en beneficio de todos, pero las relaciones que se estudian se encuentran inmersas en una serie de conflictos y búsquedas individuales por el poder; es por tal motivo que el Capital Social no puede verse como un recurso que sólo trae resultados positivos, sino en algunos casos su formación no traerá resultados benéficos para todo el grupo. Al respecto se señala que, en el marco del Capital Social, "la cultura de pertenencia a un grupo social también excluye a los 'otros' del acceso a diversos recursos al cual da acceso el capital social". (Durston, 2000:15)

Cabe cerrar este marco conceptual sobre el Capital Social recordando lo expuesto por García-Valdecasas (2011:133), en el sentido

de que basa su importancia en dos aspectos fundamentales: "el potencial informativo que fluye por las redes sociales y las obligaciones de reciprocidad que derivan de las relaciones de confianza entre los integrantes de las redes". Según este autor, el Capital Social no son las redes sociales, pero sin redes sociales no hay capital social.

En cuanto al micro-financiamiento, según Guzmán Hernández (2006:109), el micro-crédito en México "nace como una alternativa económica para las personas que viven en pobreza extrema en nuestro país". De esta manera la población puede, mediante el autoempleo, mejorar sus ingresos y su calidad de vida. El micro-crédito es la concesión de crédito productivo a micro-emprendedores e individuos cuyo acceso a fuentes regulares es inexistente o restringido, y es visto como una forma eficaz para reducir la pobreza. En este caso, Aguacatenango está dentro de las localidades con mayor grado de marginación clasificadas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2009), por lo que los esquemas de micro-financiamiento tienen el potencial de mejorar las actividades generadoras de ingresos.

El proyecto precursor de este movimiento de micro-créditos a escala mundial y el más representativo fue iniciado hace veinte años por un profesor universitario de Bangladesh, llamado Muhammad Yunus, quien creó grupos —en su mayoría formados por mujeres— mediante el ahorro y el micro-crédito. De esta manera, las personas tuvieron la oportunidad de recibir pequeños préstamos para iniciar o desarrollar sus actividades emprendedoras, y es así como se funda lo que en la actualidad es el Grameen Bank. (Guzmán, 2002:109)

Aunque resulte paradójico, el micro-crédito, que fuera desarrollado alrededor de, para y con el dinero, en el fondo no tiene nada que ver con el dinero, tiene que ver con el apoyo a las personas para que éstas puedan desarrollar su potencial. No tiene que ver con el capital económico, sino con el capital humano; como dice Muhammad Yunus, "el dinero es simplemente una herramienta que puede convertir algunos sueños en realidad y dotar a las personas más desafortunadas y pobres del planeta de un poco

más de dignidad, respeto y sentido a sus vidas”. (Marconi, 2009:123)

Los micro-créditos tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, porque se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cual le ofrecen el servicio financiero. Las agencias micro-financieras no prestan grandes cantidades de efectivo. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito; en el caso de Grameen es de \$1,000 y en algunas se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo. De acuerdo con la información que han brindado algunas financiadoras, el objetivo de los micro-créditos es potenciar la capacidad de los clientes para iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo, especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio.

En España se definen los micro-créditos como préstamos individuales que se conceden a colectivos en riesgo de exclusión social y financiera, y se basan en la confianza y la viabilidad de los proyectos a financiar y no en el aval de carácter patrimonialista. (Rodríguez, 2009:11) En Aguacatenango, dos son las financiadoras (Grameen y Te Creemos) que para otorgar un crédito a las mujeres les hacen un estudio sobre los bienes con los que cuentan, el trabajo o salario de sus familiares, para evaluar si esa persona o personas son aptas para ser beneficiadas con —y puedan reembolsar— el apoyo económico.

La idea principal del crédito es reducir la pobreza y potenciar a las mujeres para desarrollar su actividad artesanal y la capacidad de ser emprendedoras de su propio desarrollo y de mejorar sus condiciones de vida; sin embargo, es interesante ver cómo este tipo de estrategias afecta la vida de dichas mujeres tanto en lo individual como en lo colectivo; así mismo, es interesante conocer los mecanismos de distribución y aprovechamiento del crédito para saber en qué más les beneficia o, en su caso, si este representa un obstáculo.

PROCESOS METODOLÓGICOS

Enfoque teórico. El presente estudio sobre el micro-financiamiento de la actividad artesanal se realizó bajo la perspectiva del Capital

Social, que permite conocer la importancia del trabajo en conjunto, la participación y la cohesión de las personas o grupos, en este caso de las mujeres de la comunidad tseltal de Aguacatenango.

Trabajo de campo. Aguacatenango se localiza en el municipio de Venustiano Carranza, perteneciente a la Región Económica IV de Los Llanos, en el centro geográfico del estado de Chiapas. (Cocoso, 2011) Una serie de trabajos de investigación realizados previamente en la comunidad permitió tener un conocimiento directo de sus actividades económicas y dinámica social. (Galdámez y Perezgrovas, 2007b; Pérez y Perezgrovas, 2010) En un primer momento se visitó a las autoridades locales, que son el agente municipal y el presidente del Comisariado de Bienes Ejidales, a quienes se plantearon los objetivos del estudio y se gestionaron los permisos correspondientes para hacer visitas regulares y trabajo de campo. El estudio comprendió de enero de 2011 a julio de 2012.

