

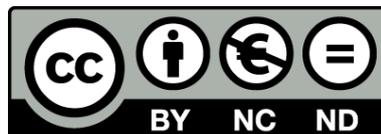


UNIVERSITAT^{DE}
BARCELONA

Prestar y Deber

Una perspectiva antropológica de acreedores y deudores
en Palmira (Colombia)

María Fernanda Palomino Martínez



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement- NoComercial – SenseObraDerivada 4.0. Espanya de Creative Commons.**

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento - NoComercial – SinObraDerivada 4.0. España de Creative Commons.**

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0. Spain License.**

Programa de Doctorado en Sociedad y Cultura
Departamento de Antropología Social
Universidad de Barcelona

PRESTAR Y DEBER

Una perspectiva antropológica de acreedores y deudores en Palmira
(Colombia)

María Fernanda Palomino Martínez



Directores: Dra. Susana Narotzky Molleda

Dra. Irene Sabaté Muriel

Tutora: Dra. Susana Narotzky Molleda



Resumen

“Prestar y Deber” es una investigación que explora el conjunto de procesos sociales, políticos, culturales, emocionales o simbólicos que surgen en las relaciones de deuda en personas con ingresos bajos y sus distintos acreedores. Este documento ofrece al lector un primer capítulo de contexto, desarrollado, por una parte, por el compendio de normatividades que han facilitado el acceso al crédito en Colombia y, por otra, los rasgos más relevantes de la ciudad de Palmira –epicentro de la investigación–. El segundo acápite hace referencia a los conceptos teóricos que guiaron el trabajo de campo y el análisis del material etnográfico recogido. Los siguientes capítulos dan cuenta de la aportación empírica. Las historias, que se despliegan de manera minuciosa, tienen una enorme carga de sentido desde la cotidianidad de las personas: las experiencias y prácticas de los deudores y las descripciones que detallan cómo los acreedores –formales e informales– desarrollan su actividad y observan a quienes les deben dinero. El apartado que sigue condensa las disímiles dinámicas de los deudores y los acreedores. El análisis incorpora aspectos como el consumo, la informalidad laboral, el sobreendeudamiento, los nexos familiares (o de cercanos) que intervienen en las deudas y los juicios moralizantes acerca de estas. Finalmente, se presentan las conclusiones de la investigación, entre las que se pueden destacar que, en los hogares y familias, los procesos que amplían las finanzas al ámbito doméstico producen y reproducen interdependencias, obligaciones mutuas, relaciones de reciprocidad, que a su vez forjan diversas adaptaciones y una pluralidad de estrategias domésticas que buscan asegurar el sustento.

Abstract

"Lending and Owing" is an investigation that explores the set of social political, cultural, emotional, or symbolic processes that arise in debt relationships among individuals with low incomes and their various creditors. This document provides the reader with an initial contextual chapter, shaped on one hand by the compilation of regulations facilitating access to credit in Colombia and, on the other hand, by the most relevant features of the city of Palmira – the epicenter of the research. The second section refers to the theoretical concepts guiding the fieldwork and the analysis of the collected ethnographic material. The subsequent chapters account for the empirical contribution. The meticulously unfolded stories carry significant meaning from the everyday lives of individuals: the experiences and practices of debtors, along with detailed descriptions of how formal and informal creditors engage in their activities and perceive those who owe them money. The following section condenses the diverse dynamics of debtors and creditors. The analysis incorporates aspects such as consumption, informal labor, overindebtedness, family (or close people) connections influencing debts, and moralizing judgments about them. Finally, the research conclusions are presented, among which it can be highlighted that, in households and families, the processes that extend finances to the domestic sphere generate and reproduce interdependencies, mutual obligations, reciprocal relationships, which in turn shape various adaptations and a plurality of domestic strategies seeking to ensure livelihoods.

Tabla de contenido

Introducción	6
Otros estudios socio-antropológicos sobre el endeudamiento.....	12
La etnografía para observar las relaciones de deuda: metodología.....	17
Estructura de la tesis.....	21
Capítulo 1. Contexto	23
Liberalización del Crédito en Colombia	23
1.1.1 Las políticas públicas que han contribuido a la liberalización del crédito	23
1.1.2 Políticas encaminadas a la protección de los deudores	32
1.1.3 Medidas de protección durante la emergencia sanitaria por COVID-19.....	35
1.1.4 Las tensiones de la inclusión financiera	37
1.2 Palmira: de la capital agrícola a la ciudad de dios colombiana.....	44
1.2.1 Violencias, marginalidad y pobreza	47
1.2.2 Crédito Informal en Palmira. Lineamientos Generales	56
Capítulo 2. Reproducción social, crédito y marcos relacionales. Aproximación al marco teórico... 61	
2.1 Reproducción social	65
2.2 Confianza, información y <i>social collateral</i>	68
2.3 Entrustment, embeddeness y trabajo relacional	74
2.4 La reciprocidad y la moralidad.....	79
2.5 La reciprocidad y el capital social.....	84
Capítulo 3. La deuda: la biografía de una vida prestada	88
3.1 “El crédito me gusta, la deuda no”. Historias de vida de personas precarizadas.	96
3.1.1 Introducción de las historias de vida	96
3.1.2 Endeudamiento.....	102
3.1.3 Presente y futuro.....	115
3.2 “Toca endeudarme a no ser que sea juicioso y muy metódico”: historias de vida de tres hogares nucleares.	121
3.2.1 Inicios.....	122
3.2.2 Un lugar donde meter la cabeza	136
3.2.3 Si no hay trabajo, me la rebusco.....	141
3.2.4 Presente y futuro.....	148
3.3 A modo de conclusión.....	155
Capítulo 4. Una operación discreta: historias de acreedores informales y formales.....	157
4.1 Los acreedores formales.....	157
4.1.1 Gerente Fintech Originador de créditos	158

4.1.2 Gerente de oficina bancaria.....	163
4.1.3 Jefe de ventas zonal.....	166
4.1.4 Ejecutiva comercial.....	168
4.1.5 Agente comercial de microcréditos.....	172
4.2 Prestamistas informales.....	174
4.2.1 “Ni mucho, ni a todo el mundo”. Experiencia de un gota a gota.....	175
4.2.2 “Una ganancia linda”: Un gota a gota a mayor escala.....	193
4.2.3 “Mermale, hasta allá tampoco”: un gota a gota para los cafeteros.....	197
4.2.4 Negocios que se combinan con el préstamo informal.....	200
4.2.5 Diferencias entre gota a gotas.....	203
4.3 A modo de conclusión.....	204
Capítulo 5. Análisis.....	207
5.1 Las distintas prácticas entre deudores.....	207
5.1.1 El papel del endeudamiento para la satisfacción de necesidades básicas y las prácticas de consumo con efectos más simbólicos.....	209
5.1.2 Reproducción social y endeudamiento.....	213
5.1.3 Aspiraciones individuales y obligaciones interpersonales.....	220
5.1.4 El endeudamiento y las condiciones laborales de (in)estabilidad de las fuentes de ingresos.....	222
5.1.5 Vías (in)formales de endeudamiento y medidas de endeudamiento o sobreendeudamiento.....	226
5.2 Las múltiples dinámicas entre acreedores.....	230
5.2.1 Los mediadores formales de cerca.....	231
5.2.2 Relaciones de poder entre los mediadores formales y los deudores.....	232
5.2.3 ¿Qué se sabe de los gota a gota?.....	237
5.2.4 Las disimiles prácticas de tres gota a gota.....	239
5.2.5 Juicios morales sobre los deudores.....	242
Capítulo 6. Conclusiones.....	245
6.1 Conclusiones analíticas.....	245
6.2 Conclusiones teóricas.....	250
6.2.1 Las relaciones sociales.....	251
6.2.2 El poder.....	254
6.2.3 Los procesos de acumulación de capital.....	258
6.2.4 Las valoraciones.....	260
6. Bibliografía.....	264

Listado de figuras, gráficos, imágenes y tablas

<i>Figura 1 Tipo de hogares y hogares por capítulos</i>	90
<i>Figura 2 Transformaciones detectadas por el endeudamiento</i>	208
<i>Gráfico 1 Carteras de crédito como porcentaje del Producto Interno Bruto 1990-2019 _____</i>	31
<i>Gráfico 2 Informantes con trabajo informal _____</i>	224
<i>Imagen 1 Contabilidad de cobros Gota a Gota Alex _____</i>	181
<i>Imagen 2 Así opera el negocio del gota a gota _____</i>	194
<i>Imagen 3 Recibo electrónico de gota a gota _____</i>	202
<i>Tabla 1 Operacionalización de las variables de la investigación _____</i>	10
<i>Tabla 2 Características del endeudamiento de los hogares _____</i>	92
<i>Tabla 3 Tipos de endeudamiento / Sobreendeudamiento _____</i>	94
<i>Tabla 4 Resumen remuneración de las tareas del hogar _____</i>	215

Introducción

El génesis de este estudio ocurrió cuando una buena amiga un día me increpó: “María Fernanda te la has pasado estudiando finanzas o comercio internacional ¿por qué no estudias algo diferente? por ejemplo, geografía, sociología o un área que pueda potenciar tus conocimientos para investigar”. Este consejo me lo daba cuando llevaba casi una década siendo profesora universitaria de finanzas, la cual es mi formación de grado. Debo aclarar que pocos de mis compañeros de estudio se dedican a la labor docente, a nosotros nos prepararon para trabajar en las empresas (yo lo hice durante muy poco tiempo). Mi amiga entendía que había tomado un camino alternativo y que podía seguir subvirtiendo mi trasegar profesional estudiando un área de las ciencias sociales. Yo tomé su consejo. No me aceptaron en la maestría en sociología sin antes tomar unos cursos nivelatorios y sin formular un proyecto de investigación. Para mí era importante partir de mi lugar de enunciación, por esto recordé mis propias experiencias con el crédito y después de meditarlo detenidamente me decidí a seleccionar el tema del endeudamiento.

Ahora que escribo estas líneas pienso que el tema me escogió a mí, la literatura (no académica), las canciones y hasta las películas que veo insisten en recordarme que la deuda financiera atraviesa todo cuanto somos o cuanto hacemos. La deuda “supera las divisiones entre empleo y desempleo, activos e inactivos, productivos y asistidos, precarios y no precarios” (Lazzarato, 2011: 187). Yo misma estoy endeudada –espero como muchos, que esto sea transitorio– y mis relaciones cercanas también se encuentran en esta condición. Es más, cuando al principio era complicadísimo tener informantes dispuestos a hablar de sus deudas, hoy, quizá por el recorrido en el asunto, mis amigos y familiares quieren contarme sus vicisitudes con el sistema crediticio. Lo cierto es que en Palmira, lugar donde se desarrolla este trabajo, existen particularidades vinculadas al crédito/deuda que vale la pena sean divulgadas de manera profunda y holista.

A continuación, describiré una historia que puede aproximarse a mostrar los rasgos característicos de esta investigación. Jorge es un familiar mío, dueño de una empresa palmirana donde fabrica y comercializa productos para el cuidado de la piel, el cabello y

suplementos dietarios en general. Dispuso su relato para narrar su relación con distintos acreedores. La charla inició preguntándole sobre un préstamo que hace muchos años le había hecho mi madre. Ella nunca fue prestamista, ni nada por el estilo. Se había pensionado como empleada del gobierno y había recibido un dinero por prestaciones sociales acumuladas. Al parecer esto lo supo Jorge, quien acudió a mi madre porque una firma constructora le exigió el dinero de la cuota inicial para una vivienda. Era un ultimátum, sino pagaba en tres días perdería su oportunidad de adquirir su casa propia. Le pregunté si había recurrido a alguna entidad bancaria y respondió:

Si, acudimos a los bancos, era urgente ese dinero, porque nos quedábamos sin casa, el banco no nos iba a prestar ese dinero en dos o tres días. Era 1998 los bancos no querían prestarnos ningún dinero. La única persona de toda la familia que tenía algún recurso económico era tu mamá. Fui personalmente a hablar con ella, con el corazón en la mano y como era de esperarse, como pasó siempre en momentos cruciales definitivos en la vida nuestra, nos ayudó.

Han pasado 25 años, indagué si Jorge encuentra diferencias en el acceso al crédito entre esa época y la actualidad: “Ahora lo veo más fácil, más accesible, de hecho me llaman de los bancos a ofrecerme préstamos”. Quizá su percepción guarda relación con el entramado normativo que ha hecho posible el libre acceso al crédito desde la década de los noventa del siglo XX. Incluso se puede hacer una generalización entre los vecinos de Palmira, aquellos con los que he conversado y que tienen más de 40 años de edad, ellos notan que hay un antes y un después de las entidades prestatarias. La diferencia es radical, en la actualidad las instituciones financieras ofrecen sus servicios de crédito –sobre todo tarjetas de crédito o créditos de libre inversión–, como si existiera una infinidad de recursos para poner a disposición del público. Antes tener una tarjeta de crédito o una chequera era un signo de prestigio, indicaba que tu situación económica era tan confiable que los bancos te expedían esos productos. A Jorge le ocurrió eso, un banco le ofreció una cuenta corriente (con chequera) para que administrara el flujo de efectivo del negocio. A él le pareció bien pagar a sus proveedores con cheques posfechados, sin embargo, sus planes no salieron bien, no pudo cumplir con los pagos, lo reportaron en las centrales de riesgo. En el gremio donde operaba lo trataron de estafador y cuando estaba a punto de cerrar definitivamente su

negocio acudió a un gota a gota¹ para que le prestara dinero. Se había quedado sin alternativas, necesitaba mucho dinero y sabía que solo el agiotista podría resolver su iliquidez. Empezó pagando cuotas diarias de 125 mil pesos (\$28 USD) durante 90 días por un capital de 10 millones (\$2.222 USD) y luego pidió un préstamo por 20 millones (\$4.444 USD) y diariamente pagaba 250 mil pesos (\$56 USD). Habían días que solo alcanzaba para pagar esa obligación, no quedaba dinero para cubrir otras necesidades. Cabe señalar que Jorge contó con la suerte de que el gota a gota era su amigo de la infancia y por eso le cobró un interés preferencial del 5% mensual. Una excepción porque los costos de los dineros de este tipo de agiotistas son del 20% en adelante.

Pasaron dos años en esa situación, hasta que pudo salir de esa crisis y proseguir con sus proyectos, muchos de ellos financiados con créditos formales. De toda esta coyuntura Jorge concluye que: “en todos los tiempos, para hacer un préstamo necesitas demostrar que NO lo necesitas”. Esto último me recordó lo que piensan los deudores que protagonizan esta investigación, las entidades financieras solo hacen desembolsos a quien puede pagar. “[...] para prestar hay que tener plata” dice Ana (manicurista), algo que suena absurdo porque se pide préstamos cuando no se tiene dinero, pero tanto Ana, como Jorge se refieren es que no se puede acceder a recursos financieros si el titular del crédito no demuestra que tiene las garantías suficientes para devolver el empréstito. Este respaldo para la devolución del crédito no se suscribe solo a bienes materiales, las entidades financieras son conscientes de que el deudor está rodeado de unas relaciones cercanas que pueden ser garantía social (Schuster 2014; Guérin 2014; Zaloom 2019; Schuster & Kar 2021) en caso de que el deudor falle.

El caso de Jorge muestra las interrelaciones y las dependencias sociales que se suscitan en las obligaciones crediticias, lo que da cuenta de algunas de las cuestiones que trata esta investigación. Es por esto que, la combinación de distintas fuentes de crédito: la recurrencia a la familia, pese a que se quede debiendo el favor, quizá para siempre, el gota a gota

¹ Popularmente en Colombia se conocen con este nombre a los esquemas o personas que prestan bajas cuantías, con intereses exorbitantes, sin necesidad de un aval y que especialmente encuentran sus clientes en personas con ingresos irregulares, pequeños comerciantes o aquellos que están reportados en las centrales de riesgo y no se atreven a gestionar un crédito formal.

(amigo) que le tendió la mano cuando los bancos le cerraron las puertas y cuando su ciclo económico estuvo mejor, las entidades financieras volvieron a prestarle sus servicios.

Por todo lo anteriormente expuesto, se buscó reconocer el conjunto de procesos sociales políticos, culturales, emocionales o simbólicos que surgen en las relaciones de deuda. Se trata de explorar en las valoraciones, más que en las causas que conllevan a endeudarse. Las historias que aquí se muestran, tienen una enorme carga de sentido desde la cotidianidad de las personas: las vivencias de los deudores y la manera en que un acreedor desarrolla su actividad y observa a quienes le deben dinero. Todo esto analizado bajo elementos epistémicos puede dar cuenta de las relaciones causales que describen una economía de deuda, examinada desde un campo diferente al mercado. Es probable que estos procesos puedan ser una ventana para entender desde lo microsocioal, los sistemas financieros que operan en Palmira y quizá estos puedan replicarse en otras latitudes. Algunas de las particularidades generales de Palmira son: que es una pequeña ciudad intermedia de Colombia, periférica a Cali (la tercera ciudad más importante del país), por muchos años estuvo en el ranking de las cincuenta ciudades más peligrosas del mundo, posición que se ha ganado por la ola de homicidios en un territorio tan pequeño. Esta violencia se vincula a la falta de oportunidades de ingreso que hacen que proliferen bandas delincuenciales que agobian la seguridad del municipio.

En línea con este entramado, los objetivos principales de la investigación fueron, en primer lugar, elaborar el contexto de la investigación pormenorizando las particularidades de las políticas relacionadas con el crédito y de Palmira, ubicación geográfica de la pesquisa. En segunda instancia, conocer las múltiples prácticas financieras en hombres y mujeres de bajos recursos, distinguiendo los comportamientos sociales que aparecen en la cotidianidad de las personas protagonistas de este proyecto. En tercer lugar, indagar las distintas dinámicas económicas que usan los mediadores de las entidades financieras formales y los prestamistas informales que cooperan en el sistema de incorporación al endeudamiento de más personas en la región estudiada. El objetivo final de esta pesquisa fue analizar los resultados de las prácticas tanto de deudores como de acreedores conjugando estos hallazgos empíricos con el marco teórico que guía la investigación. En la tabla 1 se elabora

una operacionalización de estos objetivos para distinguir las variables que fueron tenidas en cuenta para este estudio.

Tabla 1 Operacionalización de las variables de la investigación

Dimensión	Propósito	Variable	Definición operativa
Elaborar el contexto de la investigación pormenorizando las particularidades de las políticas relacionadas con el crédito y de Palmira, ubicación geográfica de la pesquisa	Detallar por un lado el marco legal que compone la infraestructura financiera a nivel nacional y por el otro las características que hacen de Palmira el epicentro de la investigación	Políticas, normatividades y actuaciones públicas	Revisión de las políticas y actuaciones públicas que se formulan y se ejecutan en el mercado crediticio dirigido a personas. La fuente de información fueron los medios masivos de comunicación: periódicos, televisión, radio o redes sociales
		Palmira: localización de la investigación	Reseñar los aspectos claves que relacionan a Palmira con el endeudamiento en sectores precarizados.
Caracterizar las prácticas financieras en hombres y mujeres de bajos recursos de sectores urbanos de Palmira, distinguiendo los comportamientos que aparecen en la cotidianidad de las personas protagonistas de este proyecto.	Indaga cómo en las prácticas cotidianas, el endeudamiento se calibra con otros mecanismos financieros formales e informales. Así mismo, es pertinente detectar las estrategias que usan las personas de sectores segregados optimizar los ingresos escasos	Procedencia de los ingresos	Se definen cuestionamientos de cada uno de estos aspectos para detectarlos a través de observación e inmersión en el campo, todo esto acompañado de entrevistas en profundidad
		Presupuestos y destinos del endeudamiento	
		Endeudamiento formal e informal	
		Perspectivas futuras	

<p>Describir las prácticas económicas que usan los distintos acreedores formales e informales que participan en el sistema de incorporación al endeudamiento de más personas en la región estudiada.</p>	<p>Explora los mecanismos que usan los diferentes oferentes o propiciadores de recursos crediticios y de endeudamiento.</p>	<p>Prestamistas formales</p>	<p>Describe las tácticas que usan para acoger más clientes en el mercado crediticio. Las metas exigidas, la presión institucional y la incidencia de aspectos como el <i>rating</i> o el <i>scoring</i> crediticio. La fuente de información fue las entrevistas en profundidad.</p>
		<p>Prestamistas informales</p>	<p>Describe las tácticas que usan para acoger más clientes en el mercado crediticio. Las estrategias de cobro, las políticas para nuevos clientes, la rotación de deudas. La fuente de información fue entrevistas y observaciones a prestamistas informales</p>
<p>Analizar los resultados de las prácticas tanto de deudores como de acreedores conjugando estos hallazgos empíricos con el marco teórico que guía la investigación.</p>	<p>Encuentra los aportes de la investigación, en la medida que se extraen hechos sociológicos de la información recopilada de los diferentes actores: deudores, acreedores. De este objetivo saldrá un capítulo de resultados.</p>	<p>Hallazgos y aportes</p>	<p>La información recopilada dará cuenta de las prácticas, contrastes, distancias, paradojas, entre otros aspectos que se identifican con los distintos actores</p>

Fuente: elaboración propia

En línea con lo anterior, las hipótesis que guiaron este estudio es que la deuda es la forma en que el sistema económico contemporáneo se inserta en la cotidianidad de las personas en condición de precariedad. Estas personas aplican conocimientos financieros sofisticados, lo que discrepa con las ideas dominantes de la economía ortodoxa sobre las prácticas llevadas a cabo por las personas de bajos ingresos. Una segunda hipótesis es que el endeudamiento

coexiste en un entramado relacional que activa solidaridades familiares, pero también estas relaciones sociales próximas pueden convertirse en un acicate para continuar consumiendo por la vía del endeudamiento.

Otros estudios socio-antropológicos sobre el endeudamiento

Con el fin de documentar lo que ocurre con el endeudamiento en la región latinoamericana, en Argentina, Wilkis (2014; 2021) explica que se ha venido gestando y fortaleciendo una nueva infraestructura financiera que licencia a las clases populares para acceder a mecanismos de crédito. En este mundo las personas aprenden a elaborar cálculos especializados, estrategias y planes sistematizados, para el manejo del dinero. En línea con esto, en los hogares argentinos se evidenció una conexión entre la expansión de los subsidios que suministraba el Estado y las nuevas oportunidades del crédito al consumo (Wilkis y Hornes 2017). Proceso que ocurrió como una adaptación activa y creativa de las personas con escasos recursos, quienes acomodaron sus prácticas y relaciones sociales a esta nueva arquitectura financiera.

La expansión de los productos financieros en Argentina no era el único indicio de un mayor nexo entre la economía de los hogares y las finanzas del mercado. El aumento de manifestaciones por los desalojos, las marchas en contra de los cobros excesivos de los bancos o la militancia de los abogados de los deudores en las organizaciones que resistían al sistema financiero del país en la crisis hipotecaria de 2001 (Luzzi 2017: 55) ponían al descubierto la progresiva escalada de la financiarización en la Argentina. Mariana Luzzi (2022) expone que las amenazas de embargo, la falta de claridad en la información o el difícil acceso a la justicia han hecho que las personas paguen deudas inexistentes o prescritas, o hasta paguen dos veces una misma deuda, todo esto por el asedio de las agencias de cobranza extrajudicial (2022: 45). Sin embargo, hay evidencias de que en momentos como la contingencia del COVID 19, que generó adversas complicaciones económicas para las familias vulnerables, las personas despliegan habilidades diversas para negociar de la mejor manera sus finanzas cotidianas.

También en Argentina, Saiag (2020) observaba cómo individuos de clases populares comprometían la totalidad de sus ingresos para los pagos financieros, esto les obligaba a tomar alternativas como ahorrar en forma de objetos, con el fin de impedir el gasto del dinero en las necesidades diarias (Saiag 2020: 96). Por ejemplo, las tejas metálicas y otros materiales de construcción eran una inversión frecuente para las personas objeto de este estudio. A menudo, atesorar bienes que saben pueden vender y obtener un retorno mayor en el futuro (Saiag 2020: 96) es una práctica que se lleva a cabo con mercancías comerciables como joyas (Villarreal et. al 2015), electrodomésticos o bicicletas, las cuales se configuran en elementos con los que se llevan a cabo transacciones, tales como, contratos de retroventa o empeño.

En Chile, Ossandón et. al, (2017) detecta que las casas comerciales despliegan tácticas para expedir más tarjetas de crédito, una de ellas es el sistema llamado “siembra”, que consiste en la aprobación de cupos pequeños –menos de 50 dólares– a personas sin ningún historial crediticio (2017: 15), para posteriormente aumentar este cupo para aquellos que tienen buen comportamiento de pago. Otros estudios han mostrado que los modos de “consumir crédito” exponen que las finanzas no solo moldean las relaciones sociales disciplinando al deudor, sino también permitiendo un mayor consumo para uno mismo y para los demás (Müller 2014: 29) –luciendo o realizando los objetos que se compran con crédito–, o facilitando o impidiendo la movilidad social (González 2015: 19). Bien pareciera, por todo lo anterior, que el crédito facilita ciertos estándares de consumo que no serían posibles solo con los salarios de clases más precarizadas. Entonces, el crédito puede constituirse como un elemento central en las redes personales, por su capacidad de construir relaciones a partir del cuidado de los demás y la homogenización del consumo, en este sentido, Marambio-Tapia (2018) afirma que la incorporación del endeudamiento puede producir episodios de “movilidad individual espuria” ya que los ingresos se ven amplificadas virtualmente gracias al crédito.

En Brasil, el Estado admitió la promoción de la oferta de servicios financieros a segmentos populares como una estrategia de inclusión social. La medida formaba parte de un programa de gobierno para la *pacificación* (Müller 2017) de un territorio que

históricamente estaba marginado. Adicionalmente, tal como sucedió en Argentina, la ampliación de las políticas gubernamentales de distribución del ingreso y el aumento de las prestaciones de bienestar social (pensiones, subsidios y ayudas) coadyuvó a que más brasileños adquirieran un amplio portafolio de productos crediticios (Müller 2014).

En el México rural, Magdalena Villarreal (2004) encuentra que los hogares de bajos ingresos recurren a sus redes de solidaridad, ya sea pidiendo dinero o solicitando fiado en las tiendas de abarrotes, y, si los ingresos no alcanzan para comprar una canasta muy básica, las personas recurren a trabajar más, comer menos o desmejoran la calidad de sus alimentos (Villarreal, 2004: 10-12). Todo lo anterior, en función de estirar los pocos recursos, lo que también puede abarcar que las personas hagan malabares con sus tarjetas de crédito o busquen fuentes de financiamiento informal (Villarreal et. al 2015); al mismo tiempo, recurran al subempleo para salir de una crisis. Con todo esto, las deudas ocasionan tensiones y, en sectores de bajos ingresos, el endeudamiento llega a convertirse en una trampa que reproduce círculos viciosos de precariedad.

Ahora bien, acudir al crédito puede requerir hacer concesiones sobre ganar más, gastar menos (Morduch & Schneider 2017: 127). Es por esto que la conformación de presupuestos es un esfuerzo orientado a hacer previsible, calculable y administrable la economía de los hogares (Ossandón et.al, 2022: 8). Esto hace parte de las operaciones de un nuevo cuerpo teórico que se ha denominado la *oikonomización* financiera. Esta noción presta atención a las intersecciones de los hogares con los instrumentos de los mercados financieros (Ossandón et.al, 2022: 2). Esta forma de abordaje busca averiguar cómo opera la administración financiera y el gobierno del hogar², lo que comporta una visión holística que presta atención a las actividades rutinarias de la vida doméstica conjugando la visión de expertos, legisladores y economistas.

En otras zonas geográficas, Julia Elyachar (2002) presenta cómo, en Egipto, el patrocinio de proyectos de microcrédito para emprendimiento –fomentado por instituciones

² [...] “Por gobierno nos referimos a las prácticas de dirigir la conducta de uno mismo y de los demás, y por administrar nos referimos al manejo, cuidado o dirección de los asuntos prácticos del hogar” (Ossandón et. al, 2022: 3)

multilaterales—, conduce a extender el endeudamiento a nuevos sectores de población, como las mujeres rurales, conceptualizadas como deudoras fácilmente disciplinables. De manera que incumplir los deberes con las deudas puede llevar al encarcelamiento e incluso a la desposesión de sus territorios.

Teniendo como escenario el río *Hooghly* en la India, Laura Bear (2015) elabora un reflexivo estudio sobre el capitalismo de austeridad. En su investigación busca comprender cómo la deuda estatal altera la desinversión en infraestructura y los proyectos económicos, lo que desencadena consecuencias sociales. De forma novedosa, relaciona cómo las temporalidades del río (estaciones, mareas, día/noche) se fusionan con el tiempo de retorno financiero de las inversiones y las relaciones contractuales de deuda.

En Sudáfrica, Deborah James (2015; 2021) documenta que la ampliación de los nuevos instrumentos de crédito después del *apartheid* se presentaba como un efecto de reconocimiento social y de movilidad social ascendente, pues era simultáneo con la implementación de políticas de inclusión que reconocían los derechos de los que históricamente habían sido marginados. En este sentido, la presión por consumir repercutía en que las personas abandonaran su visión de largo plazo y gastaran el dinero que no habían ganado, para igualar las posesiones que obtenían sus congéneres.

Por su parte, en la crisis inmobiliaria en España, Irene Sabaté (2022) apunta que los deudores se enfrentan a pérdidas trascendentales en su vida económica y emocional, por un lado, su vivienda y las inversiones que comportaron volverla habitable, por el otro, abandonar el hogar con su proyecto de vida incorporado (2022: 31). Además, las personas desalojadas deben reponerse de la culpa, el miedo o la vergüenza y resolver cómo saldar la deuda que continúa después de la ejecución hipotecaria.

Relacionado con el tema, en Hungría Pellandini-Simányi et. al (2015) sugieren que las hipotecas, a pesar de su impacto en las finanzas personales, no inducen a los consumidores a abordarla con una mentalidad calculadora. En las entrevistas muchos no pudieron responder cuáles eran los parámetros más básicos de sus hipotecas, incluido el monto total o la tasa de interés (2015: 22). Por más simple que fuera la transacción, las destrezas en lo

económico-racional y maximización de las utilidades no se involucraron en la cotidianidad de los deudores.

En Estados Unidos, Zaloom (2019) encontró que los empréstitos para la educación se pueden canjear en deuda hipotecaria como una alternativa para involucrar a los hijos y poder salvar el inmueble. De hecho, el sistema financiero estadounidense sujeta con cuantiosas deudas a los estudiantes con sus familias hasta su vida adulta (2019: 107), lo que reduce los recursos de los padres, al mismo tiempo que empuja a sus hijos a permanecer endeudados más allá de la obtención de su título profesional. También en este país, una investigación (Daly 2015) sobre hogares con limitados ingresos reveló que las personas utilizan dos tipos de repertorios para manejar su dinero: funcional y relacional. En el primero, el uso del dinero se destina a gastos rutinarios, clasificados como de primera necesidad. En el segundo, el manejo del dinero está persuadido por las relaciones interpersonales y la obligación de gastar en ciertos lujos es presionada por los sentimientos y los valores incorporados (Daly 2015: 23-24). Con estas prácticas, las personas intentan forjar una narrativa de vida significativa, donde la escasez de dinero es un desafío y una fuente potencial de crecimiento de las habilidades desarrolladas a través de las dificultades. A través de la herramienta de “diarios financieros” (Collins et al. 2009; Morduch & Schneider 2017), varios investigadores desentrañaron los hábitos relacionados con la administración del hogar. Ninguno de los hogares entrevistados estaba gastando imprudentemente en el presente en lugar de ahorrar para más adelante; se documentó que priorizaban gastar en lo que necesitaban de forma inmediata (Morduch & Schneider 2017: 174). Incluso, la deuda no surgió del consumo irreflexivo, sino de estirar los ingresos bajos (Collins et al. 2009: 46). En estos casos el crédito brinda oportunidades para solucionar las contingencias relacionadas con la precariedad.

En Colombia, los estudios con una mirada integral sobre el endeudamiento han sido algo dispersos, muchos de ellos han sido el resultado de trabajos de estudiantes de grado y de algunos investigadores pertenecientes a universidades reconocidas. Se puede destacar a Quintín y Sabogal (2013) quienes detectan en la ladera de Cali, que el ahorro y las deudas se vinculan a la pretensión de sostener relaciones sociales y a proporcionar bases

financieras para satisfacer deseos futuros. En esta línea, Quintín (2015) encuentra que la administración del dinero es concertada por los miembros del hogar y estos acuerdos se adaptan al contexto económico por el que atraviesan. Por su parte, Giraldo (2017) denuncia que el desmantelamiento de la política social en el país empuja a los trabajadores de los sectores populares a que tengan que resolver sus carencias a través de los microcréditos o los gota a gota. En esta línea, Balen (próximamente) señala que vienen gestándose transformaciones asociadas a los programas de transferencias monetarias del gobierno, que van dirigidas a desplegar servicios financieros a las personas beneficiarias de estos programas. En cuanto a los acreedores informales en Colombia, Laura Falla-Mejía (2022) realiza una pesquisa sobre los vínculos relacionales y las cualidades estructurales de la red de pagadarios o gota a gota. Sobre los mediadores del sector formal, Benítez (2019) incorpora un análisis sobre las prácticas de los agentes de microcrédito para el logro de los objetivos institucionales. Para finalizar, Oliveros (2020) se aproxima a dar cuenta de los procesos de movilidad y enclasmamiento en estratificaciones medias y bajas bogotanas.

La etnografía para observar las relaciones de deuda: metodología

Conocí a los y las protagonistas de mi investigación por varias vías, que considero importante mencionarlas. En mi tesis de maestría (Palomino-Martínez 2019) me proponía indagar las prácticas financieras de los usuarios de una tarjeta de crédito dirigida a estratificaciones de bajos ingresos, la cual es expedida sin mayores garantías y es fácil de pagar, porque su cobro llega a través del recibo del servicio de energía eléctrica para los hogares de Palmira. Fue en este documento que Mario –operador de maquinaria–, David –vendedor de vestuario– y Alejandro –distribuidor de *snacks*– compartieron sus vivencias como deudores. En esta ocasión, espontáneamente surgió la observación como fuente de información, de manera que la etnografía fue tomando forma y se convirtió en la alternativa metodológica empleada desde el inicio.

Cabe anotar que entre los años 2018 y 2022 el ciclo-montañismo era mi disciplina deportiva, casi a diario recorría más de 30 kilómetros en mi bicicleta para mantener mi salud física y mental. La práctica del ciclismo me involucró en un grupo en el que participaban personas de distintas clases sociales, profesiones y edades. Alejandro y Mario

hacían parte de este grupo y fue fácil mantener el contacto con ellos y sus parejas. A Martha, –profesora– la esposa de Alejandro, también le gusta el ciclismo y nos hemos acercado en los últimos años. Diana, la esposa de Mario, tiene un negocio de comidas rápidas que visité con frecuencia durante mi trabajo de campo para poder observar y entrevistarme con esta pareja. David ha sido escurridizo, cambia con frecuencia de número de móvil, sin embargo, he logrado tener contacto con él por su padrastro, quien es compañero de trabajo de un familiar.

La observación participante fue una fuente de información imprescindible y comprendió un conjunto de actividades inespecíficas (Guber 2001: 56), tales como, los diálogos de la comunidad ciclista de *Whatsapp*, las conversaciones en medio de las rutas o los momentos en los que compartíamos un desayuno después de un largo entreno ciclista. En este grupo conocí a Fabiola –una ayudante de cocina–, Leidy –ama de casa– y Carlos – técnico en mantenimiento– su esposo; coincidíamos en que nos gustaba ir a una velocidad que nos permitiera charlar y conocernos. Fue así que les conté de qué se trataba mi investigación doctoral, me expresaron que estaban endeudados y decidieron involucrarse.

Ana y Fabio son mis vecinos, ambos tienen sus emprendimientos en su propia casa. Ana presta el servicio de arreglo de uñas –manos y pies– y Fabio repara elementos electrónicos, principalmente, celulares. Llegué a ellos porque necesité de sus empresas para fines personales, pero al acercarnos, también me di cuenta que estaban endeudados y resolvieron cooperar con mi investigación. Todos estos relatos me fueron generando ideas que fui perfilando para desarrollar el problema de investigación en mis estudios de doctorado.

Luego, se sumaron otros informantes que podían aportar para el capítulo de los acreedores. Mis relaciones interpersonales contribuyeron a llegar a los empleados del sector financiero formal. Ellos son muy comprometidos con la discreción que deben mantener sobre estrategias o métodos relacionados con las entidades con las que trabajan, esto también está garantizado porque estas instituciones los obligan a firmar cláusulas de confidencialidad en sus contratos de trabajo. En cuanto a los entrevistas con gota a gota informales, el ciclismo nuevamente me llevó a conocer a Alex, quien confió muchos de los detalles de su actividad porque sabía pormenores de mi intimidad, porque varios de los miembros del grupo de ciclismo son de mi entorno familiar. Los otros dos casos de prestamistas informales llegaron a mí por la

solidaridad de mis excompañeros de estudios, quienes eran conocedores de las dificultades para acceder a este tipo de personas, que se protegen de revelar información que pueda ponerlos en aprietos con las autoridades que persiguen a los agiotistas.

La temporalidad de mi trabajo de campo se puede dividir en dos partes: las primeras observaciones tuvieron lugar durante el desarrollo de mi trabajo de maestría, entre marzo de 2017 hasta junio de 2018 (15 meses). Posteriormente, desde agosto de 2020 (hubo interrupciones por los confinamientos estrictos durante la contingencia del COVID-19) hasta enero de 2022 (17 meses). Es de aclarar que con muchos de los protagonistas de esta investigación he podido seguir en contacto permanente, de manera presencial o a través de contacto telefónico. Muchas veces he usado este medio con el fin de aclarar inquietudes en distintas etapas de la elaboración de esta tesis.

