

¿QUÉ

REVELA LA PANDEMIA DE LA COVID-19 DE LAS RELACIONES DE ENDEUDAMIENTO INFORMAL EN FAMILIAS DE INGRESOS BAJOS EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO?

Claudia Rondó

RESUMEN

El presente artículo busca mostrar y analizar los hallazgos sobre lo que la pandemia por COVID-19 revela de las dinámicas de endeudamiento informal en tres familias de ingresos bajos en el departamento del Atlántico, que, en la investigación-marco², relataron de manera voluntaria sus experiencias durante los meses de encierro estricto. Se muestra cómo la confianza entre deudores y prestamistas nutrió la posibilidad de pensar en pagos incompletos; confianza que se nutre, a su vez, de una suerte de codependencia financiera entre unos y otros.



FOTO: Zarabanda, caserío que comunica Cartagena con Barranquilla / Periódico El Venezolano Colombia / Publicado el 27 de mayo de 2020

INTRODUCCIÓN

En el departamento del Atlántico, el endeudamiento informal con los denominados “pagadarios” o “gota a gota” es una práctica recurrente, así como geográfica y temporalmente extendida. No se conoce con exactitud el dinero que mueve este mercado financiero, pero, en medios, se ha llegado a estimar en cerca de los \$2.500 millones de pesos diarios (RCN Radio, 2019). Esta cifra es entendible al considerar que, al capturar a una red de pagadarios, se le adjudicó haber movido \$11.231 millones de pesos desde 2015 hasta 2020 en el área metropolitana de Barranquilla (Alerta Caribe, 2021); con esto, su participación anual habría sido de \$2.250 millones en el mercado. Igualmente, se entienden estos datos al considerar que, según un antiguo pagadario que participó en la investigación-macro, “aquí en el Atlántico, aquí un prestamista, el que menos puede tener en la calle [...] son \$500[millones]... hasta más... mínimo” (PD1, 2020³). Se trata, así, de un mercado que puede llegar a mover grandes dineros, a través de su trabajo mayoritario, aunque no exclusivo, con personas de bajos ingresos.

La prevalencia de este fenómeno es motivo general de preocupación. En primer lugar, porque se ancla en esferas de delincuencia, violencia e ilegalidad. En el marco de la investigación adelantada, PD1 resaltó que se hacen alianzas de negocios con “dueños” de territorios, que en algunos casos son grupos armados al margen de la ley, con bandas de microtráfico, con vendedores de armas ilegales,

¹Estudiante de Sociología. Asesor de trabajo de grado: Luis Eduardo Reina. Semillero de Investigación Estudios Sociales del Desarrollo y los Territorios.

²La investigación-marco busca analizar la formación y reproducción de prácticas de endeudamiento informal en seis familias de bajos ingresos del departamento del Atlántico, desde la perspectiva del capital social.

³Código de participante y año de ejecución de la entrevista.

con grupos de atracadores y sicariato, con organizaciones de tortura, entre otros. En segundo lugar, porque las alianzas previamente mencionadas no solo se forman para proporcionar, gestionar, distribuir y tomar decisiones sobre el dinero, sino también para cobrar las deudas de las familias: actividad que involucra desde insultos y amedrentamientos, hasta amenazas y asesinatos (Judicial El Herald, 2018). En tercer lugar, porque, son préstamos usureros al cobrar 20% de intereses en deudas que, por lo regular, tienen una vigencia de 30 días o, máximo, de 45. Si se tiene en cuenta que la tasa de usura para noviembre de 2021 era del 25,905% efectivo anual, lo que equivale a un 1,93% efectivo mensual (Superintendencia Financiera de Colombia, 2021), se estaría hablando de negocios que superan en más de diez veces la tasa de usura. Este hecho lleva a una precarización de las condiciones económicas familiares, tanto por pagar un costo alto por el dinero solicitado, como por recaer en círculos de refinanciación que aumentan el monto por pagar, haciendo realmente difícil la terminación de la deuda. Además de esto, surge preocupación en torno a posibles dependencias del pagadario por parte de los hogares, indicando no solo una falta de recursos, sino también retos en la organización de las economías familiares. Así, el pagadario se configura en un riesgo económico, físico (vital) y social, estando en el centro de vulneraciones de derechos y necesidades insatisfechas.