Tras obtener la autorización requerida, se empleó la técnica de ‘bola de nieve’, por medio de la cual, la propia persona encuestada sugería el nombre de otra que podría formar parte de la muestra, y a quien se visitaba en forma subsiguiente. El supuesto subyacente en esta técnica no-probabilística, es que los miembros de la población inexplorada no viven en completo aislamiento, es decir, tienen por lo menos una “red social” con la cual es posible contactarlos. (Goodman, 1961)

El trabajo de campo fue facilitado por mujeres bilingües de la propia comunidad, quienes desempeñaron una labor más de enlace que como traductoras. Las encuestas se aplicaron de manera individual a mujeres artesanas de la comunidad, y sirvieron para generar el perfil promedio de la beneficiaria de los micro-créditos, incluyendo datos socioeconómicos, de la vivienda y de escolaridad, y para identificar a las informantes clave; éstas debían ser mujeres que se dedican a la actividad textil, beneficiadas por alguno de los esquemas de micro-financiamiento. Una vez aplicadas las cédulas de encuesta, se procedió a realizar 44 entrevistas semi-estructuradas con las artesanas identificadas como informantes clave, con

la finalidad de recabar información cualitativa que permitiera conocer el ámbito del trabajo artesanal y del micro-crédito como estrategia de fortalecimiento de la actividad textil, así como la organización y desempeño del grupo de trabajo artesanal.

La información se incluyó en una base de datos general empleando hojas de cálculo de la paquetería Excel (Microsoft Office); los datos cuantitativos se utilizaron para obtener el patrón común de la persona beneficiaria del micro-financiamiento, mientras que la información cualitativa se agrupó por la frecuencia con que las mujeres mencionaron los diferentes conceptos, e igualmente se generaron concentrados de información por medio de cuadros y figuras.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Aguacatenango se ubica en la Región Económica IV de Los Llanos, a 92° 24' de latitud norte y a 16° 29' de longitud oeste, a una altura de 1,740 metros sobre el nivel del mar. Es un ejido que actualmente comprende alrededor de 700 familias que pertenecen a la etnia tseltal. En el año 2005, Aguacatenango tenía un índice de marginación de 1.31, clasificado como un índice de rezago social muy alto. En cuestiones de educación, los datos del Coneval (2009) determinan que 95.2% de la población de 15 años y más tiene educación básica incompleta, y 51.7% del total poblacional es analfabeta, lo que conlleva decir que en la localidad se presenta un rezago educativo alto.

Debe recordarse que, si bien Aguacatenango es parte del municipio de Venustiano Carranza, su ubicación física se encuentra en la región montañosa, en el límite con Amatenango del Valle, lo cual le confiere características climáticas y socio-económicas que son más propias de la Región Económica V Altos Tsotsil-Tsel'tal (Perezgrovas, 2007b), con la que sostiene la mayor parte de sus relaciones comerciales. El índice de salud de los integrantes de la familia en Aguacatenango es precario, así como también tienen cierta vulnerabilidad en el tipo de vivienda que habitan, pues según el Consejo Nacional de Población son inadecuadas. (Conapo, 2009)

Encuestas

Se realizaron en total 138 encuestas a mujeres de la comunidad de Aguacatenango, a partir de una población de 547 artesanas que son beneficiarias de alguno de los esquemas de micro-créditos, en un total de 40 grupos organizados para tal fin. De este modo, la muestra encuestada fue de 25% del total, y de esta sub-población se entrevistó al 29% de las mujeres. Para efectos de esta investigación, cada uno de los grupos de artesanas constituye una red social que, en general, se compuso de 10 integrantes en la primera fase de los micro-créditos (2009-2010) y por 6 mujeres después del año 2011.

Perfil de la artesana

De conformidad con la base de datos general, la artesana típica de Aguacatenango es una mujer adulta, de 36 años de edad (rango: 17 a 73 años), que vive en unión libre y ha procreado 4 hijos (rango: 1 a 11, y una moda de 2), y que cuenta con una escolaridad de apenas 1.3 años de educación primaria. La señora puede vivir dentro una familia nuclear acompañada de su esposo y sus hijos (55%), aunque también fue común que se encontrara conformando una familia extensa en compañía de nueras, suegros y/o cuñados (45%).

Vivienda y traspatio

Todas las mujeres encuestadas cuentan con una vivienda de dos cuartos; los muros son mayormente de block de cemento, aunque las tablas de madera y el adobe también fueron comunes. Con frecuencia los techos son de lámina de zinc (86%), pero se empiezan a ver los de losa de concreto. En la mayoría de las viviendas se encontró un piso firme de cemento (93%).

Cada vez se observan con mayor frecuencia las casas-habitación construidas con block de cemento, en virtud de que los hombres salen a trabajar como peones de construcción en varios destinos nacionales (Pérez y Perezgrovas, 2008), y aprenden a hacerlas así. De hecho, no es extraño observar en la comunidad algunas casas de estilo totalmente ajeno al local, con grandes vidrieras que sobresalen del nivel de los muros.

Como parte integral de la unidad doméstica se encontró siempre una cocina con muros de adobe o de tablas de madera, y con techo de lámina de zinc. Los utensilios y el mobiliario dentro de la cocina son elementales, con un fogón que usa leña como combustible y unas pocas sillas diminutas y algunos trastos de pelitre. Dentro de las viviendas se pueden observar altares con imágenes y ofrendas, y en general puede decirse que las creencias religiosas son tan comunes como las sobrenaturales, puesto que las ‘envidias’ y el ‘mal de ojo’ forman parte de la vida cotidiana.

Los traspatios o sitios son también una parte integral de las unidades domésticas, y en ellos se encuentra una gran variedad de plantas y animales, destacando entre las primeras los árboles frutales, algunas condimenticias, medicinales y flores de ornato, mientras que entre los segundos predominan las aves (gallinas, patos y guajolotes, en ese orden) y los cerdos. En relación con el ganado porcino, el cual se cría en espacios abiertos, existe suficiente información previa que ha sido publicada por este grupo de investigación (Perezgrovas, 2007a), por lo que no se abunda ahora sobre el tema. Tanto las aves como los cerdos son parte de la economía doméstica, y existen prácticas de manejo tradicional que son eficientes y rentables. (Galdámez y Perezgrovas, 2007)

Actividades económicas

Sobresalen en este rubro las actividades agrícolas a cargo del jefe de familia, quien además suele realizar una migración cíclica estacional hacia destinos de playa nacionales (Playas del Carmen, Q. Roo y Puerto Vallarta, Jal.); a pesar de la desaceleración económica global, el envío de remesas se ha considerado en algunos momentos como la principal fuente de ingresos monetarios en la comunidad. (Pérez y Perezgrovas, 2010)

Por su parte, las mujeres tienen bajo su responsabilidad las actividades económicas complementarias, como la venta de animales domésticos y la confección y comercialización de blusas bordadas. Todas las mujeres de Aguacatenango entrevistadas mencionaron ser artesanas textiles. Algunas de ellas también dijeron tener acceso a otras fuentes de ingresos econó-

micos, como son los programas federales de apoyo a la educación y la salud; 64% de ellas recibe regularmente los recursos del programa “Oportunidades”, y unas pocas igualmente están inscritas en el programa “Amanecer”, del gobierno del estado de Chiapas.