No todo fue fácil con mis interlocutores. En la recolección de datos en el campo tuve dificultades que impidieron acceder a detalles minuciosos de las finanzas de mis endeudados. Intenté sin éxito que ellos diligenciaran diarios financieros, intuí en dos o tres visitas que esos cuadernos les causaban incomodidad, sus actitudes me dieron a entender que con los diarios financieros habían vuelto a la escuela y yo era la profesora que inoportunamente tomaba la lección. Adicionalmente, abordar este tema económico *desde abajo* permitió verificar dinámicas más inmediatas para tener una cosmovisión más detallada de lo que realmente ocurre en los hogares y con los acreedores, todo esto porque quizás los análisis en términos estructurales se olvidan de los aspectos de la vida cotidiana.

La relación de cercanía, confianza y amistad que fui generando con algunos informantes me permitieron ir conociendo con mayor asertividad sobre sus situaciones financieras. Los textos que tienen el propósito de asesorar sobre las entrevistas me ayudaron en esta labor. Por ejemplo, Bourdieu (1999) aconseja que, además de seleccionar informantes entre amigos o conocidos con el fin de reducir al mínimo la distancia social entre el investigador y los informantes, el entrevistador debe comprender qué puede y qué no puede decirse, evitando que la batería de preguntas sea arbitraria y procurando que las censuras o las incitaciones pasen previamente por filtros de prudencia. En este sentido, Rosana Guber (2004) expresa que el sujeto percibe cuando es interrogado en una relación verbal asimétrica, por esto intercalar alguna experiencia o comentario acerca de alguna vivencia del investigador puede

hacer simétricos los términos verbales de la relación. Quizá de este modo se propicie un espacio para que el informante exprese sus dudas o formule sus preguntas (2004: 159). Al respecto, investigadores como Hammersley y Atkinson (1994) proponen escuchar de manera atenta con el fin de valorar cómo se relacionan los relatos con la intención de la investigación; además, esta cualidad permite observar el desarrollo y la forma que va tomando la entrevista para recabar más datos. Por lo anterior, siempre es necesaria alguna estructuración para determinar lo que es o no relevante (1994: 170).

Estos mismos autores apuntan a que no se puede depender solo de la información que resulta de las respuestas en las entrevistas, ya que los datos también pueden llegar de manera no solicitada. Todo comportamiento humano tiene una dimensión expresiva: los gestos, el vestuario o los modales convergen en mensajes sobre las personas, que indican el género, el estatus social, la ocupación e, incluso, la personalidad. No obstante, el recurso más importante de los relatos es el poder expresivo del lenguaje, su capacidad de presentar descripciones, explicaciones y evaluaciones sobre cualquier aspecto (Hammersley y Atkinson, 1994: 143).

Asimismo, el conocimiento del investigador –ya sea por un mayor capital cultural, por los años de indagación en los temas que lo inquietan o porque tácitamente él mismo establece una relación desigual– puede ponerlo en una posición de superioridad, desencadenar una relación asimétrica con su interrogado o dificultar una interacción fluida para obtener información primordial. Para mitigar estos efectos, Pierre Bourdieu (1999) aconseja el amor intelectual que implica, además de la comprensión la aceptación, de tal manera que el entrevistador propicie una relación de empatía, poniéndose en el lugar del informante. También recomienda que reconozca la singularidad de la información, a pesar de que lo visto y escuchado pueda ser repetitivo (1999: 535-536).

Desde luego, en mi carácter de investigadora y desde el aspecto ético del trabajo, les presenté el documento del Consentimiento Informado (Ver Anexo 1). Con lo cual el escenario del trabajo con ellas y ellos se consolidó en la garantía del uso de los hallazgos con fines estrictamente académicos.

Cabe mencionar, que las entrevistas tuvieron un tinte de una tertulia informal, en medio de las pedaleadas del ciclismo o en una invitación a tomar café, de ahí que los informantes

tuvieran y sintieran la libertad de expresión requerida, producto del compañerismo primordialmente, y del compromiso que asumieron los entrevistados a narrar con fluidez los detalles de su endeudamiento, que luego, fueron registrados e examinados de manera sistemática. En mi experiencia mi participación en la cotidianidad de mis informantes mostró no tanto la aplicación adecuada de alguna técnica, sino con algún éxito (Guber 2001: 74), el proceso de conocimiento de las relaciones de deuda.

Por último, este estudio exigió una exploración etnográfica cuidadosa guiada por el principio de *realismo etnográfico*, lo que supone sumergirse en una realidad circundante que se puede revelar con detalles, al tiempo que se reduce la influencia del investigador y sus circunstancias de origen y la teorización es solo una aproximación (Terradas 1993: 119-120).

Estructura de la tesis

Capítulo 1. Contexto: Liberalización del crédito en Colombia y Palmira: de la capital agrícola a la ciudad de dios colombiana. En este apartado se desarrollan dos temas centrales: por un lado, la ubicación de un marco legal que ha acompañado la denominada inclusión financiera en Colombia y por el otro, descripción de Palmira, que es la localización geográfica y social donde tiene lugar esta investigación.

Capítulo 2. Capítulo de marco teórico. En este texto traté de aproximarme a los constructos teóricos que guiarán los análisis de los datos de los deudores y acreedores.

Capítulo 3. La deuda: la biografía de una vida prestada. La naturalidad con la que se incorpora el camino del crédito como medio para obtener lo que se desea, es el tema que atañe este apartado, en el que se concentra la mayor parte del trabajo de campo. He abordado las historias de seis hogares dividiéndolas en dos partes. Primero, los hogares más precarizados –Leidy y Carlos, David y Fabiola–, bajo el título: “el crédito me gusta, la deuda no” y posteriormente, los hogares que se encuentran en mejor condición económica y financiera –Mario y Diana, Alejandro y Martha, Ana y Fabio–, a este apartado lo he titulado: “Toca endeudarme a no ser que sea juicioso y muy metódico”.

Capítulo 4. Una operación discreta: historias de acreedores informales y personas que laboran en sector financiero formal. Este capítulo está dedicado a los acreedores tanto formales (mediadores) como informales. En la parte inicial se presentan las narraciones de algunos empleados de entidades financieras, y luego, la experiencia de un gota a gota, junto

con otros dos prestamistas informales, con los que se pueden denotar similitudes y contrastes de esta actividad. Todo esto para orientar las reflexiones en tres escenarios: el tratamiento del crédito en la formalidad y la informalidad, las representaciones de éste en los dos espacios y la percepción de los usuarios/deudores desde los prestamistas y desde las instituciones crediticias.

Capítulo 5. Análisis. Este apartado tiene el propósito de condensar las disímiles dinámicas de los deudores y los acreedores. Por tanto, se ofrece en primer lugar, las prácticas de los deudores con respecto al consumo, las acciones que vinculan la reproducción social con el endeudamiento, el crédito con fines individuales y otros con objetivos más interconectados, la informalidad y su vínculo con el endeudamiento, el acceso al crédito por vías formales e informales y la existencia de sobreendamiento o no. En cuanto a los acreedores formales (mediadores) e informales se analiza el desarrollo de sus actividades y sus discursos en donde emergen juicios morales hacia los deudores.

Capítulo 6. Conclusiones. En este acápite se encuentran unos aportes que sintetizan los grandes rasgos que caracterizan las relaciones entre deudores y acreedores.

Capítulo 1. Contexto

Este capítulo ofrece aspectos claves para la comprensión adecuada del entorno que envuelve los procesos sociales, políticos, culturales y económicos implicados en las prácticas relacionadas con la deuda en sectores precarizados. Para el logro de esta meta, este apartado, en primera instancia, ofrecerá un acercamiento a las políticas públicas y a las normas legales que redefinieron el acceso a más personas al mercado crediticio colombiano. Todo este compendio viene acompañado de los aportes investigativos que han hecho autores desde la antropología económica, lo que proporcionará una mirada crítica al tema. Adicionalmente, se presentarán los rasgos característicos del lugar geográfico donde tiene lugar esta pesquisa: Palmira (Colombia). En esta parte se encontrarán contenidos relacionados con aspectos orgánicos del municipio como: economía, pobreza, violencia y cómo estos aspectos se entrecruzan con el crédito/deuda.

Liberalización del Crédito en Colombia

En este apartado se brinda un panorama en torno a la liberalización del crédito y el endeudamiento en Colombia. Iniciaremos haciendo un recuento de las políticas públicas que han contribuido a la liberalización del crédito desde 1990 hasta 2023, prestando atención a aquellas medidas que han ayudado a proliferar los diferentes productos crediticios a la población colombiana. Asimismo, presentaremos las normatividades encaminadas a la protección de los deudores, teniendo un acápite especial para las medidas durante la emergencia sanitaria del COVID-19. Finalmente, se harán comentarios críticos a los procesos de inclusión financiera, incluyendo en éstos las estrategias y programas de educación financiera en Colombia, acotando de entrada que las primeras iniciativas de educación financiera las tuvo la banca privada.

1.1.1 Las políticas públicas que han contribuido a la liberalización del crédito

En primer lugar, hay que hacer mención que en Colombia la Constitución de 1991 marcó un hito político en la historia del país a finales del siglo XX. La Carta Magna fundaba un Estado de Derecho, mucho más incluyente que su predecesora, situando al hombre en el centro de

las relaciones sociales. Asimismo, uno de los pretendidos efectos de la modernidad del Estado colombiano era contar con unas instituciones eficaces y unos sistemas (escolar, de salud, financiero, entre otros) acordes con las exigencias de aquella actualidad mundial –por esta época ocurría también: el fin de la Guerra Fría y la apertura mundial de los mercados–.

En este punto, se resalta el panorama de cambio social, cultural, político y económico que se estaba gestando en el país y que frente a la necesidad de atender las nuevas condiciones y demandas de la ciudadanía colombiana, se habló de forma inédita de *democratizar* el crédito. El artículo 335 de la Constitución resalta que las actividades financiera, bursátil, aseguradora –entre otras–, serán reguladas por el Gobierno y se “promoverá la democratización del crédito”. (Const. Pol. 1991, 2016, p. 124). Sin embargo, en los primeros años de vigencia de la Carta Magna, el acceso al portafolio de productos crediticios sucede con marcha anquilosada para buena parte de la ciudadanía. Aunque en nuestra opinión, la Constitución de 1991 significó un punto de inflexión para el país, a partir de su entrada en vigencia, se fue allanando el terreno para que la regulación y la expansión del crédito en Colombia.

Poco a poco, los mecanismos que propiciaron la aceleración de una población más bancarizada se inscriben en las distintas normatividades que expidieron los gobiernos de turno, entre los que se pueden resaltar los Planes Nacionales de Desarrollo (PND) que coadyuvaron a facilitar el acceso al crédito. Así, entre el periodo de 1990 a 1994, el Plan Nacional de Desarrollo, denominado “la revolución pacífica”, se concentró en las transformaciones institucionales a partir de la apertura económica del país. En este periodo, el gobierno aprobó la Ley 35 de 1993 que reglamentó la regulación de las entidades financieras: por primera vez el crédito de consumo no debía exigir garantías hipotecarias. Aunque esta normatividad ha sido derogada parcialmente en reglamentaciones futuras, el fin esencial se ha mantenido a través del tiempo y los distintos gobiernos.

Seguidamente, entre 1994 y 1998 se formuló el Plan denominado “el salto social” que, en materia de financiación, marcaba los esfuerzos en dos sentidos: por un lado, que más personas pudieran acceder a vivienda *digna* y, por otra parte, que los microempresarios pudieran acceder a líneas de crédito con tasas de interés blandas, con el fin de fomentar la

actividad productiva del país. En el periodo entre 1998-2002 el PND llamado “el Cambio para construir la paz” fomentó los créditos con tasas de interés subsidiadas dirigidos a proyectos productivos relacionados con la actividad agroindustrial, asimismo, a las pequeñas y medianas empresas con potencial exportador. A su vez, este plan consolidó la articulación entre el sector público y privado –en cabeza de las cajas de compensación familiar³– con el fin de ofrecer subsidios para la adquisición de vivienda. Durante este gobierno se expidió la Ley 596 de 1999 que establece el índice UVR (Unidad de Valor Real), la cual es una tasa de interés variable usada para los créditos de vivienda, que refleja el poder adquisitivo vigente incorporando los cambios inflacionarios. En la actualidad, este mecanismo es ampliamente aceptado por las titulares de créditos hipotecarios, pues se reconoce el esfuerzo que realiza el Banco de la República para mantener la inflación controlada y esto causa un efecto positivo en el costo de los créditos de vivienda.

En el Plan de 2002-2010 denominado “hacia un estado comunitario”, se consolidó el programa de transferencias llamado “Familias en Acción”, una disposición encaminada a brindar subsidios a los hogares con hijos en edad escolar. Este pago se realizaba a través de una cuenta de ahorros y este hecho implicó vincular al sistema a beneficiarios que no tenían productos financieros con antelación. Aunque la política subsidiaria no perseguía ofrecer un abanico amplio de acceso a servicios financieros a los favorecidos por el programa, esta iniciativa dio luces sobre las necesidades financieras de estos hogares (Maldonado y Urrea 2010). En este mismo periodo se resalta la expedición del documento del Consejo Nacional de Política Económica CONPES 3424 (2006), que adoptó la política pública de Banca de las Oportunidades. Su objetivo fue crear una estructura para la provisión de crédito, el ahorro y otros servicios financieros a las poblaciones que habían sido excluidas en el pasado. Los alcances de esta reforma fueron: los corresponsales no bancarios⁴, las cuentas de ahorro de bajo monto, las cuales están exentas del gravamen a los movimientos financieros GMF (en

³ Son empresas privadas sin ánimo de lucro; su función principal es la de ofrecer un portafolio de servicios asociados a la seguridad social –otorga distintos subsidios, como el escolar para los hijos menores, subsidio de vivienda, de desempleo, entre otros–, financiados con el aporte que realizan las empresas del país y sus empleados.

⁴ Puntos de atención que ofrecen servicios financieros en pequeños y medianos comercios. Así las personas tenían a su disposición la posibilidad de realizar cualquier transacción bancaria cerca a su lugar de residencia o en el perímetro donde ejerce sus actividades laborales.

la actualidad 4 por mil)⁵; quienes obtenían este tipo de cuentas no estaban obligados a hacer inversiones forzosas y podían gozar para su apertura, de requisitos simplificados en el sistema integral de la prevención del blanqueo de activos. Se incluyó también una reforma al régimen de garantías asegurando que los créditos pudieran ser cobrados de forma segura, predecible y transparente. Elementos indispensables para fundar un ambiente favorable para la ampliación de la cobertura de créditos y para la disminución de sus altos costos. De igual manera, se fortaleció el sistema de las centrales de riesgo⁶. Esto implicó una reforma a la Ley Estatutaria sobre Habeas Data y la construcción de bases de datos nutridas de fuentes adicionales de información para el sector financiero. Para tal efecto, se incorpora la información sobre pago de servicios públicos o arriendos; ya que en la mayoría de los casos es positiva, porque son muchos los colombianos que cumplen con el canon de sus viviendas, y esto constituye la puerta de acceso al crédito de población no bancarizada.

Por su parte, La Ley 1151 (2007) (Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010) o ley de reducción de la pobreza estuvo dirigida a soluciones eficaces contra la inequidad y la vulnerabilidad. Esta política se fijó como una acción de largo plazo encaminada a crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso y uso de servicios financieros. Fortaleció la institucionalidad de Banca de las Oportunidades y todas las entidades del sistema financiero. La aplicación de esta política fomentó la intervención coordinada entre el sector público y el privado, pues las entidades financieras invirtieron el 96% del presupuesto para esta estrategia –aproximadamente 3 mil millones de pesos colombianos \$700.000 USD–.

Continuando con esta exposición, en el Decreto 519 (2007), se flexibiliza el manejo de la tarjeta de crédito modificando el plazo de los pagos, aumentando el término a 36 meses, derogando decretos anteriores que estipulaban un plazo máximo de 24 meses. Los pagos se amortizarían en el correspondiente período hasta por el valor total de cada utilización, en cuotas mensuales uniformes. En el Decreto 919 de 2008, actualiza la definición de

⁵ Es un impuesto indirecto que se aplica a nivel nacional por las transacciones financieras realizadas por los usuarios del sistema. Existe excepción en operaciones que no superen 13.3 millones de pesos colombianos o 3.000 USD.

⁶ La principal central de riesgo es Datacrédito, le siguen Transunión y Procrédito. En Colombia, en el discurso popular no se usa mucho el término central de riesgo, es habitual hablar de “estar reportado en Datacrédito”.

Microcrédito y establece límites para el endeudamiento, lo que abarca una tasa diferencial para créditos de microfinanzas.

En el año 2010 se presenta un nuevo Plan de Desarrollo para el cuatrienio 2010 – 2014, expedido por la Ley 1450 de 2011. En esta ocasión se persigue el objetivo: prosperidad para toda la ciudadanía. Para ello, se priorizaron medidas para garantizar el diseño y la oferta de productos adecuados para los diferentes segmentos poblacionales, en particular, para ciudadanos residentes en regiones que geográficamente se encuentran apartadas por el difícil acceso a vías de comunicación con el resto del país. Del mismo modo, se incentivó el crédito de vivienda con estímulos especiales (tasas de interés más bajas o subsidios en dinero para disminuir el capital del crédito) para aquellos que iniciaran una cuenta de ahorro programado, que alcanzara un monto de al menos el 10% del valor de la casa. En esta misma Ley 1450, en el artículo 145 dicta las disposiciones para la planeación y elaboración de programas de Educación económica y Financiera, en cabeza del Ministerio de Educación Nacional.

La Ley 1676 de 2013 o ley de garantías mobiliarias tuvo por finalidad apoyar a empresas y personas con trámites sencillos para acceder a créditos financieros. Esta legislación permitió la eliminación de formalidades contractuales, ampliando el número de bienes, derechos o acciones que puedan ser objeto de garantía mobiliaria (maquinaria y productos agrícolas, inventarios y derechos inmateriales sobre contratos), aumentando las posibilidades de financiamiento.

Con el fin de estimular el uso de las tarjetas débito y crédito como medio de pago, fue adicionado el Artículo 850-1 al Estatuto Tributario (Ley 863 de 2003) a través del Decreto 2876 de 2013. En el cual se establecía la devolución de dos puntos del IVA (impuesto al valor agregado) por compras con tarjetas débito y crédito. Esta medida tuvo varios logros: un uso más eficiente de estos medios de pago, mayor seguridad, reducción de la informalidad transaccional y disminución de la evasión tributaria en el país. No obstante, con la Reforma Tributaria de 2014, este beneficio fue derogado, a razón de que las entidades financieras debían ofrecer alternativas propias para estimular la utilización de tarjetas y servicios de

banca móvil. Es probable que esto haya incidido en que muchas entidades financieras incentiven sus clientes con políticas, como: acumulación de beneficios por la utilización de los servicios bancarios, sorteos, descuentos en franquicias aliadas o millas para viajes.

Con la expedición del Decreto 2654 de 2014, se creó la categoría de crédito de consumo de bajo monto. A través de este decreto las entidades financieras podían aprobar de manera expedita créditos por un monto máximo de 2 salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV), un plazo de hasta 36 meses y sin necesidad de constituir garantías. Adicionalmente, esta normatividad aprobó el esquema institucional de la estrategia de inclusión financiera, donde propone la estructura orgánica para la orientación, dirección y operación de la política (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016). Cabe mencionar que la Ley 1735 de 2014 insta a trabajar con diferentes estrategias de acceso a los servicios financieros transaccionales. En el Artículo 8, hace referencia que estos canales deben ser eficientes, de bajo costo, que aprovechen la tecnología disponible, manteniendo adecuados parámetros de seguridad y operatividad.

En este orden, seguimos con La Ley 1753 (2015) (Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018) que adicionó una serie de metas que complementan el esquema de monitoreo y seguimiento de los avances de la inclusión financiera (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016). También dictó las medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales, por tanto, creó las Sociedades Especializadas en Depósitos y pagos Electrónicos (Sedpe), destinadas a promover la inclusión financiera a través de productos financieros transaccionales, como transferencias, pagos y giros. Las Sedpe pueden utilizar corresponsales bancarios, pero de ninguna manera pueden emitir créditos (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016).

Con el fin de materializar las metas propuestas en el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, Asobancaria formuló *El Proyecto F*; que fue una estrategia que involucra el sector público y privado con el objetivo de disminuir el uso del efectivo, masificar los medios de pago electrónicos e intensificar la inclusión financiera. Estas metas incluyeron la reducción de la

informalidad crediticia, el aumento de la educación financiera y el fomento del uso de las tecnologías financieras disponibles (Montoya G. et. al 2017: 407).

En el Plan de Desarrollo 2018 – 2022 (Ley 1955 de 2019) se privilegia el modelo de la economía naranja⁷ como mecanismo para salir de la pobreza, con un enfoque en proyectos de emprendimiento cultural y fortalecimiento de la economía del conocimiento. Es importante resaltar que la Ley 1955 de 2019 en el artículo 182, ordenó reglamentar la promoción de los microcréditos a través de las entidades del sector financiero, como instrumento de generación de empleo formal y como medida para combatir el gota a gota. Este mandato estableció la meta que para el año 2022, “el 85 % de la población adulta cuente con al menos un producto financiero formal y un 77 % cuente con un producto financiero activo” (CONPES, 2020: 12). También se decretó una política de formalización empresarial facultada en el documento CONPES 3956 de 2019 que propendía por bajar los niveles de informalidad de las microempresas, acudiendo a incentivos varios, como la flexibilización de créditos. Cuando se formularon estos objetivos no se preveían con suficiencia los estragos que iba ocasionar el COVID-19, sobre todo en los sectores de menos ingresos de la población, por lo cual estas iniciativas y su marcha quedaron en un punto de incertidumbre que, luego de los intentos de reactivación económica, asumió la nueva legislación 2022-2026.

En el Plan Nacional de Desarrollo 2022 – 2026 “Colombia potencia de la vida”, el gobierno nacional habla de inclusión a todo nivel. Por supuesto, el tema de la inclusión financiera, propone fortalecer la industria, empezando por dinamizar el aparato productivo nacional, para esto, se facilitará la educación y el acceso a los productos financieros, entre ellos, planes de crédito barato, con un mayor acompañamiento a las iniciativas productivas, sobre todo emprendimientos liderados por los jóvenes. Todo lo anterior se suma a la posibilidad de crear sociedades de garantías recíprocas, que accederán a instrumentos de financiación con tasas de interés más baratas, entre otras facilidades financieras (PND, 2022, p. 121). Con el fin de contrarrestar a los agiotistas ilegales conocidos como gota a gota, el gobierno actual plantea un ambicioso plan ejecutado en conjunto con la Banca de las Oportunidades e importantes

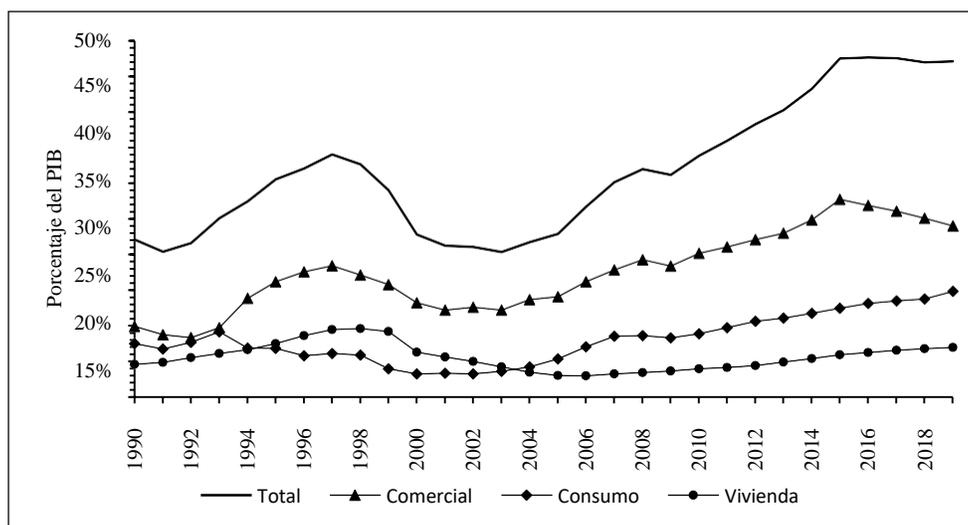
⁷ Es un modelo productivo que le apuesta a la industria cultural y la economía del conocimiento.

directivos de la banca privada, para conceder créditos a tasas de interés bajas a personas de estratificaciones vulnerables – negocios ambulantes, tenderos, recicladores y productores agropecuarios de bajos ingresos–. Esta propuesta denominada “CREO, un crédito para conocernos” considera otorgar de manera gradual un millón de préstamos hasta 2026. Adicionalmente, se debe resaltar el énfasis que hacen en esta hoja de ruta para que las poblaciones excluidas del sistema financiero en los gobiernos anteriores, principalmente, los ciudadanos que se dedican a labores de cuidado no remunerado y las poblaciones LGBTIQ+ son ahora son un foco preferente para recibir estos préstamos.

La tendencia a apoyar con financiación a la agroindustria, al sector exportador se mantuvo en los subsecuentes lineamientos para cumplir las metas de crecimiento económico del país. Solo hasta 2006 con la creación de la Banca de Oportunidades –mencionada anteriormente– se verifica la voluntad gubernamental de brindar a la población excluida, un portafolio de productos financieros adaptados a las necesidades de las personas con ingresos más bajos.

Con el propósito de relacionar el compendio de políticas públicas ligadas a estimular el crédito en sus modalidades más representativas, presentamos la gráfica 1 que muestra la tendencia creciente desde 1990 hasta 2019, de los distintos tipos de carteras de crédito relacionadas con el Producto Interno Bruto colombiano. Este comportamiento muestra una disposición positiva del sistema crediticio colombiano, destacando el alza del crédito comercial, de la cartera de consumo y de los desembolsos totales después del año 2005; quizá esto guarde relación con la normatividad que establece la Banca de Oportunidades en el año 2006 y todo el andamiaje legislativo posterior que facilitó la consecución de créditos para los ciudadanos y las empresas en el país.

Gráfico 1 Carteras de crédito como porcentaje del Producto Interno Bruto 1990-2019



Fuente: Tomado de Franco (2021) elaborado con datos del Banco de la República de Colombia

A través de un fragmento de entrevista hecha a una mujer de aproximadamente 70 años, que entre los años 80’s y 90’s del siglo XX, tenían un negocio de abarrotes, que suponía podía tener acceso algunas fuentes de financiación, por la solvencia que podía demostrar de sus actividades comerciales, quiero reflejar la percepción del acceso al crédito por aquella época:

Nosotros nunca tuvimos créditos con bancos, como le digo yo, lo único que nos dieron fue un sobregiro y con palanca [una ayuda de un familiar]. Cuando nosotros fuimos a comprar esta casa, a Enrique le faltaba una plata y lo que le dieron fue un sobregiro, en esos [años] 80’s no, de pronto creo que era la caja de crédito territorial, allí compré mi motico fz, entonces para esa época habían créditos para las personas que tuvieran siembras, había un amigo de mi hermano que tenía una finquita cafetera por el Pomo, entonces tenía cuenta en el banco del Cerrito [sucursal de la caja de crédito territorial], solicitó la moto y que la iba a pagar con el cultivo de café, le concedieron un crédito bastante blando, como a un año, no recuerdo. Se pagaba cada tres meses la cuota, para pagar con el cultivo del café. Solamente tuve ese crédito en ese año, eso fue en 1983 por ahí, pero de resto no tuvimos otra clase de créditos. Nosotros siempre tuvimos créditos con particulares, con bancos nunca.

Finalizo este epígrafe con la opinión de Ofir sobre su acceso a créditos en la actualidad: “ni comparación, los bancos ahora andan detrás de uno para que le cojan plata, jajaja, ni punto

de comparación, a mí me mantienen llamando: ¿no quiere más platica?”. Ella desconoce las razones de por qué hoy es más fácil adquirir un empréstito y como ella, muchos colombianos (sobre todo los que pasan de 40 años) no han reflexionado sobre la apertura de los mecanismos de financiación, que es presentada como la opción que les brinda el Estado, para que procuren y gestionen su propia libertad y seguridad a través de las oportunidades que ofrece el mercado (Langley 2009: 1410).

1.1.2 Políticas encaminadas a la protección de los deudores

En este acápite hemos decidido distinguir aquellas normatividades que han contribuido a proteger a los deudores. Empezaremos por nominar que el artículo 1625 del Código Civil Colombiano, abre el espectro para la llamada *extinción* de un compromiso crediticio. Esta legislación concede a quienes no tengan los medios para cumplir con sus obligaciones financieras la prescripción de deudas, que establece un período que oscila entre diez y veinte años, hasta que se lleve a cabo una acción ejecutiva ante un juez, que deja en firme dicha prescripción⁸. Esta normatividad data del año 2000 y ha adquirido distintas adendas, que han de tenerse en cuenta para la prescripción de una tipología de crédito puntual, dado que cada caso tiene especificidades que deben ser estudiadas bajo el amparo de la Ley.

De otra parte, se hace referencia a la Ley 1266 de 2008: Habeas Data, esencialmente en lo que tiene que ver con la protección de la información de carácter financiero y crediticio de las personas. Su beneficio radica es que los ciudadanos ganan el derecho a conocer, actualizar, rectificar y suprimir los datos personales que se encuentran almacenados en bases de datos y archivos, mediante consultas y reclamos ante las entidades pertinentes. De manera, que en la aprobación de un crédito la información en las centrales de riesgo, puede ser refutada⁹ por el interesado en caso de encontrarse en desacuerdo. En cuanto a la permanencia de la información en las centrales de riesgo, el artículo 13 estipula que la

⁸ Los abogados que asesoran en temas de prescripción de deudas explican que para que este mecanismo sea legítimo, el deudor moroso después del tiempo que indica la Ley debe presentarse ante un juez para solicitar la extinción de la deuda, el juez a su vez, inicia un proceso donde notifica al acreedor que la deuda cumple los requisitos para prescribir y emite un fallo judicial para dejar libre de su acreencia al deudor moroso.

⁹ Esta reclamación se puede hacer a través de un derecho de petición que se encuentra amparado en el artículo 23 de la Constitución Política de Colombia: “Toda persona tiene derecho a presentar peticiones respetuosas a las autoridades por motivos de interés general o particular y a obtener pronta resolución”

información de carácter positivo permanecerá de manera indefinida y los datos relacionados con una situación de incumplimiento de obligaciones tendrán un término de permanencia por el doble del tiempo de la mora o máximo cuatro (4) años contados a partir de la fecha en que sean pagadas las cuotas vencidas o sea extinguida la obligación.

Posteriormente, la Ley 1328 de 2009 ofrece lineamientos de protección a los consumidores del sistema financiero, de los seguros y de los productos del mercado de valores. Esta normatividad incluyó: el Sistema de Atención al Consumidor Financiero (SAC), por esto cada entidad financiera está obligada a tener un Defensor del Consumidor Financiero. Asimismo, reguló a las entidades financieras para que el usuario reciba información óptima sobre la calidad, uso y naturaleza de los productos financieros. Además, instituyó la recopilación de información y obtención de pruebas en los casos de fraude, hurto o cualquier otra conducta castigable realizada mediante el uso de tarjetas crédito o débito a través de transacciones físicas, electrónicas o telefónicas.

Seguidamente, la Ley 1555 de 2012 elimina las penalizaciones por el pago anticipado de las obligaciones crediticias, lo que favorece a los consumidores financieros en dos vías. La primera es que los clientes de productos financieros pueden pagar sus créditos cuando tienen excedentes de dinero, sin incurrir en costos adicionales al capital adeudado. La segunda es que los clientes pueden buscar alternativas para vender su cartera a la entidad financiera que ofrezca la tasa de interés más beneficiosa, lo que favorece la competitividad en el sector. En esta normativa también se estableció el Sistema Administrativo Nacional para la Educación Económica y Financiera, que determinó las condiciones y lineamientos para el funcionamiento de este programa. Vale la pena resaltar que, para llevar a cabo esta iniciativa se conformó una comisión encabezada por el Ministerio de Educación Nacional (MEN), junto con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, así como altos representantes de entidades financieras.

Por su parte, el Decreto 587 de 2016 regula la seguridad de las tarjetas crédito y débito, en particular, la reversión de los pagos electrónicos, complementando aspectos relacionados con los avances tecnológicos, que no fueron considerados en la Ley 1480 de 2011 o Estatuto

del consumidor. En 2016 también se sancionó la Ley 1793 de 2016, más conocida como la Ley de Costos Financieros, esta legislación no permite que las entidades financieras puedan exigir saldos mínimos en las cuentas de ahorro, tampoco pueden cobrar costos financieros cuando una cuenta ha tenido inactividad por 60 días y la obligación de conceder intereses por rentabilidad en todas las cuentas de ahorro. Unos años después la Ley 2009 de 2019 obliga a los bancos a conceder cada mes y sin costos adicionales, una canasta de tres servicios abarcados por un único pago en la cuota de manejo para cuentas de ahorros, tarjetas débito y tarjetas de crédito. Una última medida de protección del consumidor financiero fue la Ley 2300 de 2023 o conocida popularmente como la ley “dejen de fregar”, en ella se establecen canales, horarios y periodicidad en que las entidades financieras pueden hacer sus labores de cobranza a las personas que se encuentran morosas. Esta normativa es considerada una conquista para los derechos de los consumidores financieros, puesto que se abrogan algunas prácticas tradicionales de cobro como: tratos irrespetuosos, preguntar el motivo del no pago, contactar referencias personales, llamadas en domingo, festivos o en horario no hábil.

Vale la pena precisar que, en Colombia no hay una organización central para la defensa del consumidor financiero. Cada institución financiera en el país está obligada a tener un funcionario que proteja los derechos de los clientes de productos financieros (Ley 1328 de 2009). Pese a que son ellos quienes recaban reclamaciones que podían dar lugar a la formulación de medidas que amparen a los clientes de entidades financieras, no hay evidencia de que estas figuras sean las que impulsan la normatividad para una mayor protección de los deudores. En general, las propuestas que llegan a convertirse en normatividades son presentadas por el Poder Público, que para el caso de Colombia, esta función legislativa la ejerce el Presidente de la República, su gabinete y el Congreso de la República que se encarga de elaborar, interpretar, reformar y derogar las leyes y códigos en todos los ramos de la legislación.

Además, la base de datos que condensa toda la normatividad vigente en Colombia, no cuenta con el acceso al proyecto de Ley que antecede su puesta en marcha, mucho menos se puede conocer el autor; usualmente el ponente de la Ley queda en el anonimato, ya que todas

finalizan con la frase “comuníquese y cúmplase” acompañada de la firma del Presidente de la República. Sin embargo, en los últimos años, algunos proyectos de Ley como “borrón y cuenta nueva” o “dejen de fregar” tuvieron alto reconocimiento de sus autores y ponentes en los medios masivos de comunicación. Al parecer, esto luego puede ser usado para mostrar gestión en las próximas contiendas de elección popular.

En este orden de ideas, la coexistencia de medidas para que las instituciones financieras puedan ofrecer sus servicios con más libertad y las normatividades que protegen a los clientes financieros se articulan con el concepto de “doble movimiento” propuesto por Karl Polanyi (2007 [1944]). Este se consolida como un principio organizador de la sociedad, por una parte, el librecambio se consolida como método para que el mercado se autorregule, y por otra, se adoptan herramientas protectoras para los usuarios, tales como, legislaciones, asociaciones y otros instrumentos de intervención (2007 [1944]: 219). Con este paradigma la sociedad se ha protegido de los efectos de una economía sometida al mercado (2007 [1944]: 135).

1.1.3 Medidas de protección durante la emergencia sanitaria por COVID-19

El año 2020 estuvo marcado por la contingencia del COVID-19. En materia financiera, produjo circunstancias adversas para muchos ciudadanos. Fue en esa coyuntura que la Superintendencia Financiera impartió medidas para atenuar las dificultades para los titulares de créditos en todas sus tipologías, con la Circular Externa 022 de 2020 se definió del Programa de Acompañamiento a Deudores –PAD– y se incorporaron estrategias prudenciales en materia del riesgo de crédito. El PAD tenía el objetivo de aplicar medidas dirigidas para los deudores afectados por la pandemia, de hecho, se reconoció la nueva realidad económica del deudor, para respaldarlo con herramientas que le permitieran continuar con la atención de las obligaciones crediticias existentes, como: la reducción en el valor de la cuota, la estabilidad de la tasa de interés inicialmente pactada, la concesión de nuevos períodos de gracia sin el cobro de intereses y otros costos asociados, durante el horizonte de esta coyuntura. Es pertinente mencionar que otras circulares jurídicas emitidas por la Superfinanciera, como la Circular Externa 026 de 2017, han tenido el objetivo de

modificar las condiciones de crédito, por ejemplo, según la capacidad de pago del deudor, con el propósito de que no esté reportado en las centrales de riesgo, mientras se normalizaba su situación financiera, esto sucedió en medio de época de recesión económica por el que atravesaba el país.

Del mismo modo, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público tomó medidas tendientes a facilitar la inclusión financiera digital mediante la expedición del Decreto 222 de 2020, que reguló: los depósitos y créditos de bajo monto, el microcrédito y los corresponsales bancarios. Estos instrumentos fueron útiles para la canalización de recursos durante los confinamientos más estrictos para evitar la propagación de la pandemia.

