

# Experiencia de Economía Social desde la autogestión de Grupo Moskalti, ahorro comunitario en San Bernardino Chalchihuapan, Puebla.

*The experience of Social Economy from the Self-management of Grupo Moskalti, community savings in San Bernardino Chalchihuapan, Puebla..*

**Olivia Verónica Ponce Xelhua** | Grupo Moskalti

Maestría en Administración de Empresas con una Perspectiva Global en Dirección y Mercadotecnia y en Gestión de Empresas de Economía Social.

olivia.ponce@ibero.mx

## Semblanza

Emprendedora emergente con una pasión por la gestión de proyectos para el desarrollo económico y social. Licenciada en Administración de Empresas por la UPAEP, Puebla y maestra en Administración de Empresas con una Perspectiva Global por la Universidad de Arcadia EUA, en Dirección y Mercadotecnia por la UPAEP y en Gestión de Empresas de Economía Social por la Universidad Iberoamericana Puebla. Ha participado en el sector público, privado y educativo. Ha iniciado cajas de ahorro comunitarias y pequeños negocios en comunidades marginadas del estado de Puebla. Actualmente es académica y acompaña a grupos sociales y empresariales en el Centro Internacional de Investigación de la Economía Social y Solidaria de la Universidad Iberoamericana Ciudad de México.

## INTRODUCCIÓN

En este documento presento el análisis del **proceso de formación, crecimiento, logros y retos de la Caja de Ahorro Mozkalti en la comunidad indígena de San Bernardino Chalchihuapan,** Puebla, como experiencia de Economía Social desde una perspectiva de autogestión, parte de la información vertida en esta sistematización deriva de mi trabajo de titulación en la maestría de Gestión de Empresas de Economía Social de la Universidad Iberoamericana Puebla.

Para dar a conocer esta experiencia expongo los siguientes temas: 1. Las finanzas populares en Chalchihuapan, 2. Propuesta e inicio del proyecto de ahorro comunitario, 3. Capacitaciones para el manejo de una caja de ahorro comunitaria, 4. Experiencias propias y de los socios, 5. Principales resultados obtenidos, 6. Logros actuales y futuros.

La finalidad es dar a conocer la importancia que tiene el que las personas, quienes formen los grupos de ahorro, entiendan que están realizando algo diferente y que pueden obtener beneficios de sus propios ahorros y trabajando en comunidad.

### 1. Las finanzas populares en Chalchihuapan

San Bernardino Chalchihuapan se ubica en el estado de Puebla, en el municipio de Ocoyucan, en las faldas de una zona montañosa que es el fin o el principio, según se vea, de la pequeña cordillera del Tentzo. Chalchihuapan se conoce porque es el cerro que uno mira cuando va de Puebla hacia Atlixco, donde están unas antenas y una capilla en la cumbre. Para más referencias, es el lugar donde se lanzan los parapentes o papalotes hacia el Valle Atlixquense. Localizado a 2 207 metros sobre el nivel del mar, la comunidad, según el censo (INEGI, 2020), **brinda hogar a 6,031 habitantes, de los cuales 3,175 son mujeres y 2,856 hombres. En la comunidad hay 4,667 habitantes católicos. Sobre acceso al seguro social disponen 293 habitantes, 604 habitantes hablan Náhuatl y Español y 2 personas sólo hablan Náhuatl, el resto de la población habla únicamente español.**

Según los resultados del censo 2016, realizado por la Unidad Médica de Salud de la comunidad, la mayoría de las familias de San Bernardino están

clasificadas como clase media-baja; estas clases sociales están catalogadas por los mismos miembros de la comunidad, para los habitantes de la población, la **clase alta** está compuesta por los que tienen una **fábrica de elaboración y comercialización** de artículos de jarcería, empleando a más de 30 personas de la comunidad; después sigue la **clase media-alta**, que son **empleados en la Volkswagen o personas con algún negocio** como tortillería, papelería, pizzería o tiendas de diversos tipos, además de los carpinteros, plomeros y herreros, posteriormente, sigue la clase **media-baja**, compuesta por los **comerciantes ambulantes** de los artículos de jarcería, albañiles y las familias que tienen un trabajo en alguna fábrica o empresa fuera de la comunidad, y finalmente está la **clase baja** compuesta por los que **se dedican al campo y maquilan los productos** de jarcería o trabajan en las fábricas elaborando fibras de esponja, mechudos y pinzas para ropa.

Sin embargo, tradicionalmente los habitantes están acostumbrados a comprar ropa nueva, sin importar la clase social; en cada fiesta del patrón San Bernardino y en bodas, quince años o algún evento familiar en donde se realice una fiesta en grande (más de 100 invitados). Ya que, al no contar con el recurso económico, piden algún préstamo. Las familias destinan la mayoría de sus ganancias a la comida y la vestimenta, pero también en los cargos de la iglesia y en las fiestas sociales. En cada fiesta patronal o social las familias consumen bebidas alcohólicas y refrescos, de igual manera invierten en ingredientes para la comida, carne de cerdo, res o de pollo, entre otras cosas, además de los grupos musicales y juegos pirotécnicos, según sea el caso.