Entrevistas semiestructuradas

Se encontró que 77% de las mujeres entrevistadas contaba con un micro-financiamiento, mientras que el resto trabajaba en la artesanía textil con sus propios recursos. Se detectaron de manera nominal siete agencias financiadoras provenientes de distintos municipios; de San Cristóbal de Las Casas se mencionaron las siguientes: Alianza Solidaria, Te Creemos y Don Andrés; de Teopisca se registraron Grameen, Te Creemos y Micronegocio Azteca, mientras que de Comitán llega Don Ondén. Además de estas agencias, existen prestamistas locales que funcionan bajo una lógica muy diferente, como se verá más adelante. Algunas mujeres (23%) suelen inscribirse y solicitar crédito en más de una agencia, es decir, también pertenecen a más de una red social. En los términos establecidos por Di Giannatale, López y Roa (2008:29) para clasificar al sector financiero, dos de estas agencias pertenecen al sector informal (Don Andrés, Don Ondén) porque se basan en la buena fe, en la presión que ejerce el propio grupo, y en las sanciones sociales estipuladas de común acuerdo; en cambio, las otras agencias financiadoras puede decirse que se ubican en el sector semi-formal en el que se encuentran también las instituciones de ahorro y de crédito popular. En el caso de Aguacatenango, por ser una comunidad netamente indígena y de alta marginación, no existe presencia de instituciones de crédito del sector formal, como podrían ser los bancos y las bolsas de valores.

Organización de los grupos

En cuanto a los grupos de micro-créditos para artesanas, su formación es a través de relaciones sociales ya establecidas con anterioridad; en su mayoría están conformados por familiares, ya sean sanguíneos o rituales: la madre, las hijas y las nueras; pero también hay grupos que se constituyen por vecinas y conocidas entre quienes existen lazos de confianza y reciprocidad. En

realidad, pocos grupos estuvieron conformados exclusivamente por familiares, y la mayor parte de ellos incluyeron a amigas y vecinas. Podría considerarse que algunos de estos grupos de micro-financiamiento se conformaron de manera espontánea y que son por ello informales; sin embargo, eso no les significó un cambio en la forma en que llegaron a operar y en que se establecieron la organización del colectivo y las sanciones por incumplimiento. De este modo se cumplen los postulados de Putnam (1993:35) en el sentido de que el Capital Social se basa en el conocimiento de las normas, pero sobre todo en la confianza mutua que exista entre las integrantes de los colectivos de artesanas, con lo cual pueden intentar el logro de beneficios comunes.

El tamaño de los grupos sufrió una modificación al ir pasando el tiempo; en un principio era más común que los grupos de artesanas que recibían créditos fueran grandes, de más de 10 personas (los hubo hasta de 22 señoras); sin embargo, ellas mismas se dieron cuenta que los grupos pequeños eran más sencillos de organizar y para mantener los pagos al corriente. De este modo, la Figura 1 muestra que el tamaño de los grupos tiene un arreglo bimodal, que corresponde a diferentes periodos de tiempo: la primera curva es de los grupos más recientes (2011-2012), y la segunda de los que se formaron al inicio del financiamiento externo (2009-2010) y que luego se fueron ajustando para funcionar mejor. Estas modificaciones sugieren que la

interacción horizontal dentro del mismo grupo (bonding) fue delimitando el crecimiento natural que mostraron al inicio del otorgamiento de los créditos, para tratar de evitar conflictos y perseguir un objetivo de beneficio común, que es uno de los postulados del Capital Social. (Flores y Rello, 2003:207) La disminución en el tamaño del grupo fue evidente a lo largo del tiempo, y es por ello que en algunos casos fueron quedando pocas integrantes, sin que dejaran de funcionar como red social.

Los datos cuantitativos indican que el monto de los micro-créditos se fue incrementando en función del tiempo, desde \$750 hasta \$2,500 por persona, dependiendo esta cantidad de varios factores, principalmente la puntualidad en los pagos, el historial crediticio, y la organización interna del grupo de micro-financiamiento. Conforme un grupo fue estableciendo su cumplimiento historial de pagos, las cantidades asignadas fueron aumentando, al igual que la posibilidad de que nuevas personas pudieran inscribirse dentro del grupo. El trabajo de las redes sociales fue evidente en los momentos iniciales, pues la información fluyó en forma rápida y un número mucho mayor de artesanas empezó a organizarse para solicitar la fundación de su propio grupo de financiamiento, basado en la confianza mutua que existía entre ellas y por el señalamiento de objetivos comunes, tal como lo habían indicado Flores y Rello. (2002: 27) Para la integra-