Adicionalmente, el Gobierno Nacional expidió los Decretos Legislativos 560 y 772 de 2020, en los que se dictaron medidas especiales para procesos de insolvencia, para mitigar los efectos de la emergencia social y económica dirigida a personas y a empresas. Esto fue prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2022.

En el año 2021, después de varios intentos para aprobar esta normatividad, incluso antes del COVID-19, hubo voluntad política para dar un respiro a los deudores colombianos reportados en las centrales de riesgo. Con la Ley 2157 de 2021, conocida también con el nombre de Ley de “borrón y cuenta nueva”, se estipularon beneficios en dos sentidos: primero, que todas las obligaciones que merecían un reporte negativo durante la emergencia sanitaria, no serían reportadas en las bases de datos en este período, con la condición de que el titular de la obligación, previamente pactara la reestructuración de la obligación con la entidad acreedora. Segundo, que quienes se ponían al día con sus deudas en un tiempo límite fijado por la Ley, podían eliminar todos los reportes negativos de su vida crediticia. Esta Ley concertó que luego de octubre de 2022, los reportes negativos solo serían eliminados una vez el deudor haya cumplido el término de permanencia máximo de castigo en las centrales de riesgo, que corresponde al doble del tiempo de la mora y máximo 4 años desde que se pagó o se puso al día con la obligación.

Para finalizar, en febrero de 2023, el actual gobierno presentó un proyecto de ley para ampliar estos salvamentos crediticios hasta por un año más. Esto coincidió con la radicación de dos propuestas: por un lado, dar trámite a procesos de crédito popular y barato. El término popular en este contexto se asocia con personas que desempeñan trabajos informales, pero también incluye las pequeñas y medianas empresas de diferentes ámbitos de la economía y emprendedores del sector agropecuario.

De otra parte, ante el Congreso de Colombia, desde hace varios años se ha venido planteando una iniciativa para establecer la obligatoriedad de la Educación económica y financiera en el país, en los niveles básicos de formación primaria y secundaria. Esto se concibe como medida de protección a los usuarios cada vez más financiarizados (Guérin 2012). Aunque esta propuesta ha tomado más fuerza en el gobierno actual, los programas de alfabetización financiera han sido liderados por la Banca de Oportunidades desde 2006, sin embargo, sigue existiendo la necesidad de actualizar los contenidos de esta orientación pedagógica con ajustes más adaptados a las realidades financieras de los ciudadanos. Es probable que se requiera una perspectiva desde las Ciencias Sociales o desde otras áreas del conocimiento, para diseñar un currículo más acertado en esta formación. Esto da pie a tratar el tema con mayor detenimiento en el siguiente apartado.

1.1.4 Las tensiones de la inclusión financiera

El Banco Mundial define inclusión financiera como el acceso a servicios financieros útiles y necesarios para personas y empresas. Este organismo multilateral confía que esta propuesta es clave para facilitar la reducción de la pobreza y motivar la prosperidad compartida (Banco Mundial 2022). Esta definición es el punto de partida para exponer una serie de debates que se han originado desde la antropología económica alrededor de la inclusión financiera. La culminación del periodo de 1945 a 1975 se vio marcada por una crisis de integración de las comunidades con menos recursos al resto de la sociedad, esto en parte fue solucionado convirtiendo a “todas las personas del mundo en microcorporaciones o [con] la democratización del crédito” (Graeber 2011: 273). Bajo el amparo de la política de inclusión financiera, los préstamos para las personas en condición de pobreza, tanto en el Norte como

en el Sur global, han crecido de una manera exponencial y han representado ganancias muy lucrativas desde 1990 (Soederberg 2014). Esto gracias al apoyo de organismos multilaterales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional que han dispuesto “recetas” para ser adoptadas por los Estados, lo que ha facilitado el acceso a recursos crediticios para gran parte de la sociedad.

Esto sucedió quizá cuando el Banco Mundial, una vez vio fracasar sus esfuerzos por comprometer a los Estados del Tercer Mundo hacia la austeridad, a través de programas de ajuste estructural –que en lo particular desfinanciaban la inversión social–, incentivó campañas para fomentar la inclusión social a través del crédito (Elyachar 2002; Carrier 2005). Esta institución ha coadyuvado a la aplicación de iniciativas que involucren actores públicos y privados con el fin de propiciar entornos normativos y regulatorios para ampliar el acceso a servicios financieros ofrecidos por entidades bancarias y no bancarias (de carácter formal).

Corresponde preguntarse si la inclusión financiera ha tenido los resultados que organizaciones como el Banco Mundial esperaban. La respuesta es que esta institución está persuadida por el impacto positivo que causa el acceso a un portafolio amplio de servicios financieros en la vida cotidiana de familias y empresas, adicionalmente, argumenta que estos mecanismos cooperan para alcanzar algunos de los (ODS) Objetivos de Desarrollo Sostenible (Banerjee & Duflo 2015: 214); al mismo tiempo, defienden que los instrumentos de crédito facilitan la planificación a largo plazo y son con frecuencia la solución a los eventos inesperados (Banco Mundial 2022). Sin embargo, la inclusión financiera, presentada como una política para abordar la pobreza y el subdesarrollo en los países del Sur, ha enfrentado fuertes críticas. Por ejemplo, en los programas para incentivar las microfinanzas han tenido un impacto controvertido (Banerjee & Duflo 2015), pues existe evidencia preocupante por las tasas de morosidad y el sobreendeudamiento de los usuarios de microcréditos (Guérin 2012: 2). Esto se demostró en la localidad India de Andhra Pradesh. La pesada carga que significaron los microcréditos fue el detonante que instó a muchos habitantes a suicidarse. Este caso no es único, existen cifras alarmantes de crisis por las deudas excesivas en otras latitudes: Filipinas, Camboya, Ghana, Mongolia, Camerún, Benín

y Níger son algunas de las regiones que están sufriendo por este flagelo (Guérin et. al. 2014a: 5).

En este sentido, autoras como Susanne Soederberg (2014) critican la agenda de la inclusión financiera con argumentos que desmienten los beneficios de esta política. Primero, el crédito/deuda se ha vendido como el medio para acceder al consumo, lo que debate con el uso que le dan los trabajadores pobres: la provisión para sus necesidades básicas. Segundo, las representaciones de poder entre acreedores y deudores están marcadas por la naturaleza coercitiva y explotadora de estas relaciones (2014:163). Estas razones dan lugar a examinar que el crédito/deuda, presentado como solución, irónicamente se convierte en un problema más (Guérin 2012:2), ya que puede llegar a ser un mecanismo que da pie a la industria de la pobreza (Soederberg 2014). Esta última se fundamenta en que los gobiernos respaldan una nueva infraestructura financiera, que afecta en mayor medida a las personas con recursos vulnerables; son ellos quienes asumen los altos costos financieros del dinero y dejan mayores ganancias al sector.

En la actualidad, la mayor rentabilidad que pueden obtener las entidades financieras por cuenta de la denominada inclusión financiera, se debe a que todo el andamiaje que respalda esta iniciativa contribuye a justificar el cobro de tasas de interés relativamente altas por parte de los prestamistas, al mismo tiempo, las operaciones de préstamos son posibles precisamente gracias a las estrechas interconexiones con las principales redes financieras y del mercado de capitales (Langley 2008: 163).

La retórica que asume que la inclusión financiera es el método más eficiente para ayudar a los pobres en la era neoliberal no corresponde solamente a las organizaciones internacionales de desarrollo, sino que también es ahora un discurso de los Estados (Soederberg 2014: 30). De ahí que, que desde 2006, el gobierno nacional colombiano haya venido estimulando propuestas para el uso asertivo de servicios financieros, junto con la promoción de la educación financiera dirigida a ciudadanos de bajos ingresos, pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de tener usuarios más calificados e idóneos para el sistema (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016). Esto conlleva a exponer que, en el contenido de la política de

inclusión financiera, encontramos hermana la educación financiera como un programa gubernamental que pretende regir la forma en que las personas calculan y administran sus finanzas (Lazarus, 2016).

Los programas de educación financiera de gran alcance surgieron por primera vez a fines de la década de 1990 en los países más financiarizados como Estados Unidos, Reino Unido y Australia. A principios de los 2000, setenta y cinco países implementaban programas (tanto públicos, como privados) de educación financiera (Guérin 2012; Guérin, et al. 2014: 9). En la actualidad, esta política ha sido acogida por países de ambos hemisferios.

En Colombia, se encontró que los primeros impulsos para generar propuestas de educación financiera procedieron del sector privado a través de Organizaciones No Gubernamentales (ONG), muchas de ellas financiadas con recursos del sector productivo. Por ejemplo, la Fundación Carvajal, la Fundación de la Mujer, la Fundación Paz y Bien, quienes desde el año 2005 comenzaron a planificar una política pública que involucrara al Banco de la República, para promover programas de educación financiera, coordinados a través de una red nacional de organizaciones (Benítez 2019: 64). Dos normatividades destacan como las abanderadas de la política de educación financiera. Primero, el Decreto 457 de 2014 por medio del cual se conformó una comisión interinstitucional para el desarrollo de la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera. Básicamente, en esta normatividad se crea la infraestructura operativa para avanzar en los objetivos de educación financiera en Colombia, en cabeza de la Superintendencia Financiera y el Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Segundo, en septiembre de 2020, en medio de la emergencia sanitaria, el gobierno expidió el Documento CONPES 4005 que formuló los parámetros relacionados con la pertinencia de los programas de educación económica y financiera para personas de ingresos bajos, pequeñas y medianas empresas y emprendedores de la agroindustria.

Ahora bien, definamos el concepto de educación financiera de acuerdo a la OCDE (2005), uno de sus proponentes principales: “[...] el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, a través de información, instrucción y/o el

asesoramiento objetivo [...]” (2005:26). De acuerdo a esto, las personas con esta capacitación deberían desarrollar las habilidades y la confianza para reconocer oportunidades y riesgos que les ayude a tomar decisiones que mejoren su bienestar. La voluntad de la OCDE para difundir la idea de la importancia de la educación financiera es palpable, con la inserción de un módulo que evalúa conocimientos financieros en el programa para la evaluación internacional de alumnos (PISA), que se aplica en los países que hacen parte de esta organización (Lazarus 2016: 4). Esta prueba, además de medir y comparar las competencias en áreas como matemáticas, comprensión lectora y ciencias, también examina habilidades financieras, con el argumento de evaluar las capacidades para afrontar los retos de la vida real. De manera que, todos los países que quieran incorporarse a la OCDE, deben aplicar estas evaluaciones internacionales. Colombia inició su adhesión en el año 2013¹⁰ y las pruebas PISA de 2014 revelaron que los jóvenes colombianos poseen conocimientos deficientes sobre conceptos financieros (El País 2014).

Es clave anotar que Colombia no es el único país con estos resultados. Los organismos multilaterales defensores de la educación financiera han denunciado la insuficiencia de estos conocimientos tanto en el Sur, como en el Norte global. Estas instituciones argumentan que los ciudadanos que dominen estos razonamientos pueden ajustar la industria financiera y sus productos, ayudando a encontrar el equilibrio entre la regulación gubernamental y el capitalismo de *laissez-faire*. Esto supone que los consumidores informados castigarán los productos que no aumenten su riqueza y recompensarán a los que si lo hacen (Arthur 2012: 36). Pero, en todos los años que se ha aplicado la iniciativa de educación financiera, una competencia financiera más beneficiosa para los deudores está lejos de alcanzarse.

Desde el punto de vista social, se lanzan fuertes críticas a los programas de educación financiera que promueven la autodisciplina que supone formas de austeridad y renuncia material (Langley 2009). A propósito, Jeanne Lazarus (2016) propone un debate sobre el concepto de educación financiera. La consideración que implica que las personas se enfrenten a productos financieros complejos, no puede limitarse a una visión tradicional de los presupuestos familiares, donde la consigna es: “no se debe gastar por encima de los

¹⁰ Colombia fue aceptada como el miembro 37 de la OCDE en 2020.

ingresos”. Sino que las decisiones financieras deben tener en cuenta el ciclo de vida de las personas: ahorrar cuando sea necesario, pedir prestado en el momento adecuado, prepararse financieramente para un nuevo bebé o para la separación de una pareja o acumular riqueza para la jubilación. Pero también los riesgos potenciales o las contingencias de la vida que podrían enfrentar: enfermedad, desempleo o quiebra (2016: 1-5). Relacionado con esto, Isabelle Guérin (2012) expone que los estudios empíricos que han intentado medir el impacto de los programas de educación financiera han encontrado, por un lado, mejoras en el comportamiento hacia las decisiones de jubilación, el aumento del ahorro y la reducción de la deudas, pero otras pesquisas han revelado que estas iniciativas tienen un efecto limitado o marginal, ya que los individuos se muestran desinteresados en la aplicación de estos preceptos (2012: 6) en su cotidianidad.

Por lo anteriormente expuesto, se ha criticado que el discurso sobre educación financiera es el mismo en los países desarrollados y en los países periféricos (Martin 2002). Esto indica que el grado de estandarización para la aplicación de estas políticas, puede ser una de las razones que explican por qué no se alcanzan las metas y deben seguir implementando programas sobre conocimientos financieros. Desde perspectivas antropológicas, estas iniciativas de educación financiera deberían enfatizar en la necesidad de cursos que tengan en cuenta las especificidades locales (Guérin et, al. 2014a: 10). Esto no ocurre en realidad: los programas públicos y privados de enseñanza en temas financieros en Colombia reflejan una profunda ignorancia de las formas en que las personas perciben y usan las finanzas. Es probable que el material empírico de esta pesquisa pueda mostrar las complejas estrategias que aplican hogares con dificultades financieras, para sortear los distintos compromisos que tienen con el sector financiero formal e informal.

Como corolario, podemos decir que la implementación de políticas de inclusión y educación financiera tiene la consigna de invitar a todos los ciudadanos a formar parte del sistema financiero de manera aparentemente voluntaria, sin tener en cuenta que hay factores estructurales que acorralan a las personas, sobre todo las de bajos ingresos, a incorporarse obligatoriamente con productos de endeudamiento. Entre las razones frecuentes que constriñen a las personas a endeudarse de manera crónica se encuentran la responsabilidad

de los gastos corrientes o los eventos catastróficos inesperados (Guérin 2012). En estos casos, los conocimientos financieros no son útiles, por lo general, se pasan por alto cuando existen emergencias como las enfermedades de los hijos u otros miembros de la familia, la pérdida del empleo, las condiciones incapacitantes para obtener ingresos. Sin embargo, desde la antropología y la sociología se llevan a cabo análisis minuciosos sobre cómo las personas en condición de pobreza manejan su dinero. Estas investigaciones detectan que, en oposición a lo que piensan los que formulan y diseñan las políticas para alfabetizar financieramente a la población, las personas tienen habilidades y conocimientos extremadamente complejos y sofisticados; que les permiten planificar, calcular, anticipar, ahorrar y sacar adelante su proyecto de vida (Collins et al. 2009; Zelizer 2011a; Villarreal 2010; Guérin 2012; James 2015). Lo paradójico es que los ponentes de la educación financiera rara vez reconocen las realidades al interior de los hogares y a pesar que detectan fallas arraigadas en los sistemas que implementan, no proponen estrategias que se atemperen a las necesidades formativas de las personas y se adapten a su cotidianidad. Langley (2008) señala que la pretensión de formar sujetos inversores sigue siendo poco efectiva y resulta más una ambición que un logro (2008: 112). En esta línea, Guérin (2012) manifiesta que más que animar al ahorro y la inversión, la alfabetización financiera se presume como la alternativa para prevenir el sobreendeudamiento y garantizar prácticas financieras responsables. Por último, es importante mencionar que la expectativa de esta investigación es que pueda arrojar luz sobre la complejidad de las relaciones entre inclusión y educación involucrando las perspectivas de deudores y acreedores (formales e informales), además de dar claves para una crítica de la idea hegemónica de educación financiera.

1.2 Palmira: de la capital agrícola a la ciudad de dios colombiana

El municipio de Palmira hace parte del área metropolitana de Cali. En automóvil, se encuentra más o menos a 45 minutos al norte de la capital vallecaucana, separada por una carretera recta en medio de la cual se levantan diferentes empresas agroindustriales (Italcol, Imecol, por ejemplo) y una megaconstrucción de carácter deportivo, que en el futuro se ubicará como referente del vínculo urbano entre las dos ciudades. También en esta trayectoria se puede ubicar el Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón y las dos Zonas Francas –Pacífico y Palmaseca– que prestan servicios para todo el departamento Valle del Cauca.

Una de sus características principales es el monocultivo de caña de azúcar, proceso histórico de herencia feudal que terminó siendo un gran conglomerado empresarial y político ligado sobre todo a la centralidad económica de Cali, aun cuando Palmira atrajo de forma periódica a trabajadores de la caña, especialmente en las oleadas de migrantes acaecidas a lo largo del siglo XX esto, además, asociado a la tecnificación de la industria del azúcar y al incremento demográfico. Varios hitos históricos se pueden reconocer entre 1960 – 1997, de los que se pueden resaltar: la ciudad desarrolla una dinámica de crecimiento bajo normativas urbanas y cambios relacionados con el desarrollo a partir de la Planeación Integral (Manrique, 2019: 172). Se podría decir que en este período, Palmira entró en fase de modernización.

A Palmira se la conoce como la *Capital Agrícola de Colombia*, en la que hacen presencia instituciones dedicadas al ramo de la agricultura como el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) o el primer centro académico de educación superior del país, la Universidad Nacional de Colombia, con la facultad de agronomía. La convergencia de estas dinámicas institucionales impactan en la economía palmirana, involucrando aspectos del amplio espectro sociocultural que, después de los años cincuenta hasta los años noventa del siglo XX (Pérez, 2007: 17), se afirmó como un puntal de apoyo a los Planes de Ordenamiento Territorial (POT).

Uno de estos efectos es que, debido a la expansión de la industria de la caña y sus derivados, el impacto empresarial de Palmira tiene jurisdicción en municipios aledaños como

Candelaria, Pradera y Florida (Botero, 2022). Es decir, que Palmira jalona un buen sector de la economía de sus vecinos, por lo tanto se instala como centro de operatividad y de comercio en esta zona.

En este contexto también hay que mencionar el clima de Palmira. En promedio, la temperatura de este municipio es de 30°C. Hay largas temporadas en que la sensación térmica y de humedad puede sobrepasar los 34°C. Sin embargo, aunque proporcionalmente en menor medida, también se presentan períodos de intensas lluvias. Aunque en años recientes se han logrado avances significativos de cultivos tolerantes al tiempo extremadamente seco (DANE, 2016), también se debe reconocer que las sequías producen la pérdida de muchos productos y, por ende, descenso en la oferta y en su comercialización. Desde luego, esto afecta a medianos y pequeños productores, a la demanda en el mercado y a la estabilidad de los precios, pues encarece la escasa oferta de los productos cuando hay pérdidas.

Asimismo, la intensidad de las lluvias provoca derrumbes y desplazamientos de tierra. Cuando esto sucede en las carreteras, se presentan bloqueos que impiden el paso de los productos cultivados a grandes centros de mercado como puede ser la ciudad de Cali. Pero también se ven afectados los canales de riego. Una noticia publicada el día 4 de mayo del año 2022 por la emisora de radio La W da cuenta de la confluencia de los dos fenómenos: sequía y lluvias, que originó por descuido y poca prevención, el taponamiento de uno de estos canales, generando la pérdida de cultivos de maíz, cilantro, plátano y tomate en el corregimiento de Rozo, adscrito a Palmira. En su momento se entrevistó a Eduard Ramírez, vicepresidente de la Junta Pro-Aguas en Rozo, quien se refirió a los agricultores: “[...] por el momento los cultivadores deben usar motobombas, específicamente en los cultivos de cilantro y perejil, debido a la sequía en el caudal. «Para cubrir terrenos hay que desembolsar unos \$160.000 (\$35.6 USD) pesos diarios», agregó” (La W Radio, 2022).

Como se puede ver, este tipo de situaciones propician incertidumbres en las economías locales y en los propios cultivadores. La amenaza no sólo de daño, sino de probabilidad dudosa de recuperación (esperar hasta la siguiente temporada de cultivos implica gastos de insumos, fertilizantes, entre otras cosas), impacta negativamente en las ganancias de los

agricultores, sumándose esto a otras problemáticas socioeconómicas de Palmira. Y en cuanto al cultivo de la caña, los vehículos de carga pesada que se usan para transportar los cortes de cada día pueden quedarse atrapados en medio del fango, durante mucho tiempo, a costa de la regularidad de sus entregas y sus ciclos de viajes.

Por su parte, hay que consignar que un medio de transporte (a la vez que una estrategia informal de emprendimiento) es el mototaxismo. Es decir, motos que se apostan en sitios estratégicos del municipio, para ofrecer servicio análogo de taxis. El mototaxismo cubre rutas hasta rincones profundos de Palmira, dado que en el municipio no hay servicio público de transporte. Se conoce de personas que compran motos para alquilar y sacar a créditos de esta manera que, por lo demás, en algunas ocasiones también se presta como mensajería interna. Los mototaxistas generalmente se exponen a largas jornadas de trabajo y, debido a que la naturaleza de su labor es informal, no tienen cobertura en salud, ni prestaciones sociales. La intemperie (calor extremo o lluvias) y la postura en la moto, les llevan a padecer de enfermedades del cuerpo y de otro tipo, que no son atendidas en el sistema de salud.

Partiendo de esta complejidad, podríamos decir entonces que reducir significativamente las gradientes en salud requiere cambios estructurales profundos, incluyendo el papel del Estado en el funcionamiento de los mercados y el rol redistributivo de éste. La falta de oportunidad laboral, baja cobertura al sistema seguridad social, educación, y las condiciones de seguridad, calidad y sostenibilidad del ambiente, entre otros macro determinantes, ejercen profundos efectos sobre el estado de salud de los mototaxistas (Hinestroza 2015: 25).

Aunque en Palmira ya se pueden encontrar a mototaxistas organizados en el sector del transporte, la realidad arriba señalada hace parte del día a día de estas personas, que circulan por el municipio en turnos de ocho a diez horas en promedio. Se demanda una regulación por parte del Estado y de la administración municipal propuestas en vías de una resignificación en torno a este tipo de trabajos, tanto por el servicio que prestan a la comunidad como por la protección social de quienes acometen estas largas faenas sin reconocimiento formal.

De alguna manera, el mototaxismo puede ser considerado una faceta del emprendimiento y propiciador, si bien de empleo informal, al menos de unos recursos mínimos vitales para el sostenimiento cotidiano de una persona y/o su grupo familiar en Palmira que, a pesar de ser un municipio pequeño, está ubicado estratégicamente cerca de Cali y cuenta con instituciones de educación superior, clínicas de primer nivel, centros de producción neurálgicos para la economía regional y otra serie de establecimientos, no está articulado por una red de transporte público. En otras palabras, no hay una configuración de un potencial usuario del transporte que necesita desplazarse de un rincón a otro.

Ese vacío lo están llenando los mototaxistas, cubriendo una demanda permanente pero desde la informalidad, lo cual no deja de ser una paradoja, pues mientras Palmira alcanza el nivel de municipio intermedio en el departamento, aún buena parte de su ciudadanía depende de un sector informal para movilizarse en su interior. Esa informalidad da sustento a la idea de que, en función de ciertas prácticas, zonas de influencia o presencia, así como escasa regulación, haya líneas tenues entre el trabajo informal y el ilegal (Montoya J. et. al 2017), teniendo esto fuerte incidencia en la situación de orden público. Aún así, los usuarios de los mototaxis son constantes por sus propias necesidades de desplazamiento.

El enclave estratégico que significa Palmira a instancias de una hacienda basada en el monocultivo, pudiera orientar a la consideración de una bonanza económica para el municipio. Sin embargo, en un país como Colombia, veremos que esto no necesariamente es así.

1.2.1 Violencias, marginalidad y pobreza

Palmira hace parte del denominado eje productor y transformador de la caña de azúcar, que involucra el corredor de los municipios de Pradera, Florida y Candelaria (Centro Nacional de Memoria Histórica, 2014: 30). Se habla entonces de una subregión cañera que potencializó la industria de este sector en el suroccidente colombiano que apenas a inicios del siglo XX pudo ser conectada a los otros municipios del recién fundado departamento de Valle del Cauca por medio del ferrocarril. La integración fue progresiva y lenta, sin embargo,

la fractura sociopolítica que para el Valle del Cauca significó el período llamado *La Violencia*, que se presentó después del 9 de abril de 1948 (cuando asesinan en Bogotá al caudillo Jorge Eliécer Gaitán) y se extendió por aproximadamente diez años, determinó una herencia funesta en las zonas rurales y municipios intermedios.

Para situar a lectores en torno a la incidencia de la etapa de *La Violencia* en Colombia, en términos generales hay que decir se venía incubando desde la Guerra de los Mil días, con que Colombia ingresó al Siglo XX (Guzmán et. al 2011), y que fue instigada desde los dos partidos hegemónicos (Liberales y Conservadores) en aquella época, por la administración del poder. Desde los respectivos directorios municipales, que replicaban lo que se operaba en Bogotá, los líderes de regiones donde había más influencia y militancia del partido conservador fomentaban persecuciones y asesinatos contra quienes mostraran filiación liberal, lo cual originó acciones cruentas de defensa por parte de los liberales. Durante casi diez años las expresiones de violencia, especialmente en la ruralidad colombiana, tomó un carácter de irracionalidad sin límites.

La larga trayectoria de violencia también determinó otros perjuicios, relacionados con la problemática generalizada de intimidaciones y barbarie: crisis de la industria de la caña y reordenación del espacio urbano y rural, así como la emergencia de economías ilegales expansivas a través incluso de la cordillera occidental hacia el departamento de Tolima. En este punto se debe mencionar un dato clave para Palmira: en los primeros años de la década de 1970, se empezaron a presentar ocupaciones ilegales de tierra (Taussig, 1980) al tiempo que se implementó un programa de crédito agrario para tratar de mitigar la pobreza del campesinado, que en parte trabajaba en los ingenios, pero los resultados no fueron los previstos: sustitución de cultivos, tecnificación costosa y reemplazo de productos por el monocultivo. Así, como lo asegura Taussig (1980: 122), los campesinos no pudieron responder afirmativamente al crédito y hubo un descenso en la actividad agropecuaria en la ciudad de Palmira.

De igual manera, los productos usados en las fumigaciones eran de un alto nivel de toxicidad que acabó con otros cultivos, empobreciendo más a pequeños agricultores sujetos, además,

a nuevos tipos de contratación a la que no estaban acostumbrados. Los que más se beneficiaron de estas transformaciones fueron los empresarios de la caña y, por supuesto, los ingenios azucareros que tomaron un nuevo aire.

A mediados de los ochenta, además, empezó a consolidarse el negocio del narcotráfico en buena parte del país mientras que sectores vulnerables y vulnerados por la pobreza en Palmira fueron encontrando en estas actividades ilícitas algunas formas de subsistencia, connotando con el paso de los años más episodios y formas de violencia en Palmira.

A partir de la violencia, los narcotraficantes proyectan su control hacia esos lugares, regulando el acceso, los flujos y los actores que circulan por el territorio, tanto en la zona plana, como en la zona de ladera y en el piedemonte pacífico (Centro Nacional de Memoria Histórica 2014: 146).

La ciudad ha sido escenario del entrecruce de diversas dinámicas de violencia, en las que el microtráfico (marihuana, cocaína, heroína, drogas sintéticas, especialmente) se ha afirmado como un actor central, propiciando la sectorización de barrios, lo que se conoce como *Fronteras Invisibles*, es decir, zonas barriales o interbarriales (e incluso comunales) que están vedadas a los habitantes de los otros territorios. Infringir esos códigos, que se muestran como normas, puede acarrear severos castigos como la muerte. Buena parte de esas víctimas son jóvenes, muchos de ellos integrantes de pandillas que, poco a poco, en su articulación con el tráfico de drogas, evolucionaron hasta convertirse en una especie de bandas al servicio de las jerarquías de los respectivos carteles de microtráfico.

Los esfuerzos de las autoridades por controlar y erradicar estas expresiones de violencia han rendido algunos frutos, desarticulando varias bandas, pero aquellos ex integrantes que ya sea por prescripción de términos de acción penal o desde la clandestinidad siguieron su trayectoria en el crimen, fueron conformando disidencias que, en su momento, crearon o reprodujeron nuevos grupos con nombres diferentes, nuevas bandas, generando una alta percepción de inseguridad en el municipio y con alta incidencia criminal en los barrios populares, especialmente, coadyuvando a los niveles de violencia urbana. La variable central

está atravesada por la experiencia personal de ser víctima del delito, como se puede ver en un estudio desarrollado durante el año 2017.

[...] la circunstancia de haber sido víctima de un delito en el último año, es la variable con mayor incidencia en la sensación de inseguridad ciudadana. Se espera de manera lógica que el efecto de esa experiencia negativa tenga un comportamiento decreciente en el tiempo (Sarria, 2018: 57).

En lo que respecta a la zona rural, la conquista o reconquista de territorios por parte de los grupos subversivos o paramilitares, especialmente desde los primeros años del siglo XXI, recrudesció las dinámicas de violencia en Palmira. En el año 2002 se presentó una masacre en la vereda El Socorro, jurisdicción de Palmira, donde presuntamente el Bloque Calima de las AUC¹¹ asesinó a cuatro campesinos, acusándoles de ser auxiliares de las FARC. No eran hechos aislados, sino sistemáticos, y fueron originando procesos de desplazamiento forzoso, desarraigo y ruptura de hogares, entre otras cosas. Estas y otras formas de violencias se exacerbaban contra la sociedad civil.

Además de las prácticas directas de violencia contra la población civil, se destacan las amenazas contra los habitantes de las poblaciones en las cuales estaban incursionando, tratando de aislar a los moradores del influjo y del control insurgente (Centro Nacional de Memoria Histórica 2014: 297)

Otra de las intersecciones de la violencia en Palmira tiene que ver con el lavado de activos en el eje estratégico Buenaventura – Palmira – Cali (Centro Nacional de Memoria Histórica 2014), que creció de manera dramática durante la década de 2010. Una de las consecuencias de la percepción de ausencia que tienen los palmiranos respecto a la policía, traducido en un nivel de desconfianza identificado (Sarria, 2018) que extiende esa autorrepresentación del desamparo ciudadano frente al crimen organizado y no organizado. Parece, en todo caso,

¹¹ Las Autodefensas Unidas de Colombia (AUC) fueron una organización paramilitar que participó en el extenso conflicto armado colombiano. El mayor auge territorial y político lo tuvieron entre 1999-2002. Aunque se desmovilizaron por la *Ley de justicia y paz* desde 2004 a 2006, no cesó esta forma organizada de violencia, solo cambió su denominación, para hacer presencia en zonas donde existen cultivos ilícitos o para defender las rutas para el transporte de estupefacientes.

que esa sensación de inseguridad es directamente proporcional a esa especie de recelo que tienen los ciudadanos respecto de la policía¹² aún con los esfuerzos que hace la institución por conectarse con la comunidad, entre éstos los planes del cuadrante del circuito.

[...] un bajo nivel de confianza en la Policía influye en un mayor miedo al crimen por parte de los ciudadanos. Sumado a ello, conocer el plan cuadrante utilizado por esa institución genera un efecto contrario al esperado a nivel de ciudad, resultado que insinúa que la Policía debe agilizar estrategias de mejora en la imagen, para disminuir el miedo al crimen de las personas. (Sarria, 2018: 61)

Como se verá a continuación, debido a este cuadro generalizado de varias formas de crimen, Palmira estuvo considerada (junto con Cali) como una de las 50 ciudades más violentas del mundo (Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y Justicia Penal, 2017), pero iniciativas intersectoriales e interdisciplinarias desde las políticas públicas instauradas por la alcaldía junto con iniciativas de carácter cívico, lograron, poco a poco, bajar los índices de violencia y sacar al municipio de este listado.

No se debe olvidar, además, que el 28 de abril del año 2021 se realizó un paro nacional contra un proyecto de reforma tributaria presentado al Congreso de la República por parte del entonces presidente Iván Duque con su Ministro de Hacienda Alberto Carrasquilla. La presión social tenía como objetivo el retiro de dicho proyecto, pues se consideraba lesivo para los intereses de las clases menos favorecidas, con aumentos de impuestos y ampliación de éstos a la canasta familiar. Finalmente, la propuesta fue retirada y el titular de la cartera renunció. Todo esto, aún en el marco de las restricciones debidas a la pandemia por Covid-19 que, entre sus muchos efectos, produjo aumento de la pobreza y del desempleo.

Sin embargo, el retiro del proyecto, lejos de amainar la fuerza de la movilización social, la enardeció con el pasar de los días especialmente en Cali, ciudad que se convirtió en el

¹² Son varios los factores de desconfianza que activa la ciudadanía frente a la policía en Palmira. Entre estos podemos enunciar: la percepción de abuso de autoridad y la imagen de corrupción en torno a sus miembros (o a parte de ellos), por lo cual en el año 2017 la policía del municipio inauguró un centro de poligrafía con el fin de reducir los niveles de corrupción (El País, 2017).

epicentro de fuertes choques, especialmente, entre jóvenes que continuaban apostados en las calles y quienes constituían la llamada Primera Línea del estallido social y las fuerzas del orden. Las salidas / entradas de la ciudad estaban bloqueadas por los manifestantes y se vivieron meses de cruda violencia en la capital vallecaucana.

Palmira vivió una experiencia análoga de intensidad. Según el portal de Periodismo Vorágine (Fundación Vorágine 2022), el seguimiento hecho tanto por la Defensoría del Pueblo, como por el Comité de Derechos Humanos de Palmira, hubo sendos hechos de abuso policial materializados, por ejemplo, en desaparecidos, en el número identificado de heridos (48 en total) por parte de la Policía Nacional (puntualmente, se señala a miembros del polémico Escuadrón Móvil Antidisturbios –ESMAD-) y 10 mujeres que denunciaron haber sido víctimas de violencia de género, durante las noches del 2 y 3 de mayo de 2021, conocida como la *Larga noche de los cañaduzales*. Desde el Comité se hizo alusión general a la violencia de género en Palmira, enfocada ahora en la situación concreta de aquellas movilizaciones: “Palmira es un municipio donde la violencia sexual es alarmante. El extenso monocultivo de caña lo convierte en un escenario de terror para las mujeres, especialmente por la oscuridad. Igual pasa con los asesinatos, que son casi diarios” (Fundación Vorágine 2022).

Asimismo, hay que decir que durante aquellas jornadas algunos de los manifestantes bloquearon la entrada a Cali, incendiando el peaje e impidiendo el paso de alimentos, medicamentos o personas enfermas remitidas desde hospitales y clínicas de Palmira. Tampoco se permitía el paso por la carretera a personas que trabajaban en Cali, por lo cual se veían obligadas a buscar otras rutas, no necesariamente accesibles o cómodas. Por su parte, vecinos y manifestantes asentados en los barrios Monteclaro y Zamorano bloquearon en su momento las vías de acceso al municipio de Buga y, en general, al norte del departamento (Periódico El País 2021b).

En contraste, para el mes de mayo de ese año, se publicó una noticia en la que se afirmaba que Palmira, finalmente, había salido del deshonroso listado de las 50 ciudades más violentas del mundo (Periódico El País, 2021a), lastre que cargaba desde hace casi diez años. La

noticia en sí era halagüeña, pero el clima de violencia instrumental que se vivía, producto de la represión ante el estallido social y la pandemia del Covid-19, atenuó un poco el regocijo.

El Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y la Justicia Penal es un organismo constituido esencialmente por integrantes de la sociedad civil y sus instituciones, que tiene como propósito contribuir con autoridades de diferentes países para reducir índices de violencia. Para el año 2017, su informe ubicaba a Cali en el puesto 21 y a Palmira en el 31 con una total de 142 homicidios en el año 2016, habida cuenta de que la capital agrícola de Colombia contaba en ese momento con 306.727 habitantes (Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y Justicia Penal 2017). Violencia instrumental, simbólica, psicológica, de género, física: las múltiples dimensiones de este flagelo se yuxtaponían y se cristalizaban en el número de homicidios en Palmira, como lo muestra un estudio sobre la problemática en un corregimiento del municipio, enfocado en la población juvenil, efectuado en el año 2017.

La resolución de conflictos que muestran los datos no es muy atractiva, un 43% de los conflictos que tienen los jóvenes no usan el diálogo para su solución, en cambio se prefieren las vías de hecho, bien amenazando a golpes o insultando. La baja tolerancia a situaciones molestas, la necesidad de no aparecer como cobarde en una situación de conflicto hace que los chicos prefieran las vías violentas ya que estas les ofrecen reconocimiento entre pares y les proporciona algún estatus dentro de sus pandillas o grupos (Salas, 2017: 109).

Sirva este panorama general de la violencia presentada en Palmira, durante varios años de la década pasada, para reconocer las tensiones en una sociedad llena de contradicciones. Asimismo, hasta hace poco los liderazgos o la voluntad política no fueron suficientes para atenuar tanto las cifras como los procesos de expresiones violentas en el municipio que, no obstante haber abandonado esos sitios de desprestigio, no las ha erradicado completamente.