En reconocimiento del endeudamiento informal con pagadarios como una actividad riesgosa que se sigue reproduciendo asiduamente, la investigación para la cual se recolectó la información que se presenta en este artículo se planteó como objetivo analizar las formas en que se construyen y perpetúan las prácticas de endeudamiento con pagadarios en el departamento del Atlántico, bajo la mirada específica del capital social. Se tomó como hipótesis de partida que había más factores en juego que la falta de preparación financiera y de recursos y se desechó por completo la noción de un homo economicus que toma sus decisiones con un actuar racional, no afectado por lo intersubjetivo. En la investigación-marco participaron seis sujetos, jefes de hogar, del departamento, y dos antiguos pagadarios. Se encontró en ella que, en efecto, la confianza y cercanía personal

y territorial juegan papeles clave en la creación y continuación de la práctica; las cuales se nutren del afán en el monto necesitado, la escasa oferta de créditos ágiles y de bajos montos y de lo que algunos denominaron “el vicio del pagadario”, consistente en pedir dinero prestado, aun cuando no hay urgencias.

Ahora bien, en la investigación no se contempló un objetivo específico para determinar los efectos de la pandemia en el endeudamiento y en el funcionamiento de las redes de interacción social y económica en torno al pagadario. Sin embargo, en las entrevistas, realizadas entre octubre y diciembre de 2020, el tema fue abordado y, en sí mismo, demuestra aspectos clave que permiten comprender cómo, en efecto, desde el capital social se puede entender este fenómeno, particularmente desde lo que implica confiar y de las formas en las que se configura la co-dependencia como un recurso vicioso de la red de intercambio.

Este artículo se constituye en un aparte analítico especial, no contemplado inicialmente en los objetivos específicos de la investigación, pero que surgió de la necesidad de comprender lo que un contexto ácido puede decir de las relaciones sociales en torno a esta práctica económica. Así, en este artículo se analizarán las acciones tomadas por deudores, cobradores y prestamistas, según lo manifestado en la fase de entrevista.

METODOLOGÍA

En cuanto a la metodología empleada, se trató de una investigación exploratoria, surgida del paradigma interpretativo con un enfoque cualitativo. Se hizo uso de la entrevista semiestructurada como método de recolección de información. En este texto se presentan los hallazgos en lo dicho por 3 participantes (códigos: H1, M1 y M2) y por dos antiguos pagadarios entrevistados (códigos: PD1 y PD2), quienes voluntariamente hablaron sobre su experiencia en pandemia.

RESULTADOS



FOTO: Tienda en Barranquilla / Imagen de referencia, Getty images

Desde la teoría del capital social, se entiende que las redes intersubjetivas se crean y reproducen basadas en recursos tangibles e intangibles que configurarán la estabilidad y perdurabilidad de las relaciones mismas (Bourdieu, 1980; Ibarra, 2020).

Dichos recursos no son solo bienes materiales, sino, sobre todo, visiones de mundo compartidas que tienen la posibilidad de movilizar el actuar del grupo para atender necesidades individuales o colectivas. Se trata, así, de formas socialmente aprendidas y motivadas para hacer frente a la vida.

La continuidad del pagadario, a pesar de sus riesgos, y el reconocimiento de que este hace parte del día a día de los hogares del Atlántico, marcando incluso hábitos cotidianos⁴ y perspectivas laborales⁵, llevó a pensar de que se trataba de una interacción que superaba el ámbito transaccional. Esta se entendió como una interacción persistente en la que se crean sentidos en torno a los otros y a las necesidades del hogar, a lo que define la urgencia, la ayuda y el ali-

vio. Se percibía la existencia de un capital social que se manifestaba de una manera perversa: a través de la multiplicación del riesgo socioeconómico.

A través de las entrevistas, se evidenció que la confianza, como valor aglutinante de las relaciones intersubjetivas (García, 2011), en efecto, interviene significativamente en la fidelización de la práctica y en la interpretación del provecho sacado del endeudamiento informal. Así, por ejemplo, H1 (2020), aseguró que *“algunos pagadarios que ya tienen como... Uno entra en confianza con ellos... ellos a veces se van de aguante de que uno... y hay otros que te refinancian [sic.]”*. Se genera, así, una suerte de camaradería que facilita la ayuda. Esto fue reconocido también por M2 (2020), quien dijo:

A veces no alcanzo a pagar dentro de las fechas y, pues, eso genera que el supervisor venga a reclamar. Entonces, para evitar que el supervisor venga... lo hacen como una manera de ayudar... entonces, le hacen otra tarjeta a uno, le cancelan la anterior y le abren una nueva. [...] Me refinancian. Cosa que el supervisor, cuando venga, no vaya a formar escándalo porque la tarjeta está caída o algo así. A veces, pues, uno le dice dos, -tres días “no, no tengo. Ven tal día que con seguridad”. A algunos, los que ya tienen tiempo de trabajar con uno. Sí, se van creando como que cierto lazo amistoso con ellos.