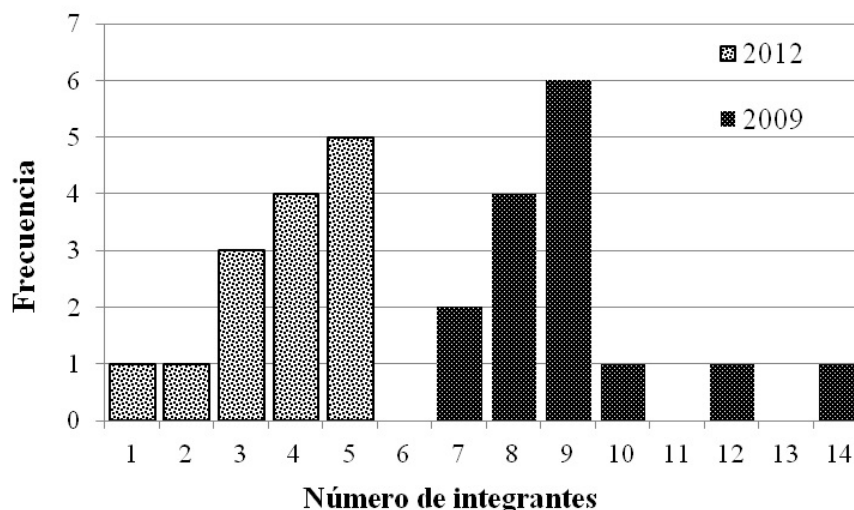


Figura 1. Número de integrantes en los grupos de micro-financiamiento en Aguacatenango, Chiapas (periodo 2009-2012).

ción de los grupos fue importante que todas las mujeres de Aguacatenango pertenecieran a la etnia tseltal y hablaran ese idioma como lengua materna, lo cual, como lo ha establecido Lozares (2010:204), el tener una misma lengua facilita tanto el proceso de integración dentro del colectivo, como su interacción con otros colectivos.

La frecuencia de los pagos resultó variable dependiendo de la agencia financiadora, si bien la más común fue la trimestral (45%); otros son semanales, quincenales o mensuales. Los pagos tan continuos, como se verá más adelante, resultaron ser un problema para muchas artesanas dentro de los grupos de micro-financiamiento. En el caso de las agencias financiadoras del sector semi-formal, la periodicidad con que se hacen los pagos no está sujeta a discusión y cambios, y obedece a sus propias reglas de operación, lo cual generó inconformidades entre las artesanas porque tenían que cooperar en efectivo con mucha frecuencia para que la representante viajara a la ciudad a realizar los pagos del colectivo.

Destino del crédito

El inicio de los micro-créditos estuvo relacionado directamente con la actividad textil, al financiar la adquisición de insumos para confeccionar las blusas bordadas. El análisis de las bases de datos demostró que en una primera etapa el monto del crédito que se otorgaba de manera individual dentro de un grupo de artesanas estaba relacionado con el incremento paulatino en

el precio de los insumos textiles, principalmente la manta y el hilo de colores para bordar (Figura 2); más adelante, conforme fueron surgiendo nuevas necesidades económicas asociadas a la falta de empleo de los jefes de familia, los créditos empezaron a ser utilizados para cubrir otras necesidades.

Ya para el momento del trabajo de campo se encontró que sólo 36% de las artesanas utilizaba el dinero del crédito para los insumos de la actividad textil, mientras que otro tanto lo destinaba a la compra de víveres para el hogar y de fertilizantes químicos para los cultivos. Buena parte del crédito también se utilizaba, por ejemplo, para adquirir leña, para la compra de medicamentos, y para ayudar con los viáticos que el marido necesita cuando sale a buscar trabajo fuera del lugar; es por eso que en muchas ocasiones el cónyuge ayuda a pagarlo. Esta situación debe entenderse en el marco de la desaceleración económica que se presentó en México —y a nivel mundial—, precisamente en el momento de realizar el estudio (2011-2012), de modo que la falta de empleo por parte de los jefes de familia provocó la necesidad de cubrir otras carencias domésticas con el dinero del micro-financiamiento pensado originalmente para actividades textiles.

Es probable que esta re-orientación del destino del crédito haya generado inconformidades e incluso conflictos entre las integrantes de los grupos, en particular por haber sido decisiones individuales más que un acuerdo

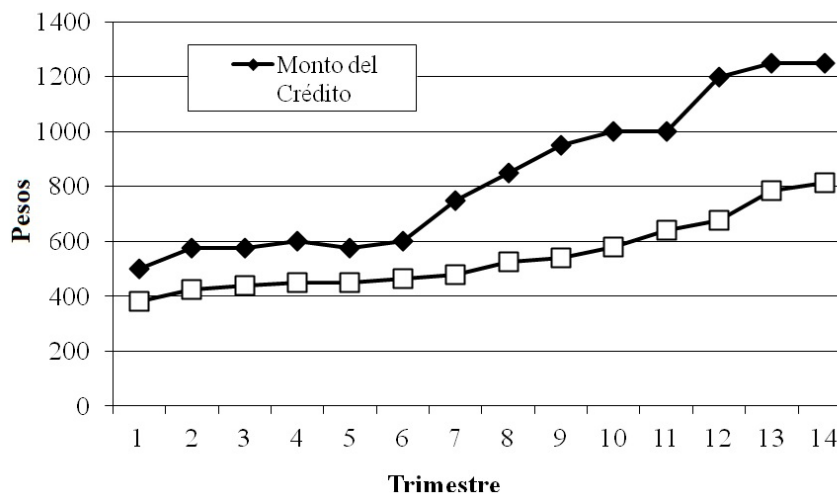


Figura 2. Evolución del costo de insumos textiles y del monto del crédito en Aguacatenango (2008-2011).

colectivo, pues es sabido que el respeto a las normas aceptadas es uno de los elementos que identifican al Capital Social, y cuando los patrones de comportamiento se rompen, se va perdiendo el principio de confianza. (Quiñones y Fernando, 2005:7) El problema de la cartera vencida se complicó porque la mayor parte de las veces, el jefe de familia regresaba a la comunidad al cabo de unos días, sin haber encontrado trabajo, pero ahora con una nueva deuda que saldar por los gastos de transporte, alimentación y hospedaje.

De parte de las agencias financiadoras no había conflicto por el cambio de orientación del crédito —de apoyo para actividades artesanales a apoyo para otras necesidades domésticas—, en tanto el grupo mantuviera su calendario de pagos. En la práctica, ese cambio tuvo un impacto negativo en el funcionamiento del colectivo en virtud de que algunas integrantes no pudieron cubrir sus adeudos en los tiempos acordados y con frecuencia solicitaban prórrogas, generando inconformidades que a la postre terminaron por ser la causa de exclusión de dichas personas y la reducción del tamaño del grupo.