En todo caso, la violencia, la marginalidad, la pobreza y la exclusión tienen diversos anclajes más allá de lo económico (Anguiano et. al 2009: 2) y cuya identificación puede ofrecer claves determinantes no sólo para seguir comprendiendo el fenómeno, sino para darle un tratamiento preventivo y oportuno. Por citar un ejemplo, los datos sobre aportes a seguridad

social que se registraron oficialmente para el año 2017 pueden dar una idea concreta sobre el comportamiento de la empleabilidad, son las dinámicas del macrosector terciario las que propician mayor ocupación laboral en este municipio. De forma específica, la agricultura y sus actividades económicas fueron las que aportaron a la generación y estabilización del empleo: “[...] el sector con mayor participación en el mercado laboral formal es el de servicios agropecuarios (6.1%), seguido por actividades ejecutivas del gobierno (5.1%) y el sector agroindustrial de la producción de azúcar” (DATLAS Colombia, 2017). Se constató un total de 40.250 empleos en dicho año frente a una población económicamente activa de aproximadamente 140.000 personas, lo cual sigue siendo una cobertura laboral proporcionalmente baja.

Las anteriores cifras también responden a un contexto de antecedentes de trayectoria histórica. Para enfocarnos en la segunda mitad del siglo XX, se identificó que una oleada del pacífico y del sur del país llegó a ocupar buena parte de esos puestos de trabajo en la industria azucarera y, en general, de la producción agropecuaria (Hurtado y Urrea, 2004), mientras que en los procesos de sindicalización se gestó un segmento de trabajadores asalariados estables y otro completamente precarizado.

Además, en los últimos cuarenta años del siglo XX, la expansión urbana de Palmira significó, entre otras cosas, una masiva concentración de migrantes rurales al municipio (Manrique, 2019) y la exigencia a las sucesivas administraciones municipales de atender la coyuntura de la empleabilidad.

Todos estos factores se fueron presentando en un proceso de consolidación de empresas vinculadas al sector de la agroindustria, en una trayectoria de monopolización. Las élites de los ingenios azucareros poco a poco tejieron redes económicas y de mercado cada vez más fuertes en cuanto a la inversión, posicionando la competitividad del municipio, pero a la vez privilegiando a los trabajadores llegados de otras latitudes. La demanda laboral de la gente de Palmira se hizo más grande, pero la oferta no estaba dirigida a estas personas. Entonces, por un lado, la concentración del aparato productivo en pocas manos y, por otro, las fuentes de trabajo en este sector que más contribuye a la economía municipal no involucraba la mano

de obra local. El trabajador de Palmira se exponía a quedar o continuar desempleado (o en el peor de los casos, precarizado) y, en consecuencia, abocarse a una situación de pobreza, lo que conlleva una alta posibilidad de endeudamiento.

Asimismo, se manifestaban las inconformidades por la instalación de nuevas zonas francas o parques industriales en los que empresarios, que gozaban de beneficios tributarios, incumplían su promesa de contratar mano de obra local (Urrea 2009: 54), lo que pudo incidir en la salida de muchas personas de la ciudad de Palmira hacia otras ciudades del país o del exterior.

De hecho, algunas investigaciones (Urrea 2009; Morelló 2016) han hecho énfasis en que el departamento del Valle del Cauca y el municipio de Palmira ha sido connotados por la exportación de migrantes. Palmira presenta un porcentaje de 10.6% de hogares con algún miembro en el exterior para el censo de 2005 (Urrea 2009: 17). En la actualidad el origen de colombianos que viaja para radicarse en el extranjero siguen siendo estas regiones, según el informe del perfil de migración del año 2021. Los países de destino son principalmente: Estados Unidos (34%), España (23%); el resto se dirigen a países de Suramérica como Chile, Argentina, Panamá, México, entre otros (OIM 2022). Las razones por las que ocurre esta migración son la falta de oportunidades laborales y la acogida por parte de redes migratorias de arraigo bien establecidas en los países extranjeros.

Ahora bien, la jurisdicción palmirana está compuesta mayormente por personas jóvenes en edad de trabajar, lo que representa un reto para el empleo, puesto que las cifras relacionadas con la tasa de ocupación formal son muy bajas (Botero, 2022). Esta fragilidad económica de Palmira ha llevado a muchos de sus habitantes a la informalidad. Aunque los datos son escasos, es un secreto a voces que el subempleo y los trabajos precarios son la fuente de ingresos de muchos habitantes de los estratos 1 y 2, que representan el 61.4%.

En cuanto al endeudamiento formal, del cual se tienen cifras para el año 2020, las operaciones relacionadas con desembolsos de los establecimientos bancarios del municipio tuvieron un incremento del 11.32% respecto del año anterior (Anuario estadístico de

Palmira, 2021). Del endeudamiento informal se conocen pocos datos, lo que sí se conocen son los golpes que ha dado la Policía Nacional a las redes de prestamistas gota a gota, sector del préstamo informal que será objeto de exposición en lo que sigue. Asimismo, se hará referencia a otras clases de acreedores (en lo formal y legal) posteriormente. Sin embargo, la frecuencia en el accionar de los gota a gota en Palmira, merece un espacio de atención.

1.2.2 Crédito Informal en Palmira. Lineamientos Generales

Algunas de las dinámicas de violencia en Palmira están asociadas a los créditos ilegales. Muchas personas recurren a los prestamistas informales conocidos como gota a gota. La imposibilidad de responder a tiempo –por diversas causas– por la deuda a la persona que facilitó el préstamo lleva a padecer extorsiones, hostigamientos, acosos, persecuciones, entre otras formas de violencia psicológica y física que puede llegar a extremos mucho más dramáticos para la integridad humana, cuando definitivamente no se paga (Ibarra 2008; Obando et. al 2016; Castro et. al 2017). Las decisiones de no pedir crédito a entidades financieras tienen diversos estímulos, incluyendo la magnitud de la tasa de interés. Pero hay algo que se puede establecer como común denominador: el acceso a los prestamistas informales es más sencillo. De hecho, los prestamistas gota a gota conocen las necesidades de sus deudores potenciales y saben las ganancias que generan las prohibiciones de operar por encima de la usura (Martínez 2018). En este punto, se ofrece una definición de estos personajes y su acción de crédito, el gota a gota:

[...] se conoce como créditos Gota a Gota a aquellos préstamos que se obtienen a través de prestamistas informales. Es una modalidad de préstamo informal que se apoya en el sistema extrabancario, brindando un servicio para aquellas personas o empresas que por alguna razón no pueden obtener financiamiento en el mercado formal. (Cárdenas y Martínez, 2015: 28)

La figura de este tipo de prestamista informal e ilegal tal como se ha mostrado hasta el momento, es una creación esencialmente colombiana, eso sí, con referentes inmediatos tanto en América Latina como en Europa. Es en este panorama que se inscribe el objeto de estudio del presente trabajo, se propone una primera aproximación de este contexto en el marco del

crédito informal, por la índole de la relación que se establece, más que con el crédito, con la figura del prestamista. Es una relación ambigua, de complicidad y a la vez de tensión, mediada por la necesidad del préstamo, pero también por la incertidumbre sobre el pago o los modos de coacción empleados para hacer efectivos los compromisos.

Son muchas las formas en que el gota a gota llega a la población, y no necesariamente, al menos en un principio, generan resquemor en las personas, sino confianza, empatía o reciprocidad. Además, llama la atención que muchos de ellos o quienes trabajan para ellos se ubiquen a la salida de las entidades financieras (Obando et. al 2016: 5): una especie de desafío arrogante, teniendo en cuenta, además, el carácter informal de esta actividad. Giraldo (2017) expone que estas estructuras van dirigidas a los trabajadores de clases populares o informales.

En el trabajo de Laura Falla-Mejía (2022) hay una aproximación para clasificar tres tipologías de pagadario o gota a gota: i. Corto alcance: manejan capitales pequeños, no requieren mano de obra asalariada y pocas veces ejercen la violencia para el recobro. ii. Mediano alcance: se estructuran como empresas con jerarquías definidas, sus capitales pueden provenir de estructuras ilegales como el narcotráfico o el paramilitarismo, ejercen la violencia para el cobro de los préstamos. iii. Largo alcance: se encuentran vinculados directamente a organizaciones del crimen, pueden hacer todo tipo de préstamos por el volumen de capital disponible, ejercen métodos poco ortodoxos para cobrar, además de su gran facilidad para trasladar la estructura del negocio a otros países (2022: 27).

El canal de Youtube del portal de Periodismo de investigación La Silla Vacía (2023) presenta un especial sobre estos personajes, tomando como base algunas de sus características identificadas en la ciudad de Medellín, tales como: cortos plazos para saldar la deuda a intereses altos, excediendo la tasa de usura; métodos violentos y de coerción cuando no se cumple con los pagos; algunos de ellos pueden hacer parte de redes de crimen más grandes; también pueden portar armas legalmente registradas. Una de las prácticas detectadas para estos gota a gota es validar sus préstamos con letras en las Notarías de su circuito.

Los anteriores rasgos han llevado a los investigadores de este portal a reconocer al menos tres tipos de gota a gota: el tradicional (el más clásico o conocido) que cobra puerta a puerta; el prestamista que cobra por medio de transferencias virtuales o corresponsales y, finalmente, los prestamistas que trabajan por medio de aplicaciones (La Silla Vacía, 2023). Las dos últimas dan cuenta del uso de las nuevas tecnologías por parte de estas figuras del préstamo informal que cada día se está expandiendo no sólo en Colombia, sino como una modalidad adaptada a las circunstancias particulares de cada rincón del continente. Esto se evidencia en el trabajo hecho por la Organización periodística Connectas (2017), que encontró evidencias de expansión de esta práctica hacia el año 2008 en Ecuador y en el año siguiente ya hacían presencia en Perú. Para 2010 se los había detectado en Bolivia, Argentina y Chile, mientras que en 2011 habían tejido redes de ilegalidad en Brasil, en todos los casos, articulados a bandas y carteles de narcotráfico. Hacia Centro y Norteamérica, se tiene que entre 2012 y 2014 estaban operando en Honduras, Guatemala y México (Fundación Connectas 2017) Uno de los hallazgos estadísticos más macabros denota:

Más de 200 deudores muertos, alrededor de 45 cobradores asesinados y decenas de suicidios reportados en el Continente. Este es el balance de un flagelo que nació en Colombia a finales de los años 90, que mueve millones de dólares cada día y se ha extendido sin control por 16 países de la región (Fundación Connectas 2017).

Los sujetos de crédito son personas naturales o pequeños y medianos empresarios que deben buscar diferentes maneras de financiar una necesidad o de inyectar capital a sus iniciativas de emprendimiento para no desaparecer. En el Valle del Cauca en general y en Palmira, puntualmente, hay un sector del comercio que se conoce como los *Choladeros*, es decir, aquellas personas que se dedican a la preparación y venta de los Cholados: un refresco dulce a base de hielo rallado, que se inserta en un molde que puede ser cónico, en una copa o en un vaso. A este molde se le esparce sabores (generalmente) artificiales de frutas y se le añade coco o queso también rallado, salsa de chocolate o de arequipe, crema de leche o leche condensada, entre otras cosas: ideal para el calor de esta tierra y de consumo tradicional.

Muchos de ellos, reunidos en el Parque de la Factoría¹³, acuden al crédito informal por medio de los gota a gota por no tener acceso al sistema financiero formal, proviniendo la mayoría de ellos de los estratos 1 y 2 (Cruz y Díaz, 2016), viviendo el día a día, siendo una realidad que a veces tengan inconvenientes para comprar insumos por la ausencia de un capital fijo.

Entonces, se reproduce el ciclo: los choladeros destapan un hueco para tapar otro. Es decir, piden un préstamo para pagar el otro. Así sucesivamente, en un eterno ciclo de endeudamiento, pero sobre todo de miedo. Se encuentran la mayor parte de las veces entre la espada y la pared: cada vez con mayores necesidades, sin poder pagar sus deudas y presas de la intimidación y el miedo.

Por su parte, la Cámara de Comercio de Palmira (2021), en el marco de la pandemia por COVID 19, ofreció una iniciativa llamada Ruta de Atención a Informales – Mi Negocio Reactivado, un programa de apoyo que buscó ofrecer estrategias de organización de las finanzas a pequeños y medianos emprendedores para que pudieran acceder a los procesos del crédito formal.

Para recapitular lo que hasta aquí se ha mencionado sobre Palmira, en torno a la unidad general de análisis del presente trabajo, se tienen algunos escenarios que, en sus mecanismos internos, pueden configurar el mapa del endeudamiento: así, el incumplimiento al pago de los créditos agrarios por parte de los campesinos migrantes, en la región de Palmira en 1970, por el declive de las ganancias obtenidas por las cosechas (Taussig 1980: 122). La concentración de instituciones y empresas asociadas a la agroindustria azucarera han permitido un impulso productivo al municipio, pero la mano de obra empleada no ha sido, en los últimos años, oriunda de Palmira (Urrea 2009). Buena parte de la población en edad de trabajar tiene tres caminos: salir de la ciudad o del país, dedicarse a la economía informal o ser cooptada por estructuras ilegales.

¹³ Ubicado por fuera del perímetro del Parque Lineal, hasta hace cincuenta años albergaba una Factoría de tabaco (de ahí toma el nombre con el que se conoce comúnmente en Palmira), se considera un pulmón ecológico de la ciudad y es atravesado por el río del mismo nombre. En ese lugar fueron reorganizados los choladeros junto con otros vendedores informales. (Forero y Bueno, 2015)

Uno de los correlatos de la falta de empleabilidad es la pobreza y algunas formas de superarla o contenerla es la violencia. Por su parte, el ejercicio de la violencia (simbólica, política, instrumental, física, entre otros aspectos) ha estado presente en el municipio de Palmira, recrudeciéndose después de la segunda mitad del siglo XX. Dos elementos, pues, se entrecruzan: la pobreza y la violencia, y en ambos, el endeudamiento formal e informal está presente como una de sus manifestaciones transversales.

Capítulo 2. Reproducción social, crédito y marcos relacionales. Aproximación al marco teórico

En el contexto colombiano, el endeudamiento y el dinero son temas que tradicionalmente se han abordado con modelos económicos ortodoxos. Estas pesquisas han dejado en segundo plano aspectos trascendentes para su comprensión, como los valores culturales, las prácticas individuales y colectivas o los lazos sociales, cuestiones necesarias para entender las transformaciones sociales que se suscitan alrededor del crédito/deuda.

Para ampliar lo anterior, los economistas entienden que la expansión de las finanzas es un proceso funcional impulsado por varios actores que buscan soluciones pragmáticas a sus problemas inmediatos. Este tipo de investigadores postulan que la sociedad está cada vez más permeada por las finanzas, porque proporcionan soluciones más eficientes a sus problemas cada vez más complejos (Merton 1997; Schiller 2013; Pitluck et.al. 2018). De la misma manera, este tipo de indagaciones usan modelos econométricos para explicar comportamientos con respecto a las deudas; la técnica de cruzar variables sociodemográficas como edad, ingreso, educación o posición ocupacional (Crook 2001; Del Rio & Young 2006; Magri 2007; Iregui-Bohórquez et. al, 2016), habitualmente se usan como única fuente para explicar la participación de las personas en el mercado de crédito o el comportamiento futuro del deudor. En este tipo de resultados se puede encontrar, por ejemplo, que el incumplimiento del servicio de deuda o sobreendeudamiento se debe en mayor medida a un movimiento descendente de los ingresos del prestatario (Gutiérrez-Rueda et. al, 2011). Estos análisis descriptivos establecen explicaciones de unos patrones de endeudamiento correlacionados con el patrimonio de las personas, los activos o la carga financiera en general (González y León 2007), lo que suele dar resultados cuantitativos universalizantes.

En esta misma línea, cabe apuntar que en Colombia existe una larga tradición de trabajos económicos abordando el tema del endeudamiento de manera cuantitativa (liderados principalmente por el Banco de la República¹⁴). Sin embargo, como se explicó antes, en esta

¹⁴ El repositorio del Banco de la República se compone de varias categorías que publican documentos de trabajo: Borradores de Economía [1249]; Cuadernos de Historia Económica [59]; Documentos de Trabajo

tesis me inscribo en la visión socio-antropológica que critica las observaciones que generalizan las acciones sociales por medio de números; por cuanto las prácticas económicas están determinadas por valores sociales, culturales e históricos que varían significativamente en el espacio, el tiempo y entre los diversos grupos sociales. Por todo esto, aseverar –como lo hacen desde la economía– que el individuo es racional y busca maximizar la utilidad, es un juicio que no da cuenta de aspectos como: las relaciones sociales, las obligaciones o la capacidad de agencia individual que afectan las decisiones económicas cotidianas de las personas (Carrier 2005: 59; Stafford 2020:10). De acuerdo con esto, en el escenario general desde una perspectiva socio-antropológica, selecciono las siguientes categorías para comprender la naturaleza de las relaciones sociales con el crédito y el endeudamiento: reproducción social, confianza, moralidad y reciprocidad (aunque se desarrollan otros conceptos en el interregno). Estas líneas maestras dan forma a la estructura intelectual de base, que servirá para emprender el análisis del material empírico, dejando abierta la posibilidad de que los elementos etnográficos encontrados en el trabajo de campo lleguen a cuestionar o a confirmar esas perspectivas de las que estoy partiendo. Se despliegan así los elementos conceptuales que generan permanentes anclajes epistémicos para abordar las unidades de estudio.

En este punto, vale la pena señalar que el crédito desempeña un papel fundamental en la economía actual porque media –o es condición necesaria– para la obtención del sustento, para la satisfacción de necesidades y aspiraciones materiales, para garantizar la reproducción social y doméstica al proporcionar financiamiento a empresas y hogares. Según el Banco Mundial, en 2020, el crédito total al sector privado representó aproximadamente el 130% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. En adición, según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), en este mismo año, el crédito al consumo en los países avanzados representó alrededor del 75% del PIB, mientras que en los países en desarrollo fue del 44%. Estas cifras destacan la importancia del crédito en la economía actual, ya sea a nivel global, impulsando el consumo y la inversión empresarial, o a nivel local, facilitando la adquisición de viviendas y promoviendo el emprendimiento.

sobre Economía Regional y Urbana [317]; Ensayos Sobre Economía Regional (ESER) [58]; Temas de Estabilidad Financiera [82]. (Banco de la República 2023).

En esta misma línea, el endeudamiento es un asunto ampliamente estudiado en la economía y existen diversos enfoques teóricos y estudios empíricos que abordan este tema. *La teoría del ciclo económico* enfatiza cómo el endeudamiento puede extender las fluctuaciones económicas, ya que un alto nivel de deuda puede agudizar crisis y recesiones (Kindleberger 1970; Fisher 2006; Minsky 2008; Bernanke 2009). De otra parte, *la teoría del capital humano* o *la teoría de la acción racional* estudian cómo el individuo decide invertir en su formación personal. Esto se inscribe en la racionalidad de aumentar expectativas sociales y económicas en el futuro; en este contexto el endeudamiento es un dispositivo que facilita esta inversión (Schultz 1971; Heckman 1976; Becker 2009). Otros enfoques económicos analizan cómo las decisiones de endeudamiento de los hogares pueden afectar el consumo, el ahorro y la estabilidad financiera (D'Arista, & Schlesinger 1993; Lusardi & Mitchell 2011; Shiller 2012; Sullivan, Warren & Westbrook 2020; Farrell, Greig & Sullivan 2020). Es de aclarar que las anteriores perspectivas son algunas de las vertientes económicas que investigan este tema.

Desde el campo de la antropología social, la centralidad del tema del endeudamiento toma distancia de las investigaciones económicas. Como se explicaba antes, estos estudios hacen hincapié en las estructuras sociales, las relaciones y las dinámicas sociales que se interceptan con el crédito/deuda. Una primera noción que proporciona una plataforma poderosa para lanzar una crítica a la economía neoclásica es la de arraigo o *embeddedness* (Kippner & Álvarez 2007: 221). Uno de los pioneros en enunciar este concepto fue Karl Polanyi (2007 [1944]; 1993): “el orden económico es simplemente una función al servicio del orden social en el que está operativamente integrado” (2007: 128), con esto sienta las bases para exponer que la economía está incrustada hasta en las relaciones sociales de tipo no económico, de forma que no existe una separación radical entre el sistema económico y el resto de la sociedad (Polanyi 1993: 126 -129). El argumento central de la acepción polanyiana, es que los actores económicos no son completamente autónomos para tomar sus decisiones; las relaciones sociales que tienen entre sí ejercen el principal impacto en su comportamiento económico. Se plantea entonces el reconocimiento de la importancia creciente de las relaciones sociales como estructuradoras de las sociedades contemporáneas (Narotzky 2003: 142). En este punto, el arraigo o *embeddedness* se presenta como una opción para el análisis

desde la antropología económica que critica las visiones economicistas/racionalizadoras del comportamiento económico.

Con respecto a los estudios de deuda, es importante mencionar que han tomado una relevancia social considerable en las últimas décadas, la cuestión ha sido examinada desde varios marcos de referencia: “la multiplicidad de las relaciones de deuda y su arraigo en los lazos sociales, el papel de los intercambios monetarios y la deuda en la formación y remodelación de las identidades, la agencia individual y la reproducción social” (Guérin et. al, 2014a: 7). De igual manera, otros análisis han detectado en la deuda el potencial explotador, generador de desigualdad y dependencia (Sabaté 2022a: 13), lo que ha desencadenado formas de contestación y resistencia (Guérin et. al, 2014a; Sabaté 2020b). Relacionado con lo anterior, los estudios relacionados con las finanzas domésticas se han caracterizado por ser de dos tipos: las investigaciones que estudian los cambios en las prácticas económicas de quienes enfrentan nuevos tipos de productos y tecnologías financieras –se pueden encontrar a Villarreal (2004), Guérin (2014), Müller (2014) – y los estudios sobre las tecnologías que incorporan las empresas financieras orientadas a nuevos consumidores –por ejemplo, Joe Deville o Martha Poon– (Ossadón, Barros, Aristía & Peralta, 2017: 2).

Para la comprensión de este fenómeno complejo, mi aporte investigativo al estudio del crédito y del endeudamiento, desde la antropología social, es un acercamiento a la conformación de los vínculos de los sujetos sociales con el dinero y el endeudamiento a partir de escenarios como: la reproducción social, la confianza y la reciprocidad, que inciden en la toma de decisiones (respecto al endeudamiento).

En ese orden de ideas, la organización de este apartado será, en primer lugar el desarrollo del concepto de Reproducción social, por considerar que este conocimiento es prioritario para la comprensión del fenómeno. Posteriormente indagaremos sobre las nociones de confianza, que junto con conceptos como el *entrustment*, el trabajo relacional y el *embeddedness* estructuran un dialogo pertinente con la realidad observada en los casos estudiados; y la

reciprocidad, desde su perspectiva positiva y negativa, puede dar cuenta de los atributos morales presentes en las relaciones de deuda.

2.1 Reproducción social

El concepto de reproducción social cobija varios ámbitos de las relaciones sociales, de ahí que el gran entramado teórico que lo contiene involucre algunas perspectivas antropológicas que pueden resultar contrastantes y disimiles de acuerdo a la forma con la que va a ser utilizado. En este apartado intentaré dilucidar la reproducción social, puntualmente, alrededor de la acción del endeudamiento, profundizando en dos cuestiones: en la carga de sentido que los sujetos pueden asignar al hecho de acceder o ser usuarios de crédito/deuda y, por otro lado, en la conformación de redes que soportan directa o indirectamente el compromiso adquirido por el deudor.

Para esta investigación, la reproducción social puede ser vista en relación con la planificación que hacen las familias respecto al futuro, proyectando bienestar para sus relaciones más cercanas, para los que buscan “una vida que vale la pena ser vivida” (Narotzky y Besnier 2014). En función de alcanzar este objetivo, las estrategias espacio-temporales que conciernen a la reproducción social incluyen: desde la perspectiva material; la búsqueda o prolongación de los bienes necesarios para la vida (capital económico), desde el aspecto sociopolítico, la red de relaciones sociales y de poder (capital social), la adopción de un orden identitario (capital cultural) y una configuración moral para reproducir un orden social justo (Moreno y Narotzky 2000:157; Bourdieu 2002). Estas inquietudes materiales, políticas, culturales y morales inducen a las personas a reorganizar los vínculos sociales que van a resultar en “las continuidades y en las transformaciones de los sistemas colectivos que sustentan la vida” (Narotzky y Besnier 2014: 4). De manera que las redes interdomésticas, más que los individuos que actúan de manera aislada, han demostrado su incidencia en la reproducción social (Lomnitz 1976; Sabaté 2022b). La supervivencia en periodos de recesión ha dependido de las relaciones de reciprocidad entre parientes y vecinos que componen la red cercana de las personas explotadas e incluidas en una posición subalterna del sistema

económico (Lomnitz 1976), dando cuenta de la resistencia y creatividad de las personas marginadas para suplir la falta de seguridad y bienestar social.

Continuando con este argumento, las redes cercanas inciden de manera significativa en las interacciones de consumo. Las prácticas particulares de distinción a través del consumo sirven para la reproducción de estructuras sociales específicas. Pierre Bourdieu (1998) ha mostrado cómo el aprovisionamiento y acceso a los bienes materiales se vincula con la producción y reproducción de identidades personales y colectivas en determinados *campos*. Esto guarda relación con lo que expone Susana Narotzky (2004) sobre el consumo y la reproducción social: la autora afirma que los hogares (y los individuos que los constituyen) se describen mejor como un conjunto de relaciones de *consumo, producción y reproducción* que se negocian de forma permanente en un ámbito económico amplio (2004: 198).

Al enlazar el consumo y el endeudamiento, hay aproximaciones que indican que el dispositivo crédito/deuda se ha convertido en una condición generalizada para la reproducción social, ya que las personas en situación de pobreza frecuentemente se ven obligadas a pedir dinero prestado, a menudo a instituciones bancarias (o a prestamistas informales), para suplir sus necesidades más básicas (Sabaté 2020b: 4) o quizá satisfacer deseos que están catalogados como consumo conspicuo (Veblen 2004 [1899]). Cabe aclarar que los productos deseados, quizá inalcanzables por el socavado poder de compra de las clases más empobrecidas, pueden estar al alcance a través del crédito/deuda. Este dispositivo puede eliminar la sensación de estar retrasado respecto a los estándares de consumo establecidos por el grupo de pares. Es decir, con el crédito al consumo las personas pueden *ponerse al día* con su prójimo (Evans & Schmalensee 2004:101; James 2015: 46; Becker 2016: 206). Estos bienes conspicuos funcionan como marcadores identitarios en un sistema social, así el precio de compra implique sumar un costo mayor por los altos intereses financieros, y a su vez, esto conlleva a la pérdida de liquidez y la subsecuente cesación de pagos.

De modo que las lógicas que rigen el comportamiento económico de las personas son diferentes a las racionalidades con las que se rigen los mercados. Por tanto, afirmar que las

personas que incurren en cesación de pago son irresponsables, irreflexivas, malas pagadoras, son juicios de valor que ignoran las estrategias que aplican los individuos para hacer viable su economía doméstica. Las personas toman decisiones, priorizando, sopesando las consecuencias, haciendo malabarismos y recurriendo a formas distintas de deshacerse de las deudas. Ampliando lo anterior, los malabares con las deudas tienen el propósito de sortear las temporalidades de las obligaciones financieras entre varios prestamistas (Guérin et. al 2014a), para que los desembolsos lleguen a cada acreedor puntualmente. En la práctica, esta estrategia contempla: “multiplicar y diversificar las relaciones sociales, y fortalecer o debilitar la carga de los lazos de dependencia” (Guérin et. al 2014: 11). Por esta razón, este entramado exige cultivar habilidades, capacidades, conocimientos especializados para salir adelante en el complicado mundo financiero. Por su parte, el deshacerse de las deudas puede incluir que el deudor impugne el contrato que rige el crédito/deuda o lleve a cabo distintas conductas que indiquen resistencias a pagar (Sabaté 2020b: 6) o cuestione la legitimidad de las deudas (Villarreal 2004; Lazzarato 2011; Sabaté 2019) inhibiendo la validez absoluta de la obligación financiera.

Así, el lugar que ocupa el endeudamiento en la actividad económica cotidiana de personas con ingresos bajos puede completar el panorama de los mecanismos y herramientas que usan las personas con recursos limitados para sacar adelante sus proyectos de vida y propender a la reproducción ampliada de la vida.

Relacionado con lo anterior, la reproducción ampliada de la vida reconfigura el concepto de reproducción ampliada del capital. Con el fin de esclarecer estas dos nociones, recurriré a José Luis Coraggio (2007) quien plantea que para el Capital, la reproducción ampliada se refiere el aumento del bienestar asociado a la disposición de una cantidad creciente de bienes y al incremento de la productividad del trabajo (2007:165). La reproducción ampliada de la vida se asocia también a la maximización de la riqueza, la priorización de fuentes de trabajo para todos y al aumento de la calidad de vida que facilita el acceso a bienes materiales, pero no se circunscribe a estas condiciones solamente. De hecho acrecentar la vida, significa conectarse con los deseos de los individuos, ya que esto puede coadyuvar a la seguridad personal, la convivencia y el nivel básico de satisfacción que debería estar disponible para

todo ciudadano (2007: 166). Lo que puede percibirse como vivir mejor y crear oportunidades para la siguiente generación.

Así los recursos para afrontar el futuro, que en casos concretos pueden emerger como estrategias de acceso al crédito y/o maneras de pago, pueden tomar la forma de la confianza (ya sea unilateral o recíproca), o de la extensión de la carga a una red de apoyo en determinadas situaciones, como se verá en la siguiente discusión.

2.2 Confianza, información y *social collateral*

Los procesos de endeudamiento no sólo exigen que los deudores hagan cálculos exactos, para saber cómo van a pagar su deuda, sino que deben establecer escenarios futuros respecto a sus acciones. Asimismo, involucra una expectativa (basada en la confianza) respecto a los acreedores.

La dilucidación de confianza de Georg Simmel (1986 [1927]) puede orientar el análisis para los distintos actores que participan en un crédito/deuda: “la confianza es una hipótesis sobre la conducta futura de otro, hipótesis que ofrece seguridad suficiente para fundar en ella una actividad práctica” (1986 [1927]: 110). Esta presunción sobre “el otro” a la que se refiere el filósofo guarda relación con las expectativas futuras sobre la conducta de alguien más, por ejemplo, en nuestro caso de estudio: el deudor solicita y recibe un crédito confiando en tener fuentes de ingresos constantes para asumir todas las cuotas, o el acreedor lo concede confiando en que el prestatario pagará la totalidad de los cánones, es decir, en su solvencia, o *creditworthiness*.

En torno a esta noción, Bart Nooteboom (2010) apunta que la confianza se compone de cuatro partes: “el que confía (1) confía en aquel en quien deposita confianza (2) en algún aspecto (3, competencia o intención) dependiendo de condiciones (4)” (2010: 114). Este autor destaca que existen elementos que facultan la confianza, en primer lugar, la información –con el 100% de seguridad en la información no habría necesidad de confiar–, con respecto a este argumento, Simmel (1986 [1927]) apunta que: “el que sabe, no necesita

confiar; el que ignora, no puede siquiera confiar” (1986 [1927]: 111). En segundo lugar, la confianza da lugar a la interacción entre personas y organizaciones, pero puede ser defraudada, muchas veces no por las intenciones maliciosas, sino por las oportunidades, esto puede colocar en situación de peligro la estabilidad de una persona o de una compañía (Nooteboom 2010: 113). Del lado de los que solicitan un crédito, la confianza, entendida como vínculo interpersonal, es fundamental para la obtención de un crédito (Bourdieu 2008: 9; Lazarus 2009: 26). Cuanto más se pide prestado, más confiable es el deudor, esto se percibe como un reconocimiento de sus capacidades (Guérin & Venkatasubramanian 2022: 8) de pagar y de cumplir un compromiso adquirido. Por parte de los acreedores, los vínculos de confianza condicionan a otorgar el crédito, sin embargo, el rechazo puede ser una respuesta posible en la ley de intercambio (Bourdieu 2008: 9). Algunas investigaciones revelan que los agentes de la banca formal, quizá como estrategia de cooptación de clientes y/o deudores, tejen relaciones de confianza con los deudores (Lazarus 2009: 26), con quienes establecen un vínculo racional – económico principalmente, sin desconocer que muchos empleados de la banca poseen información sobre la historia previa del cliente, como también conocimiento personal de su familia y sus allegados.

Así, el pago constante de los deudores en un determinado sistema financiero repercute en que haya mayor confianza de parte de los inversionistas que proveen el capital de préstamos, de ahí que los bancos centrales propenden por ejecutar políticas que conlleven a un riesgo de morosidad reducido. A menudo una ruptura o pérdida de confianza en la estabilidad del sistema y en las expectativas para el futuro, puede desencadenar crisis (Narotzky y Besnier 2014) o socavar la red de interacciones en una comunidad, lo cual puede llegar a producir ciclos de recesión (Gudeman & Rivera 2007: 52), como los hechos ocurridos en el 2008 con la mundialmente reconocida crisis financiera inmobiliaria.

Antes de 2008¹⁵, las entidades colocadoras de recursos eran catalogadas como benefactoras de la sociedad y la actividad económica en general. Luego del estallido de la crisis, se

¹⁵ Las crisis por la excesiva proliferación de productos financieros no es un fenómeno nuevo. En un estudio con la perspectiva de larga duración, Giovanni Arrighi (1999) detecta las notables similitudes por la creciente influencia ejercida por las finanzas en Gran Bretaña durante la era *eduardiana*, con Holanda en la era de las *pelucas* y con España durante la era de los *genoveses*, que dan cuenta de una preocupación excesiva por las

convirtieron en objeto de desprestigio, por quienes sufren las consecuencias de la pérdida de sus viviendas o del patrimonio de toda una vida (Sabaté 2019:4; 2020a). Estas críticas no solo eran para las instituciones financieras que ejecutaban las hipotecas, sino también para los trabajadores bancarios. Se les acusó de ser cómplices de una estafa a gran escala, lo que causó la erosión y la ruptura de las relaciones entre empleados y deudores. Sobre este mismo asunto, Caroline Schuster & Sohini Kar (2021) introducen el concepto de *in-betweenness of finance* para explicar que los empleados bancarios posibilitaron la penetración de un portafolio de productos de crédito para los mercados periféricos (2021: 404). Se les reconoce como agentes humanos que mediaron con productos financieros cotidianos –como el crédito de vivienda o de consumo– para que individuos excluidos en el pasado hicieran parte de la expansión financiera actual.

Por su parte, Jeanne Lazarus (2009) argumentó que el anonimato rodea las relaciones entre los prestamistas y prestatarios, aunque esto no siempre fue así, en el pasado los bancos mantenían lazos interpersonales con la mayoría de sus clientes, tomándose el tiempo para aprender sobre su moral comercial y familiar (2009: 20). Por contra, en la actualidad, la evaluación individual de los clientes se vuelve fundamental para otorgar un préstamo y, más allá de los procedimientos informáticos para generar una calificación del cliente (*credit scoring*), a menudo la opinión del asesor bancario tiene mucho peso, dada su centralidad en el proceso para aprobar el desembolso (2009:26). Los empleados bancarios conceden viabilidad a un cliente dentro de las limitaciones legales y técnicas integradas en el *software* que utilizan en la entidad financiera: el cliente ideal posee un empleo remunerado y estable (2009:24). Sin embargo, en algunos casos, la discreción individual de los asesores bancarios entra en juego para la aprobación de un crédito (Lazarus & Lacan 2020: 10), de ahí que muchos clientes puedan ganarse la confianza de sus asesores.

finanzas y la tolerancia de las deudas colosales (1999:194). Conviene subrayar que, en los Estados Unidos durante la década de 1980 se desarrolló una de las más espectaculares expansiones del endeudamiento público de la historia mundial. Esto sucedió en el periodo presidencial de Ronald Reagan, llamado también la *belle époque* (1999:381). A lo anterior se puede adicionar que, el endeudamiento era un tema central en Inglaterra durante el siglo XIX. Muchos novelistas de la época –por ejemplo, Dickens, Stevenson, entre otros– refieren en sus obras de manera constante a los deudores que tenían que pagar penas de cárcel, por no poder asumir las obligaciones con sus acreedores.

De hecho, para que las instituciones financieras formales confíen en sus clientes para aprobar un crédito, deben obtener información de los prestatarios para calcular su riesgo o emprender acciones legales, embargos o reportar a los deudores en las listas de morosidad (centrales de riesgo). De forma similar, los prestamistas informales también obtienen información de sus clientes: sus nombres, domicilio, su tipo y lugar de empleo; este tipo de prestamistas no hacen desembolsos a extraños o a personas de quienes no pueden obtener información. La falta de información puede ser reemplazada con la referencia de un cliente antiguo (Krige 2019: 417), que además de presentar el cliente potencial, pueda garantizar el pago –como en las finanzas formales–, en caso de que el nuevo deudor falle. Otras formas de garantizar el pago es la confiscación de documentos de identidad o tarjetas bancarias (Krige 2019: 417), que podrán retornar a su dueño una vez efectúe el pago.

Para los acreedores (formales o informales), saber a quién prestar permitirá que el negocio financiero sea rentable y competitivo. A propósito de esto, Greta Krippner (2017) expone que las dos estrategias que usan los acreedores para minimizar las pérdidas son: el *credit scoring* y la obtención de garantías sobre los derechos de propiedad (2017:37). El *credit scoring* es la calificación de riesgo de crédito de una persona o empresa, que tiene en cuenta aspectos como: historia crediticia, ingresos o activos. Se puede decir que es una herramienta de evaluación estadística que ha “industrializado el crédito” (Lazarus 2009: 21; Rona-Tas & Guseva 2014; 2018). La implementación de este instrumento ha trasladado la decisión de otorgar o negar un crédito al almacenamiento de datos programados para realizar cálculos y tomar decisiones. Cuando las personas acuden a las entidades de préstamos formales, se someten a la violencia de una evaluación social sobre la que tienen poco control (Lazarus & Lacan 2020: 10). La consulta del perfil de riesgo categoriza a un deudor como viable para un crédito o no. Los puntajes se tornan invisibles para la mayoría de deudores y caracterizan la reconstitución del sujeto financiero moderno (Appadurai 2015: 65). Estos criterios económicos son difíciles de obtener para un acreedor informal, por esto muchos de ellos sortean este riesgo con tasas de interés altas, prestando bajas cuantías o con los vínculos de confianza que intermedian en la transacción. No obstante, la amenaza de coacción y violencia física siempre está presente para un deudor que se resiste a pagar (James 2014; Rona-Tas & Guseva 2018; Maurer et. al, 2018), aunque esto puede

ser sancionado por la comunidad donde ejercen su actividad como prestamistas (Krige 2019). En efecto, que el prestatario sea parte del grupo local minimiza el peligro y es más probable que el prestamista informal entienda los problemas de sus deudores, por consiguiente, ofrezcan esquemas de pago flexibles (Maurer et. al, 2018:161).