**En cuanto al ahorro**, las familias de la clase alta suelen juntar su dinero en cuentas de ahorro de ciertos bancos o en cajas de ahorro; la clase media-baja y media-alta, según la clasificación de los habitantes de la comunidad, la cual la realizan de acuerdo al tipo de trabajo y bienes materiales que posee cada familia, destinan lo que les va sobrando del gasto familiar para ahorrar. Este dinero lo colocan en algún lugar estratégico de la casa, y cuando ya tienen algo ahorrado lo utilizan para arreglar cuestiones de su vivienda, para comprar algún electrodoméstico, muebles para su hogar, o para realizar alguna fiesta social. Dicha manera de ahorrar es una práctica ancestral, pues se han encontrado ollitas de plata y oro guardadas en las casas antiguas. Las familias ahorran lo poco que les va sobrando del dinero que ganan por su trabajo.

Estos ahorros, según las conversaciones que he tenido con diferentes familias, van de los \$10 000 hasta los \$50 000 anuales.

Respecto a las familias pobres, a las que solamente les alcanza para la comida y los gastos necesarios, no ahorran; en caso de alguna emergencia acuden a familiares de la comunidad y a familiares que emigraron a los EUA para pedirles un préstamo. Si sus familias no cuentan con el dinero, acuden a prestamistas de la comunidad, quienes les cobran altos intereses mensuales y terminan endeudados, por lo que trabajan el doble para ir pagando esos intereses. Un familiar no les cobra intereses, solo les indica la fecha en la que necesita que le paguen su dinero, pero un prestamista de la comunidad llega a cobrar desde el 4 % hasta el 10 % de interés mensual. Debido a los intereses que deben pagar, las familias siempre están endeudadas. Conozco a una familia que al no poder pagar los intereses y el préstamo, lo que hace es pedir prestado en otro lugar para pagar los intereses y el préstamo anterior, y así lo hacen constantemente, de tal manera que crean un círculo vicioso del que no pueden salir. De igual forma, las familias de la clase media-baja de la comunidad adquieren sus muebles y electrodomésticos en pagos semanales, ya sea con personas foráneas que vienen a San Bernardino con sus camionetas y ahí traen los muebles o electrodomésticos o en establecimientos como Coppel.

Son pocas las familias que pueden tener créditos de los bancos, quizá solo 20 familias de la población. Algunas han pedido créditos en compartamos banco o en otras cajas de ahorro que se encuentran en el municipio de Atlixco o Cholula, Puebla. Sin embargo, de acuerdo con pláticas, las personas que han tenido ese tipo de préstamos dicen que salen pagando el doble de lo que solicitaron, ya que además del interés, tienen que pagar el pasaje para ir a depositar sus pagos semanales. Por esos motivos prefieren pedir prestado a las personas de la comunidad, aunque los intereses van del 4 al 10 % mensual, se ahorran el dinero del pasaje al municipio de Atlixco, Cholula o a la ciudad de Puebla.

Las personas que otorgan préstamos en la población son padres y madres de familia, los cuales tienen dinero de sus hijos que se encuentran trabajando en los E.U.A. y mandan las remesas a su familia. Existe una persona prestamista que ha adquirido varios terrenos de personas que no pueden lograr pagar sus deudas a causa de los elevados intereses. Esta persona ha ganado bastante dinero a costa de las personas más vulnerables, sin embargo, la gente sigue pidiéndole prestado por la facilidad, pues son préstamos las 24 horas del día, los 365 días del año.

## 2. Propuesta e inicio del proyecto de Ahorro Comunitario

Durante verano 2011, al realizar mi servicio de beca mientras estudiaba la licenciatura en administración de empresas, pensé en hacer algo en mi comunidad; **propuse realizar un diagnóstico para analizar qué tipo de proyecto llevar a cabo en mi comunidad al terminar la universidad.** Empecé dándole una mayor importancia a conocer más a mi gente en la comunidad, observando sus actividades diarias, recorriendo las calles y al mismo tiempo viendo lo que sucedía a mi alrededor. Posteriormente, realicé encuestas y entrevistas a profundidad con diferentes miembros de mi comunidad, **pensando en que la mayoría de los habitantes comercializan artículos de jarcería, lo ideal, pensé, sería realizar una cooperativa de consumo, para que se comprara en colectivo y se formalizara la compra y venta de estos productos.**

Sin embargo, al realizar las entrevistas, **las personas me decían que no estaban dispuestas a formar la cooperativa,** pues ellas estaban a gusto con la forma de operar su negocio, ellas ya tenían proveedores que les ofrecían los mejores precios, también cuentan con sus clientes y mercados fijos. Además, ellas mismas manejan sus propios horarios para realizar sus compras y ventas. Por otro lado, al preguntarles en entrevistas a las y los comerciantes de la comunidad que necesidades tenían y cómo podría apoyarlos, todos dijeron que necesitaban préstamos para poder invertir en sus mercancías.

De igual manera, al entrevistar **una mujer me dijo que le gustaría que en la comunidad hubiera una caja de ahorro y que estaría dispuesta a aprender para poder manejarla.** En ese momento le dije que si lo impulsábamos yo me comprometía a buscar apoyo para lograrlo.