Representantes y miembros del grupo

La organización de un grupo de micro-financiamiento requería la designación de una persona que fungiera como representante y de un domicilio en donde se llevaran a cabo las reuniones para entregar el dinero y para el pago de los créditos. Al preguntar a las mujeres de Aguacatenango sobre cómo se elegían las representantes del grupo (Figura 3), se encontró que muchas de ellas ya lo eran o lo habían sido en

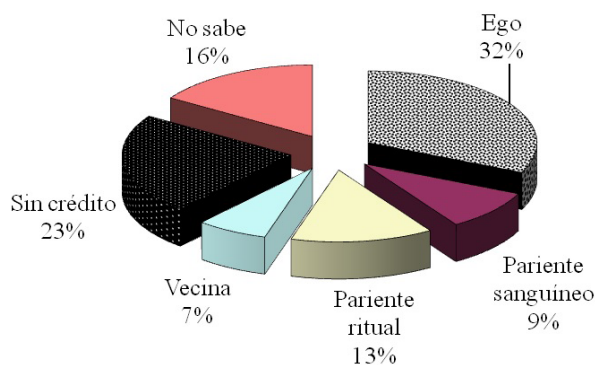


Figura 3. Designación de la representante del grupo de micro-financiamiento en Aguacatenango, Chiapas.

algún momento (31%), seguidas por 23% de parientes (sanguíneos o rituales); algunas mujeres elegían a su representante por la conveniente ubicación de su vivienda, lo que les facilitaba asistir a las reuniones.

Los factores que impactan en la elección de la representante del grupo son diversos, y muchas veces (23%) es por iniciativa propia de la artesana que requiere de efectivo para su trabajo y se anima a integrar un colectivo con personas de su confianza; las responsabilidades asociadas al cargo van desde recordar a las integrantes del grupo sobre la fecha y hora del siguiente pago, hasta facilitar sillas y bancas para las asistentes a las reuniones. No hay una erogación monetaria adicional para quien es nombrada representante, en virtud de que no se ofrecen bebidas o comida el día en que se reúnen, y más bien lo que se necesita es tener el tiempo y la voluntad para buscar a las demás artesanas en sus propias viviendas para circular los avisos. En ocasiones la elección de la representante se debía a su jerarquía social por ser personas de edad que habían ocupado cargos en la comunidad, aunque en la práctica resultó ser más importante la ubicación estratégica de alguna vivienda. En esto se puede ver el funcionamiento de las redes sociales, pues al interior de los grupos se analiza la información, se platica, y se llega a acuerdos en beneficio del colectivo.

En las reuniones preliminares a la integración del grupo de micro-financiamiento se les mencionaba a las mujeres que el pago debería de ser solidario, es decir, si una de ellas no pagaba su crédito, entre todas las demás tenían que cubrir el adeudo a fin de no ver suspendido el crédito para todo el colectivo. Como resultado, las integrantes de los micro-financiamientos se elegían principalmente por ser parte de la familia (sanguínea o ritual), o por ser amigas o conocidas (Figura 4); lo anterior se debe a que las mujeres no querían inscribir a alguna artesana que pudiera atrasarse en sus pagos y con ello entorpecer o afectar la continuidad de los créditos. En este sentido, el otorgamiento de los micro-créditos se llevaba a cabo en el ámbito de las conexiones familiares, lo que se ha denominado bonding en la terminología del Capital Social.

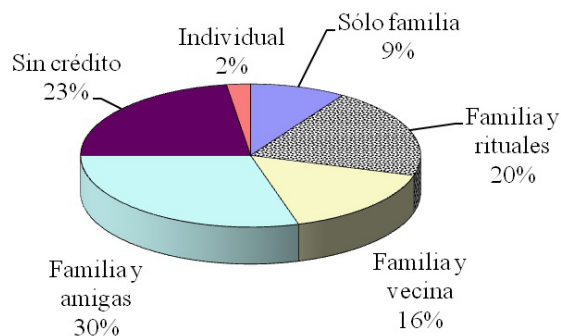


Figura 4. Integración de los grupos de micro-financiamiento en Aguacatenango, Chiapas.

(Di Giannatale et al., 2008:6). En la práctica, la medida coercitiva del pago solidario rara vez fue aplicada, aunque sí se dieron casos de suspensión del crédito para todo el grupo mientras la artesana morosa podía pagar su deuda.

Visión participativa

Este apartado de la entrevista semi-estructurada se diseñó para que las artesanas pudieran opinar de manera crítica sobre el funcionamiento de los micro-créditos y sobre la forma en que esta estrategia de desarrollo podría mejorarse, según su propia visión.

Al preguntar a las mujeres si los pagos de los empréstitos recibidos se hacían de manera oportuna, la mayoría mencionó que sí (43%), aunque en ocasiones algunas de ellas (20%) se llegaban a retrasar en la entrega de su dinero. Esta situación originó eventualmente un desequilibrio en el funcionamiento de los grupos, que empezaron a verse afectados por no poder reanudar el micro-crédito. Al no aplicarse las medidas coercitivas aceptadas al establecerse el crédito (las mujeres no quisieron o no pudieron hacerse solidarias), los grupos cayeron en una ‘cartera vencida’ que se fue incrementando conforme las redes sociales hacían correr la voz de que no había mayor ‘castigo’ por la falta de pago, y sólo una moratoria en la concertación de los nuevos créditos. Algunas agencias financiadoras del sector semi-formal optaban por el embargo de bienes de la persona morosa, aunque en realidad la condición de extrema pobreza era totalmente real y no había bienes que valiera la pena embargar.