Retomando las estrategias que usan los acreedores para aminorar las pérdidas, es necesario el análisis del conjunto de relaciones económicas basadas en la confianza, que a menudo circunscribe la participación de las personas, para que sea posible la extracción de ganancias financieras (Lapavitsas 2016: 407). Es de tener en cuenta que el flujo de ingresos de las unidades domésticas no corresponde a un hogar individual y autónomo frente a las transacciones que efectúan en el mercado. Todo lo contrario, la expropiación financiera (Lapavitsas 2016), especialmente (pero no solo) en contextos periféricos y semiperiféricos, involucra redes complejas vinculadas por una interdependencia financiera riesgosa (Schuster 2014; Sabaté 2019; 2020; 2021; Lofranco, 2021: 72). Las entidades financieras se han dado cuenta de que pueden explotar la capacidad de las personas para activar su red social y lograr el recobro de las deudas (Guérin & Venkatasubramanian 2022: 8), estas redes se han convertido en una especie de activo al que se puede acudir cuando una sola persona (o un solo hogar) no es suficiente para asumir los costes y consecuencias de una obligación financiera.

La responsabilidad de mantener los pagos recae directamente sobre los hombros del prestatario (Langley 2009:1416), sus avaladores y de aquellos que sin ser oficialmente garantes acuden en apoyo de sus cercanos en caso de dificultad, sobre la base de la obligación moral. Con esto último, nos estamos refiriendo al término *social collateral*. Esta práctica se cimienta en la existencia de un garante, con frecuencia, son las relaciones familiares y otros vínculos cercanos, que llegan a desempeñar el papel de un activo clave de bienestar (L'Estoile 2014). Se supone que estas redes deben responder con sus capacidades materiales, económicas o financieras (Carruthers y Ariovich, 2010; Quintín 2015:19), en caso de que su avalado no pueda cumplir con su obligación crediticia. En consecuencia, muchos acreedores son conscientes de estar prestando a alguien sin solvencia en el plano individual, pero este deudor potencial puede contar con el recurso de acudir a sus redes de

apoyo. Por consiguiente, la mitigación del riesgo crediticio puede solventarse aumentando el número de personas que serán responsables de la deuda (codeudores), quienes se exponen a soportar las condiciones abusivas de los contratos de crédito (Sabaté 2019: 97). De forma tal que la base conceptual de *social collateral* es que el riesgo de incumplimiento se descarga en las redes sociales y las relaciones íntimas de los prestatarios (Schuster 2014; Guérin 2014; Zaloom 2019; Schuster & Kar 2021). Cabe señalar que las instituciones financieras ofrecieron a sus clientes la alternativa de recurrir a estas garantías sociales, a cambio de tasas de interés más bajas, reducir los montos de las cuotas periódicas o incluso para que el empréstito fuera aprobado (Sabaté 2019; Lofranco 2021:62). El incumplimiento de los pagos pactados del crédito, condujo a la desintegración de las relaciones sociales que sirvieron de *social collateral* (Lofranco 2021:69). Como consecuencia, surgió un resultado centrípeto al encoger los lazos de solidaridad financiera intrafamiliar (Sabaté 2021: 44), muy pocos están dispuestos a afrontar los efectos por ser el avalista de alguno en sus redes cercanas.

En el caso particular de las mujeres, las redes de interdependencia a las que acudieron para cumplir con las temporalidades de los pagos en una entidad de microfinanzas paraguaya, fue un mecanismo crucial para crear *la unidad social de la deuda* (Schuster 2014: 563). Gracias a la solidaridad y las prácticas de cuidado mutuo, las entidades financieras se han dado cuenta del potencial que representan las mujeres como sujeto de crédito (Schuster 2014; Allon 2014; Luzzi, 2022). En particular, las entidades de microcrédito tienen notoriedad por explotar la red social de las mujeres, por ejemplo, con su familia o sus amistades, para convertirlas en garantía de la deuda (Schuster 2014; Cavallero y Gago, 2019; Schuster & Kar 2021). La confianza de los acreedores en conexiones o garantías para minimizar las pérdidas es un elemento central en la relación entre el acreedor y el deudor, pues condiciona que el reembolso del crédito se efectúe.

Como ejemplo de lo anterior, en Brasil, tener tarjetas de crédito no solo contribuye al endeudamiento, sino que, a través de estos instrumentos, sus propietarios pueden convertirse en prestamistas para miembros de la familia que no tienen cuentas bancarias o tarjetas de crédito. Esto define que las posibilidades de adquirir recursos e instrumentos

financieros, además de ir encaminados a cubrir necesidades y deseos propios, están condicionados por sus vínculos con el grupo familiar y los valores que comparten (Müller 2014: 21). Esto muestra que, aunque el acceso a los créditos debería generar seguridad y autonomía individual, en muchos casos conduce a una mayor dependencia de los individuos en el grupo familiar (Müller 2014: 29). Por otro lado, desde la perspectiva de los acreedores, los deudores raramente se entienden como individuos autónomos. Como ya se ha visto, su inserción en redes sociales se convierte en una garantía de devolución o *social collateral*.

La confianza, como atributo y como experiencia presente en la trayectoria del crédito/deuda, contiene unas particularidades expresada en la naturaleza de aquello que las personas depositan moral o culturalmente en las otras. En el caso de los deudores y los acreedores, podemos enunciar aspectos como la comunicación efectiva, la claridad en los acuerdos, la responsabilidad probada de los deudores para cumplir con los pagos, entre otros.

Lo anterior revela la relación del ser humano con el dinero, por lo que es factible formular la idea de que las prácticas socioculturales que inciden en dichas especificidades están incrustadas en el componente económico que subyace a la certeza del endeudamiento. Como se verá a continuación la relación de los seres humanos con el dinero está cruzada por una serie de elementos de la cotidianidad y de los sentidos cercanos a las necesidades que tienen los sujetos de crédito, en este caso, frente a la deuda, de sus proyectos personales y familiares que la deuda permitirá realizar y que, por lo tanto, involucra procesos de confianza entre los actores inmersos en un crédito.

2.3 Entrustment, embeddeness y trabajo relacional

Parker Shipton (1995; 2007) en su estudio sobre los *luo*, tribu que se establece en Kenia, propone la noción de *entrustment*, término que corresponde a los derechos y obligaciones que ligan a deudores y acreedores. En ésta frase el autor describe cómo opera el concepto: “*lo que pides prestado y lo que prestas, ayuda a determinar quién eres y se lo dices a los*

demás” (1995: 176; 2007:14), en este sentido, el *entrustment* vincula valores como: pertenencia social, posición y dignidad. Esto repercute en que las formas de prestar y pedir prestado, o de confiar y asumir obligaciones, se incorporen a la sociabilidad, a la reputación, a forjar o a mantener alianzas, así como a la captación de beneficios económicos (1995: 176). De acuerdo con estas pautas, los préstamos constituyen un conjunto flexible de opciones para compartir recursos.

Algunos de estos préstamos toman formas tan sutiles, que los observadores no los notarán a menos que los busquen [...] algunos de los intercambios se entienden mejor como *entrustment*, un paso más abstracto que “préstamos”, el término sugiere la confianza subyacente, sin connotar necesariamente un idioma económico o un cálculo estricto de reciprocidades y rendimientos. El tejido entre la preocupación por ganarse la vida y la preocupación por mantener los lazos sociales, es instructivo para quienes intentarían establecer nuevos marcadores financieros en la región (Shipton 1995: 176).

Cada persona define su posición dentro del entramado de deudas que tiene con el resto de miembros, entonces, prioriza la devolución de las deudas con acreedores que están geográfica o socialmente más cerca, por encima de las que ha obtenido con entidades más impersonales y lejanas, como las agencias de desarrollo (Shipton 1995: 173; Sabaté 2022b: 22). Por tanto, el *entrustment* armoniza la obligación, la confianza y la familiaridad (Shipton 1995: 185), resultando en formas jerárquicas de compromiso social y redes de obligaciones a largo plazo.

A los ojos de los *luo* rurales, una cooperativa o un banco a veces parecen mucho más distantes socialmente que un espíritu ancestral que vive alrededor de la propia granja. También puede parecer mucho más débil, con menos formas de desquitarse (Shipton 1995: 185).

De acuerdo a esto, Shipton (1995; 2007) considera las bases que explican por qué muchos deudores morosos, que llegan a esta condición de *default* por la pérdida o el desmejoramiento de su empleo, por alguna incapacidad física limitante o por algún factor coyuntural que ha desencadenado la disminución de sus ingresos (Sabaté, 2019; 2020;

2021), incumplen más fácilmente la amortización de sus créditos con las entidades financieras formales, que con los acreedores que operan bajo la informalidad. Este investigador indica que las entidades bancarias o financieras en general, tienen menos posibilidades de “*desquitarse*” (1995: 185), por estar más alejadas de la comunidad del prestatario. Por el contrario, a los prestamistas informales como: familia, amigos o agiotistas, los *luo* los asimilan a “*un espíritu ancestral que vive alrededor de la propia granja*” (1995:185), a quienes deben favorecer recíprocamente, es decir, devolviendo las deudas. Además, algunos prestamistas informales pueden usar mecanismos coercitivos para cobrar sus acreencias. Sin embargo, este tipo de prácticas deben ser cuidadosas, para no ser marcadas en su comunidad inmediata como explotadoras y antisociales (Krige 2019: 414), por transgredir los límites sociales con cobros represivos.

Es importante señalar que, en este estudio del *entrustment*, el crédito es asumido como un ahorro forzoso. De manera que, conjuntamente con el crédito, las personas pueden cosificar sus ahorros, como una forma de protegerse contra la incertidumbre a largo plazo. Por esto, las ideas y los valores locales sobre la deuda revelan el límite borroso entre ahorro y crédito: “*prestar es una forma de ahorrar, ya que mantiene la propiedad de uno poco visible para los posibles reclamantes*”¹⁶ (Shipton 1995: 185). En este sentido y de acuerdo con los datos empíricos de esta investigación, podríamos analizar que hay una especie de control sobre los bienes a la hora de pagar un crédito/deuda, ya que la cuota para amortizar un empréstito, inmoviliza un capital que podría ser malgastado por el deudor de no tener esta obligación.

El *entrustment* es un constructo que guarda relación con la confianza, en particular, por la realización de inversiones sociales en momentos puntuales del curso de la vida (James 2014: 36). Del mismo modo, la confianza interviene en la definición del *embeddedness*¹⁷, concepto que incrusta lo económico a todos los aspectos sociales de las personas y

¹⁶ “Lending is a way of saving, since it keeps one's property inconspicuous to potential claimants” (Shipton 1995: 185).

¹⁷ Este concepto fue usado anteriormente para debatir con las visiones economicistas. En este apartado lo retomamos con argumentos epistémicos que conectan el *embeddedness* con la confianza. Se aclara que el *embeddeness* puede tener sinónimos como incrustación, arraigo, engastación, imbricación.

viceversa, como lo expone Narotzky (2010): “las transacciones concretas, económicas y sociales, construyen relaciones de confianza entre los individuos. Desde este punto de vista, la acción económica está engastada en una red de transacciones sociales individuales” (2010: 138). A propósito de esto, en un crédito/deuda las partes observan interacciones recíprocas e interrelacionadas que facultan el funcionamiento de las transacciones, por esto, el *embeddedness* es una acción natural para las personas que participan en las relaciones de deuda a través de la reciprocidad y la confianza.

Mark Granovetter (2017), añade que la incrustación de los aspectos económicos y sociales, incluye redes y estructuras sociales: influencias culturales, políticas, religiosas y, en general, institucionales. Complementando estas ideas, las redes sociales desempeñan un papel mediador central entre los niveles micro y macro, para dar sentido a los significados de las acciones que las personas les otorgan individualmente (Granovetter 2017: 15). Por su parte, Viviana Zelizer (2012) se alinea con el *embeddedness* para explicar que la economía y la sociedad son mutuamente constitutivas y los individuos llevan vidas interconectadas. Define la relacionalidad como un esfuerzo interactivo, práctico, dinámico, imbuido de significado, que consiste en combinaciones entre: “(a) vínculos interpersonales distintivos, (b) transacciones económicas, (c) medios y (d) significados negociados” (Zelizer, 2012:151).

Por todo lo expuesto, el *embeddedness* puede ser un elemento que puede explicar cómo funcionan las relaciones de deuda, ya que cuando se toma un empréstito no se hace con una finalidad meramente instrumental, sino que la función del crédito/deuda está engastado en una serie de relaciones próximas que configuran el destino del dinero, la forma de amortización, la duración de la deuda o las resistencias (sobre todo a pagar) que puedan surgir en los distintos contextos.

Conviene apuntar que en el arraigo, la confianza al interior de las relaciones sociales puede agregar valor a las transacciones económicas, ya que este atributo facilita los intercambios y se torna eficaz para superar las fallas (Kippner & Alvarez 2007: 232). En esta misma línea, Granovetter (1985) asevera que la confianza entre las personas inhibe el mal

comportamiento en sus responsabilidades contractuales, aunque a menudo, “la confianza engendrada por la relación personal presenta, por su propia existencia, una mayor oportunidad para la mala conducta” (1985: 490). Así que las posibilidades de engaño se pueden presentar con mayor frecuencia, entre aquellos en los que se ha consolidado relaciones de confianza.

Lo anterior da lugar a pensar que los vínculos entre acreedor y deudor sufren un proceso de personalización en una suerte de trabajo relacional (Benítez 2019: 123-126). El concepto de trabajo relacional es abordado por Zelizer (2012), quien apunta que los intercambios que efectúan las personas revelan un conjunto de transacciones y patrones distintivos de trabajo relacional, donde, además de introducir distinciones monetarias (2012: 13), sirven para fortalecer transacciones que corresponden a lazos sociales y sus significados característicos. En suma, el trabajo relacional propone que los individuos destinan esfuerzos para crear, mantener, diferenciar o incluso terminar sus relaciones sociales. Este enfoque arroja indicios sobre cómo las personas redirigen sus energías para lograr ciertas metas en un esfuerzo interaccional (Bandelj, 2015).

[...] el concepto de trabajo relacional reinterpreta la relacionalidad en la vida económica como un proceso dinámico de negociación de relaciones económicas constituidas —no solo limitadas contextualmente— por afecto, significado, asimetrías en el poder, acciones de terceros y estructuras organizacionales e institucionales, con sus tecnologías concomitantes (Bandelj 2015: 240).

El trabajo relacional se corresponde muy bien con las transacciones financieras, pues se halla entroncado en las prácticas culturales que pueden dar forma al ámbito en el que se presentan las transacciones que movilizan las finanzas (Pitluck et, al. 2018). Por todo esto, se puede acudir al trabajo relacional, caracterizado por la construcción de atributos como la confianza, la reciprocidad e incluso el amor, para entender las acciones a las que recurren los individuos cuando se encuentran endeudados, lo que da lugar a deducir el grado de imbricación que tienen las deudas en la vida de las personas. En cuanto a los acreedores o, más precisamente, a los empleados que trabajan como vendedores de productos crediticios, ellos hacen esfuerzos intencionales para transformar una relación impersonal inicial con el

cliente potencial, en una más personal en la que se pueda construir relaciones de confianza (Bourdieu 2001: 31; Benítez 2019: 123). Este es un ejemplo de trabajo relacional que consiste en personalizar las relaciones para conseguir objetivos utilitarios. Sin embargo, existe el riesgo para la institución financiera de que el deudor pueda confundir al analista de crédito (y a la institución financiera) con un cercano, aumentando la probabilidad de impago (Benítez 2019:142). Vale la pena agregar que estos resultados del trabajo relacional dependen de los esfuerzos de las personas para hacer coincidir significados morales (Wilkins 2021:14), los cuales son necesarios para formar una interacción factible o una relación social duradera. Esta es la entrada hacia el siguiente acápite sobre la reciprocidad y la moralidad.

2.4 La reciprocidad y la moralidad

Como vimos en el apartado anterior, el trabajo relacional no conlleva una instrumentalización de un proceso financiero asociado al endeudamiento, aunque sí una operación racional, es decir, un cálculo de mutuos beneficios, una cesión de bienes en la que cada actor se encuentre satisfecho. Por lo tanto, hay un aspecto moral en esas transacciones, que hace posible la empatía entre el acreedor y el deudor.

Por esto, retomaremos el concepto de reciprocidad abordado por Susana Narotzky (2001) en el que concibe una definición con un tinte moral: “[...] un sistema de transferencia de bienes y servicios que se realizan sobre la base de lazos sociales ajenos al mercado y enmarcados en imperativos de orden moral” (2001: 75). Esto supone que la reciprocidad involucra actores sociales que comparten un conjunto de códigos que les permiten interacciones donde subyace un carácter moral. Siguiendo esta línea, Paz Moreno y Susana Narotzky (2000) sustentan que la utilización de la reciprocidad en las investigaciones antropológicas solo es pertinente si se asume simultáneamente en “su faceta positiva y en su faceta negativa” (2000: 157). La siguiente pauta amplía la propuesta que hacen las autoras:

Pensemos en el siguiente terceto: QUITAR para DAR / PEDIR para RECIBIR / GUARDAR para SER, como fuerzas básicas de organización social. En situaciones en las que una moralidad compartida sustenta y vehicula las reclamaciones de unos y otros se eliden

(mistifican) la primera parte de los procesos articulados y aparecen sólo los aspectos positivos, la parte negativa de la reciprocidad se vuelve invisible: (QUITAR para) DAR / (PEDIR para) RECIBIR / (GUARDAR para) SER. En situaciones de ruptura de hegemonía moral, de quiebra o suspensión de la moralidad los grupos en pugna por la hegemonía moral incidirán en el aspecto negativo de la reciprocidad y elidirán el positivo: QUITAR (para DAR) / PEDIR (para RECIBIR) / GUARDAR (para SER) (Moreno y Narotzky 2000:157).

Las distintas combinaciones en los resultados de los tercetos exponen que la reciprocidad no es unidireccional. En primer lugar, cuando la moralidad es compartida en una comunidad se obtiene el siguiente trío: DAR, RECIBIR, SER, este sería el lado positivo de la reciprocidad. Sin embargo, existen situaciones donde el orden moral dominante se quiebra, por tanto, el efecto sería: QUITAR, PEDIR, GUARDAR, dando lugar al flanco negativo de la reciprocidad. Este paradigma puede ser aplicable en el estudio del crédito/deuda, en particular, las prácticas que tienen los deudores y los acreedores, las cuales pueden corresponder, por una parte, a la reciprocidad positiva, que sucede cuando las personas sostienen vínculos con las entidades bancarias; se estrechan los lazos entre el deudor y la institución financiera a través la obligación de pagar de forma ininterrumpida un empréstito de acuerdo con un contrato formal, que faculta a la entidad al cobro de intereses y otros costos asociados al préstamo, al mismo tiempo que coacciona a los sujetos al cumplimiento de la responsabilidad. En este tipo de situación se observan beneficios mutuos, la transacción pactada es satisfactoria. Pero puede suceder que el prestatario altere o falsifique los documentos para lograr la aprobación de un crédito (Lazarus 2009: 34-35) o no pueda cumplir con el compromiso de pagar a la entidad financiera y puede legitimar este comportamiento porque su escala de valores morales le indiquen varias razones para no saldar su deuda: porque se quedó sin empleo o se redujeron sus ingresos, porque ya ha pagado muchas cuotas de su deuda y haciendo cuentas, esto suma mucho más que el monto de capital prestado, porque los bancos no tienen una función solidaria con el deudor cuando se encuentra en dificultades o porque, simplemente, las consecuencias de no pagar a un banco no se reflejan en su vida cotidiana.

Es en estas situaciones cuando opera la reciprocidad negativa. Moreno y Narotzky (2000) añaden que la reciprocidad negativa es más habitual cuando existe mayor distancia social:

“El objetivo es tomar sin dar nada a cambio y el interés económico es lo que motiva la acción” (2000: 132). Esto último cobra sentido con lo que se trató con antelación sobre el *entrustment* y los hallazgos de Shipton (1995) acerca de la decisión de los luo de dejar de pagar a las organizaciones financieras, que juzgan distantes geográfica y moralmente.

Enmarcado en el tema que se está tratando, para algunos antropólogos “devolver el dinero prestado es simplemente un asunto de moralidad” (Graeber, 2011: 15). Es importante reconocer el diálogo entre la reciprocidad y la moral en virtud de un proceso de cobro financiero. Una aproximación sencilla a este sistema de endeudamiento debe incluir la devolución como un trato inalterable y las acciones que debe adelantar el deudor para pagar su deuda. Se pensaría que los beneficios son solo en una vía –para el acreedor–, no obstante, el deudor recibe de parte de los acreedores formales e informales: el poder para obtener nuevos desembolsos (cuando los requiera o también quizá la disminución de los costes asociados, entre otros beneficios). En tanto el beneficio principal para el deudor que cumple con los pagos, es tener las puertas abiertas del sistema de endeudamiento. Aunque este comportamiento de “buen pagador” puede ser más imperativo para las personas en condición de pobreza, ya que administrar bien su dinero es fundamental para su supervivencia, tal vez más que para cualquier otro grupo (Collins et al. 2009: 4). Esta moral se sujeta al hecho de que el prestatario paga sus deudas no por considerarlo justo, sino, por tener más acceso al crédito en lo sucesivo.

Por parte de los acreedores, igualmente pueden existir acciones que muestran reciprocidad positiva y negativa. En la primera tipología podemos tener de ejemplo que la entidad financiera no imponga obstáculos para la aprobación del desembolso, que sus trámites sean expeditos, que los términos de los contratos sean divulgados para el conocimiento del cliente (asesores bancarios que brinden información certera), además de que las condiciones del empréstito pactadas en el inicio sean respetadas en todo el horizonte del crédito. En el caso de los prestamistas informales, que no cobren costos onerosos a sus clientes, que sus métodos para cobrar no impliquen violencia, entre otras prácticas empáticas que beneficien al deudor.

En cuanto a las acciones relacionadas con la reciprocidad negativa de los prestamistas, existen estudios que reprobaban la mala conducta económica o *economic wrongdoing* (Sabaté 2020a) de las entidades de crédito, quienes transgredieron la ética que sostiene una economía moral (2020a: 93). Los empleados bancarios defraudaron a sus clientes ofreciéndoles productos riesgosos, pudieron hacer esto porque sus clientes no entendían los tratos que firmaban porque su conocimiento era asimétrico frente al de los asesores bancarios (2020a:98). Las políticas privadas de las entidades financieras se alineaban con este *economic wrongdoing*, pues adaptaron criterios crediticios dudosos que facilitaron la inclusión de poblaciones vulnerables, tales como aceptar que los titulares de los créditos tuvieran contratos laborales precarizados o condicionar el desembolso a la existencia de avalistas codeudores que arriesgaban por completo el patrimonio construido durante toda su vida, etc. Adicionalmente, rotaban a los empleados en distintas sucursales para que no empatizaran con sus clientes, no capacitaban correctamente sobre los productos derivados que ofrecían, imponían metas cada vez más inalcanzables para aumentar la presión sobre los asesores bancarios (Sabaté 2020a: 94-95). En definitiva, durante la burbuja hipotecaria española, los prestamistas quebrantaron las normas morales relacionadas con su actividad: evaluar con prudencia la solvencia de los solicitantes y facilitar la devolución del préstamo (2020a:104).

Por su parte, es importante reconocer que las situaciones donde se ponen a prueba los comportamientos de las personas dependen de los contextos sociales, los significados culturales y los valores morales asociados a los circuitos en los que funciona la organización económica (Zelizer 2008 [2005]:14; Sabaté 2022b: 246). Es decir, que las obligaciones y los deberes de una persona se inscriben en un ámbito social que admite una moralidad distinta a la de otro entorno (Moreno y Narotzky 2000:132; Balbi 2017; Sabaté 2022b: 248). Por tanto, las conductas de las personas van a estar sujetas a las condiciones sociales que toleran una idea moral particular.

La medida y las formas en que la moral orienta efectivamente nuestro comportamiento son variables, y también lo es el punto hasta el cual nos servimos ‘instrumentalmente’ de ella para lograr nuestros cometidos, pero ni lo uno ni lo otro dependen de nuestra mera voluntad. Al contrario, esas variaciones obedecen a las condiciones sociales en que las orientaciones morales han sido producidas y a aquellas en que son aplicadas o

lo que es solo otra manera de decir lo mismo, las condiciones sociales que han llevado a los actores a concebir ciertos intereses y a aquellas en que tratan de concretarlos. (Balbi, 2017: 19)

Este entramado relacionado con la conducta de las personas se admite en el centro de la vida social, un *ethos* moral del individuo competitivo, que deja de lado la acción colectiva y consiente la presión para aceptar los resultados que asigna el mercado (Sabaté 2022b: 245). En este punto conviene enfatizar, con Bruno Amable (2011: 4), que “la moral juega un papel central” en la ideología del neoliberalismo. En esta dirección, David Whyte y Joerg Wiegratz (2016) discuten que el neoliberalismo, como proyecto moral e ideológico, consiste en normas, valores y orientaciones de acción específicas, que enlazan una economía moral, que a menudo preparan el camino para el fraude y la mala conducta (2016: 240), por ejemplo, en el caso de los colocadores de títulos de deuda.

Algunos de los elementos que componen la economía moral del neoliberalismo son la inclusión y la educación financiera. La estructuración de este proyecto político no acoge únicamente a la economía, sino también a la política, la sociedad y la cultura (Whyte y Wiegratz 2016: 232). Los programas que se circunscriben a la puesta en marcha de la inclusión y la educación financiera tienen un impacto en la forma en que los individuos construyen y entienden sus propias identidades, actitudes, roles, valores y funciones como actores económicos. Esto los anima a adoptar subjetividades como empleados, consumidores, deudores, etc., para encajar en el modelo económico que los sustenta (Whyte y Wiegratz 2016:240).

En este sentido, la retórica que asume que las políticas relacionadas con la inclusión financiera son el método más eficaz para ayudar a los pobres en la era neoliberal, proviene tanto de los organismos multilaterales, como de los Estados, en el Norte y en el Sur global (Soederberg 2014: 30). En el diseño de los programas para incluir a más personas con productos financieros “a su medida”, las autoridades responsables han olvidado tener en cuenta las particularidades de estos individuos. Esto puede ser más visible en la educación financiera, ya que se argumenta que la excesiva focalización en la responsabilidad individual ha pasado por alto que el comportamiento financiero es mucho más complejo, que estar

preparado (o informado) (Guérin 2012:6) sobre los conceptos alrededor del crédito, el ahorro o la inversión, pues esto no es suficiente en la práctica cotidiana para las personas que deben sortear la escasez, la marginalidad o la falta de oportunidades. Es probable que el material empírico de esta pesquisa –que junto a otras investigaciones sobre endeudamiento en clases precarizadas–, pueda mostrar las sofisticadas estrategias que aplican las personas con dificultades financieras, para sortear los distintos compromisos que tienen con el sector financiero formal e informal.

También cabe señalar que en la economía moral del neoliberalismo (Whyte y Wiegatz 2016), la deuda sufre una deshumanización por la capacidad que tiene el dinero de transformar el concepto de moralidad en un asunto de impersonal aritmética que justifica acciones ofensivas (Graeber, 2011: 15), como las que hemos visto suceder en las crisis financieras de las últimas décadas. Precisamente, en épocas de crisis sucede una reconfiguración de los juicios morales que las personas emiten sobre sus acciones.

En tiempos de crisis, las instituciones y sus relaciones con la ciudadanía se reconfiguran, y esta reconfiguración a menudo toma la forma de juicios sobre la moralidad de personas particulares, su estatus o sus acciones. Así, los momentos de crisis resultan en el realineamiento de las instituciones y las relaciones de sus agentes con la gente común (Narotzky y Besnier 2014: 14).

Las crisis implican cambios o reconfiguraciones institucionales y transformaciones de las prácticas de las personas como respuesta de adaptación a las nuevas reglas que surgen como efecto; estas estrategias de ajuste hacen parte de lo que llamamos la reproducción social, afirmada en este caso en un horizonte antropológico desde el cual es posible apropiarse los conceptos de reciprocidad y capital social.

2.5 La reciprocidad y el capital social

En todos los ámbitos de la sociedad, los seres humanos establecen intercambios que en mayor o menor medida solapan un equilibrio de atenciones mutuas. Se espera dar, pero también recibir, y lo que está presente en cada movimiento recíproco es una especie de garantía de lo

que, en el presente caso, el deudor y el acreedor son, es decir, la referencia de su *social collateral*.

La reciprocidad es una noción útil para el estudio del crédito y el endeudamiento desde una perspectiva antropológica. Es fundamental dentro de las principales formas de integración de la economía humana, junto con la redistribución y el intercambio (Polanyi 1994: 109; 2007: 19). Con los hallazgos de Thurnwald y Malinowski sobre la subsistencia ligada a la práctica general de la reciprocidad, Karl Polanyi concluyó que los miembros de un grupo actuaban con respecto a otro grupo, esperando comportamientos similares en asuntos económicos (1994: 111 y 126). Esta mezcla de lazos forma parte esencial de los individuos y de los grupos, donde se efectúan esta serie de derechos y deberes simétricos (Mauss 1979). De modo que la idea de reciprocidad apunta a que los aportes de hoy son la recompensa a recibir mañana (Polanyi 2007 [1944]: 95). Relacionado con esto, Marcel Mauss (1979) puntualiza que las obligaciones recíprocas e idénticas que rigen *el don*¹⁸ son: la obligación de dar, la de recibir y la de devolver (1979: 204). Estas obligaciones se erigen como la pauta por excelencia de la reciprocidad. De manera que se crea una especie de lazo espiritual en la medida que el donatario goza de derechos sobre lo que le pertenece al donante (Mauss 1979: 170).

Por consiguiente, Polanyi (2007 [1944]) manifiesta que el principio general de la reciprocidad contribuye, al mismo tiempo, a asegurar la producción y la subsistencia de la familia (2007 [1944]: 90). Lo anterior, se relaciona con lo que en el *ensayo del don* está concertado: el progreso de la sociedad y del individuo ha sido el fruto de consolidar sus relaciones dando, recibiendo y devolviendo, puesto que el sistema de intercambio de dones invade toda la vida económica (Mauss 1979; 2009 [1925]). Sobre el tema que nos atañe, Mauss (2009 [1925]) mostró que las deudas obligan a los donantes a continuar el intercambio, estableciendo la posibilidad de que la relación se extienda hacia el futuro.

¹⁸ El don se define como un regalo en un sistema de prestaciones totales (Potlach), en el que interactúan los individuos en un flujo de prestaciones y contraprestaciones que conducen a la acción recíproca. Así, el don constituye el más antiguo sistema económico y legal (Mauss 1979: 250) y cobra significado a través de un conjunto de obligaciones mutuas (Mauss 2009 [1925]).

Asimilando estos conceptos antropológicos, se puede inferir que el crédito/deuda es una herramienta de poder social (Zaloom 2019: 24), ya que establece vínculos entre quienes las dan y quienes la reciben; instituyendo que los deudores estén sujetos a las exigencias de los que prestan y de los que determinan las reglas. Es así como la reciprocidad se presenta de forma ubicua en la realidad económica; al mismo tiempo pretende:

[...] capturar la tensión y la ambivalencia de la construcción, legitimación y práctica de la obligación mutua y de la responsabilidad tanto económica como política: permite observar relaciones sociales situadas simultáneamente en circuitos de aprovisionamiento dentro y fuera del mercado, en marcos políticos universalistas y particularistas, en procesos distributivos tanto benéficos como predatorios (Narotzky 2010: 154).

Sumado a lo anterior, Susana Narotzky (2010) manifiesta que la reciprocidad al interior de las relaciones sociales no puede medirse, ni considerarse una cosa, es más, se resiste a la reificación. La reciprocidad es una forma de “relación económica no orientada por la lógica de mercado (lógica de la acumulación) sino por una lógica de la vida” (2010: 128).

A su vez, Mauss y Polanyi dedicaron gran parte de sus investigaciones a “re-moralizar la economía, devolverle su dependencia respecto a objetivos humanos fundamentalmente ligados a la reproducción de vida” (Narotzky 2010: 128). Para hablar de la reproducción ampliada de la vida, vale la pena acudir a los razonamientos de Susana Narotzky (2010) sobre el modelo de capital social. Por un lado, el modelo neoliberal de capital social está plenamente dirigido al mercado. En este contexto se accede a los recursos y se desarrollan capacidades para la economía de mercado. Por otro lado, existe un modelo alternativo que no desconoce el mercado, pero recalca “la necesidad de conseguir eficiencia en las formas productivas orientadas a ampliar la base, centrándose inicialmente en los desposeídos pero aspirando a extender ese modelo económico cuyo objetivo es la vida” (2010: 162). Este modelo solidario se rige por el principio de reciprocidad y en procesos económicos basados en la lógica de la reproducción ampliada de la vida. Del mismo modo, el concepto de capital social se relaciona con las estrategias individuales y grupales dirigidas a incrementar el poder y los beneficios económicos (2010: 133). Algunas visiones sostienen que el capital

social se complementa con las nociones de incrustación (*embeddedness*) y autonomía. La engastación al interior de una comunidad representa la cohesión y multiplicidad de las relaciones entre individuos y la autonomía constituye la capacidad de crear y mantener relaciones sociales con otros individuos e instituciones por fuera del ámbito donde estos interactúan (Narotzky 2007a:409; 2010: 149).

En este punto se puede sintetizar que el capital social se refiere a tener relaciones para aumentar las ventajas en otros campos –económico, cultural, simbólico–, además que es transversal para las distintas clases sociales: las personas en condición de pobreza tienen y hacen uso de su capital social, sin embargo, no hay que desconocer que las personas que gozan de mejor situación económica también acuden a este recurso (por ejemplo, cuando usan sus lazos sociales para lograr algún beneficio individual o colectivo). En cuanto al crédito/deuda, es importante señalar que el capital social del deudor se activa a través de conexiones sociales (Bourdieu 1980) para participar de transacciones financieras y productivas en cualquier escala. Para complementar lo anterior, James Coleman (1988) enuncia que el capital social facilita la actividad productiva, por ejemplo, cuando en un grupo hay mucha confianza y honradez se obtienen logros más significativos que en aquellos que no poseen estos aspectos (1988: 101-102). Asimismo, explica que la confiabilidad dentro de un entorno social repercutirá en la obligación mutua de reembolsar lo que se da. Con esto, puede pensarse que, en los créditos/deudas, la obligación no se asienta en el derecho sino en la confianza. Sin embargo, los estudios etnográficos como este, no pretenden darle una posición subordinada a toda la estructura normativa-jurídica, que establece obligaciones y sanciones para el comportamiento de deudores y acreedores, por el contrario, esta investigación pretende aproximarse a mostrar el papel fundamental del crédito/deuda en la vida de las personas –por ejemplo, para conseguir el sustento material o para mantener las relaciones sociales– y quizá revelar cómo las relaciones de deuda pueden ser esenciales para la reproducción social en ciertos contextos.

Capítulo 3. La deuda: la biografía de una vida prestada

Es clave pensar en cómo el crédito ha podido servir para permitir la supervivencia de sectores que han venido experimentando profundos procesos de empobrecimiento, a partir de los años 1980's. Un aspecto importante de este empobrecimiento es de orden distributivo: la tasa de los rendimientos que genera el capital aumenta, mientras que los que genera el trabajo decrecen, durante el llamado neoliberalismo. Autores/as como Mercedes González de la Rocha (2004) hablan de un proceso de *remarginalización*, que incluye también a la clase media, por cambios estructurales –como privatizaciones, apertura comercial, flexibilización laboral que potencia la inestabilidad del empleo–, que anuncian casi la imposibilidad de que las familias se aprieten más el cinturón.

Es necesario un cambio de enfoque puesto que las opciones para los pobres son cada vez más escasas y los límites para la “capacidad ingeniosa de adaptación” son evidentes. He planteado la discusión conceptual de dos modelos: los recursos de la pobreza, que se basa en la premisa de que los recursos son “inagotables” (la capacidad de adaptación a través de la intensificación del trabajo, el consumo restringido y el uso de las redes sociales), y la pobreza de recursos que plantea que dicha premisa, en el contexto actual, es falsa. Este segundo modelo, el de la pobreza de recursos, subraya que los recursos son limitados y que abundan cada vez más los obstáculos que opciones, los límites que las alternativas. (González de la Rocha 2004: 194).

Desde la economía política es posible ver la forma de extraer más lucro a los pobres a través del crédito/endeudamiento (Langley 2009; Lazzarato 2011; Soederberg 2014). La díada crédito/deuda puede insertarse muy bien en el paradigma de los recursos de la pobreza, pues resulta irrefutable que, para resolver las contiendas a la que se enfrentan día a día las personas por sus limitados ingresos, los préstamos de dinero se convierten en el mecanismo más socorrido.