Posteriormente, buscando asesorías en el manejo de cajas de ahorro, en el otoño de 2011 me encontré con un programa de capacitación para el manejo de cajas de ahorro comunitario que ofrecía la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL); fui varias veces a las oficinas de esta entidad gubernamental en la ciudad de Puebla hasta que me atendieron y me dieron la información y los requisitos para la capacitación. Uno de estos requisitos consistía en formar un grupo de al menos diez personas, con actas de nacimiento, CURP e identificaciones oficiales.

Primero tuve que asegurarme de que la mujer, quien estaba muy entusiasmada por formar una caja de ahorro en nuestra comunidad, entendiera en qué consiste una caja de ahorro comunitaria, para que juntas lográramos

convencer a otras 8 personas de tomar estas capacitaciones. Reunir los requisitos que solicitaba sedesol fue todo un reto, pues junto con la mujer que ya había entendido el proyecto a desarrollar, convencimos a familiares y amigos para que nos dieran sus documentos y que asistieran a la capacitación.

---

Con mucho trabajo y esfuerzo logramos reunir a las 10 personas, todas mujeres. Asistimos a 12 sesiones de capacitación, con una sesión semanal de 2 horas por 12 semanas.

---

### 3. Capacitaciones para el manejo de una caja de ahorro comunitaria

Las personas que formamos el grupo para tomar las capacitaciones de SEDESOL fuimos 9 mujeres y un hombre de la comunidad, tres profesionistas (una administradora de empresas, una ingeniera ambiental y un artista en artes plásticas y visuales). Las otras mujeres, amas de casa, 2 de ellas con preparatoria, 5 con educación básica, 2 de ellas tenían un negocio de papelería y mercería. Las edades de las participantes iban desde los 22 hasta los 45 años. De este grupo, solo 5 mujeres se comprometieron a tomar la capacitación como requisito para poder formar nuestra caja de ahorro y ser reconocidas ante SEDESOL. Desde el inicio del proyecto, las mujeres nos dijeron que no se comprometían a estar en la operación de la caja de ahorro una vez terminada las capacitaciones.

En la búsqueda de capacitaciones para poder iniciar nuestra caja de ahorro comunitaria, encontramos las del modelo SEDESOL. Aunque en el grupo había algunas mujeres profesionistas, fue necesaria su capacitación para la operación de una caja de ahorro.

Reunimos todos los requisitos para tomar las capacitaciones y así poder estar registrados ante SEDESOL. Esto con la finalidad de tener el conocimiento general para la operación y otorgar a nuestros socios la confianza de estar registrados ante una entidad gubernamental.

En el programa de capacitación para iniciar cajas de ahorro comunitarias

nos enseñaron cómo organizar la caja, el acta constitutiva, los reglamentos, los documentos y los formatos que se necesitan al integrarse nuevos socios al proyecto, hasta la forma de calcular los intereses mensuales de un préstamo, así como el reparto de los rendimientos al finalizar el periodo de la caja de ahorro comunitaria. Por lo general, abordamos un tema durante dos sesiones. Las sesiones fueron impartidas los viernes por la tarde, en las instalaciones de SEDESOL, en la ciudad de Puebla. **Al ser una caja de ahorro comunitaria, lo intereses no podían ser mayores al 2 % mensual.** Asimismo, nos fijaron un monto máximo de ahorro mensual para no tener problemas legales. Nos indicaron las cantidades mínimas y máximas de ahorro semanal de cada socio.

En mi caso estas capacitaciones eran muy básicas, pues ya sabía el cálculo de los intereses, lo que me resultó muy útil fue la forma de organización y los formatos para llevar la operación de una caja de ahorro comunitaria. Sin embargo, para las demás socias de mi comunidad fue complicado que entendieran los cálculos matemáticos de los intereses y rendimientos. Algunas mujeres no entendían las explicaciones de la capacitadora, así que yo les explicaba el cálculo de manera más sencilla a cada una. Esto ayudó a que todas las socias comprendieran los cálculos que debían realizar y de esta manera arrancamos con la caja de ahorro en enero 2012. **El primer paso fue realizar nuestra acta constitutiva y redactar nuestros reglamentos, tanto internos como externos, para las personas que se unieran a este proyecto.** Cada una de las socias nos comprometimos a invitar a 3 personas, ya fueran familiares o amigos, para arrancar con un grupo de 30 personas.

Y así lo hicimos. Iniciamos el 17 de enero 2012 con 30 personas, **con ahorros mínimos de \$25,00 y máximo de \$1,000 pesos semanales.** Nuestro día de ahorro y préstamo era todos los lunes, de 15:00 a 18:00 horas, ahorro, y de 18:00 a 20:00 horas, otorgamiento de préstamos. En los primeros 3 meses solo recibíamos ahorros, posteriormente, comenzamos a otorgar pequeños préstamos entre socios de la caja. Una de las reglas es otorgar préstamos solo a las y los socios inscritos en la caja de ahorro comunitaria. Esto también fue lo que nos recomendaron en las capacitaciones.