En la práctica, las medidas de presión aceptadas y ejercidas fueron los ‘regañones y las llamadas de atención’ de parte de los operadores de los créditos y de las representantes de grupo. Algunas agencias financiadoras del sector semi-formal pusieron en práctica otras medidas de presión, como por ejemplo no moverse de la casa de la representante durante horas hasta que la persona morosa consiguiera el dinero para pagar el crédito. En algunos casos (7%) se llegó hasta la expulsión de la artesana que no pagaba su crédito, aunque en esas ocasiones era factible que se perdiera el dinero comprometido y se retrasara considerablemente la reanudación del crédito para el grupo respectivo. Podría pensarse que un contacto más estrecho de parte del personal de las agencias podría ayudar a disminuir la cantidad de créditos morosos; sin embargo, la literatura específica sobre el tema (Di Giannatale et al., 2008:22) menciona que el monitoreo directo no eleva las tasas de recuperación de los créditos, lo que sí se puede lograr por el efecto “vergüenza” (cuando las demás artesanas te observan porque no pagas), mientras que los regañones —el efecto “represalia”, cuando observas que las demás no pagan, y tú tampoco pagas— puede prevalecer y con ello cae la tasa de recuperación.

Con relación a los otros aspectos del micro-financiamiento que generaban problemas a las integrantes de los grupos, las mujeres tuvieron una respuesta muy variada, en la que destacó el alto monto de los intereses. (Figura 5) Cabe mencionar que las agencias financiadoras —informales y semi-formales— cobran un rédito mensual que varió del 3 al 8%, el cual, si bien

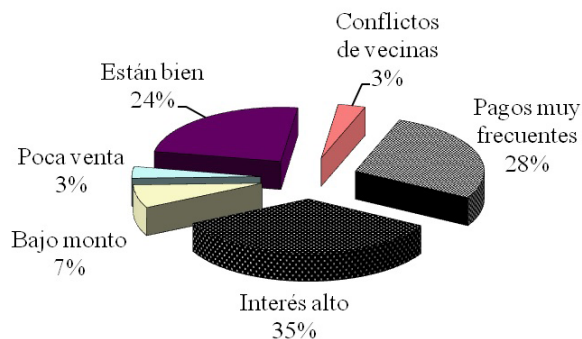


Figura 5. Problemas detectados por las propias beneficiarias del micro-financiamiento en Aguacatenango, Chiapas.

puede considerarse elevado en términos de la banca formal, pues equivale a un promedio de 60% anual, en realidad los prestamistas locales llegan a alcanzar un interés del 15% mensual (180% al año).

Resultaría difícil entender la persistencia en el uso de préstamos en efectivo con las personas conocidas en Aguacatenango por dedicarse a esta actividad, dado que se alcanzan cifras de interés anual sumamente considerables; sin embargo, sigue siendo una práctica común debido a que los montos del empréstito pueden ser mucho más altos que los obtenidos en las agencias financiadoras del sector semi-formal, y además son inmediatos porque se acuerdan en la misma casa del prestamista local —conocido en términos legales como agiotista o usurero—, y además no se tiene que viajar a otros sitios llevando cantidades elevadas de dinero. Debe considerarse además que los usos y costumbres del poblado enseñan que este tipo de préstamos debe ser pagado, en cuyo defecto se incurre en faltas sociales importantes que pueden afectar la permanencia de la persona en el sistema de cargos que rige la vida de la comunidad.

En contraste, las personas que incurren en retrasos o en falta de pago de los créditos convenidos con agencias financiadoras externas —informales o semi-formales— no son sancionadas por la autoridad local, la que, por el contrario, no muestra interés alguno ante las denuncias que hace el personal encargado de los cobros, y más bien les despiertan una pícaro sonrisa. De acuerdo con Di Giannatale et al. (2008:29), las economías informales como la representada por los prestamistas locales “se desenvuelven en el ámbito extralegal, sin autorización, sin supervisión y libres de impuestos”, pero en el caso de Aguacatenango cumplen una importante función al estar inmersas en las relaciones de confianza pre-existentes en la comunidad —sin ser determinante el alto costo económico—, además de las otras razones de índole logístico.

Una segunda causa de problemas con los micro-créditos es la frecuencia de los pagos (Figura 5), pues las mujeres aseguran que si se hacen de manera semanal o quincenal no

les da tiempo suficiente para juntar el dinero; esto está relacionado con que la venta de las prendas bordadas está sujeta a muchos factores que salen de las manos de las artesanas, como la afluencia de vacacionistas, el inicio de la temporada de lluvias, y en ocasiones el mismo exceso de oferta de productos bordados en los centros turísticos. A esto se debe que buena parte de las mujeres prefieren el pago trimestral con que opera una de las agencias informales (Don Andrés). En ocasiones se mencionó la ocurrencia de problemas entre las integrantes del grupo de artesanas, cuya baja frecuencia de mención (3%) no refleja lo percibido durante el trabajo de campo, particularmente ante la elevada incidencia de eventos inter-familiares en los que la ‘envidia’ era parte no sólo del discurso cotidiano sino que se reflejaba en la frecuente —y costosa— contratación de curanderos y rezadores locales e incluso foráneos.

Al inquirir a las artesanas sus opiniones sobre cómo podría mejorarse el esquema de micro- financiamiento, las respuestas fueron nuevamente de índole diversa (Figura 6), destacando su aspiración a lograr mayores montos en los créditos, o de conseguirlos a una menor tasa de interés.