Relacionado con lo anterior, el título que da nombre a un acápite de este capítulo: *El crédito me gusta, la deuda no*, fue una frase que mencionó una de mis informantes –Leidy–, quien le dio una connotación distinta al crédito y a la deuda. Esto no es una posición particular: en estudios etnográficos anteriores, existe una perspectiva moral, material,

política e incluso contable que, considera que el crédito agrega y la deuda detrae. El crédito es beneficioso y liberador, mientras que el endeudamiento es una carga y quizá una prisión para el deudor (Peebles 2010: 226; Gregory 2012: 381). Sin embargo, más que destacar el contenido de estas valoraciones morales, materiales y políticas estrechamente relacionadas, quiero resaltar la naturalidad con la que se incorpora el camino del crédito como medio para obtener lo que se desea, pero este mecanismo trae implicaciones que veremos en el desarrollo de este capítulo en el que se concentra la mayor parte del trabajo de campo.

Como lo mencioné antes, me inquieté por este tema debido al despliegue de productos financieros para personas de bajos recursos que se ofrecían en todas partes –supermercados, gimnasios, tiendas, por llamadas telefónicas, etc. –. Sin embargo, esta masividad no garantizaba encontrar personas dispuestas a hablar de sus experiencias.

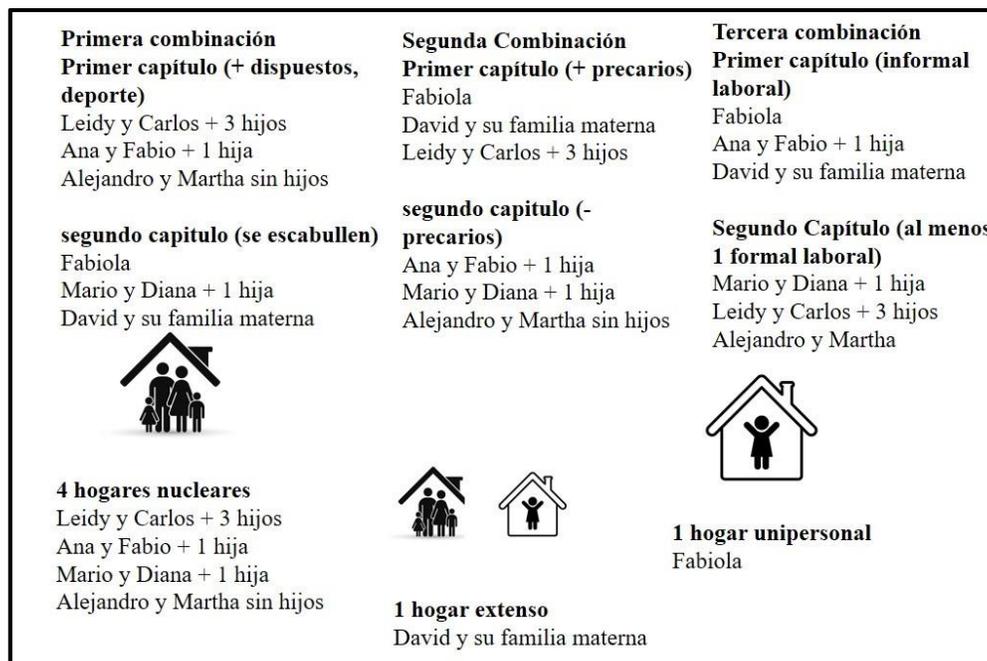
Aquí vale la pena hacer la salvedad de que, en un país como Colombia, dadas sus peculiaridades sociales y culturales, las personas son renuentes a hablar de dinero con extraños, en tanto que esa información puede ser usada posteriormente en su contra. La evidencia empírica muestra que los años de *violencia prosaica* que han aquejado la sociedad colombiana (Pécaut, 2011), ha traído como consecuencia, entre otras cosas, un temor generalizado a revelar información sensible relacionada con aspectos económicos y financieros, que puedan prestarse a chantajes, extorsiones, o alguna práctica delictiva que comprometa la integridad física y mental de quien suministra la información. En los colombianos existen estas prevenciones como secuela de la violencia que se encuentra instalada de forma latente, como una tensión externa y como mecanismo para resolver los conflictos.

Conviene mencionar que otros investigadores (Guérin et. al 2014b) han denunciado las dificultades que han enfrentado al hablar de deudas con sus entrevistados, lo que ha repercutido en la prudencia y el discernimiento para formular preguntas que revelen lo que se está indagando.

Así, la técnica de entrevistar en profundidad a los protagonistas permitió acceder a delicada información financiera personal que, con otros mecanismos, habría sido mucho más difícil alcanzar la suficiente cercanía y confianza con mis entrevistados, para que hablaran de la misma forma en que lo hicieron en esta ocasión. Cabe decir que fueron charlas a manera de tertulias, con confianza, pero con abordajes lo suficientemente sistemáticos para que me suministraran información sensible.

A este propósito, abordaré las historias de estos seis hogares en dos partes. Para decidir qué hogares iban en cada acápite, consideré pertinente organizar la composición familiar en: hogares nucleares –Leidy y Carlos con sus tres hijos, Alejandro y Martha sin hijos, Ana y Fabio con una hija; Mario y Diana con una hija también–, un hogar unipersonal –Fabiola–, y Un hogar inserto de manera significativa en una red interdoméstica–David– (ver figura 1).

Figura 1 Tipo de hogares y hogares por capítulos



Fuente: Elaboración propia con datos de las entrevistas (2023)

Adicionalmente, en la figura 1 dividí los hogares en tres grupos, aquellos que estuvieron más dispuestos a hablar de sus finanzas conmigo –Leidy y Carlos; Ana y Fabio; Alejandro

y Martha– y los hogares que estuvieron más reticentes con el tema –Fabiola; Mario y Diana y David y su familia materna–. Los que obtienen ingresos informales –Fabiola, Ana y Fabio, David, Alejandro– y los hogares en los que al menos un miembro tiene ingresos de un puesto de trabajo formal –Mario (formal) y Diana (informal); Leidy (Informal) y Carlos (formal); Alejandro (informal) y Martha (formal) –.

De las alternativas anteriores, el criterio que calzaba mejor con el objetivo de mi investigación fue el de la precariedad –Fabiola; David; Leidy y Carlos. Los otros tres hogares son menos inestables financieramente hablando–. En este punto es necesario hacer una precisión: los hogares que sitúo en esta categoría pueden entrar en la definición de *clase media precarizada* y no en el parámetro del *umbral de pobreza* que los organismos multilaterales¹⁹ han definido. En la *clase media precarizada* se puede catalogar a aquellas personas y hogares que se encuentran inscritos en una zona de frontera entre las clases medias y las estratificaciones bajas.

Se caracterizan por una inserción laboral precaria, inestable, con ingresos muy reducidos y, a menudo, sin contrato ni cobertura de seguridad social (León, Espíndola y Sembler 2010: 75). De acuerdo a esta definición, Fabiola, David y el hogar de Leidy y Carlos no se pueden clasificar como pobres porque sus ingresos diarios son superiores a 15 mil pesos (3.2 Euros) (Organización Acción contra el hambre, 2023), tampoco se pueden catalogar en clases de ingresos medios por el nivel de carencias en su cotidianidad, por ejemplo, extender los bajos ingresos con deuda, desistir de conformar un hogar por no tener cómo suplir los gastos corrientes o renunciar a productos básicos de la canasta familiar, por no ganar un salario que supla todas sus necesidades, entre muchas otras privaciones.

Estos hogares hacen parte del grupo con ingresos bajos de los trabajadores pobres o *working poor*, que, pese a encontrarse activos y obtener salarios, no ingresan lo suficiente para cubrir sus necesidades (Soederberg 2014: 78). Ellas y ellos navegan en ejes que les

¹⁹ “[...] actualmente establece que el umbral de pobreza se encuentra en 3,20 € por día en naciones con ingresos medianos o bajos [en Colombia serían alrededor de 15 mil pesos]. Mientras que en los países de ingresos medianos a altos está en 5,5 € al día” (Organización Acción contra el hambre 2023).

permiten extraer *recursos de la pobreza*, en tanto, son quienes fortalecen las capacidades para generar ingresos de fuentes creativas y diversas (González de la Rocha 2004: 192). Por supuesto, esta condición ha desencadenado el uso más intensivo de las redes sociales de solidaridad.

De igual forma, desde una perspectiva *etic*, notaba la precariedad en mis observaciones a estos tres hogares. Frecuentemente, advertía las dificultades para cubrir los gastos corrientes y la austeridad en las necesidades básicas como la alimentación. Elaboré la Tabla 1 con información cualitativa que permitiera ubicar mejor las características de los hogares: el tipo de deudas que poseen, usos de los préstamos, ingresos formales e informales, la clase de endeudamiento y si aplica o no el sobreendeudamiento.

Con esto en mente, tres hogares tienen crédito hipotecario –Leidy y Carlos; Ana y Fabio; Mario y Diana–. Alejandro y Martha ya terminaron de pagar la casa donde viven. Fabiola y David y su casa materna, no tienen este tipo de préstamo. Carlos ha pedido créditos de libre inversión, al igual que Mario y Alejandro. Por su parte, Fabiola, Ana y Fabio son los únicos que no tienen tarjetas de crédito.

Tabla 2 Características del endeudamiento de los hogares

Características	Hogares					
	 Fabiola	 David + hog. materno	 Leidy y Carlos +3	 Ana y Fabio +1	 Mario y Diana +1	 Alejandro y Martha
Deudas formales						
Crédito hipotecario	N/A	No	Si	Si	Si	No
Credito de libre inversión	N/A	No	Si	No	Si	Si
Tarjetas de crédito	N/A	Si	Si	No	Si	Si
Crédito vehiculo (motocicleta/auto)	N/A	No	No	Si	No	Si
Microcrédito	N/A	Si	No	Si	No	Si
Deudas informales						
Familiares y/o amigos	No	Si	Si	Si	Si	Si
Gota a gota	Si	Si	No	Si	No	No
Usos de los préstamos						
Comprar activos	No	No	Si	Si	Si	Si
Fines productivos	No	Si	No	No	No	Si
Necesidades básicas	Si	Si	Si	Si	No	No
Consumo conspicuo	No	No	Si	Si	Si	Si
Ingresos Laborales						
Formales	No	No	Si	No	Si	Si
Informales	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Endeudamiento*						
Sostenible	No	No	No	Si	Si	Si
Vulnerable	Si	Si	Si	No	No	No
Sobreendeudamiento**						
Transitorio	No	No	No	Si	No	Si
Pauperización	Si	Si	Si	No	No	No
Dependencia Extrema	No	No	No	No	No	No
Frecuencia de impago	Alta***	Alta***	Alta***	Baja	Baja	Baja
*Tipología según Marambío-Tapia (2011)						
**Tipología según Guérin et. al, (2014)						
***No van a pagar algunas de sus deudas						

Fuente: Elaboración propia con datos de las entrevistas (2023)

Alejandro y Martha adquirieron un crédito para comprar su automóvil; Ana y Fabio compraron su motocicleta a través de un préstamo que les ofrecieron en el concesionario donde hicieron la compra. En ambos casos los vehículos son de propiedad del banco acreedor. Alejandro está pagando un microcrédito con un banco que anteriormente era una organización sin ánimo de lucro, en el cual la titular es su madre, esto se debe a que ya rebasó su capacidad de endeudamiento en las entidades formales de crédito. De igual forma, David también recurre al microcrédito a través de su pareja. También Ana y Fabio han obtenido préstamos de las entidades de microfinanzas en el pasado.

Estos hogares, en su mayoría, recurren al endeudamiento para solventar sus necesidades básicas, por ejemplo, para pagar los recibos de los servicios públicos, para completar el canon de arrendamiento o la cuota del crédito hipotecario y de manera frecuente para comprar comida, esto rara vez ocurre en los hogares de Mario y Diana y Alejandro y

Martha por la estabilidad de sus ingresos. David y Alejandro usan los créditos para invertir en sus propios negocios. Existen consumos que a los ojos de los economistas más ortodoxos, pueden considerarse superfluos que han presionado a Leidy, Ana, Mario y Alejandro a endeudarse para poder ejercer sus prácticas deportivas. Para los que tienen (o han tenido) crédito hipotecario, su vivienda es considerada un activo, en el sentido de que una vivienda puede dar acceso a más crédito, para venderla en el futuro, obteniendo alguna ganancia por su valoración o simplemente porque puede ser una herencia para la descendencia.

Todos recurren a endeudamiento con sus familiares y amigos, a excepción de Fabiola, que tiene sus familiares en otro departamento y no cuenta con amigos que puedan proveerle desembolsos cuando los ha necesitado. Ella recurre a los gota a gota en caso de requerir dinero, al igual que Ana y Fabio. David tuvo este tipo de deudas, pero las pagó en el transcurso de esta investigación.

Tabla 3 Tipos de endeudamiento / Sobreendeudamiento

Tipos de endeudamiento/ sobreendeudamiento	Definición	Autor
Endeudamiento "sostenible"	»Se presenta cuando se destina menos del 50% de los ingresos para cubrir la deuda	Alejandro Marambío-Tapia (2011)
Endeudamiento "vulnerable"	»Se da cuando los gastos financieros abarcan más del 50% de los ingresos	Alejandro Marambío-Tapia 2011
Sobreendeudamiento "transitorio"	»El servicio de la deuda recoge la mayor parte de sus ingresos »El deudor puede responder por sus cuotas mensuales y espera saldar sus créditos en el futuro	Isabelle Guérin et, al. 2014
Sobreendeudamiento "pauperización"	»El nivel de endeudamiento de las personas no les permite salir de una vida endeudada »La práctica frecuente es que las personas piden prestado para pagar sus deudas anteriores	Isabelle Guérin et, al. 2014
Sobreendeudamiento "dependencia extrema"	»Las deudas superan masivamente los ingresos de las personas »El deudor puede perder la custodia de sus hijos, su familia y ser excluidos socialmente	Isabelle Guérin et, al. 2014

Fuente: Elaboración propia con datos de Marambio-Tapia (2011) y Guérin et, al. (2014b).

Como lo mencionábamos antes, los que tienen empleos formales son: Carlos, Mario y Martha, aunque sus parejas obtienen ingresos de actividades informales. Persiste la informalidad en la mayoría de mis informantes. En la tabla 2, encontrarán los tipos de endeudamiento según Marambio-Tapia (2011) y las clases de sobreendeudamiento según Guérin et. al. (2014b); estas categorizaciones me sirvieron para ubicar los hogares que protagonizan mi trabajo de campo. Por consiguiente, Fabiola, David, Leidy y Carlos que resultan ser los que poseen endeudamiento vulnerable (Marambio-Tapia 2011), dado que gran parte de sus ingresos se usa en el servicio de deuda. El hogar de Mario y Diana se acoge al tipo de endeudamiento “sostenible”, ya que se presenta cuando se destina menos de la mitad de los ingresos para cubrir la deuda (Marambio-Tapia 2011: 72).

En el caso de Alejandro y Martha y Ana y Fabio, su sobreendeudamiento es transitorio, mientras que para Fabiola, David y el hogar de Leidy y Carlos su endeudamiento los pauperiza (Guérin et. al, 2014b: 6-7). Estos últimos han manifestado que no van a pagar algunas de sus deudas, de hecho, ya han comenzado a incumplir sus obligaciones con unas entidades bancarias acreedoras y por esto los he catalogado en la Tabla 1 con una frecuencia de impago alta. Solo el hogar de Mario y Diana no tiene sobreendeudamiento, porque la suma de sus ingresos alcanza para cubrir las cuotas de sus créditos con suficiencia. Ninguno de estos hogares se encuentra en la tipología de “dependencia extrema” (Guérin et. al, 2014b), que es el grado de consecuencias más nefastas para el deudor.

Empezaremos con la primera parte de los resultados del trabajo de campo de los hogares más precarizados –Leidy y Carlos, David y Fabiola–, bajo el título: “el crédito me gusta, la deuda no” y posteriormente, desarrollaremos la investigación empírica de los hogares que se encuentran en mejor condición económica y financiera –Mario y Diana, Alejandro y Martha, Ana y Fabio–, a este apartado lo he titulado: “Toca endeudarme a no ser que sea juicioso y muy metódico”.

3.1 “El crédito me gusta, la deuda no”. Historias de vida de personas precarizadas.

Por todo este análisis, los hogares de Fabiola, David y su hogar materno, Leidy y Carlos, son las historias de vida más relacionadas con la precariedad; lo cual nos lleva a considerar que ellos son los personajes centrales de este capítulo, que se dividirá en: 1) introducción de las tres historias de vida 2) endeudamiento 3) presente y futuro.

3.1.1 Introducción de las historias de vida

Fabiola

Conocí a Fabiola por el grupo de ciclismo. En el 2019 cuando hacíamos rutas nocturnas ella asistió a algunas de ellas y nos acercamos bastante. Sabía que podía ser un caso de investigación porque la llevó al grupo otro de mis conocidos y quien también hace parte de mi investigación: Alex es un prestamista gota a gota.

Fabiola tiene 43 años, es de tez blanca, de baja estatura, tiene sus ojos y cabello de tono oscuro. Es oriunda del departamento de Nariño, exactamente de un municipio agrícola a 24 kilómetros de la capital, Pasto, proviene de una familia de campesinos, quienes poseen una pequeña chacra en la que cultivan café, plátano, yuca, arveja y otros frutos de pan coger.

De su infancia siempre rememora con tristeza sus carencias, por un lado, los alimentos escaseaban, en especial los que no producían: arroz, carne o leche. Lo poco que tenían se repartía en su numerosa familia, el hogar había tenido diez hijos en total. Los servicios públicos como agua o energía aún no se los proveían, esto dificultaba que ella y sus hermanos pudieran estudiar, relata que, aunque iban a la escuela, perdían los años porque no hacían las tareas, la falta del suministro de energía en la finca repercutía que en el tiempo libre nocturno no pudieran cumplir con los deberes.

Fabiola, por ser una de las hijas mayores; en el día debía ayudar en los quehaceres de la casa, encargarse de sus hermanos y, cuando fue volviéndose mayor y tenía fuerza suficiente ayudaba, en las actividades agrícolas.

Siendo adolescente logró ubicarse como empleada de servicios domésticos en casas de familia en Pasto, hasta que, al llegar a la mayoría de edad, consiguió trabajo en una congregación de religiosas en el puesto de servicios varios.

Después de algunos años allí, tomó un crédito con el Banco D por 15 millones de pesos [3350 USD], sin embargo, Fabiola había prestado el nombre para esa acreencia, este dinero era para una compañera de trabajo, con la que había hecho amistad y quien le prometió respaldarle con un negocio que ella tenía en su casa. Fabiola había tenido un crédito anteriormente y lo había pagado sin novedad, su historial crediticio era intachable. Se sorprendió cuando un día empezaron a llamarla del banco, para que pagara las cuotas atrasadas.

Su amiga se había ido de la ciudad dejándola con la deuda. Fabiola decidió no pagar, sin saber las consecuencias que esto le acarrearía, tampoco sabía que esta sería la última vez que tendría un crédito formal. Al parecer, todo este enredo con el banco causó una mala imagen en su empleo, pues la correspondencia de los cobros bancarios llegaba a su lugar de trabajo y por eso, Fabiola cree que las religiosas decidieron no renovar su contrato laboral.

Alguien de su familia le habló de que en Palmira tendría más oportunidades y no lo pensó dos veces, llegó a Palmira a buscar trabajo como vendedora en almacenes, luego, como ayudante de cocina en restaurantes de comida casera o “corrientazos”²⁰. Poco a poco fue obteniendo fama de buena cocinera, lo que la animó a tener su propio restaurante.

Los contratos para alimentar muchos comensales le dieron la confianza para acudir a varios gota a gota para surtirse de los ingredientes para despachar más de cien almuerzos y para comprar activos fijos que le facilitaran la operación, como por ejemplo, una nevera y una estufa más grandes, mesas y asientos adicionales.

Las cuotas de estos préstamos informales eran altas, pero con las utilidades diarias podía cubrirlas. Todo iba bien hasta que recibió la trágica noticia de la muerte de su hermano, un miembro de la Policía Nacional de Colombia que murió en combate en una zona ocupada

²⁰ En Colombia se conoce como “corrientazo” a los almuerzos de bajo costo que venden masivamente en restaurantes donde acuden trabajadores o personas que deben comer fuera de casa y no tienen suficiente presupuesto, su contenido es comida típica colombiana.

por la guerrilla de las FARC. Ella dejó todo lo que tenía y se fue a Pasto a despedir a su hermano. Este suceso desencadenó una profunda depresión en Fabiola y no se pudo reponer rápidamente.

El restaurante se fue a la quiebra. Por el temor de incumplirle a los gota a gota a los que había recurrido antes, refinanció la deuda en varias ocasiones, lo que suponía pagar más intereses. Cuando sintió que estaba corriendo peligro por su incumplimiento, pidió prestado a otros gota a gota para saldar sus deudas viejas.

Fabiola lleva más de siete años en un círculo infinito de deudas, se la pasa “destapando un hueco para tapar otro” –en la literatura antropológica esta práctica es conocida como malabarismos, *juggling*, bicicletear o cabalgar las deudas–. Casi todos sus ingresos se le van en las cuotas para sus peligrosos acreedores. Su trabajo sigue siendo en la cocina como empleada, donde obtiene un pago de 40.000 pesos colombianos (\$9 USD) diarios, no tiene prestaciones sociales, como salud y pensión. Sus gastos superan ampliamente sus ingresos.

David y su familia extensa

David tiene 24 años, vive con su madre, sus hermanas y su padrastro. Sus padres estuvieron juntos toda su niñez, pero se separaron cuando él tenía 18 años. El divorcio de sus padres coincidió con el embarazo no deseado de su novia.

Aunque su hijo no fue planeado, desde que llegó a su vida es su razón de vivir, según afirma. La madre de su hijo continúa siendo su pareja, sin embargo su situación económica no les permite vivir juntos; como David, ella continúa viviendo con sus padres.

Desde muy niño aprendió a trabajar como vendedor, encargado de bodega o cajero en los almacenes de vestuario de propiedad de unos parientes (primos hermanos de su mamá) que poseen negocios diversificados, muy prósperos en Palmira. David se especializó en vender vestuario de marcas reconocidas.

En la actualidad trabaja con sus primos en un contrato de prestación de servicios, con ingresos variables que dependen de las comisiones de venta del local y su desempeño individual; estos ingresos mensuales están alrededor de 1.2 millones pesos (\$260 USD). Este salario es insuficiente para cumplir con sus gastos, por eso obtiene ingresos

adicionales vendiendo perfumes que compra a empresas que se dedican a fabricar la emulación de colonias de las grandes marcas.

David siempre huele a perfume y usa camisas, camisetas, zapatos o jeans de marcas prestigiosas. Tiene acceso a estos artículos de lujo, porque sus primos le conceden descuentos que facilitan su compra; desde su infancia aprendió que su presentación personal es clave para lograr mayores ventas. Su tono de piel es oscuro, su cabello es liso y es de baja estatura –1,65 metros aproximadamente–, pareciera que hubiera nacido en Nueva Delhi, pero su acento valluno lo identifica de la región.

Cuando lo entrevisté por primera vez, parecía que lo conocía de mucho tiempo, pues es una persona que cae bien desde el principio, es alegre, de charla agradable y muy amable.

David es bachiller del colegio más costoso del municipio. Para estudiar allá la matrícula la asumían sus primos, pues sus padres no obtenían ingresos suficientes para pagar un colegio privado. Sus primos también le habían prometido pagarle la universidad, pero el embarazo de su novia truncó ese plan, pues debía trabajar para los gastos de su hijo.

Adicionalmente, David sintió que el apoyo de sus primos ya no era el mismo, pues desde que se convirtió en padre le cortaron los privilegios, lo trataron como un empleado más. Surge una deuda más implícita: al parecer sus familiares le apoyaron económicamente, por un lado, según David, por el deseo de patrocinar a aquellos miembros de la familia que se encontraban en condiciones de pobreza y querían salir adelante, por otro lado, la expectativa de que la ayuda a David revirtiera en su agradecimiento futuro, cuando se convirtiera en graduado universitario. No obstante, debía cumplir unas normas de comportamiento implícitas que descuidó, de alguna manera dejando impagada esa deuda.

En la actualidad David evita endeudarse, pero no siempre fue así. Su falta de oportunidades laborales y las necesidades de su hijo le hicieron recurrir a prestamistas gota a gota que le cobraron intereses del 20% mensual. Se gastó el cupo de dos tarjetas de crédito que el Banco A le había expedido y nunca pagó las cuotas. Aunque pudo pagar las deudas con los agiotistas, no pudo librarse del reporte negativo en las centrales de riesgo en Colombia.

David no tiene premura en pagar la deuda con el Banco A. Desde hace cinco años su historial crediticio, según él, solo afecta su acceso al endeudamiento formal. Aún conserva

una tarjeta de crédito que expidió una corporación financiera no bancaria (que adquirió antes de estar reportado negativamente por cesar los pagos al Banco A), la cual usa mensualmente para comida o para hacer avances. A la fecha, está al día en sus pagos.

Leidy y Carlos

Leidy es una mujer de 37 años, vive en el área urbana de Palmira desde hace muchos años, pero procede de un corregimiento llamado El Bolo, que pertenece a la zona rural de este municipio. Carlos, su pareja, es pariente en un grado lejano de parentesco, se conocieron cuando eran jóvenes en un funeral de un tío en común. Pasaron unos años, Leidy fue madre de Sofi muy joven, luego inició una relación con Carlos, con él tuvo dos hijos, están juntos desde hace más de 15 años. En la actualidad conforman el hogar: Leidy, Carlos, Sofi su hija mayor (17 años), Nati (15 años) y Javi (13 años), sus hijos menores.

Leidy terminó el bachillerato después de tener sus hijos; también hizo un técnico en secretariado, cursó estos estudios en el Meta, ya que por el trabajo de Carlos con el sector petrolero, lo trasladaron allá. Ellos llaman a esta época “las vacas gordas”, explican que durante más o menos cinco años tuvieron holgura financiera porque Carlos estaba muy bien remunerado, en esa época ellos decidieron tomar un cuantioso crédito de consumo para comprar muebles y enseres que les darían mayores comodidades en su nuevo lugar de residencia. Todo iba muy bien hasta que Carlos fue despedido y tuvieron que regresar a Palmira.

Leidy es una mujer que practica la disciplina deportiva desde hace varios años, su entrega y perseverancia para tener un cuerpo ideal la hacen una cliente asidua de gimnasios, tiendas deportivas de vestuario y alimentos para ganar masa muscular, incluso estos productos son tan prioritarios como los de la canasta básica del hogar. Aunque su esposo es el titular de los créditos, puede decirse que Leidy es la que más influye en el destino de esos préstamos.

Los ingresos que recibe el hogar provienen del empleo de Carlos, la venta ocasional de uniformes de ciclismo de Leidy, el aporte que esporádicamente hace Ignacio, el papá de Sofi. El último empleo de Leidy fue como guarda de seguridad, esto fue hace varios años, porque Carlos argumenta que los niños necesitan de su mamá en casa porque están en una edad donde la vigilancia de los padres es importante.

Los tiempos difíciles han sido frecuentes para ellos, pues Carlos ha pasado largas temporadas sin empleo. Él no tiene título universitario, pero es experto en mantenimiento de maquinaria pesada y no acepta empleos con otro perfil así estén pasando por muchas necesidades. A esto se suma que Carlos espera un salario alto que le permitan solventar los gastos de cinco personas, lo grave es que en Colombia los empresarios contratan técnicos a muy bajos costos. Esas temporadas donde Carlos ha estado cesante han repercutido en su profundo endeudamiento tanto con entidades bancarias, como con prestamistas informales.

El consumo mensual de Leidy implica muchos elementos con los que su esposo no está de acuerdo que compre, él en una entrevista me confió que no le gusta que ella se dé gustos cuando él pasa dificultades para pagar los recibos de servicios públicos o la cuota de la hipoteca. Esta situación genera disgustos en la casa.

Carlos tiene 39 años, de aspecto bonachón, baja estatura, su talla ha aumentado en los últimos meses –muy contrario a su esposa quien practica un estilo de vida *fitness*–, su hablar es calmado y su léxico amplio, denota su educación con los Padres Franciscanos durante su bachillerato. En la actualidad, es quien aporta el ingreso principal del hogar, también es el titular de la mayoría de los créditos de consumo que dejaron de pagar cuando Carlos estuvo cesante por dos años.

Decidió que no pagará estos créditos, porque afirma que, con los intereses que ha sufragado, la deuda se ha saldado varias veces. La consecuencia inmediata es que pierde su solvencia crediticia con los acreedores del sector formal, razón por la que pasa a nutrirse del crédito en los canales informales, lo que comporta asumir mayores intereses y someterse al riesgo implícito de violencia que tienen préstamos como el gota a gota. Se mantiene muy informado a través de los *influencers* que aconsejan qué hacer en caso de que no se paguen los créditos con entidades formales.

Siguiendo estas sugerencias, ha tenido que ignorar la correspondencia de las oficinas de cobranza, que, tanto físicamente como por correo electrónico, llegan sin falta dos o tres veces al mes. Las llamadas amenazantes al teléfono móvil para que desembolse el dinero de sus deudas, las ha rechazado cambiando con frecuencia su número telefónico.

No tiene activos a su nombre porque sabe que se los pueden embargar para cobrarse la deuda. Ha investigado que su casa, al ser patrimonio de familia²¹ –los propietarios de la vivienda son Leidy y Carlos con sus tres hijos– es intocable de acuerdo a la Ley colombiana, también ha leído que el salario mínimo es inembargable y que la única parte embargable es la quinta parte de lo que exceda el salario mínimo (20% del excedente). Carlos espera que pasen ocho años después de la cesación de pagos, para poder alegar ante un juzgado la prescripción de la deuda. Han pasado cuatro años, pues dejó de pagar desde 2018, según los cálculos de Carlos, faltan otros cuatro años para recuperar su tranquilidad y su acceso al crédito formal. Para tener certeza de este horizonte de tiempo, debe contratar los servicios de un profesional en leyes para que averigüe ante el banco, pero Carlos no cuenta con los recursos para pagar los honorarios de un abogado.

3.1.2 Endeudamiento

Las personas cuyas historias se narran aquí empezaron a relacionarse con los créditos cuando eran jóvenes adultos, coincidiendo con la época en que iniciaron su vida laboral. Todos crecieron en hogares con carencias materiales, esto repercutió en que la mayoría no pudiera estudiar una carrera profesional –con excepción de David, que no pudo cumplir con las expectativas de sus primos para que le patrocinaran sus estudios superiores–, lo que incidió en que dependan de trabajos informales o no tengan empleos bien remunerados –aunque Carlos tuvo un empleo bien pago durante unos pocos años–.

Fabiola, por ejemplo, cuando era adolescente quería estudiar (terminar la primaria y el bachillerato), sabía que si seguía viviendo con sus padres no lo iba a lograr. Con el apoyo de su hermana mayor, consiguió ubicarse en el servicio doméstico en una casa de familia en Pasto. Este cambio no le daba la libertad que esperaba, sus patrones le daban un día de descanso cada quince días, según ella, era lo que se acostumbraba para una empleada interna.

²¹ El patrimonio de familia son todos los activos, bienes, derechos y obligaciones que son propiedad de forma conjunta de los miembros de una familia. Esta figura se tipifica para garantizar la seguridad jurídica y económica del núcleo familiar beneficiado.

Pasaron los años, una familia en Tumaco, zona costera de Nariño, le ofreció un mejor salario para trabajar en su casa, allí estuvo un año, aún no era mayor de edad. Dejó ese trabajo porque su hermana le avisó sobre una oportunidad en una congregación religiosa donde le pagarían el salario mínimo y las prestaciones de Ley.

Por esos años le cambiaron el ritmo de trabajo, solo hacía aseo a los recintos eucarísticos del convento. Colaboraba en la cocina cuando había eventos importantes, se beneficiaba del conocimiento de las cocineras que sabían recetas de comida internacional. Adicionalmente, aprendió decoración, pues su responsabilidad era mantener bonita la capilla con arreglos florales.

Asimismo, por aquella época, tuvo su primera pareja estable, con la que convivió por siete años. Él había recibido una herencia de su madre y con ese dinero pudieron hacer un contrato para vivir en un lugar amplio. Era un tipo de contrato atípico que se usa como mecanismo de financiación, parecido a la retroventa, donde el arrendatario le cede un capital al dueño de la propiedad por un año. El cobro de intereses es implícitamente el canon del arrendamiento. Veamos qué dice Fabiola:

Qué pasa con el arriendo, allá hay un tema que se llama CRE, por lo menos usted tiene esta casa, esta casa cuesta 40 millones, usted necesita esos 40 millones [9 mil USD] para invertirlos, para el negocio. Usted hace negocio. La persona le paga 40 millones, pero él no paga arriendo, usted se beneficia con los 40 millones todo el año, usted vera qué hace con los 40 millones, pero al cumplirse el año, él tiene que devolverle los 40 millones de pesos.

Al mismo tiempo que laboraba en el convento, emprendió un negocio de abarrotes en su casa. Contrató un empleado para que atendiera mientras ella trabajaba en el día. Además, empezó a vender joyas en plata y accesorios de mujer. El negocio iba muy bien, obtenía un ingreso extraordinario. Sin embargo, notó que, de un momento a otro, su tienda empezó a ir mal. Por la misma época, su mejor amiga le pidió que tomara un crédito para ella en el banco E cuya casa matriz es una organización que acompaña con programas de desarrollo social a las poblaciones menos favorecidas, lo vio como un acto de solidaridad y confianza. Continúa Fabiola:

Ese ha sido mi problema, soy muy confiada, confío... yo pienso que como es uno, así es la otra persona. Si, era una tienda grande que ella puso en la casa, resulta que ella vendió

todo, yo confiada que ella había pagado allá. El marido se metió en un problema grave, no sé qué fue, ellos se fueron, porque ellos se fueron huyendo. Entonces, a mí me llegó cobro jurídico.

Fabiola relata que era tal el hostigamiento del banco, que la llamaban de manera frecuente a su trabajo en la congregación religiosa. No puede asegurar que ese hubiera sido el motivo de su despido, empero, por esa época, le dieron una carta diciéndole que ya no necesitaban sus servicios.

Su relación sentimental pasaba por dificultades, su marido no le ayudaba económicamente, fue una reacción en cadena, sin empleo, con su negocio presentando pérdidas, sospechaba que su empleado estaba robándola. Decidió dedicarse tiempo completo a su tienda, pero para su mala suerte, el banco mandó a embargarle todos sus bienes, incluido todo el surtido de abarrotes y platería que tenía en su casa.

Cuando me quedé sin trabajo, yo dije, con mi tienda sigo, pero yo comencé para atrás, para atrás, pues yo tenía un empleado, porque mi exmarido no servía para nada, yo me iba a trabajar y yo pagaba un reemplazo en la tienda, en ese entonces no usaba el inventario, como que yo confiaba en el muchacho y ya. Pasaban los días y no vendía, la que muliaba [trabajaba] era yo. Cuando me llamaron: “no, usted no [ha] abonado nada”. Yo la traté de ubicar a ella, pero nada, era muy duro pagar una deuda que no era mía. Yo me quedé sin trabajo, mi negocio mal, entonces el banco me remató lo que yo tenía. Me dejó sin nada.

Su vida le cambió completamente, volvió a la finca de sus padres para asegurar vivienda y comida, mientras buscaba empleo. Estaba muy desilusionada de Pasto, lugar que le había cerrado muchas puertas. Una tía que se enteró de su situación, le propuso venir al Valle del Cauca, donde tendría muchas oportunidades con todo lo que ella sabía.

Las alteraciones en la vida de Fabiola se suscitaron por su ingenuidad al confiar de manera desmedida en una amiga. Al prestar su nombre para que otra persona obtenga un préstamo, participa en la estrategia para acceder al crédito “a través de otro” (Han 2012; Müller 2014; Wilkis 2014; Pérez-Roa 2021: 45). No obstante, Fabiola no ha sido la única que ha incurrido en esta práctica, también lo han hecho David, Leidy y como lo veremos en el próximo capítulo, también Alejandro y Fabio.

Es posible afirmar que la vida económica de las personas no se termina cuando caen en bancarrota, o son reportados en las centrales de riesgo. Aunque esto repercute en que las instituciones financieras y el comercio, en general, les nieguen créditos, continúan consumiendo o usando recursos financieros e instrumentos que son accesibles para otros miembros de la familia. Esto se percibe como una práctica normal y legítima (Müller, 2014: 26) debido al sentido de obligación con los familiares que se encuentran en dificultad.

Cuando David tenía 12 años, su mamá lo mandó donde sus primos empresarios para que ocupara productivamente su tiempo. Uno de ellos quería darle una lección sobre lo duro que es conseguir el dinero, le compró una caja de goma de mascar y le dio para que pagara un trayecto de bus, la idea era que David obtuviera ingresos vendiendo chicles en el transporte público intermunicipal. En Colombia las ventas en los buses están relacionada con la mendicidad, pero David me explicaba que así se formó como vendedor, que su primo sabía que de esta manera aprendería.

Siendo mayor de edad empezó a trabajar como vendedor en los almacenes de vestuario de sus primos. El banco A no tardó en ofrecerle dos tarjetas de crédito, cada una con un cupo de dos millones de pesos (450 USD). Con ese dinero planeaba comprar dos motocicletas, para alquilarlas en el servicio de moto-taxismo en Palmira. Este negocio le retornaría entre 20 y 30 mil pesos diarios (5 – 6 USD). Un primo le dijo que le prestara una de las tarjetas para ir adelantando la compra en un concesionario de motos, sin embargo, se gastó el dinero en una casa de apuestas. Hasta ese momento, David no sabía que su primo era ludópata.