También existe una regla para aceptar a una nueva persona como socia, pues al tener como objetivo la ayuda a personas de la comunidad, solo se aceptan a habitantes de Chalchihuapan recomendados por uno de los socios o socias pertenecientes a la caja de ahorro comunitaria. Esta estrategia se puso en marcha para garantizar que no haya morosidad dentro de la caja.

## 4. Experiencias propias y de los socios

Al iniciar con las operaciones de la caja de ahorro y al tratarse del manejo de dinero en efectivo, **fueron emergiendo algunos miedos y retos**, pues en mi experiencia, mis principales preocupaciones fueron recibir mal los préstamos e intereses, dar mal el cambio, contar mal el dinero, recibir billetes falsos. Estas también fueron las preocupaciones de los demás encargados de la operación de la caja. Nos decíamos unas a otras: cuenten bien el dinero, no vayan a dar cambio de más, anoten bien las cantidades, vean que los billetes no sean falsos. Y como al iniciar no contábamos con la experiencia del manejo de dinero, nos pasaron cuatro billetes falsos.

Para resolver este primer suceso, los tres socios encargados de la operación de la caja repusimos los billetes falsos con dinero de nuestra bolsa. Tras aquel incidente, compramos plumones detectores de billetes falsos y al recibir los ahorros verificamos que no entregue alguno falso, y si se detecta, se le informa a la persona y no se le acepta. **Otro reto que experimentamos con temos fue el conteno del dinero al final de cada día para cerrar las cuentas del ahorro y los préstamos otorgados**, pues al final del día se hacen cuentas y el dinero restante debe estar exacto, de acuerdo con los resultados de las cuentas. Quienes se encargan de la operación de la caja de ahorro aceptan que deben prestar atención al manejo del dinero y deben asumir sus errores, pues somos humanos y algunas veces nos equivocamos, pero como equipo se resuelve la situación, ya que la finalidad de la caja es ayudar a nuestra comunidad.

Comprobar que al final del año todo coincida con el total de ahorro y el total de intereses generados por los préstamos, con los reportes de ahorro y préstamos de la caja de ahorro no es fácil, sigue siendo un reto en la actualidad. Aunque ahora con el sistema, obtener los reportes de ahorro y préstamos diarios, mensuales y anuales es más sencillo, porque el sistema te brinda los reportes finales de acuerdo al ahorro de cada socio y socia, pero aun así se debe contar todo el dinero y separarlo por individuo. Por lo tanto, revisar cuentas y separar el ahorro y los intereses de cada persona societaria y trabajar para que todo cuadre con la cantidad total asún representa una preocupacion y un reto.

Como parte de nuestras vivencias, hemos tenido problemas con una socia que se encargaba de la operación de la caja de ahorro; su tarea consistía en llevar el registro de los préstamos. Los demás miembros de la caja confiábamos



en ella, no obstante, ella abusó del derecho que tenía y sacó más préstamos de los que podía pagar. Debido a que no podía liquidar la cantidad que debía y como no se hizo responsable de su acto, los otros dos socios encargados de la operación de la caja de ahorro tuvimos que solicitar un préstamo externo para poder devolver los ahorros y rendimientos a todos los demás socios. Posteriormente, la mujer saldó su deuda, pero no lo hizo en tiempo y forma.

Los principales retos enfrentados con el modelo de SEDESOL, el cual consistió en las capacitaciones para la operación de la caja de ahorro comunitaria, fueron desde tomar las capacitaciones los viernes de 15:00 a a 17:00 horas. Pues las capacitaciones eran en la ciudad de Puebla, el tiempo de traslado desde nuestra comunidad hasta las oficinas de SEDESOL eran entre 1 hora y media y 2 horas de trayecto, más las 2 horas de las capacitaciones y las horas de regreso a nuestra comunidad, en total eran 6 horas aproximadamente, por lo que **las 10 personas que tomamos la capacitación invertimos 6 horas de cada viernes, durante 12 semanas.** Esto fue todo un reto, pues más de una vez al menos una socia no pudo asistir por motivos personales, afortunadamente hablamos con la capacitadora y nos permitió que una socia faltara, pero con la condición de que en la siguiente sesión esa persona explicaría lo visto en la sesión anterior, así que nosotras teníamos que explicarle a la socia faltante para que nos siguiera permitiendo la ausencia de alguna de las socias. Cuando alguna socia no podía asistir a alguna sesión de la capacitación o cuando la mayoría no comprendía bien los temas que la capacitadora nos explicaba, yo les exponía nuevamente los mismos temas con mejores ejemplos, cercanos al contexto.

---

**Fue un reto que las 10 socias entendieran cómo hacer el cálculo de los intereses, pero con mucha paciencia se logró que todas comprendieran la manera de calcularlo.**

---

Otro de nuestros desafíos surgió en el momento de organizarnos para llevar la operación de la caja de ahorro comunitaria. Pues no era lo mismo la teoría que la práctica. En el momento de realizar nuestra acta constitutiva las socias no querían poner las penalizaciones por no cumplir con alguno de los requisitos, de igual manera pasó al momento de establecer nuestros reglamentos, sobre todo en los internos, pues a la mayoría de las 10 socias les daba terror pagar multa por llegar tarde o no cumplir con los acuerdos, debido

a que para algunas familias es difícil reunir los ingresos para solventar sus gastos familiares y sumado a esto el tener que pagar una multa les genera angustia, sin embargo, al hacerles ver que era la mejor solución para trabajar de forma efectiva, aceptaron, aunque no fue fácil, tomó más de dos sesiones lograr convencerlas.