Según las mujeres, ampliar el monto del crédito les permitiría emprender nuevas acciones económicas al interior de la unidad familiar. Esta combinación de mayor cantidad de dinero y una ampliación en el plazo estipulado para el cobro podría parecer muy conveniente a las mujeres, al igual que la disminución en la tasa de interés. De acuerdo con García-Valde-

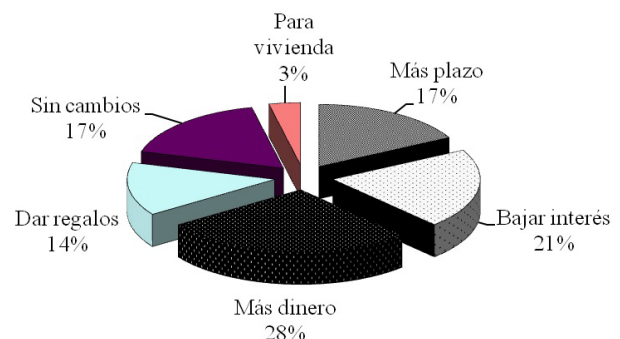


Figura 6. Opinión de las mujeres de Aguacatenango sobre cómo mejorar el funcionamiento del micro- financiamiento.

casas (2011:146), el flujo de información es importante en las redes sociales para promover el pago oportuno de los créditos o la creación de nuevos grupos de micro-empresarias, por lo que podría anticiparse una amplia difusión del hecho de poder obtener mayores y mejores empréstitos. Así, en la práctica sería factible organizar en Aguacatenango la renovación de créditos en esas condiciones, si no fuera porque el esquema de los micro-créditos parece haber llegado a un estancamiento, como se discutirá más adelante.

Otra de las estrategias sugeridas por las mujeres fue la de que se les entregaran 'regalos' por el pago oportuno de los créditos. Se pudo detectar que cuando las agencias financiadoras semi-formales e informales empleaban ese esquema se generaba una buena actitud en algunas de las artesanas, quienes cubrían sus adeudos pendientes con tal de recibir dichos obsequios o de participar en las rifas de aparatos electrodomésticos que con el mismo fin se organizaban. De nueva cuenta las redes sociales funcionaron de forma adecuada para que fluyera la información y corriera la voz, de manera que los grupos de mujeres empezaban a demandar esos regalos incluso antes de que se les planteara formalmente esa posibilidad. Esta situación viene a comprobar lo señalado por García-Valdecasas (2011:142) en referencia al flujo de información en las redes sociales, mencionando que circula más rápidamente dentro de los grupos y que, a su propio ritmo, también va transitando entre ellos.

El funcionamiento de las redes sociales al interior de y entre los diferentes grupos de artesanas en Aguacatenango, empero, también dio lugar a respuestas contrarias al esquema de los micro-créditos, pues además de los casos citados de reciprocidad positiva, las redes funcionaron igualmente para promover actitudes inadecuadas como el retraso en los pagos y la utilización del recurso para conceptos distintos al convenido originalmente. De esta manera, el esquema de micro-financiamiento dejó de tener un funcionamiento deseable, debido a que los retrasos en los pagos empezaron a hacerse cada vez más comunes, e incluso se presentaron situaciones de desafío y con-

frontación no sólo entre los operadores de las agencias y las artesanas, sino entre las propias integrantes de los grupos. Se puede afirmar que en el caso que nos ocupa, ocurrió una conexión bilateral (bridging) entre grupos distintos que interactuaron en los términos descritos por Lozares, López-Roldán, Verd, Martí y Molina (2011:7), debido a que existieron relaciones de intercambio de información entre individuos de diferentes colectivos, o de los colectivos entre sí, aunque con fines contrarios a su desarrollo armónico. Y así, en concordancia con lo expuesto por Flores y Rello (2003:207), el Capital Social no sólo puede traer resultados positivos, sino que en algunos casos su formación puede representar consecuencias perjudiciales para todo el grupo, como se vio poco después en Aguacatenango, donde algunas agencias financiadoras dejaron de operar y otras tuvieron que establecer medidas más estrictas en el control de pagos.

Así, el esquema de los micro-créditos ha tenido una evolución natural durante los últimos cuatro años en Aguacatenango, con ajustes graduales que han permitido a algunas agencias financieras mantenerse, mientras que otras han preferido suspender sus actividades. Por otro lado, el costo de los insumos sigue incrementándose progresivamente, y la competencia entre las propias artesanas va en aumento en un fenómeno muy acorde al sistema económico neoliberal, por el cual los micro-créditos permitieron a las artesanas producir más blusas bordadas (aumento de la oferta), con la consecuente disminución en el precio de venta, que las induce a trabajar más para poder pagar a tiempo sus micro-créditos.

En términos generales, puede establecerse que el esquema de micro-financiamiento tuvo un impacto positivo en la vida cotidiana de las artesanas de Aguacatenango, que a través de dicha estrategia pudieron obtener los insumos necesarios no sólo para mantener su ritmo de elaboración de prendas bordadas, sino para incrementar su volumen de trabajo. Es así que en algunos casos se pudo apreciar que el monto del crédito era utilizado para sufragar mano de obra que participaba en algunas fases del proceso de confección de las artesanías

textiles, en una especie de ‘maquila’ que no dejó de ser un estímulo para la actividad económica de la comunidad. En contraparte, el aumento en la oferta de prendas artesanales bordadas —como consecuencia directa del recurso derivado de los micro-créditos— tuvo eventualmente un impacto negativo al no verse acompañado de un aumento en la demanda por esos productos, con el consecuente incremento en la cartera vencida de algunos de los colectivos.

CONCLUSIONES

Las redes sociales funcionaron al interior del colectivo y entre los diferentes grupos de artesanas textiles de Aguacatenango, como una trama que permitió la comunicación y el intercambio horizontal entre mujeres de la misma etnia y hablantes del mismo idioma, por lo que la información pudo dispersarse a gran velocidad. En un principio, estas redes sociales pusieron en práctica los principios básicos del Capital Social: la reciprocidad y la confianza; el flujo expedito de información entre las integrantes de los grupos permitió entonces a un mayor número de artesanas tener acceso al financiamiento para incrementar su actividad productiva y así obtener un mayor ingreso monetario.

Queda demostrado que los principios del Capital Social se cumplieron cabalmente dentro de y entre los grupos de artesanas, los que tuvieron un continuo flujo de información en un ámbito de confianza, respetando las jerarquías sociales impuestas por los usos y costumbres de la comunidad, y trabajando en forma colectiva para lograr un objetivo común.