Y esta “ayuda” marca una percepción de la interacción que supera simbólicamente lo transaccional del cobro y el pago: se aduce a una suerte de amistad y confianza. En algunos casos, como el de M1, la misma persona que presta el dinero es un amigo previo de la familia que vio en esta actividad una forma de generar ingresos propios, lo que explica la suavidad del cobro.

⁴En Soledad (Atlántico), municipio en el que crecí, era común ver las puertas de las casas abiertas constantemente, a veces solo con la presencia de rejas para prevenir la entrada de desconocidos o de delincuentes. Sin embargo, en algunos días, en el momento de cobro, que solía empezar a las 12, cuando comenzaban a aparecer algunas motos con cobradores, las puertas, a pesar del calor, se cerraban. Las familias deudoras hacían silencio y pretendían no estar en casa, solo para reaparecer en la calle cuando terminaban de pasar los pagadarios a los que les debían dinero. En algunos casos, la jornada laboral se partía entre lo que se podía rebuscar antes del medio día (para pagar a los pagadarios) y lo que se podía hacer posteriormente para garantizar la comida y demás gastos.

⁵En algunos casos, los hijos de vecinos se convertían en cobradores de pagadario o prestamistas intermediarios entre un gran líder de territorio con dinero y los hogares. Este es el caso de PD2, quien vio en el pagadario una forma de trabajo.

En medio de estas percepciones de los cobradores y prestamistas, y la espera o el refinanciamiento como estrategia de “ayuda”, se inscribe la acción central por analizar: la negociación de la deuda durante los meses más crudos de la pandemia. Para M1, M2 y H1 hubo “consideraciones” hechas por los prestamistas o los cobradores que ellos mismos resaltaron durante la entrevista.

En el caso de M1, como se mencionó previamente, el prestamista era un amigo de su esposo. Esta cercanía, marcada por la amistad, pudo otorgar al pagadario conocimiento sobre los retos económicos que se recrudecieron en la pandemia para la familia de la participante. Previo a la cuarentena, M1 vivía en la casa de su suegro, construida con tablas en un lote no formalizado en la margen de un arroyo en el municipio de Galapa. En esa casa, vivía con sus hijos, cuñados, suegro y esposo, siendo este último el único que aportaba dinero para el sustento del hogar, a partir de la venta de pequeñas cosechas de yuca y ají a tenderos cercanos. Sin embargo, con el advenimiento de los cierres, no pudo continuar con su actividad económica. La entrevistada aseguró que *“por la pandemia todo ha sido insuficiente, porque somos siete personas y no hay dinero así diariamente”*. Como resultado, a pesar de haberse propuesto reducir sus préstamos a pagadarios, tuvo que pedirles dinero. El monto que pidió fue de \$100.000, para los que, al 20%, los intereses eran de \$20.000. Conseguir el pago de los últimos veinte mil pesos fue difícil para M1, y su prestamista “dijo que ya dejáramos así [...] no sé si fue por consideración o porque estaba viviendo con la pandemia, no sé qué sería”. En cualquiera de los casos, ocurrió algo atípico, pues en momentos anteriores, la deuda que permanecía a fin de mes era refinanciada tras convencerla de pedir un nuevo préstamo, nunca se suprimía el cobro de capital o de intereses.

Algo similar ocurrió con H1, quien es taxista, pero no pudo trabajar durante la cuarentena. Su hogar, sin embargo, no dependía exclusivamente de sus ingresos, aunque tuvieron que disminuir el gasto y, dentro de ello, se hizo difícil responder por las deudas con pagadarios que él había adquirido previamente. Ello pareció no ser tan problemático, porque “ahora en la pandemia, un pagadario, por lo menos, no me cobró los

seis meses de interés [sic.] de esa deuda... pero cuando es gente de confianza. [...]. Por eso es que uno debe estar pendiente de quién le va a prestar la plata”. Es de notar que, igual al caso anterior, lo que se “perdonan” son los intereses, mas no el capital.