Fue más fácil estipular los reglamentos externos, pues a la mayoría de las socias le gustó establecer las condiciones para que otras personas se unieran a este proyecto. Lo único que nos complicaba es que a veces una de las socias no podría asistir a nuestras reuniones de planeación, pero lo resolvimos estipulando que, con la mayoría de las asistentes, las demás se comprometían a acatar las decisiones tomadas en la reunión y a realizar la parte que les correspondía, si es que se asignaban tareas individuales.

Otra gran vivencia fue establecer el día y el horario de atención, pues debimos acordar una fecha y un horario en los que la mayoría de las socias pudiera estar presente; nos tomó 2 semanas llegar a un acuerdo para establecer que los lunes sería nuestro día de ahorro y préstamo. De igual manera, nos tomó tiempo decidir quiénes de las 10 socias nos encargaríamos de la recepción y el otorgamiento de préstamos, pues solo se necesitaban 3 personas para llevar a cabo los registros, por lo que al inicio decidimos ir rotándonos cada semana. Posteriormente, nos dimos cuenta que esto no funcionaba, pues algunas socias llevaban el registro de diferente manera y empezamos a tener mal entendidos con la captura de ahorros y préstamos, así que decidimos que solo fueran 3 personas trabajando de planta y que tuvieran el tiempo y el gusto por el manejo administrativo.

Posteriormente, nos enfrenamos a las cuestiones de las personas que se unían al proyecto como socias, porque muchas no entendían muy bien la repartición de los rendimientos al final del año. Algunas solo nos decían que sí habían entendido, aunque realmente no entendían; a otras lo único que les importaba era recibir su dinero completo y un poco más; otras nos decían que sólo les interesaba los préstamos. También tuvimos algunos inconvenientes de personas que se enteraban del proyecto y nos iban a busca a nuestras casas para decir que si les podríamos prestar, pero al explicarles de las reglas para convertirse en socio, algunos no podían el día y a la hora de la operación de la caja de ahorro; a otros no les gustó la idea de estar ahorrando cada semana y las multas por incumplimiento, pero se les dejaba muy claro que no se presta a personas que no sean socias inscritas en el grupo de ahorro comunitario.

Además, una experiencia más fue el hacer las reuniones para informar un

tema importante a toda la sociedad, pues esto no nos lo enseñaron en el programa, y como el lugar prestado no tenía suficiente espacio, separamos los grupos por número de tarjeta, y de 25 en 25 fuimos reuniendo a las y los socios en diferentes horarios. Sin embargo, esto no funcionaba bien al principio, pues eran sesiones de media hora, pero como la mayoría eran impuntuales y llegaban a la mitad de la sesión, decidimos establecer multas por retardo de 10 minutos, pasados los 10 minutos ya era falta y la multa era mayor, además tenían que duplicar su ahorro en su próximo depósito.

## 5. Principales resultados obtenidos

Al iniciar realizamos varios ajustes, ya que modificamos la forma de atención de acuerdo a la manera de ser de las personas en la comunidad de San Bernardino, por lo que **una de las principales modificaciones fue el horario de atención a las y los socios**, pues de acuerdo a las capacitaciones, en 5 horas se recibía el ahorro y se otorgaban los préstamos. Pero en la práctica nos dimos cuenta que no era así, necesitábamos más de 6 horas, pues en nuestra caja de ahorro cada socio o socia expone el motivo por el que solicita un préstamo y cómo asegura pagar la cantidad prestada más los intereses.

Además, **las multas son necesarias para el buen funcionamiento de la caja**, pues en mi comunidad y debido a las diversas actividades de cada socio y socia, la mayoría llega 5 o 10 minutos tarde, pero algunas personas no tomaban con seriedad nuestras reuniones y llegaban hasta media hora después, por lo que se habló del tema y de la importancia de la puntualidad, si todas llegaban a la hora señalada se iban a la hora indicada, así que se les hizo ver que la puntualidad es fundamental. Es parte del respeto a las personas que darán la plática, capacitación o taller, es tiempo extra para quienes están a cargo de la operación de la caja de ahorro, por lo que se acordó que si llegan después de los diez minutos de tolerancia se les aplica una multa de \$5,00 pesos, pero si no asisten, la multa es de \$25,00 pesos, esto con la intención ser justos con las personas que hacen todo lo posible para asistir. Por lo tanto, esto también fue un ajuste al programa de SEDESOL. Por consiguiente, ajustamos nuestra acta constitutiva y los reglamentos de acuerdo con la forma de ser de las personas de nuestra comunidad. De igual manera, con los aportes de la Maestría en Gestión de Empresas de Economía Social, ajustamos nuestra misión y visión, los valores y la estructura de gobierno de nuestra caja de ahorro.