En un segundo momento, las mismas redes sociales se encargaron de propagar a gran velocidad las malas prácticas de pago, con lo cual comenzó el declive del micro-financiamiento artesanal por parte de las instituciones crediticias, tanto las informales como las semi-formales. De este modo se hizo evidente que los principios del Capital Social pueden manejarse de manera negativa, lo que está provocando, por un lado, el ocaso de una fuente de financiamiento que estaba generando importantes ingresos monetarios a las familias

indígenas, y por otro, la necesaria renovación y perfeccionamiento de las estrategias utilizadas por las agencias financiadoras.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo fue realizado gracias al financiamiento otorgado por el Sistema Institucional de Investigación de la Universidad Autónoma de Chiapas (SIINV-UNACH), en su 10ª Convocatoria 2011.

REFERENCIAS

- Bourdieu, P. (1986). “The Forms of Capital”, en: Richards, J.G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, pp. 241-258.
- Cocoso. (2011). Las nuevas regiones de Chiapas. Boletín 3718, del 12 de enero de 2011. Instituto de Comunicación del Estado de Chiapas. Recuperado el 4 de mayo de 2012, proviene de <http://www.cocoso.chiapas.gob.mx/documento.php?id=20110106025404>
- Conapo. (2009). Consejo Nacional de Población. Índice de rezago social por localidad. Índice de marginación a nivel localidad, 2000. Chiapas: Indicadores demográficos, 1990-2030. Recuperado el 8 de mayo de 2012, proviene de www.conapo.gob.mx
- Coneval. (2009). Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Índice de rezago social por localidad. Chiapas. Recuperado el 20 de mayo de 2012, proviene de www.coneval.gob.mx
- Di Giannatale, S., López, P. y Roa, M.J. (2008). Una introducción conceptual al desarrollo financiero, capital social y anonimidad: el caso de México. Documentos de Trabajo del CIDE n° 427. Recuperado el 16 de febrero de 2012, proviene de www.cide.edu
- Durston, J. (2000). “¿Qué es el capital social comunitario?”, *División de Desarrollo Social, en la Revista de la CEPAL n° 38*, julio, ONU, Santiago de Chile, pp.3-39.
- Flores, M. y Rello, F. (2002). *Capital Social rural. Experiencias de México y Centroamérica*. Plaza y Valdés, México, pp.19-32.
- Flores, M. y Rello, F. (2003). “Capital social: virtudes y limitaciones”, en: Atria, R. (et al.) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, ONU, CEPAL, Michigan State University. Santiago de Chile, pp. 203-227.
- Freeman, L.C. (2006). *The Development of Social Network Analysis*. Empirical Press. Vancouver.
- Galdámez F., D. y Perezgrovas G., R. (2007). ‘Las mujeres tzeltales de Aguacatenango y el cuidado de sus cerdos autóctonos’, pp. 87-120, en: R. Perezgrovas (editor), *Cría de cerdos autóctonos en comunidades indígenas*. Instituto de Estudios Indígenas, Universidad Autónoma de Chiapas. San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.
- García-Valdecasas, J. (2011). Una definición estructural de capital social. REDES, vol. 20 (6): 132-160.
- Goodman, L.A. (1961). Snowball sampling. *Ann. Math. Stat.*, vol. 32 (1): 148-70.
- Guzmán H., J.C. (2006). El micro-crédito en México. *Panorama Administrativo*, vol. 1 (1): 109-120.
- Lozares, C. (2010). Capital Social, cohesión social y uso de la lengua. REDES, vol. 9 (29): 204-232.
- Lozares, C., López-Roldán, P., Verd, J. M., Martí, J. y Molina, J. L. (2011). Cohesión, vinculación e integración sociales en el marco del capital social. REDES, vol. 20 (4): 1-28.

- Marconi, R. (2009). *Microfinanzas y su impacto en la reducción de la pobreza*, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1ª ed. Santiago de Chile.
- Montgomery, J.D. (1997). "Are Asian Values Different?", in: *Values in Education: Social Capital Formation in Asia and the Pacific*, ed. John D. Montgomery, New Hampshire: Hollis Publishing Co.
- Pérez A., R. y Perezgrovas G., R. (2008). "La familia campesina en Aguacatenango, Chiapas, y diferenciación de sus actividades económicas". *Memorias. Congreso de Investigación UNACH 2008*. UNACH. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, pp. 77-78.
- Pérez A., R. y Perezgrovas G., R. (2010). 'El sistema de vida en Aguacatenango, Chiapas y los cambios socioeconómicos derivados de la migración'. *Anuario de Estudios Indígenas*, vol. XIV: 281-316. Instituto de Estudios Indígenas, UNACH. San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.
- Perezgrovas G., R. (ed.). (2007a). *Cría de cerdos autóctonos en comunidades indígenas*. Serie Monografías n° 9. Instituto de Estudios Indígenas, Universidad Autónoma de Chiapas. San Cristóbal de Las Casas, Chiapas. 246 pp.
- Perezgrovas G., R. (2007b). *Monografía breve de Aguacatenango, Chiapas*, 1ª ed. Instituto de Estudios Indígenas, Universidad Autónoma de Chiapas. San Cristóbal de Las Casas, Chiapas. 45 pp.
- Putnam, R.D. (1993). 'The prosperous community: social capital and public life', in: *The American Prospect*, vol. 4: 13-45.
- Quiñones, B. y Fernando, S. (2005). *El Capital Social en las finanzas solidarias*. *Memorias del Taller sobre Finanzas Solidarias*. Polo de Socio-economía y Solidaridad. Recuperado el 20 de febrero de 2013. Proviene de http://www.economiasolidaria.info/economia_solidaria/publicaciones?page=4&qtr redes_sociales=0
- Rodríguez F., G. (2009). *La función social de los micro-créditos*. Universidad Abat Oliba CEU. Facultat de Ciències Socials. Barcelona, España.