Los 2 millones en ese momento no los pagó, entonces yo dije: “Bueno, él es el de la plata, no voy a pelear por dinero”. Listo eso es un Datacrédito²² que en cualquier momento puedo salir, así como en cualquier momento me lo puede pagar, porque eso es solo sacar de aquí y pagar acá, [él] no necesita trabajar un año para pagar eso, entonces nunca puse problema por eso y más si él me iba a mandar [pagar el viaje] para Estados Unidos y me estaba colaborando con eso, yo dije: “No pasa nada, unas por otras”. Ahorita él está en Estados Unidos, ahorita nos hablamos y la relación se mejoró. Se mejoró porque es una persona que

²² DataCrédito es una central de riesgo que recolecta toda la información que le reportan distintas entidades – bancos, aseguradoras, inmobiliarias, cooperativas, concesionarios, etc. – sobre el comportamiento de pago de las obligaciones financieras de las personas.

ha influido mucho en mi vida, porque siempre estuvo ahí aconsejándome, diciéndome pues... como direccionándome.

Este primo le ha ocasionado perjuicios que han implicado pérdida de dinero –anteriormente le había timado pidiéndole dinero para pagar el aporte a salud y pensión, aunque nunca hizo tal pago–. Al igual que Fabiola, David se describe como una persona muy confiada, que le es difícil avizorar las malas intenciones de las personas.

Los cobros de las cuotas de la tarjeta de crédito no tardaron en llegar, David decidió no pagar, porque su ingreso mensual no le alcanzaba. Además no quería pagar una deuda que él no había consumido en su totalidad. Esto le acarreó el cierre de las puertas del sistema crediticio formal.

No la pago, [porque] estoy esperando un arreglo que ellos [el banco] me ofrezcan: bajarme el monto. En ese entonces debía 4 millones 200 (900 USD), ahorita no tengo ni la menor idea, no sé si son 5, 8, [millones]. La verdad no me siento capacitado para decir: “tengo esto y ya paguemos de una vez”. Siento que yo puedo tener la plata ahorita, pero yo pienso: “¿Estoy demasiado solvente para pagarla ahorita? No”, entonces hagamos otra cosa con ella; para que hagamos más dinero o solventemos otras cosas. Porque yo puedo pagar la plata en este mes, pero si yo voy el otro mes, el otro mes me la van a recibir también.

David piensa que en un futuro pagará al banco, no sin antes negociar un trato beneficioso que reduzca el monto de la deuda. Por ahora no puede, el capital que logra acumular lo invierte en alguna empresa que le represente beneficios. Aunque muchos ahorros se van en las contingencias con su hijo. En su relato noto que no le importan las consecuencias de estar reportado en las centrales de riesgo. Cambia con frecuencia de número telefónico para que no lo localicen de las casas de cobro. Además, dice que no tiene nada que le embargue, ni siquiera su salario, porque su trabajo es informal. No existe coerción alguna que pueda acelerar el pago.

Otras ocasiones donde se ha presentado la estrategia de acceder al crédito a través de otro, han sido con los microcréditos que la pareja de David ha obtenido para él. David ha podido responder por esas obligaciones, él dice que “mi mujer es mi crédito”.

En otra situación donde un gota a gota tenía muy acorralado a David, porque estaba atrasado con las cuotas semanales, su prima le prestó su tarjeta de crédito para que hiciera

un avance en efectivo y pagara la deuda total. David no podía deshonrar la confianza que había depositado su prima en él y consagradamente pagó las cuotas de esta tarjeta. Cabe señalar que David expresa que las condiciones onerosas de un crédito con un gota a gota son justificadas, puesto que adjudicar un préstamo a un joven como él que no tiene capital o activos, no garantiza la devolución del dinero, por eso él comprende que usan medidas drásticas de violencia para minimizar el riesgo de impago.

Por otra parte, para Carlos y Leidy la llegada de su último hijo marcó un hito en su relación; les hizo pensar en comprar vivienda propia, porque habían vivido más de cinco años en la casa materna de Carlos, ya eran muchos y la convivencia se tornaba tensa. Empezaron un ahorro programado²³, para completar la cuota inicial de la casa. Después de dos años gestionaron un crédito hipotecario. Aunque las escrituras de la vivienda estarían como Patrimonio de Familia, para ser beneficiarios de un subsidio gubernamental a las madres cabeza de familia, Leidy se postuló sola para adquirir la hipoteca.

Cuando ella se presentó a la entidad bancaria para conocer los requisitos que debía cumplir para que les otorgaran el crédito, le informaron que se encontraba con un reporte de morosidad en Datacrédito,

Cuando yo estaba en embarazo de Javi, vivíamos allá en la casa de mis suegros, cuando nació, fue que Carlos comenzó los trámites para comprar casa, en esos días yo estaba reportada en Datacrédito, porque yo me puse a sacar unas cosas de Ebel y de Esika, porque mi hermana me dijo que sacara unas cosas y que se las diera a ella para ella venderlas. Hasta yo no era la que iba a vender, sino mi hermana. Yo las saqué; resulta que mi hermana se puso a repartir y nadie le pagó. Y entonces mi hermana me hizo reportar en Datacrédito.

El préstamo del nombre para adquirir obligaciones con empresas de ventas por catálogo es una práctica frecuente entre las familias en situación de precariedad, la solidaridad para ayudar a su hermana hizo que Leidy obtuviera productos de la Marca *Ebel*, pero su hermana no honró el compromiso y no pagó esta compra. Leidy tuvo que pagar esa deuda para dejar su historial limpio y poder adquirir el crédito hipotecario.

²³ Este es un método de ahorro que existe para propósitos específicos como compra de vivienda o para otros fines del ahorrador. De acuerdo a su capacidad, se establecen los montos y el tiempo que duraran los depósitos.

Mientras se saneaba esta calificación, la urbanizadora vendió la casa que ella inicialmente había elegido, una vivienda frente a un parque –pensó en los niños para que pudieran jugar cerca– y le asignaron una casa desmejorando la ubicación, la constructora le dio a entender que le hacía un favor porque su situación crediticia y la espera para resolverla era causal para desecharla como cliente. Estar reportada negativamente en Datacrédito le causó una gran angustia, aunque entendía las razones de esa mala calificación crediticia.

Leidy se sintió forzada a pagar la deuda de su hermana para adquirir su vivienda, caso contrario a Carlos, su esposo, que se resiste a pagar sus deudas de consumo y espera que por la Ley de prescripción, pueda subsanar su situación crediticia. El caso del hogar de Carlos y Leidy tipifica a las familias que suelen adelantar sus ingresos futuros a través de deuda, sin tener certeza de cómo será ese futuro.

Carlos había adquirido créditos de libre inversión por 25 millones de pesos (5.600 USD) para adecuar la casa y comprar una motocicleta, amortizaba los créditos con lo que recibía de salario. Poco después consiguió un empleo con el sector petrolero, explican que durante más o menos cinco años tuvieron holgura financiera, debido a que Carlos ganaba el triple del salario al que estaba acostumbrado.

Por el trabajo de Carlos ya no residían en Palmira; entonces necesitaron dinero para comprar muebles y enseres que les darían mayores comodidades en su nuevo lugar de residencia en el Meta. No tenían ahorros, por tanto, recurrieron al crédito, más exactamente el banco les ofreció comprar la cartera que traían de otras entidades. Comenta Carlos:

El crédito de Banco A²⁴, eso fue una compra de cartera para unir dos deudas, yo acá en el Valle tenía una con Banco B y con Banco C y entre las dos sumaba 13 millones (2.920 USD), ¡no, miento!, eso sumaba más, sino que con el pago, ya la llevaba en 13 millones. ¡Ah! eran 25 millones (5.600 USD). Compré la deuda para que fuera una sola y la cuota me quedara más baja, hice la compra de cartera con Banco A, la deuda me quedó más baja, yo fui pagando y quedó en 13 (2.920 USD). Resulta que la tarjeta de crédito que yo tenía por

²⁴ La identidad de las instituciones bancarias no se revela en esta investigación, porque nombrarlas no hace la diferencia, en tanto todas las entidades financieras trabajan sobre lineamientos técnicos, bajo la racionalidad de la Ley colombiana, y sus prácticas –algunas benévolas, otras perjudiciales– pueden ser juzgadas por los protagonistas de esta investigación de acuerdo con los procesos de deuda que tienen con estas entidades.

Banco D esa me la dieron por 25 millones (5.600 USD), ¡imagínese tan alto el puntaje, que me soltaron 25 millones!, entonces, con esa tarjeta de crédito compré computador, electrodomésticos, cuando ya se me estaba saliendo de las manos, ahí fue cuando yo hice una compra de cartera con Banco C, me pagaron eso y me quedó un excedente, pero no me acuerdo el excedente ¿para qué lo usamos? ¡Ah! para el tratamiento odontológico de Leidy, acuérdesse, casi fueron 6 millones de pesos (1.350 USD).

Fueron años donde Carlos ganó ingresos que les permitían ahorrar, pero optaron por renovar sus pertenencias antiguas, lo que les impulsó a tomar muchos créditos de consumo. Como verificamos en su narración, ha tenido préstamos de libre inversión con cuatro entidades financieras diferentes, cada banco le ofreció comprar la cartera y adicionarle más dinero para que prolongara su consumo y por tanto, su endeudamiento.

Carlos es el tipo de cliente que Ross (2014) denomina *revolver*, que se inmiscuye en un círculo infinito de deudas, que paga onerosos intereses y en cuya atracción la industria financiera trabaja incansablemente. Lo que no estaba considerado en el panorama era que Carlos se quedara sin empleo.

Desde 2018 no amortiza sus créditos, el capital adeudado debe haber aumentado por los intereses corrientes y de mora. Irónicamente, el último saldo del préstamo de consumo por 5.600 USD (25 millones de pesos) es una cuantía mayor al saldo actual por el crédito hipotecario de 3.400 USD (15 millones de pesos). Esto transgrede el raciocinio maximizador de los usos del crédito, ya que la compra de un activo como la vivienda representa beneficios de valorización y supondría una deuda mayor que los préstamos de dinero que se gastan en el libre consumo.

En tanto, se debe tener en cuenta que el crédito de vivienda nunca se ha dejado de pagar, porque Leidy y Carlos saben que podrían perder el beneficio de una tasa de interés más barata (tasa frech²⁵) e incluso perder el inmueble. Pagar la hipoteca a tiempo se asocia con la seguridad física (Daly 2015: 459), ya que tener un techo donde vivir hace parte de una necesidad esencial.

²⁵ FRECH (Fondo de Reserva para la Estabilización de la Cartera Hipotecaria): es una cobertura de tres a cinco puntos porcentuales que cubre el gobierno nacional colombiano como una subvención, para que las familias puedan tener tasas de interés más blandas para la compra de vivienda.

Actualmente, Carlos se resiste a pagar las deudas formales a su nombre y usa varios mecanismos para evadirse: cambia de número de teléfono frecuentemente, para que las compañías de cobranza no lo localicen a presionar el pago inmediato de sus deudas. También trasladó la propiedad de sus activos (mancomunados) a nombre de Leidy, con el objetivo de no tener bienes para embargar.

Además, sigue a un *influencer* que tiene un canal de *Youtube* para asesorar a las personas que han incurrido en cesación de pagos con entidades financieras. Carlos me dijo que el salario mínimo es inembargable y que **sí** le pueden sustraer la quinta parte (20%) de lo que exceda el salario mínimo. Esto le cobrarían por sus acreencias, solo si un juzgado ha fallado a favor de la entidad bancaria: este sería el peor escenario, que le embarguen 315 mil pesos (70 USD). La expectativa de Carlos es que pasen ocho años después de la cesación de pagos y pueda alegar ante un juzgado la prescripción de la deuda.

Retomando la historia de Fabiola, cuando llegó a Palmira tardó casi 3 años en encontrar un empleo formal, ya que en un comienzo siempre le pagaban el día trabajado sin afiliarla al sistema de seguridad social. Su trabajo formal lo obtuvo en una cadena de comidas rápidas, esto le permitió vivir de manera cómoda; empezó a ir al gimnasio, se compró una bicicleta para practicar ciclo montañismo, su vida social era ya muy activa. Conoció un policía que le propuso que le hiciera el almuerzo, ella aceptó. Su amigo llevó otros clientes y así se consolidó su propio restaurante.

Yo no tenía dinero. Yo le dije a un amigo: “préstame 100 mil pesos. Mami se los regalo [me respondió]”. Yo vivía en un lugar que tenía una cocinita chiquitica y mi negocio fue creciendo, creciendo, los muchachos ya no tenían donde almorzar, ellos se sentaban en las gradas, no les importaba comer así, por ir a comer a la casa. Yo iba súper bien, te cuento que yo ya iba a renunciar y ya iba a buscar local más grande para poner mi negocio. Porque nunca busqué plata pedida [prestada], siempre encontré quien me regalara. Llegué al punto de tener 50 policías alimentándolos, me tocó buscar una casa más grande. Hice un préstamo de 5 millones de pesos (1.1150 USD) a un gota a gota. Usted se imagina al 20%, yo no lo pensé, no sé...yo ya tenía que [para] los gastos, pero las cuotas... era una deuda que yo no tenía, mi negocio iba subiendo, ahí empezó.

Aunque Fabiola argumenta que no acostumbraba a pedir dinero prestado, porque contaba con la suerte de que le regalaran, cuando necesitó un desembolso más alto no pudo acudir a

sus redes más próximas. Ella me ha confesado que no quiere que su familia se entere de su frágil situación y una forma de quedar en evidencia es pedir dinero prestado. La expectativa de sus contratos de alimentación y la ampliación de su propio negocio la presionaron para adquirir su primera deuda con un gota a gota.

Como lo mencionamos en el capítulo de contexto, el gota a gota nació en Colombia en la década de 1990 con el fin de lavar los dineros del narcotráfico, de hecho, las estructuras delictivas de estas organizaciones fueron usadas para beneficio de esta actividad.

Originalmente, los préstamos con intereses altísimos estaban dirigidos a vendedores callejeros, pequeños comerciantes, amas de casa, mecánicos, conductores y en general a personas que tenían cerradas las puertas del sistema financiero (Fundación Connectas, 2017), la violencia es la garantía de que no se perderá el dinero.

Hoy los préstamos se ofrecen de forma indistinta a quien necesite dinero rápido; cabe aclarar que, en la evidencia empírica de esta investigación, hay quienes pueden acceder a líneas de crédito menos costosas, como el microcrédito, pero prefieren usar los gota a gota por la fácil disposición del dinero para sus prestatarios. De manera anecdótica, un prestamista gota a gota me comentó que tuvo como clientes a grandes comerciantes que llevarían a cabo negocios punibles como el contrabando, para ello demandaban financiación, recurrieron a este canal informal para que la transacción no pudiera ser detectada por el seguimiento que se le hace al dinero, si este préstamo hubiera sido emitido por una entidad financiera formal.

Estos acreedores informales son proveedores de créditos para para pequeños emprendedores. Lo anterior fue documentado por el estudio que llevaron a cabo Cruz y Díaz (2015) en Palmira. Los choladeros (vendedores de un postre hecho con hielo y frutas) del municipio revelaron que recurren a los gota a gota por no poder cumplir las exigencias y garantías del sector financiero, dada su informalidad y la incidencia de reportes negativos de varios de ellos en las centrales de riesgo. Además, la debilidad evidenciada respecto al manejo de sus cuentas, hace que muchas veces encuentren vacíos en la distribución y destinación de sus ingresos. El fin de mes los encuentra con necesidades ya sea en sus hogares como en sus negocios (compra de insumos, por ejemplo). No tienen un capital fijo ni mucho menos capacidad de ahorro (Cruz y Díaz, 2016). Como se dice popularmente:

“Viven el día a día”, por lo cual, cuando emerge una contingencia que requiera de un dinero extra, de manera inmediata recurren a este tipo de acreedores. Las altas tasas de interés – entre el 20% y el 40% mensual–, poco a poco los van carcomiendo hasta que no pueden seguir pagando. Es en este momento cuando se recrudecen las técnicas de los prestamistas para cobrar, produciendo en sus deudores intimidaciones y miedo. Sus emisarios, los cobradores, son quienes se encargan de este “trabajo sucio”. En esta investigación, dedicaré un capítulo a describir con más detalle las prácticas asociadas a los prestamistas informales y formales.

Con la muerte de su hermano, Fabiola se anegó en una fuerte depresión. A Fabiola la esperaban en su empleo en un restaurante de comidas rápidas. Cuando regresó, ella no dejaba de llorar por su hermano. Sus patronos la veían muy deprimida y, después de darle varias oportunidades, la despidieron. En su negocio propio, donde vendía almuerzos cuando no estaba trabajando en el restaurante de comidas rápidas, ella confió mucho en las empleadas que le ayudaban en la cocina. Su sorpresa, al regresar dos meses después, fue que no había dinero de los contratos, los servicios públicos estaban sin pagar, no había insumos para seguir vendiendo los almuerzos. Lo más grave, no se habían hecho los abonos a los gota a gota.

El único remedio que ella vio viable fue endeudarse con otro gota a gota para pagar las cuotas atrasadas. Ella dice que: *“para no quedarle mal a uno, me endeudaba con el otro”*. Había escuchado lo peligroso que era no cumplirle a los gota a gota. Para el caso colombiano, según la Policía Nacional (Policía Nacional de Colombia 2012; Guevara-Castañeda & Zambrano, 2017: 151-152), los préstamos gota a gota son los responsables de muchos asesinatos en regiones urbanas, además se les vincula con actores armados y criminales.

“Abrir un hueco para tapar otro” es una expresión colombiana para identificar lo que hace Fabiola. Se endeuda para pagar otras deudas. Esto ha sido ampliamente documentado por los investigadores del endeudamiento en sectores pauperizados (Villarreal, 2004; Han, 2012; Marambio-Tapia, 2011, Müller, 2014; Wilkis, 2014; González, 2015; Saiag, 2020; Pérez-Roa, 2021). Magdalena Villarreal lo denomina “hacer malabares” con las finanzas (2004: 11). Los malabarismos (*o juggling* en inglés) implican rotar la deuda entre varios

prestamistas para mantener el acceso al crédito en el corto plazo (Guérin, et al., 2014b: 6), pero esto significa que el endeudamiento se convierte en una espiral infinita que nunca se salda. En Chile, Felipe González (2015), Lorena Pérez-Roa (2021) y Alejandro Marambio-Tapia hablan, en un sentido equivalente al anterior, de “bicicletear las deudas”, como una forma de ganar tiempo con los préstamos personales. La consecuencia es que la deuda permanece activa indefinidamente, con diferentes acreedores.

Esta práctica no es exclusiva de Fabiola, también lo han hecho David y Carlos. Como lo mencionamos antes, la prima de David le prestó el cupo de la tarjeta de crédito para pagar los gota a gota. Todavía paga esas cuotas y, aunque tienen una tasa interés alta –en Colombia es el tope de la usura, que está alrededor del 47% anual–, este costo es más moderado que el de los gota a gota. Además, ya no siente la zozobra de deber dinero a personas peligrosas.

Para Carlos, no tener empleo implicó acumular una gran deuda con las empresas que prestan los servicios domiciliarios de energía y agua. Una de las medidas del Gobierno colombiano durante la pandemia Covid-19 fue dar periodos de gracia para los créditos –en especial los hipotecarios–, con el fin de postergar el pago de las cuotas y por consiguiente, la acumulación de más deuda pasada la pandemia. Carlos y Leidy se encuentran al día con esta deuda, gracias a que decidieron pagar a pesar de la normatividad que les permitía sufragar las cuotas después. Otra disposición gubernamental por la contingencia permitió diferir los expendios por los servicios públicos, lo que fue un descanso para Carlos en principio, no obstante se le acumuló una cuenta millonaria por ocho meses que dejó de cumplir con esta obligación, pues ninguna de estas medidas implicaba la condonación de las deudas adquiridas. Cuando se reanudaron los cobros de estos servicios públicos, no tenía cómo solventarlos y pidió dinero prestado a su hermano, aún continúa pagando intereses a su hermano por esa deuda.

Los primeros meses de la pandemia golpearon fuerte a Fabiola, quien se quedó sin empleo por varios períodos. Por los confinamientos extremos, muchos restaurantes terminaron cerrando y quienes no lo hicieron, se flexibilizaron cocinando ellos mismos y vendiendo su comida a domicilio. Antes que ocurriera este suceso, proyectaba terminar sus últimas

deudas con gota a gota, lastimosamente, para cubrir sus gastos básicos –arriendo, servicios públicos y alimentación–, pero tuvo que volver a endeudarse con ellos.

A menudo, estos prestamistas ofrecen más dinero cuando sus clientes están a punto de terminar sus acreencias. Por supuesto, Fabiola aceptó, porque no sabía cuánto tiempo se extenderían las medidas que no permitirían la normalidad para volver a trabajar en restaurantes o para cubrir alguna emergencia de salud –ha padecido desde niña enfermedades respiratorias y complicaciones severas en la piel–.

[...] Si fuera que yo me comprara algo, yo vengo endeudada mucho tiempo, que yo le comenté del restaurante. Para pagarle a uno, me he endeudado con el otro. Hubo una época que yo tenía once gota a gotas (se le quiebra la voz y empieza a llorar). Yo sé las malas decisiones que he tomado, para no quedarle mal a uno, me endeudaba con el otro. Yo pensaba: “yo me cuadro”, pero mentira, cuando uno menos piensa, no tiene para pagar. La gente piensa que yo me la gasto para irme de paseo. Ver cómo los gota a gotas se están consumiendo todo mi trabajo y para mí es muy duro, yo matarme tanto para no disfrutar nada, este cansancio que yo siento, para yo no poder irme a comer un helado, irme de paseo, ir a cine, o tomarme mi día de descanso, no he podido.

Las palabras de Fabiola se asocian a lo que Costas Lapavitsas (2016), denuncia como *expropiación financiera*, la cual se ha arraigado distintos países desde hace varias décadas. Caracterizada principalmente por el aumento de la deuda personal (2016: 363). Esta expropiación, conlleva a la extracción sistemática de ganancias financieras a partir de los ingresos de los trabajadores; quienes se encuentran en desventaja por la desigualdad en la información y el poder, en comparación con los bancos (2016: 64).

Lo anterior tiene estrecha relación con la noción de *debtfarism*, la cual es la gobernabilidad que imbrica la temporalidad de la disciplina del mercado, en connivencia con el Estado, al propender que las personas acepten cualquier forma de trabajo, aunque esté mal pagada (como en el caso de los *working poor*), para cumplir con los criterios de pago de sus préstamos (Soederberg 2014: 63). De forma que se facilita el entorno para la explotación laboral y se comprometen las futuras ganancias de los trabajadores.

Con respecto a estas historias de endeudamiento, Roig (2017) expone que hay elementos invisibilizados en los deudores precarizados: “[...] los sectores populares tienen incorporados la obligación de pago de deudas, sin que puedan negociar o tener derechos protegidos” (2017: 30). Lo que subyace en cualquier transacción de deuda es que predominan los derechos del acreedor, y el deudor no tiene otra alternativa que demostrar su sumisión en una relación asimétrica.

Las experiencias de Fabiola, David, Leidy y Carlos son las de muchos, en otros países. En Argentina, Hadrien Saiag (2020) observaba cómo individuos de clases populares, con salarios inestables, terminaban “trabajando para la financiera”, en función de cubrir los pagos de sus créditos, ya que a pesar de la protección social en la era del *kirchnerismo* – donde se abanderaban la restauración de derechos sociales, encaminados a sostener un desarrollo basado en la reindustrialización y en el consumo interno–, eran medidas insuficientes, para que los ingresos de los trabajadores vulnerables, se equipararan al de los asalariados con empleo estable (2020: 108). La explotación aparece como resultado del desfase entre la temporalidad de los pagos financieros y la de los pagos erráticos y a corto plazo del trabajo precario, obligando a estas personas a cubrir intereses altos y a asumir costos extras (Saiag, 2020: 94) por no poder reembolsar sus deudas con regularidad.

3.1.3 Presente y futuro

Volviendo a la connotación distinta que le da Leidy al crédito y a la deuda cuando le pregunté su opinión sobre el crédito, complementó con lo siguiente:

[...] pero a mí no me gusta, no me gusta nada de eso, ni deudas ni nada. Comprar cosas a crédito si me gusta, porque si uno no compra a crédito no consigue nada, si uno no consigue fiado, uno no compra nada, porque dígame: “cuando va a juntar uno para decir: voy a comprar este carro o voy a comprarme esta silla o esta lavadora”. Toca así, uno a crédito cuando uno menos piensa pagó y no se dio ni cuenta cuánto tiempo fue.

En la literatura antropológica emerge una consistente valoración sobre el crédito y la deuda. La palabra crédito se relaciona con: credibilidad, honor, reputación, confiabilidad, entre otros (Gregory 2012: 384). La deuda no se valora negativamente *per se*, pero una extensa

tradicón de deudores sin recursos y acreedores inoportunos han transmitido la apreciación de la deuda que asfixia.

Leidy diferencia el crédito sin objetivo definido y el crédito para comprar bienes – o fiado–, además de la imposibilidad de adquirir artículos por la vía del ahorro. Esto no es una apreciación única: Alejandro –historia que veremos en el siguiente capítulo– manifiesta que pagar las cuotas para comprar un activo es como hacer un “ahorro obligatorio” que, sin tener esta presión, este dinero se despilfarraría. Además, para todos los participantes de esta investigación, el crédito es el camino más expedito obtener los objetos que se desean.

Las finanzas del comportamiento sugieren que las medidas educativas deberían ayudar a las personas a reconocer sus debilidades y a poner en acción medidas que faciliten el control de sus propias tentaciones; por esto, aplicar estructuras que obliguen al ahorro forzoso puede ser una alternativa (Guérin 2012: 8). Las personas están al tanto de que gastar en exceso y endeudarse es contraproducente, pero encuentran beneficios en que las deudas inmovilicen capital, que podría ser dilapidado si no existiera este compromiso.

Fabiola no se queda inmóvil ante sus dificultades de dinero. Surgen un cierto número de estrategias para protegerse contra la incertidumbre a largo plazo. Saiag (2020) detecta que las personas ahorran en forma de objetos, con el fin de impedir el gasto del dinero en las necesidades diarias. Atesoran bienes que saben pueden vender y obtener un retorno mayor en el futuro (Saiag 2020: 96). Fabiola invierte en materiales para hacer desayunos o meriendas sorpresa, estas mercancías pueden consistir en: peluches, cajas de madera, cintas decorativas, papel regalo. Si alguien le hace un pedido ella tiene disponibilidad.

En la actualidad, la pareja de Fabiola, que pertenece a las Fuerzas Militares de Colombia, se encuentra, según ella, en una mala situación financiera, porque tiene embargado su salario por el incumplimiento a la asistencia alimentaria de sus hijos menores. Ella piensa que es mejor no recibir ayuda de él, porque no quiere acostumbrarse a su dinero, y dado que hasta ahora ha podido salir adelante sola frente a todas las adversidades. Admitir su ayuda significaría también aceptar estar en deuda con él. Maurizio Lazzarato (2011) ha argumentado que la deuda se enlaza con aspectos morales que van más allá de las transacciones económicas: el deudor está en deuda con algo y con alguien. Fabiola prefiere no estar en deuda de ninguna clase con su pareja, porque ella se ha confiado que si su

novio se va de su lado, “*no va a extrañar su ayuda económica*”, al parecer, esto es un tipo de repertorio que aplica por su experiencia con relaciones pasadas. Afín con esta percepción, David Graeber (2011) ha discutido que la misma existencia humana es una deuda existencial:

Por tanto, todo aquel que viva una vida correctamente estará siempre pagando deudas existenciales de uno u otro tipo; pero al mismo tiempo la noción de deuda se desliza hacia la simple obligación social, convirtiéndose en algo mucho menos terrorífico que sentir que la propia existencia constituye una deuda con la muerte (2011: 39).

Es de tener en cuenta que emociones como la vergüenza, el miedo y la obstinación de no “mostrar necesidad” (Villarreal 2010: 408), se incrusta con los lazos de confianza en las redes personales de los deudores. Para algunas personas, el juicio que se puede emitir por el destino del dinero prestado limita que se acuda a los créditos con familiares y amigos (Morduch & Schneider 2017: 139). Así, Fabiola prefiere estar en deuda con terceros, aunque esto pueda abarcar consecuencias violentas.

En este momento de su vida, Fabiola se encuentra trabajando con un empresario de restaurantes de *corrientazos*, con quien, desde el pasado, ha tenido una relación ambigua. En ocasiones ha sido su benefactor, al pagarle más de lo que se había ganado o darle dinero para un gota a gota que se estaba tornando amenazante con ella; en otras situaciones, ha sido áspero con Fabiola, por ejemplo, al asignarle los turnos nocturnos más duros, o al dejarla bajo la supervisión de cocineras con mal carácter.

Ella no se siente satisfecha en este trabajo, su sueño es pagar sus deudas y tener su propio restaurante de nuevo. Aunque ya ha intentado vender comida a domicilio desde su casa, no ha logrado consolidar una clientela fiel. Más que dinero, anhela tener tiempo para ella, dice necesitar espacio para descansar, hacer deporte y viajar, sobre todo quiere estar estable financieramente, para visitar a sus padres que ya están viejos y se encuentran lejos de ella.

Por su parte, David todavía sigue vendiendo vestuario en los almacenes de sus primos. Se proyecta estudiando, él me afirma que cuando haya cumplido una penitencia que sus primos le han impuesto por tener un hijo a temprana edad, ellos le ayudarán a pagar la carrera profesional que escoja. Esta relación con sus primos muestra las tensiones existentes entre la ayuda y la sanción, esta última por no cumplir sus expectativas. Esta

“penitencia” de la que habla David se entronca con los valores de esta familia cristiana evangélica: al cumplir con la expiación, retornará “el hijo pródigo” al seno de la familia.

Por su parte, David aspira a una profesión que le pueda garantizar altos ingresos; me dice que podría ser arquitectura, pues él ha visto que ganan buen dinero. Solicité a David una opinión sobre sus deudas y dijo:

Las deudas te frenan muchísimo, yo creo que si yo hubiera aprovechado esos años, hubiera sabido actuar y pensar mejor, yo creo que en estos momentos podría decir, me quiero comprar esto y me lo compro. Los créditos son muy necesarios pero hay que manejarlos responsablemente, no es negocio dejarse meter en Datacrédito, es mejor ser cumplido con ellos, porque no hay otra entidad que te preste más económico de lo que te presta un banco, a ellos es mejor cumplirles. Si le cumples a personas que cobran muy caro y se les cumple [también] porque que te da miedo que hagan algo contra tu familia, le puedes cumplir a los bancos que es mucho más económico y es mejor con ellos.

En sus planes se ve con mucha prosperidad, sin el castigo de sus primos, comprando una franquicia como *Mc Donalds* o *Starbucks*, pues, por la experiencia de su familia, sabe que este camino es exitoso. En cinco años se ve muy bien económicamente, intenta no ser pesimista y continuará trabajando para conseguir sus metas.

No cabe duda que la deuda es una solución temporal que aumenta los ingresos para gastar en el presente. Para los sectores de bajos ingresos, los altos intereses indexados al riesgo que ellos suponen crean una forma de explotación y una industria financiera que se beneficia de este tipo de endeudamiento (Soederberg 2014; Müller 2014; Wilkis 2014; Rona-Tas & Guseva 2018; Lapavitsas 2016). No obstante, los hogares de bajos ingresos se adaptan con particulares prácticas que les licencian para suplir sus necesidades básicas.

De ahí que un mecanismo muy presente sea combinar préstamos formales e informales. El acceder al crédito “a través de otro” (Han 2012; Müller 2014; Wilkis 2014; Pérez-Roa 2021) empleando el record limpio de familiares y amigos que están en mejor situación (Wilgis, 2014: 234), se convierte en una herramienta muy socorrida por los hogares.

Según las indagaciones de Lucia Müller (2014), esta estrategia es frecuente por la circulación de recursos afectivos, sociales y materiales que se dan al interior de las familias, los cuales definen sus límites, las distintas configuraciones de intercambio y los códigos y

valores que comparten (2014: 21- 23). Es pertinente señalar que la adjudicación del dinero del hogar depende siempre de interpretaciones complejas y sutiles de las relaciones entre los miembros de la familia (Zelizer, 2011a: 95). Por tanto, la comprensión del dinero no debe inscribirse a la simple racionalidad económica.

De modo que la capacidad de endeudarse se ha convertido en un recurso muy importante para el desempeño de algunos roles sociales familiares. El bloqueo del acceso a este recurso puede llevar a la desvalorización o marginación de estos individuos dentro de la familia y a la pérdida de autonomía (Müller, 2014: 29). Aunque en el relato de David no se percibe que los miembros de su hogar lo releguen por estar reportado en Datacrédito, dado que esta condición no ha impedido que él continúe responsabilizándose de sus obligaciones con sus dos hogares –según David, el materno donde vive y el que conforma con su novia y su hijo–. Pero tener el nombre sucio en las centrales de riesgo trunca las posibilidades de acceder a líneas de crédito privilegiadas, por tanto, sus alternativas se limitan a deudas costosas.

En el año 2022 han surgido cambios para el hogar de Leidy y Carlos. Leidy tiene un trabajo por horas en un gimnasio, le pagan por cinco horas 3.5 USD. Ella me dice que le pagan poco porque sus responsabilidades son muy pocas en la recepción del gimnasio, sin embargo, aceptó porque así no paga la mensualidad para entrenar y tiene la oportunidad de que la conozcan como entrenadora personalizada, ya que ella es un ejemplo a seguir. He observado la admiración que causa por su disciplina para tener un cuerpo tonificado y bien formado.

Sofi terminó su educación media y su padre –Ignacio– le asistió sus estudios de auxiliar de enfermería en un instituto de educación para el trabajo. Ya se encuentra haciendo sus prácticas en un hospital. Nati cumplió sus quince años y como Sofi, no tuvo la celebración que quería; sus abuelos le hicieron una modesta reunión familiar. Javi sigue compitiendo en patinaje, pero aún no logra conseguir patrocinador que financie la indumentaria y los viajes a los campeonatos nacionales e internacionales.

A Carlos le inquieta no tener ahorros para la educación superior de Nati y Javi. Faltan poco más de dos años para que empiecen esta etapa. Precisamente, su sueño es conseguir un empleo bien remunerado –aproximadamente de tres o cuatro salarios mínimos, actualmente

se gana dos, equivalentes a 500 USD– que le permita mantener a su familia y solventar los estudios de sus hijos.

Noto en Carlos una resistencia a que Leidy consiga empleo, él me explica que a ella le pagan muy poco y que no faltaría el jefe que se aprovechara de su vulnerabilidad como mujer –observo que siente temor de perderla–. Argumenta que en su hogar se necesita de alguien pendiente de sus tres hijos adolescentes y en todo caso, él apoya más la idea de que Leidy tenga su propio negocio con lo que ha aprendido: peluquería, maquillaje o que venda uniformes de ciclismo. Por supuesto que a Leidy le incomoda la vida de carencias que llevan en este momento, pero el empleo en el gimnasio le permite pasar varias horas entrenando en el gimnasio.

Leidy cada año elabora una curiosa cartelera que ella llama “mapa de sueños” que contiene figuras de revistas con viajes, celebraciones en familia, personas saludables y emprendimientos. También hace este tipo de manualidad para los cumpleaños de sus hijos. Ellos aprecian este detalle y lo conservan como un adorno en su habitación. Esto es un repertorio que describe la personalidad de Leidy: soñadora, positiva, que tiene esperanza en un futuro mejor.

Cuando le pregunté qué deseaba más en la vida, me dijo que un diseño de sonrisa, ella se siente muy acomplejada por sus dientes delanteros, ya que cuando era una niña un caballo la lastimó y perdió esos dientes. Carlos comenta que han invertido fuerte sumas de dinero en ese asunto. La aspiración futura de Leidy es tener su propio negocio, ha querido tener su propia marca de vestuario de ciclismo y lo último que me contó es que quiere convertirse en *influencer* como deportista, con ello poder vender sus propios productos: vestuario, sobre todo los uniformes o enterizos de ciclismo, alimentos que ayuden a crecer los músculos, geles o pastillas que aumenten el rendimiento, entre otros elementos.

De acuerdo a lo que apunta Marambio-Tapia (2011), el acceso al endeudamiento –sin precedentes en el pasado en Colombia– ha provocado transformaciones que consisten en romper virtualmente la barrera de la desigualdad e integrarse a formas de consumo y niveles de vida y bienestar por medio de la amplificación virtual de sus ingresos (2011: 92). Este mismo autor ha hablado de una movilidad espuria y que en épocas de crisis dejan

desnudos a aquellos que han dependido de las deudas para consolidar sus proyectos de vida.

De la misma manera, estas historias se enmarcan en la noción de “precarización generalizada de la vida” (Pérez-Orozco, 2014), que explica que la trampa de la deuda se convierte en un círculo vicioso; mientras se están pagando intereses sobre las deudas contraídas, al tiempo se pierde la capacidad de ir devolviendo el capital del préstamo (2014: 113).

Las transacciones financieras en un hogar necesariamente involucran formas de predicción y evaluación configuradas dentro de circuitos de significados, en los cuales las dimensiones sociales, éticas y culturales no se pueden dejar de lado (Zelizer, 2011b: 406-407). Para tal efecto, es necesario preguntarse en qué medida el crédito ayuda a los deudores a “construir una vida que vale la pena ser vivida” (Narotzky & Besnier, 2014). En estos hogares persiste la cosmovisión de que la deuda bien administrada es beneficiosa, y que causa perjuicios cuando se sale de las manos.