En el caso de H1 surge una expresión que, se vio en la investigación es relevante en el momento de adquirir la deuda: saber quién presta el dinero, no desde su nombre, sino desde su comportamiento. Ocurre, en este caso, un proceso de revisión de reputación y evaluación de interacciones que permiten hacer más cerrado y cohesionado al tejido social: en la medida en que se tiene un prestamista no problemático, se tiene más confianza y tranquilidad para pedirle dinero prestado. Así, es la evaluación del otro un factor que media en la continuidad de la práctica.

Esta revisión de la reputación es bidireccional, pues los cobradores y prestamistas también deben asegurarse de que quienes adquieren deudas puedan pagarlas. Desde su lado, se basan en recomendaciones de vecinos o en la evaluación del comportamiento de pago a través de la apertura de créditos pequeños. Estas técnicas, aclara PD1, son necesarias para ellos, pues tienen un riesgo: “que la plata está en la calle”. En principio, no tendrían certeza de que esa plata se la devuelvan por completo o que paguen los intereses de los que sacan sus ganancias y el pago de sus gastos de préstamo. Ahora bien, para la mayoría, si no la totalidad, para hacer cobros también se puede hacer uso de los dueños del territorio, quienes pueden llegar a intimidar a los deudores.

Sin embargo, el reconocimiento de que la plata puede “perderse” en cualquier momento, direcciona las formas de relacionamiento. Para PD1 esto implicaba hacerse familiar con sus deudores, mientras que para PD2 consistía en alejarse de esta posibilidad, “para que te traten serio y te paguen”. Sus situaciones eran diferentes, porque PD1 prestaba dinero bajo su propia responsabilidad, mientras que PD2 debía responder al dueño del dinero y de la ruta. Es importante notar esto porque permite comprender cómo se forman las redes de confianza y, desde la perspectiva de algunos deudores, de apoyo. Para cobradores de pagadario como PD2 no es posible tomar la decisión de no co-

brar intereses, mientras que para PD1 esto era posible. Así, PD2 respondía por el riesgo de que no le pagaran, no porque perdería dinero, sino porque debía responder, incluso con su vida, a sus jefes. PD2 optaría por la refinanciación, mientras que PD1 buscó asegurar la continuidad de su negocio, tomando medidas más suaves. Sobre ello, PD1 comenta:

En todo el tiempo de la pandemia... yo desde finales de marzo... me fue al comienzo como perro en misa. Ya todo se fue intentando como medio-medio aliviar y a porcentajes, Como a final de mayo... que había restricciones, pero a las personas se les hacía más fácil salir a trabajar y rebuscarse. Y en sí retomé todo a la normalidad a finales de octubre, que dijeron "hey, ya hasta aquí. Todo el mundo paga desde aquí. Todos. Sin excepción. Todos. Ya de aquí pa' lante... o sea... de aquí pa' lante todo el mundo tiene que pagar". Pero en los meses anteriores, eso se arañó. Si se podía arañar, se arañó. Ya más, no... O sea, esa plata se perdió con todo e intereses. Como muchos han sido así más carones y lo que han hecho es refinanciar el cartón y meten toda esa plata a intereses. Pero ahí sí lo veo yo como inhumano. O sea, como que hallan la forma como de coger a las personas y una persona que, por decirte, tenía un negocio en el centro, y no abrió en todo ese período, uno con qué cara o con qué ánimo va a llegar y decirle "mira, es que tú tienes que pagarme esos intereses". Eso es ya meter a la persona a que le quede mal a uno.

De lo anterior son varios los aspectos por resaltar. En primer lugar, se relaciona la pérdida del dinero prestado y de la necesidad de "arañar". La figura metafórica usada está en sí misma cargada de cierta violencia, pues sobre quien recae la acción se genera un daño. Ahora bien, se ha reconocido en este un uso coloquial asociado con el cuidado máximo de los recursos para salir a flote en momentos de escasez de recursos. En segundo lugar, la forma en la que se cita lo aparentemente dicho permite percibir que, en la mente del antiguo pagadario, existe una suerte de grupo que se articula en compromisos (pagar la deuda) y en apoyo (solo en los sentidos de interacción con el prestamis-

ta), manifestado en el perdón de parte de la deuda y en la "voluntad" de pago en la medida de lo posible. En tercer lugar, relaciona prácticas comunes de otros, en los que prima la relación comercial, haciendo más visible la excepcionalidad de su acción. Incluso, se refiere a la refinanciación en tiempos de cuarentena como una acción inhumana que no contempla las necesidades de los otros (algo que no solo hicieron pagadarios, sino también los bancos). Sin embargo, a lo largo de todo lo dicho se mantiene como base de la acción y la crítica a los otros la sostenibilidad del propio negocio. Así: 1. se cuidan a los clientes, porque más que la existencia o no de dinero es su voluntad de pago lo que permitirá "arañar" un poco, y 2. se evita refinanciar porque llevará a conflicto y, con ello, a la pérdida definitiva de un cliente que se busca mantener. Así, se develan los intereses detrás de la "ayuda".