Otro ajuste consistió en la forma de registrar los ahorros y préstamos, hacerlo manualmente nos tomaba demasiado tiempo, por lo tanto, realizamos hojas de Excel por computadora para el registro. Sin embargo, para esto se necesitaba una computadora que fuera exclusiva de la caja de ahorro, por lo que decidimos aumentar la cuota de inscripción para cubrir costos de compra de papelería y de equipo de cómputo, sillas y demás requisitos para la operación de la caja.

Después del primer año, se llevó a cabo una reunión con todas y todos los socios para informarles de las necesidades para la operación de la caja de ahorro y se acordó por unanimidad incrementar la cuota de inscripción, pues sabían que se requerían herramientas para optimizar las operaciones y eran conscientes de que las 3 personas a cargo de la recepción del ahorro y la entrega de los préstamos trabajan de manera voluntaria, solo para el bien común de la sociedad y para el desarrollo de la comunidad.

Posteriormente, nos dimos cuenta de que necesitábamos un programa especial para hacer los reportes de ahorro y préstamo, así como para el cierre anual de la caja de ahorro. Pues aún con las hojas de Excel, nos tardábamos muchas horas en hacer las cuentas por cada socio o socia para entregarle sus rendimientos de acuerdo al monto de su ahorro. Por lo tanto, decidimos contratar a un estudiante de la comunidad que estaba por terminar su licenciatura en Sistemas Computacionales y Software, para que desarrollará un programa especial para las operaciones de la caja de ahorro, se utilizó parte del monto recolectado en las cuotas por inscripción para pagarle al estudiante que trabajó con nosotros.

## 6. Logros actuales y futuros

Uno de nuestros principales logros fue tener un sistema propio que nos agiliza el proceso de registro de las operaciones.

Además, también logramos ser acompañados por un orientados de Empresas de Economía Social de la Universidad Iberoamericana Puebla, quien de julio a noviembre de 2014 nos ayudó a capacitar a las personas encargadas de la operación de la caja de ahorro, para que entendieran bien el concepto,

el manejo de una empresa de economía social y todos los socios y socias nos diéramos cuenta de que ya conformábamos una. Además de realizar varios ajustes administrativos y contables, también **nos estamos preparando para constituirnos legalmente en el futuro y así poder crecer.**

Aunque este tema ya lo hemos mencionado con todas y todos los socios y les hemos explicado, de acuerdo a las capacitaciones de nuestra contadora, que al constituirnos legalmente ya no podremos darles los mismos rendimientos, pues se deben pagar impuestos al gobierno y demás cuestiones legales. Por lo tanto, la mayoría de las y los socios no está de acuerdo en constituirnos, pues les importa recibir más rendimientos por sus ahorros. Sin embargo, la operación de la caja de ahorro se está preparando de tal manera que estamos realizando el registro contable conforme a la ley, pues hemos seguido los consejos de nuestra contadora, para estar preparados para el momento en que decidamos expandirnos.

**Los principales beneficios de constituirnos legalmente son el que ya estaremos registrados legalmente y podremos expandirlos en otras comunidades sin ningún problema como Caja de Ahorro Mozkalti.** Por otro lado, las desventajas son que ya no podremos prestar con un interés bajo ni otorgar altos rendimientos, pues el pago de impuestos y los salarios no nos permitirían funcionar como actualmente lo estamos realizando.

En nuestra caja de ahorro ofrecemos talleres para nuestros socios, socias y sus familias. Hay talleres de composta, bordado y manualidades para las mujeres, talleres de dibujo, pintura, regularización académica, computación e inglés para las y los jóvenes y estamos incorporando la terminología de cooperativas, empresas de economía social y trabajo en equipo para que nuestros socios y socias se conviertan en cooperativistas y vean que si nos unimos podemos lograr autoemplearnos formando nuestras propias empresas, además de ofrecer otros beneficios para nosotros y nuestra comunidad.

Ese es el propósito al ofrecer dichos talleres, pues existe una gran necesidad de formar cooperativistas en nuestra comunidad, para iniciar posteriormente nuestras cooperativas de producción o consumo. A estos talleres asisten los socios, socias y sus hijos e hijas, pero también aceptamos a personas que no sean socias, pero que estén interesadas en tomar los talleres.

**A los talleres para mujeres asisten entre 10 y 15 socias; en los talleres para niños, niñas y jóvenes asisten entre 20 y 25 hijos e hijas de las y los socios, y de**

5 a 10 niños y niñas que no forman parte de nuestra caja de ahorro. Los talleres se ofrecen durante las vacaciones de verano, que es cuando la mayoría de las mujeres se desocupan un poco, pues sus hijos e hijas están de vacaciones y los niños, niñas y jóvenes pueden asistir.

De igual manera, hemos iniciado un programa especial para apoyar las iniciativas empresariales de los habitantes de la comunidad, pues el interés en préstamos para ayudar a la construcción de nuevos negocios es menor. Los resultados han sido muy satisfactorios, pues varios negocios como jarcerías, carnicerías y tienda de abarrotes han iniciado o mejorado gracias a préstamos que han obtenido de nuestra caja de ahorro.