De hecho, para M2, a quien trataron con calma en la cuarentena, no hubo ayuda por parte de los pagadarios, sino una suerte de uso beneficioso de las restricciones de circulación, que se manifestó en que "le recibían a uno lo que uno tuviera. Como en ese tiempo no podían estar cobrando, entonces recibían lo que uno pudiera dar". La cuarentena, así, impidió la manifestación de la forma de cobro, altamente visible debido al uso de motos y la repetida aparición de cobradores a lo largo del día en los barrios por los que pasan sus rutas⁶. En su caso, manifestó aprovechar la circunstancia para solucionar problemas económicos. Para ella, que es modista, el dinero enviado por su esposo en el extranjero ayudó a pagar comida y cubrir algunas deudas pequeñas, mientras que su familia la apoyó a responder por algunas adicionales. Esto se unió a que no pagó servicios durante los meses más crudos del aislamiento. Sin embargo, al empezar la paulatina apertura, con el reinicio de cobros de servicios públicos y privados y el aumento de precios de alimentos, "yo no sé, poco a poco, pues, fui otra vez, no me di cuenta en qué momento volví yo otra vez a endeudarme. Volvieron otra vez a cobrar, volví a endeudarme hasta con los que había salido ya". El aumento del gasto pareció ayudar a que se continuara con esta práctica. Sin embargo,

⁶En los pagadarios, el préstamo y cobro funciona con una fuerte adscripción territorial, demarcada por rutas. En sus rutas se busca adquirir la mayor cantidad de casas por cuadra y barrio. En el caso de PD2, su ruta involucraba el cobro en municipios aledaños a Barranquilla, por la cual debía pasar, por lo menos, cinco días de la semana.

la imposibilidad de reconocer las decisiones familiares e individuales tomadas y las circunstancias intervinientes abren preguntas sobre la preparación del hogar para la toma de decisiones financieras beneficiosas.

Además, el hecho de que se aumentara la deuda cuando pudieron retornar a las calles los cobradores/prestamistas de pagadiario pudiera indicar que su presencia misma regenera la deuda: como aquella posibilidad de abrir una cartera rápida y sin juicio que pueda aliviar la necesidad expedita. Cabe anotar que H1 también volvió a pedir préstamos a pagadiarios una vez inició la salida de las cuarentenas obligatorias nacionales y territoriales, a pesar de empezar a trabajar nuevamente.

Desde la perspectiva de los prestamistas mismos, la cuarentena obligó a repensar las formas en las que generan dinero. PD1 aseguró que previo al COVID estaba en proceso de transición hacia otros negocios, como el estanco, y lo ocurrido en la cuarentena lo llevó a trasladar a ello todos sus esfuerzos. Sigue prestando dinero, pero a “personas de confianza” que, asegura, lo llaman a él, en vez de que él les oferte. Por su parte, PD2, quien era cobrador, aseguró que “ahora en la pandemia. Cuando entré a la pandemia me salí de eso”. Sin embargo, en el momento de la entrevista estaba en proceso de negociación con una mujer, dueña de dinero, para reiniciar los cobros, no como empleado o socio, sino como prestamista independiente. La presencia de esta dueña de dinero y su necesidad de reincorporar a un antiguo trabajador de pagadiario podría dar un indicio sobre la reactivación de esta práctica y la inyección de capital post-cuarentena para aumentar la cartera.

CONCLUSIONES

La pandemia por COVID-19 evidenció las profundas desigualdades sociales en el país y las diversas dinámicas del hogar para subsistir. En el país, en general, se creó un discurso del apoyo colectivo, familiar y comunitario que promovió la donación de alimentos, bienes de primera necesidad y recursos, así como la necesidad de apoyar a los seres queridos. Esta suerte de apoyo se presentó, de manera no inocente, en las redes de intercambio económico en torno al préstamo informal con pagadiarios en algunas de las familias entrevistadas. En su caso en particular, se evidenció que la confianza frente al prestamista motivó la disminución en la presión del cobro e, incluso, en los recortes del monto final por pagar. En los casos particulares de M1 y H1, se parte de una suerte de amistad que se tiene con los prestamistas. Ahora bien, la co-dependencia del dinero fungió, en todo caso, como sustento del apoyo mutuo: pagar “a voluntad” y recibir lo que hubiera se convirtieron en caras de una misma moneda, en la que se

generó una suerte de alivio, económico y emocional, en los hogares, mientras que el modelo de negocio esperó para retomar fuerzas en la apertura gradual.

Así, la red de intercambio se manifestó como una suerte de red de apoyo, develando lazos no superficiales de interacción y un nivel de afinidad intersubjetiva que difícilmente se crea con entidades financieras. Podría pensarse que, en aquellos casos en que “la ayuda” se hizo evidente durante la pandemia, se solidificaron uniones que, infortunadamente, puedan llevar a la continuación de esta práctica.

Cabe anotar que, casualmente, las personas entrevistadas hacían parte de grupos en los que la confianza y el cuidado de las relaciones cobrador-deudor eran necesarias y alicientes para la continuidad de la práctica. No hicieron alusión estas entrevistadas a amenazas, tortura o lesiones de algún tipo, aunque sí a actitudes groseras en algunos casos, de los que las familias se deshicieron o con la terminación de la relación de deuda o con la denuncia frente a la policía o los dueños del dinero. PD1, sin embargo, sí relacionó un hecho preocupante: la

refinanciación como forma de atrapar a las familias, sus pocos ingresos y como garantía de continuidad del negocio en momentos difíciles. Teniendo en cuenta que se trata de hogares de bajos recursos, esta práctica aumentaría mucho más su riesgo socioeconómico, haciendo difícil la posibilidad de estabilización en la llamada nueva normalidad.

Y es aquí donde se evidencia el riesgo inherente al endeudamiento informal: independientemente de las formas, amigables o intimidantes, de su relación, siempre se garantiza su continuidad. La cuarentena, así, sirvió para que el fenómeno del pagadario se mostrase, como Hidra, capaz de regenerarse y hacerse más fuerte después de un ataque. Sin embargo, de lo dicho por M1 se pueden tomar medidas para ayudar en los hogares: 1. la evaluación de gastos básicos de subsistencia que puedan ser apoyados por el Estado, como el de servicios públicos, y 2. la formación en inteligencia financiera para la gestión de recursos dentro del hogar. Todo, idealmente, acompañado de normas que permitan ingresos dignos en el hogar, involucrando contratación decente, aumentos dignos del salario mínimo y pago de horas extra. Mientras esto no se solucione, no importará la apertura de líneas de crédito *express* en entidades financieras o la supresión de barreras, pues solo se estaría pasando la carga de deuda de un entorno informal a uno formal, sin solucionar que, en efecto, se trata de comunidades que no logra atender todas sus necesidades y que ve en la deuda una forma de extensión del ingreso presente, sin importar lo que implique en el gasto futuro.

REFERENCIAS

Alerta Caribe. (25 de marzo de 2021). Desmantelan banda de créditos “gota a gota” en el Atlántico. Obtenido de Alerta Caribe: <https://www.alertacaribe.com/noticias/atlantico/desmantelan-banda-de-creditos-gota-gota-en-el-atlantico>

Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Actes de La Recherche En Sciences Sociales, 31, 2–3. <https://doi.org/10.3917/idee.169.0063>

García, J. I. (2011). Una definición estructural de capital social. Redes. Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales, 20(1), 132. <https://doi.org/10.5565/rev/redes.411>

Ibarra, S. (2020). La dimensión socioespacial del capital social. Análisis del capital social vecinal y la eficacia colectiva en ocho conjuntos de vivienda social en Chile. Eure, 46(138), 71–93. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612020000200071>

Judicial El Heraldo. (15 de Abril de 2018). Torturas y lujos tras el negocio del “gota a gota”. Obtenido de El Heraldo: <https://www.elheraldo.co/judicial/torturas-y-lujos-tras-el-negocio-del-gota-gota-482540>

RCN Radio. (8 de febrero de 2019). Las presiones desmedidas de los “gota a gota” o “pagadarios” en Colombia. Obtenido de RCN Radio: <https://www.rcnradio.com/recomendado-del-editor/las-presiones-desmedidas-de-los-gota-gota-o-pagadarios-en-colombia>

Superintendencia financiera de Colombia. (29 de octubre de 2021). Resolución 1259. Obtenido de Actualícese: <https://actualicese.com/resolucion-1259-del-29-10-2021/>