Un ejemplo claro es el de uno de nuestros socios, quien tiene una carnicería que estuvo a punto de cerrar; dicho socio ha sido carnicero durante toda su vida, ya que es un oficio que le heredó su padre, su esposa le ayuda con el negocio. Sin embargo, el carnicero ya no tiene la misma fuerza física que antes. Al inicio del año 2014, la pareja de la carnicería nos solicitó un préstamo para poder solventar los gastos de su familia, pues están a cargo de sus 2 hijas jóvenes y 2 ahijadas adolescentes que adoptaron cuando los padres de ellas fallecieron.

El carnicero, al solicitar el préstamo y contarnos que lo pagaría vendiendo artículos de jarcería, como la mayoría de los habitantes, porque la carnicería ya representaba un trabajo muy cansado para ellos, pues no contaban con la herramienta necesaria para cortar la carne y ofrecer mayor variedad de productos como carne molida o aplanada.

En ese momento les propuse que si les otorgábamos un préstamo sería para comprar la herramienta necesaria para cortar la carne y seguir con su carnicería, lo único que tenía que hacer era investigar cuánto necesitaba para comprar la maquinaria esencial, ya que esto le iba a facilitar el trabajo y nos podría asegurar regresar el préstamo al final de año, pues él es un carnicero conocido en la comunidad y la mayoría le compra por tradición y antigüedad. La pareja no había pensado en esta alternativa, pero después de escuchar la propuesta, se entusiasmaron con la idea y a la semana siguiente regresaron con el presupuesto en mano, pues ellos ya sabían cuánto dinero necesitaban.

Además de que el monto del préstamo más los pequeños intereses los pudieron pagar en un año, sin ningún retraso. Actualmente, la pareja de carniceros vende carne de res y cerdo, gracias a que ya cuentan con la

cortadora para carne, es más fácil realizar su trabajo.

**La idea no es solo seguir impulsando proyectos familiares, sino mostrar que si más de tres personas se unen como cooperativa pueden crear nuevas oportunidades laborales en la comunidad, es cuestión de organizarse e iniciar empresas en equipos.**

Esto representa un gran reto, por lo tanto, primero iniciaremos mostrando ejemplos, para que nuestra gente visualice que sí se puede, y así, posteriormente, más personas se unan a nuestra filosofía cooperativista de la caja de ahorro comunitaria.

## CONCLUSIÓN

El programa de capacitación de SEDESOL nos dio las herramientas necesarias para poder manejar una caja de ahorro comunitaria, sin embargo, esto no garantizó el éxito de nuestro grupo de ahorro. La clave está en que exista confianza entre quienes estén a cargo de la operación de la caja de ahorro, además de saber identificar las necesidades de las personas. Para que el proyecto perdure debe haber un trato amable y conocer a las personas para garantizar que paguen los préstamos y que las familias resulten beneficiadas. **El buen trato y la confianza son factores indispensables para que el proyecto tenga éxito.**

Sin embargo, es indispensable que quienes conformen la caja de ahorro cuenten con una capacitación en finanzas para el cálculo de los intereses y la repartición de utilidades y con una capacitación administrativa para llevar las operaciones de una caja de ahorro. Todo esto ayudó a iniciar el proyecto, pero el crecimiento y los resultados esperados tienen que ver con el buen trato y la confianza.

La operación de la Caja de Ahorro Mozkalti enfrentó varios retos con el modelo SEDESOL, ya que no estaba diseñado para enfrentar cuestiones culturales propias de la comunidad, como la generación de multas por impuntualidad, por incumplimiento de un préstamo o por no ahorrar en una semana. De igual manera, con el modelo SEDESOL no aprendimos cómo atender a las y los socios ni cómo comunicarnos con ellos, tampoco aprendimos a evaluar los proyectos empresariales ni a cómo saber si las personas dicen la verdad. Esto solo se

aprende al conocer a las personas de la comunidad y con la experiencia. Por ello, se le realizaron varios ajustes al modelo, de acuerdo con las necesidades y los comportamientos reales de nuestros socios y socias.

En estos ajustes realizados, fue de mucha ayuda recibir el acompañamiento de Empresas de Economía Social por algunos meses. Ya que no es lo mismo que yo hable con las y los encargados de la operación, a que otra persona fuera de nuestra organización les hiciera ver lo importante de realizar la planeación y las cuestiones administrativas de nuestra caja de ahorro.

**Las vivencias personales, las preocupaciones y los retos que he enfrentado en el manejo de la caja de ahorro, me han hecho aprender varias cuestiones para mi profesión, como el manejo del dinero y la habilidad de contarlo, llevando un control por medio de reportes.** Por otra parte, también he aprendido cuestiones personales como el poder que tiene la confianza que me tienen las personas de mi comunidad, así como la importancia que tiene el recibir el ahorro de las familias, pues es una gran responsabilidad. Ya que ahora después de estar dentro de la operación de la caja de ahorro, me di cuenta de los grandes esfuerzos que algunas familias hacen día a día para generar los recursos necesarios y así poder mantener los gastos básicos de la familia. Esto me motiva a seguir capacitando a más personas, para que los beneficios de esta caja de ahorro y de otras iniciadas en colonias vulneradas del estado de Puebla se transmitan de generación en generación.

**Durante estos casi 10 años de operación de la Caja de Ahorro Mozkalti,** se han logrado varios objetivos, sin embargo, me he dado cuenta que necesitamos a más profesionistas en la comunidad. El manejo de la operación de la Caja de Ahorro Mozkalti lo han llevado a cabo personas con licenciatura. Así mismo, si queremos generar nuevas cooperativas, necesitaremos otros profesionistas que se encarguen de la operación de cada cooperativa, de lo contrario se necesitarían más capacitaciones para que una persona con educación primaria o secundaria de la comunidad pueda hacerse cargo de un proyecto empresarial. Sin embargo, lo que sí es fundamental es que las personas encargadas de la operación de los proyectos sean de la comunidad, pues esto genera confianza a los habitantes de nuestra población. Y como lo dije anteriormente, la confianza es la clave del éxito de cualquier proyecto.

**La respuesta de los habitantes de mi comunidad a la caja de ahorro ha sido satisfactoria,** pues algunos socios y socias se han ido convenciendo de que estamos realizando algo diferente y que somos una empresa. A algunas



personas no les interesan los proyectos nuevos para el desarrollo de nuestra comunidad, pues lo único que les importa es obtener sus ahorros y rendimientos al final del año. Y esto es aceptable, ya que por lo general no siempre todas están de acuerdo en realizar proyectos en los que se obtenga un beneficio en común, pues algunas familias están preocupadas principalmente por generar los ingresos suficientes para cubrir sus gastos familiares.

En cuanto a las capacitaciones y los talleres que hemos ofrecido, algunos socios y socias sí asisten, pero otras, aunque quieren, no han podido asistir por cuestiones relacionadas a sus trabajos y demás asuntos personales que les impiden estar presentes; aunque también hay algunas familias a las que no les interesa, pues ya cuentan con sus negocios propios. Sin embargo, con el hecho de tener personas que sí asisten, para mí es un logro, pues con 1 o 2 personas que logren cambiar su forma de pensar y sean cooperativistas, sabré que he logrado mi objetivo.

En cuanto a las reuniones obligatorias para las y los socios, sí contamos con la mayoría de ellos en cada reunión, sin embargo, de acuerdo con nuestras listas de asistencias, un 26 % de nuestros socios y socias no asisten personalmente, sino que mandan a sus hijos o hijas adolescentes a las reuniones porque no pueden asistir. No obstante, aún no contamos con la asistencia de varias personas socias en nuestros talleres o capacitaciones, pues como no son obligatorios, no asisten. Por lo tanto, en cada reunión obligatoria les compartimos un video o les hablamos de proyectos cooperativos para ir despertando el interés por saber más y así, poco a poco, se incrementará el número de participantes en los talleres exclusivos para el desarrollo cooperativistas y de ideas de proyectos para formar cooperativas.

---

Lo que me alegra es ver que algunos hombres, mujeres, personas jóvenes, niñas y niños están empezando a cambiar su forma de ahorrar, pues están creando un hábito de ahorro semanal.

---

Además, empiezan a ver las oportunidades que pueden tener si hacen una buena inversión con esos ahorros. Aunque cada uno lo vea de manera individual

y no colectiva, por lo menos ya están despertando ese interés en tener algún negocio con sus ahorros. Y por ello estoy segura de que despertará en más personas el espíritu emprendedor o el interés en ser cooperativista e iniciar una empresa en conjunto con los demás miembros de la comunidad.

De igual manera las y los socios se sienten a gusto al ir a depositar sus ahorros y ver su balance actual, esto lo pude ver en la sonrisa de las mujeres al entrar a dejsar su ahorro y salir, pues cada vez que un socio va a depositar su ahorro, sabe que este se va incrementando y empiezan a ponerse una meta de ahorro al final del año. Esto con la finalidad de comprar algo para su hogar o para alguna cuestión que cada familia planea hacer con su ahorro. **También es gratificante ver la felicidad de las personas cuando se les aprueba un préstamo** para realizar lo que tanto deseaban, ya sea para alguna celebración familiar, la compra de útiles escolares de los hijos o cubrir cuestiones de salud para los socios o sus familiares.

La Caja de Ahorro Mozkalti puede tener un gran impacto en la vida económica de los habitantes de mi comunidad, pues si logramos que a partir de nuestra caja surjan nuevas cooperativas de producción o de consumo, se generarán nuevos empleos y oportunidades para generar nuestros propios ingresos económicos. Hasta el momento solo algunos de nuestros socios y socias han reaccionado al solicitar préstamos para iniciar o mejorar sus negocios, sin embargo, la idea es que los habitantes se den cuenta de que, si varios socios y socias se unen y realizan una cooperativa, podrán obtener mayores beneficios. Este es nuestro mayor deseo a lograr, por lo que al igual que con la caja de ahorro, comenzaremos por mostrar ejemplos y, posteriormente, las personas de nuestra comunidad se unirán o iniciarán otras cooperativas.

---

## REFERENCIAS

Censo 2016. Unidad Médica de Salud de la comunidad de San Bernardino Chalchihuapan.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021). *Censos y conteos de población y viviendas 2020*. Información recuperada el 29 de julio 2021, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?src=487&e=21>.