3.2 “Toca endeudarme a no ser que sea juicioso y muy metódico”: historias de vida de tres hogares nucleares.

En el anterior apartado tratamos las historias de vida de Fabiola, David y el hogar conformado por Leidy y Carlos. Hogares que tienen un grado de precariedad más profundo que el resto de los entrevistados en esta investigación. Esta situación de pobreza se da, por un lado, debido a la contratación informal y, por el otro, a la presión de los altos gastos versus los pocos ingresos que obtienen.

En esta sección conoceremos a tres hogares nucleares que tienen varios puntos en común: doble proveeduría, parejas que están juntas hace más de una década, tienen vivienda propia, alguno de sus miembros práctica actividad deportiva y ostentan el apoyo de una amplia red de familiares y amigos que los ayudan en momentos de necesidad.

Este capítulo se dividirá en 1) inicios, este epígrafe describirá: la procedencia de los miembros del hogar, por quiénes está conformado, dónde viven, cómo obtienen sus ingresos y cómo empezó su endeudamiento. 2) un lugar donde meter la cabeza, es un

apartado donde relato las historias relacionadas con la compra de su propia vivienda y cómo el crédito fue un instrumento que hizo posible esta adquisición. 3) Si no hay trabajo me la rebusco; aquí narro las distintas opciones a las que recurren estas personas para obtener ingresos. Afloran también las estrategias para suplir necesidades básicas, como los alimentos 4) presente y futuro de los endeudados, en esta parte los entrevistados nos brindan detalles sobre sus actividades presentes y las expectativas con respecto a sus finanzas y su vida en general.

3.2.1 Inicios

El hogar de Ana y Fabio

Ana tiene 41 años, es manicurista, la conocí en el año 2019, un día que necesité de sus servicios. Ella vive en una casa alquilada en mi vecindario –un barrio de ingresos bajos cerca a la plaza de mercado en Palmira–. Un día me acerqué para que me prestara el servicio de arreglo de uñas. Las primeras veces que me atendió sentí que le faltaba amabilidad, también era incómodo que, al mismo tiempo que hacía su trabajo, hablaba de temas íntimos por teléfono móvil con su tía que está en Francia o con su hermana que se encuentra en Estados Unidos.

No me imaginé que ella pudiera ser parte de mi investigación, hasta que un día, quizá por su desespero por no tener a quién más recurrir, me pidió ayuda para diligenciar unos documentos del Fondo Nacional del Ahorro²⁶ (en adelante FNA) para adquirir su casa propia a través de hipoteca. Por supuesto que le ayudé y aproveché para inmiscuirme en todo el proceso.

Desde hace más de 20 años, Ana conformó un hogar con Fabio. Tienen una hija adolescente. Fabio aprendió el oficio de reparar aparatos electrónicos, sobre todo teléfonos móviles. Hace quince años este era un negocio rentable, hoy no es así. Él pasa trabajos para

²⁶ El Fondo Nacional del Ahorro es una entidad pública que nació para administrar las cesantías de los trabajadores públicos y oficiales. Hoy es una entidad financiera que presta sus servicios a todo tipo de personas. Además de administrar cesantías, el FNA es reconocida por captar el ahorro programado para adquirir vivienda. El ahorro programado es un mecanismo que consiste en guardar dinero de manera periódica en una cuenta de ahorros para alcanzar una meta específica. Para otorgar créditos hipotecarios, el ahorro programado aumenta las posibilidades de aprobación del desembolso.

conseguir clientela: la renovación tecnológica hace que abunden ofertas para comprar electrodomésticos y móviles actualizados a precios cómodos.

Ana y Fabio son trabajadores independientes con ingresos informales, nunca han aportado a la seguridad social. Fabio está reportado en las centrales de riesgo por no pagar un plan de telefonía móvil. Ana es la única que puede acceder al crédito, ha tenido tres microcréditos, un empréstito para adquirir su motocicleta en un concesionario, y, recientemente, adquirió un crédito hipotecario y renovó su motocicleta endeudándose nuevamente con el concesionario.

Esta pareja es muy disciplinada en sus rutinas para mantener el cuerpo tonificado. Ella es una mujer pequeña, delgada, de tez trigueña, le gusta vestir con prendas deportivas de color oscuro en su vida cotidiana. Fabio es de piel oscura, de rasgos indígenas, mide alrededor de 1.70 metros, su musculatura habla de sus años entrenando con cargas pesadas, diariamente se viste como si fuera a jugar un partido de fútbol.

Durante la contingencia del Covid 19, Fabio tuvo que cerrar un local que tenía en el centro de Palmira y trasladar todas sus herramientas a su casa. A partir de ese momento, dividieron la sala de su vivienda para tener los negocios de ambos a la vista de sus clientes. Los gastos de la casa, según dicen ellos, son compartidos en partes iguales, pero los vecinos notamos que Ana es quien recibe más clientes y que probablemente esté asumiendo todos los expendios ella sola.

El hogar de procedencia de Ana estuvo rodeado de necesidades materiales. Ella es la mayor de cinco hermanos y, siendo aún muy niña, era la encargada de cuidar de ellos, mientras su madre lavaba y planchaba ropas ajenas como medio de subsistencia. El padre de Ana había abandonado el hogar cuando ella era bebé, unos años después, su madre consiguió pareja, a quien asesinaron por atracarlo de camino al trabajo. La madre de Ana se había quedado sola con toda la responsabilidad del hogar. Vivían todos en una habitación de inquilinato en uno de los barrios marginales de Palmira. Las carencias fueron muchas, ella recuerda que solo podían comer una vez al día.

A la edad de seis años, Ana consiguió que una señora la dejara limpiar su casa eventualmente. Este dinero se destinaba para la manutención de su familia, aunque recuerda

con un tinte de tristeza, que con sus primeros pagos pudo comprarse su primera muñeca. Años más tarde, ella y su mamá trabajaban hombro a hombro en el servicio doméstico de familias adineradas, para que sus hermanos crecieran sin tantas privaciones y pudieran estudiar.

Cuando tenía trece años, Ana conoció a Fabio, que tenía dos años más que ella. Ellos coincidían en el vecindario, la madre de Fabio apreciaba a Ana por ser una joven juiciosa. Empezaron una amistad y luego se hicieron novios, aunque no contaban con el apoyo de la madre de Ana, pues no le gustaban sus vecinos y le tenía prohibido acercarse a la gente del barrio pues *“todos eran peligrosos”*.

Pese a las difíciles circunstancias económicas que experimentaban Ana y Fabio, decidieron conformar un hogar. Por el consejo de la madre de Fabio, él viajó a Pasto donde unos familiares, quienes le financiaron un curso de reparación y mantenimiento de electrodomésticos. Esta capacitación le proporcionó la oportunidad para crear su propio negocio de servicio técnico. Al principio le fue muy bien, pero por los avances tecnológicos y las economías de escala –que tienden a producir bienes más baratos y desincentivar la reparación–, hoy Fabio pasa apuros para conseguir clientela.

Ana logró terminar su educación básica en la jornada nocturna. Fabio se comprometió a hacerse cargo de sus gastos para que no volviera a trabajar en las labores domésticas. Aunque la suegra de Ana no estaba de acuerdo con que ella estuviera desocupada, por esto le pagó un curso para que aprendiera arreglo de manos y pies. Ana era muy hábil para este oficio y fue consolidando una clientela que atendía a domicilio.

El dinero que obtenía era para sus propios gastos y para ayudar a su mamá. Fabio se encargaba solo de mantener económicamente el hogar. Ese había sido el compromiso de ellos al iniciar su relación. El anhelo de Ana era tener un hijo con Fabio, pero pasaban los años y ella no quedaba embarazada. Cuando ya se acercaba a sus 30 años, había renunciado a su sueño de ser madre. Por aquella época, empezó una rigurosa rutina de tonificación en el gimnasio, tomaba pastas para potenciar el crecimiento de músculos, su dieta eran vegetales y proteínas magras. Aunque debió suspender todo, porque por fin venía en camino su hija Andrea. Con la llegada de la bebé ya no alcanzaba el dinero de Fabio para cubrir los estipendios corrientes. Ana comenzó a aportar dinero al hogar.

La mamá de Ana ahora padece de enfermedades crónicas como diabetes e hipertensión, no recibe ayuda del Estado para los adultos mayores, ni tampoco alcanzó los requisitos para obtener una pensión. Sus hijos mayores se encargan de todos sus gastos; de manera constante su hija que está en Estados Unidos le envía dinero para pagar el alquiler, del resto se encargan Ana y su hermano.

Fabio también es el mayor de tres hermanos, su madre se dedicaba a ejercer como enfermera, sin haberse capacitado en una institución de salud y sus conocimientos se los debía a otros enfermeros que le enseñaron desde joven. El padre de Fabio es maestro de construcción, sin embargo, la responsabilidad económica con los hijos corría por cuenta de la madre de Fabio, porque a menudo el padre despilfarraba el dinero en bebidas alcohólicas. La madre de Fabio falleció hace varios años, tanto Fabio como Ana la recuerdan con veneración. En la actualidad el padre de Fabio no es muy unido a su hijo, al parecer no ha dejado la bebida.

Ellos recalcan que no son cariñosos entre ellos, Fabio dice que la mejor manera de expresar el amor es *“en las malas, así como nosotros nos hemos demostrado en la enfermedad o con problemas económicos”*. En su relación han ocurrido muchas oportunidades para manifestar estas muestras de amor; sobre todo de parte de Ana, por ejemplo, cuando su esposo se enfermó gravemente cuando ella estaba en embarazo, o cuando falleció su suegra que él se hundió en una fuerte depresión, o las ocasiones que él no ha tenido suficiente dinero para solventar las necesidades de la casa, en todo estos sucesos Ana ha sido incondicional.

Una de las virtudes que Ana exalta de Fabio es que es una persona *“sin miedo”*. A lo que se refiere es que él siempre la impulsa a emprender nuevos proyectos. Fabio fue quien le aconsejó que tomara un local en alquiler para ofrecer sus servicios de manicura, él la animó y le dijo: *“una vez haga el primer arreglo, los clientes vuelven”*, y así fue. Ahora Fabio ejerce influencia para que emigre a Francia, porque *“el trabajo está pesado”*. Veamos la opinión de Ana:

Nosotros peleamos, nos decimos cosas, pero yo no me veo con otra persona distinta a Fabio, yo no me veo con otro hombre, toda mi vida, yo no me veo separada de Fabio o irme y dejarlo tirado, cuando Dios me dé la oportunidad de estar en otro país: [Fabio] usted va

estar ahí, así mi tía diga: deje ese tipo. No, hasta el final. Fabio es muy buen papá, ahora me colabora mucho, echa ropa a la lavadora, él dobla la ropa, arregla cocina, ¿Qué más uno le puede pedir? ¿Qué si tenemos dilemas? Sí, porque yo soy la que es más temperamental, yo lo jodo más, más que él joderme a mí, esa es la realidad, yo tengo que aceptar lo que yo soy, en serio.

En este relato, Ana enaltece muchas cualidades de Fabio, en especial el cumplimiento de sus responsabilidades como padre y esposo. Fabio estaba escuchando esa conversación, Ana aprovechó para reiterarle que si se iba a trabajar a Francia como han planeado, él estaría con ella. En este país Ana tiene su tía, que ha sido su benefactora en múltiples situaciones; le regaló dinero para comprar aparejos de manicurista como: la silla, las mesas, los espejos para adecuar el local, le prestó parte del dinero para pagar la cuota inicial de su casa, le ha obsequiado los materiales de construcción para que termine de adecuar su vivienda nueva. Su hermana que reside en Estados Unidos también la favorece con giros de dinero esporádicos para cubrir cualquier necesidad básica. Tanto la tía como la hermana, tienen mala opinión de Fabio, piensan que Ana es la única que sostiene el hogar. Al respecto Ana opina:

[...] aquí en la casa, entre él y yo pagamos todo por mitad. Él ha sido muy buen esposo y no ha tenido los millones que mi familia quisiera, ha estado en las buenas y en las malas conmigo. A veces me estreso porque van a ser la una de la tarde, [es la hora de llegada de] ¡Andrea! él compra el almuerzo, la lleva, la trae. Pues sí, yo si he dicho que la moto si la compré yo. Todo es de los dos, porque la casa es un conjunto de los dos, así sea que él haya puesto granitos en la casa.

En general, los miembros de la familia de Ana no se llevan bien con Fabio, Ana piensa que es por su condición de pobreza: desde hace años su negocio de arreglo de electrodomésticos no va bien. En una ocasión cuando Fabio no escuchaba, Ana me dijo: “*lo malo de Fabio es que no ha aprendido a hacer otra cosa*”. Sin embargo, Fabio ha empezado a incursionar como entrenador personalizado en el gimnasio donde asiste. Al respecto, él opina: “*pues si me dicen de los personalizados: yo cobro tanto. Yo saco el tiempo, una hora, hora y media y vuelvo, si me aparecen bien y si no, no*”. Infortunadamente, esta nueva opción para ganar ingresos no ha sido acogida, Fabio sigue cesante la mayor parte de la semana.

Hoy Fabio detenta un cuerpo musculoso, esto tiene que ver con un complejo de su adolescencia, pues en esa época era muy flaco, empezó a entrenar con cargas pesadas en el gimnasio, a Ana también le gustan estas rutinas deportivas desde muy joven. Hoy ambos asisten al gimnasio frecuentemente. Aunque también tienen elementos para hacer ejercicios en la casa –muchos hechos artesanalmente por ellos–, ya que muchas veces no tienen presupuesto disponible para pagar lugares donde ejercitarse.

El hogar de Diana y Mario

Mario tiene 30 años, vive con su esposa Diana en su casa propia en un barrio de personas modestas en Palmira, tienen una hija que concibieron cuando estaban muy jóvenes. Trabaja en Palmira desde hace nueve años en una reconocida empresa de la región del Valle del Cauca como operador de una máquina punzonadora.

Es un hombre trigueño, delgado, mide aproximadamente 1,80 metros, su apariencia es muy juvenil. La primera vez que nos encontramos para una entrevista estaba con su uniforme de trabajo. En ocasiones lo he visto con ropa deportiva: parece que es su vestuario habitual cuando está en su casa. Los fines de semana en la mañana es posible encontrarlo con uniforme de ciclista, es un deporte al que le dedica parte de su tiempo libre desde hace varios años.

Diana es una joven mujer de 29 años, de contextura menuda, con tez trigueña. Se arregla su cabello y se viste de manera prolija. Cuando la conocí se pagaba sus estudios de administración de empresas siendo agente comercial de una corporación financiera. En la actualidad, la pareja tiene un negocio propio de comidas rápidas que dirige Diana, las ventas están marchando muy bien.

Mario es bachiller de un colegio público industrial; su taller fue Construcciones Civiles. Cuando se graduó de bachillerato ingresó a la universidad a estudiar tecnología en sistemas, pero no pudo terminar el primer semestre porque su novia quedó embarazada y tuvo que retirarse para “responder”. Ha hecho cursos cortos en el Sena²⁷ en gestión de medición,

²⁷ El Servicio Nacional de Aprendizaje es una institución pública que ofrece formación gratuita en educación técnica, tecnológica y complementaria. Está adscrita al Ministerio del Trabajo de Colombia.

gestión integral de calidad y hace dos años se inscribió en Administración Pública pero no abrieron el semestre.

Su trabajo estable le ha permitido tener acceso a líneas de crédito privilegiadas, sin embargo, la compra de su vivienda propia y sus hábitos de consumo han causado que una parte importante de su sueldo esté destinado al pago de sus obligaciones financieras. Su plan más próximo es pagar sus deudas de consumo con el fin de tener disponibilidad de cupo crediticio para comprar un automóvil.

Contrario a Ana y Fabio, quienes tuvieron su hija alrededor de sus treinta, Mario y Diana concibieron a Luisa cuando él tenía 18 y ella 15 años. Y, aunque ellos no estaban preparados para ser padres, contaron con una fuerte red de solidaridad que les ayudaron en su rol de padres jóvenes.

Mario creció en un hogar nuclear con su madre, su padre y sus dos hermanos. Él es el mayor de sus hermanos. Su madre siempre fue ama de casa y su padre proveía para los gastos del hogar. Por muchos años vivieron en casas arrendadas, pero con los beneficios gubernamentales para adquirir casa propia, hace 10 años su padre pudo comprar una vivienda social.

El padre de Mario siempre ha trabajado por su cuenta, solo en una ocasión se vinculó como operario en una fábrica de colchones y muebles, pero se cansó de cumplir horarios. Eventualmente un ingeniero civil le da contratos para que haga las puertas y ventanas de las edificaciones que construye. Hace muchos años trabaja de manera independiente en latonería, ebanistería y construcción civil. Desde que compró su casa instaló su taller de latonería en el primer piso. Tiene 50 años, pero no cotizó el tiempo suficiente en un Fondo de Pensiones, Mario dice que su padre no se pensionará cuando cumpla la edad que exige la Ley colombiana.

El padre de Mario es un referente para él, afirma que a su papá no le han gustado las deudas con los bancos, incluso para adquirir su vivienda propia, pagó la cuota inicial a plazos y el excedente –más o menos nueve millones de pesos equivalentes a dos mil USD– se los prestó un hermano que reside en Estados Unidos y quien ha invertido en la compra de ocho casas en Palmira para obtener ingresos con el alquiler. El padre de Mario

administra estas viviendas—cobra los arrendamientos, lo guarda en una cuenta de ahorros y se encarga del mantenimiento de las casas—.

Mario empezó a trabajar desde los 12 años, un vecino que creció con él lo llevó a un supermercado para empaclar los productos y para ayudar a cargar los víveres hasta los automóviles de los clientes. Los supermercados en Palmira han permitido que adolescentes, jóvenes o personas con discapacidad se encarguen del empaque de los productos cuando los clientes pagan en los cajeros, esta labor solo es remunerada por las propinas de los clientes, pues el supermercado no realiza ningún vínculo laboral para esta función.

A pesar de obtener estos ingresos, Mario afirma que su papá se lo daba todo —útiles escolares, vestuario o juguetes—. Sus padres le permitían trabajar porque preferían que estuviera ocupado en algo útil en vez de estar holgazaneando.

A diferencia de su padre, Mario ha conseguido un trabajo convencional que le brinda todas las prestaciones de Ley y le genera un ingreso acorde a su preparación académica (educación media con énfasis industrial). Él afirma que su hija y su esposa le han motivado a buscar estabilidad. Mario comenzó la relación con su actual pareja cuando tenía 17 años, ella tenía 14, fueron padres muy pronto. En un principio se encargó él solo de los gastos del hogar, aunque recibió apoyo de su abuela paterna, quien les ofreció su casa para que vivieran en ella sin ninguna contraprestación. Gran parte del año la abuela viajaba donde su hijo a Estados Unidos y dejaba su casa al cuidado de su nieto, algunas veces le enviaba dinero para los servicios públicos o para comida. Después de dos años de vivir allí, la esposa de Mario le dijo que era hora de que consiguieran sus propias cosas, ella le propuso que estaba dispuesta a trabajar y a dar su aporte para que vivieran independientes.

Enseguida tomaron en arriendo una casa de la madre de Diana, pues ella les iba a ayudar a cuidar la niña mientras ellos trabajaban. Por seis años vivieron en casas arrendadas, hasta que en el año 2015 compraron su casa propia con los beneficios del subsidio para vivienda que otorga la Caja de Compensación²⁸, la tasa de interés *Frech* que concede el gobierno

²⁸ Los subsidios de vivienda de las cajas de compensación son un aporte en dinero que se entrega, por única vez, a familias afiliadas a la caja de compensación familiar que cumplan con los requisitos y que devenguen, máximo, cuatro salarios mínimos mensuales legales vigentes (aproximadamente mil USD).

para que los costos del crédito sean bajos; adicionalmente, recibió dinero de su suegra para la cuota inicial.

Mario distribuía su tiempo entre el estudio y su trabajo. Cuando las actividades académicas le demandaron más tiempo, decidió trabajar solo los fines de semana. Obtenía ingresos entre \$6 o \$8 USD el fin de semana y en temporadas de fiestas como diciembre esta cifra podía ascender a \$40 o \$50 USD. Veamos qué hacía Mario con este dinero:

No pues derrochaba, con lo que trabajaba, el sábado nos íbamos a “rumbear”. En ese tiempo había un lugar que se llamaba Toledo, si no, nos íbamos a la casa de un amigo y comprábamos el ron. Como tenía novia en ese tiempo, también salía con ella, que el regalito de mes, en ese tiempo se acostumbraba eso. Lo único que me compraba, era que un señor nos daba cosas a cuotas; yo compraba zapatillas, las pagaba yo, pues costaban 300 o 250 [mil pesos o 65 a 55 USD]. Mi papá no me iba a comprar zapatillas así. Es más cuando yo me las compraba me regañaba, porque me podían robar, eran muy finas. En ese tiempo yo saltaba en bicicleta, yo le compraba todos los accesorios. La bicicleta que yo tenía costaba 600 mil pesos [130 USD]. Sí, porque cuando uno le gusta algo, uno le mete lo más fino que pueda, después de que uno tenga... y como en ese tiempo no tenía responsabilidad, entonces yo le compraba rines finos, las llantas de las grandotas.

Mario fue empacador hasta que terminó su educación media y el primer semestre en la universidad. Al quedar su novia en embarazo decidió retirarse de estudiar tecnología de sistemas y empezar a trabajar con un tío que tiene un taller de pintura de automóviles y motocicletas. Allí aprendió el oficio de pintor durante dos años, pero ganaba muy poco. Precisamente en esos primeros años de vida de su hija era cuando más necesitaba dinero para sus gastos. Ahora sus ingresos se destinaban para las necesidades de su hija.

Esa niña comía mucho. Yo compraba un tarro [de leche de fórmula que], le duraba dos días y eso que si mucho eran dos días. Ella [aún] come mucho, ella es acuerpada. Era cara la leche, no me acuerdo cuando costaba. Porque los pañales, mientras estaba en la casa se le ponían pañales de tela y cuando ya salíamos es que se le ponían los desechables.

Un amigo del barrio le informó que había una vacante en una empresa grande de Palmira, así que entró como operador de una máquina que cortaba materiales metálicos. En el 2017 Mario pasó a tener contrato indefinido en la fábrica, esto le aseguraba un poco la permanencia en su puesto de trabajo.

Por su parte, Diana, la esposa de Mario, viene de familia de mujeres emprendedoras, su abuela y su mamá son dueñas de un restaurante que especializa en ceviches y jugos con frutos exóticos, desde hace más de dos décadas ellas han hecho prosperar este lugar. Adicionalmente, la madre de Diana trabaja como auxiliar contable para un taller de mecánica automotriz. Diana creció en un hogar de personas trabajadoras, aprendió a cocinar con la recetas de su familia desde su niñez. Ella recuerda que su madre y su abuela le enseñaron el valor del dinero y que es importante ahorrar para las situaciones difíciles.

Ella quiere superarse, ahora que la niña está más grande, estudia en la jornada nocturna, sexto semestre de Administración de Empresas en una Universidad en Palmira, le faltaba un año para terminar. Trabajó como asesora comercial en una compañía financiera líder en microseguros y productos crediticios de consumo, su suegro y Mario fueron sus clientes cuando necesitó completar su meta mensual de tarjetas de crédito. El papá de Mario hizo unas pocas compras y luego entregó la tarjeta. Mario continúa usándola hasta la fecha. Ella me comenta que el producto estrella de esta compañía es la libranza²⁹, pues ofrece una tasa de interés bastante cómoda, en cambio la tarjeta de crédito es un producto difícil de vender pues tiene una pésima fama por los costos de cuota de manejo y seguros.

Diana inició en noviembre de 2018 un negocio en su casa; vende helados, comidas rápidas y jugos. Al principio pensé que era un ingreso adicional a su trabajo, pero me contó que su jefe inmediato no la recomendó bien para una reestructuración que hizo la compañía financiera y no la contrataron más en su empleo. El horario de atención del negocio es nocturno, por esta razón, Diana no pudo continuar la universidad. Hace dos años pudo retomar los semestres que le faltaban y pudo obtener su título profesional. Tiene un restaurante de comidas rápidas más grande, alquiló un local en el centro de la ciudad, he notado que cada vez llegan más clientes.

El hogar de Martha y Alejandro

Alejandro tiene 44 años. Ha tenido dos hogares, el primero inició cuando él tenía 17 años. Un año después fue padre, su pareja ya tenía un hijo cuando conoció a Alejandro. Él trabajaba y asumía todos los gastos de la casa, mientras ella se encargaba de las labores

²⁹ Es el equivalente a préstamos con garantía de nómina o préstamos con descuento de nómina

domésticas y de los niños. Los fallidos hábitos de ahorro, el consumo excesivo y un trabajo inestable, ocasionaron una profunda crisis financiera que resultó en un reporte negativo en Datacrédito para Alejandro; esto coincidió con el fin de su primer hogar después de 14 años de convivencia.

Su segundo hogar con Martha –con quien no tiene hijos– coincidió con el replanteamiento de su vida laboral y su actual sobreendeudamiento. Alejandro se había quedado sin empleo a los 33 años, pero su habilidad para vender productos le respaldó para encontrar nuevas opciones. En la actualidad, es cuentapropista; obtiene sus ingresos de un contrato de distribución de pasabocas en una ruta que considera muy próspera, ya que se encuentra en un corredor turístico.

En la actualidad reside en la casa de propiedad de Martha en un barrio popular en el municipio de Palmira. Por su actividad comercial debe disponer de una bodega para almacenar los productos que vende, este local se encuentra cerca de mi lugar de residencia.

Sus aportes a pensión son subsidiados por el Gobierno, en un programa que beneficia a los trabajadores urbanos independientes y la atención de salud se la brinda la cobertura que tienen los cónyuges de los profesores del Magisterio colombiano. Alejandro está muy endeudado. Más del 80% de sus ingresos lo retienen sus cuotas financieras.

Martha tiene 42 años, es profesora nombrada por el Magisterio desde hace más de diez años. Se dedicó a la docencia porque no logró encontrar un trabajo bien remunerado en su profesión como ingeniera de sistemas. Ella respalda financieramente a Alejandro de muchas maneras: contribuye con la mitad de los gastos de la casa, lo beneficia con el plan de salud, le ayuda a organizar su contabilidad, tanto del negocio, como del hogar. Su compromiso con él llega hasta tomar créditos a nombre de ella para que Alejandro pueda salir de sus aprietos económicos.

El aspecto de Alejandro es siempre muy pulcro, se viste deportivo con jean y camiseta. Él es de tez blanca, un poco dorada por la exposición al sol, tiene contextura media, mide aproximadamente 1,70 metros. Martha también tiene piel clara, es de baja estatura, con un poquito de sobrepeso. Siempre viste muy cómoda y sencilla.

Alejandro no tiene estudios profesionales. Es técnico en Comercio Internacional del Sena. Hace unos 4 años se matriculó en licenciatura en lenguas extranjeras –desertó por no disponer de tiempo para las actividades–, ha hecho cursos de electrónica y mecánica, pero no se pudo emplear ejerciendo alguno de estos aprendizajes.

Alejandro viene de una familia de clase trabajadora, su padre inició un negocio de granos y abarrotes a la edad de 20 años. Ambos padres trabajaban a tiempo completo en su propia empresa, que fueron consolidando en la plaza de mercado de Palmira. Adicionalmente, hacían parte de una asociación de comerciantes que llevaban el *mercado móvil* los fines de semana a los barrios o corregimientos de Palmira.

Los negocios iban bien, entre los años setenta y ochenta del siglo XX, pues no existía la competencia de las grandes superficies. El padre de Alejandro llevaba una vida ostentosa, exhibía joyas, buen vestuario y automóviles. Se convirtió en blanco fácil para las amistades interesadas. En esa época consiguió mujeres de la mitad de su edad con quienes derrochó el dinero del negocio y acabó con su hogar. Alejandro advierte que cuando el negocio estaba en declive, su papá se daba gustos fuera de su alcance. Incluso para compensar a su mamá por sus infidelidades.

Con la quiebra del negocio, el padre de Alejandro tuvo que vender todo por la premura de saldar deudas con los proveedores. Tuvieron que hipotecar la casa por 4,5 millones (\$ 1.000 USD) con un prestamista informal tradicional que cobraba intereses mucho más caros que los que ofrecían las entidades bancarias, pues los padres de Alejandro no tenían acceso al crédito formal debido a su insolvencia financiera; Alejandro recuerda que una persona recogía los intereses de ese préstamo en su casa materna. Esto sucedió casi por 16 años. Se sentía la necesidad en la casa.

Con el negocio en quiebra, no había dinero, ni siquiera para comprar comida. Alejandro tenía 17 años, estudiaba su último año de bachillerato en el colegio más costoso de Palmira y tuvo que retirarse porque ya no podían pagar las mensualidades. Afirma que aprendió de la experiencia de su padre a: “*No botar el dinero con vividoras*”. Reconoce un punto de inflexión en su vida, entre el momento de ascenso del negocio y cuando su padre despilfarró lo que tenían.

Su padre obtuvo un trabajo como mensajero en una fábrica de empanadas, su madre se ubicó como cajera en un centro recreativo de Palmira, gracias a la ayuda de un amigo que ejercía cargos públicos en el municipio.

Alejandro recuerda que, antes de la quiebra del negocio familiar, siempre tuvieron servicio doméstico, dado que su mamá trabajaba tiempo completo en el granero. Su hermano y él estudiaron en colegios privados, tomaban vacaciones familiares una o dos veces al año. Afirma que él se sentía privilegiado frente a sus vecinos o compañeros del colegio:

Uno si veía la diferencia en loncheras, en maletines, en uniformes. Yo veía que lo mío era bueno. Mi papá tuvo un negocio bastante grande. Ahora después de viejo uno y de ver [otros grandes] negocios: inventarios, stocks y pedidos. Es que mi papá no recibía medio cartoncito de Luker [chocolate], sino 100 cartones de chocolate Luker y [este producto] siempre ha sido costoso. Él tenía un negocio bastante grande y yo sé que había sido organizado con el dinero porque tenía cuentas en muchos bancos, tenía chequeras, tarjetas de crédito, de una aerolínea le mandaban tarjeta de crédito para pasear, para viajar, pues eran contaditas las personas que lo tenían.

Su hermano y él trabajaban con mucho compromiso los fines de semana. Desde muy niños aprendieron a ser rápidos para atender la clientela impaciente, a reconocer billetes falsos y hasta a manejar el automóvil con remolque para transportar la mercancía. Su padre reconocía su labor con un pago, aunque no muy alto. También les permitía obtener ganancias adicionales con el reciclaje de cartones o costales que se desocupaban de las mercancías. Con el dinero que obtenían se compraban vestuario lujoso, juguetes o útiles de la mejor calidad para el colegio.

Alejandro tenía mucha motivación para trabajar en el negocio de la familia. Se sentía útil, entre otras cosas, porque su madre podía descansar más: “*me gustaba la plata [dinero]; como siempre me ha gustado y me sigue gustando, trabajadita así, rico, era bien pago y a mí me fascinaba*”. Para él era muy divertido ir a trabajar, aunque se perdiera de los programas de los niños de su edad. Le pregunté si en esa época tenía hábitos de ahorro y me responde:

Nunca guardé nada, ni he guardado. Ahora estoy guardando, porque Martha [esposa actual] me ha enseñado a ahorrar, por lo menos un poquito. Igual lo que me gano, casi todo me lo

gasto. [En esa época] De pronto porque yo sabía que mi papá me daba para la lonchera de lunes a viernes y buena lonchera. Yo sabía que el sábado, él me iba a dar platica [dinero] por ayudarlo o en el supermercado principal o en el mercado móvil, pues sábado y domingo no faltábamos en los negocios. Yo decía: “Pa’ que voy a guardar”. Pues mal pensado, mal racionado, pues yo hubiera sido más inteligente, algo guardaba. Mi papá el sábado por la tarde cuando ya nos veníamos con mi hermano del granero, nos decía: “Tenga pa’ los chicles o tenga pa’ l cine” y no eran moneditas. Nosotros ayudábamos bastante.

Para los padres de Alejandro las metas eran claras: enseñar a sus hijos el trabajo honorable, mientras el granero se consolidaba como líder en el mercado. El negocio familiar también era un recinto para reunir a la familia, pues los padres de Alejandro aseguraban el cuidado de los niños los fines de semana, con la asistencia de ellos en el granero o en el mercado móvil. Alejandro reflexiona que mayoría de familias que tenían graneros en la plaza de mercado por la misma época que ellos, permanecieron juntos y hoy gozan de solvencia financiera.

En la actualidad, Alejandro se describe como un excelente vendedor. Él distribuye pasabocas en las tiendas, supermercados y establecimientos comerciales en municipios cercanos a Palmira, que se caracterizan por recibir turistas todo el año.

Martha, la esposa de Alejandro, es la mayor de tres hermanos, creció con su madre y sus tíos en la casa de su abuela materna en la ciudad de Cali. El padre de Martha había fallecido en un trágico accidente en bicicleta, cuando ella tan solo tenía tres meses de vida. Esto fue un golpe fuerte para la madre de Martha, quien se apoyó en su núcleo familiar para poder sostener los gastos de su hija, mientras ella se ubicaba laboralmente. Ella consiguió empleo como cajera en un centro recreacional y unos años después volvió a conformar un hogar, aunque continuaron viviendo en la casa de la abuela.

Un tío de Martha en mejor situación económica patrocinó sus estudios profesionales en ingeniería de sistemas. Una vez obtuvo el grado, fue a probar suerte a Bogotá, donde estaba su tío benefactor, pero no consiguió empleo en su área. Martha se postuló a una convocatoria para tutores del Servicio Nacional de Aprendizaje y consiguió trabajar con la entidad por más de diez años. Luego, concursó para una vacante con el Magisterio

colombiano y logró un puesto de trabajo como profesora de educación media, de eso hace más de ocho años.

Como los empleos de Martha se ubicaban en Palmira, adquirió su casa propia en esta ciudad, poco antes de conocer a Alejandro. Cuando ellos empezaron una relación, Alejandro se encontraba en una mala situación económica y planeaba emigrar a otro país. El panorama de Alejandro se arregló cuando un amigo le ofreció vender *snacks* y supo que con Martha obtendría estabilidad emocional, pues venía de una relación disfuncional con la madre de su hija, con la que convivió por varios años.

Martha es bastante organizada con su dinero, Alejandro no. Como lo veremos en los siguientes acápite, ella se ha convertido en una ayuda clave para que el sobreendeudamiento no lo ahogue.

3.2.2 Un lugar donde meter la cabeza

Por sugerencia de un amigo, Ana abrió una cuenta en el FNA con el propósito de hacer un ahorro programado mensual para recolectar la cuota inicial de su casa propia. A ella le habían informado que siendo constante en este ahorro haría los méritos para que le otorguen el crédito hipotecario. Los primeros días de cada mes, depositaba \$100 mil pesos (\$22 USD), durante ocho años. Me parece demasiado tiempo, comparado con otra señora que conocí; ella trabajaba en una casa de familia y solo había tenido que ahorrar durante dos años; le desembolsaron el crédito muy fácil con la misma entidad. Mi hipótesis es que Ana tenía una calificación de riesgo que no hacía viable un desembolso de gran cuantía, pero después de aumentar el capital ahorrado –producto de los largos años acumulando dinero para comprar vivienda– este riesgo se atenuó. Ella demostró que podía responder mes a mes con un pago durante un periodo prolongado.

La oficina principal del FNA en Bogotá dispone una línea de atención para averiguar por los desembolsos. Cuando atendían la llamada de Ana, la respuesta que obtenía era que debía esperar, que aún su crédito no estaba en estudio. Por otra parte, la asesora de la firma constructora le daba la mala noticia de que, por la espera, iba a perder la oportunidad de recibir la casa que inicialmente había escogido y que el FNA no le desembolsaba porque ella no ofrecía las garantías suficientes para cumplir con los pagos de la hipoteca.

Ana se postuló para el subsidio de madres cabeza de familia, con el fin de recibir algún dinero para la compra de vivienda. Recibió este beneficio ocultando la convivencia con su pareja.

Fabio no podía ser el titular de este crédito porque lleva varios años reportado en las centrales de riesgo por un teléfono móvil y un plan de servicio de telefonía celular, que obtuvo una amiga suya a nombre de él. La amiga no pagó. Fabio argumenta que “*no va a pagar, lo que no se ha comido*”.

Espera que por la Ley de prescripción de deudas³⁰, su obligación financiera desaparezca algún día. Mientras que esto ocurre, su reporte crediticio lo imposibilita para ser titular de un crédito.

Cuando por fin les entregaron su casa, en el año 2020, poco antes de empezar la contingencia por el Covid-19, me imaginé que Ana iba a trasladarse a su nueva vivienda y también su negocio. No fue así. Ana pensó que sus clientes estaban en nuestro vecindario y, al irse a otro barrio, le tocaría empezar de cero. Su hermano tomó la casa en alquiler. Con este dinero alcanzaba para amortizar las cuotas del crédito y quedaba para ahorrar un poco con el fin de terminar la adecuación de la casa. Conozcamos la opinión de Ana sobre las deudas:

Yo siempre pienso que todo me va a salir bien, yo siempre guerreo (sic) hasta el final, porque si a mí me va bien, yo voy es mandando, porque yo a veces pienso, veo las casas así bonitas, ¡puta hombre! todo es plata. Yo le digo a Fabio: “yo le quiero poner piso a la casa, endeudarme”, [pero] todavía pagando casa, ¡no!, o sea, tampoco, como hay gente que se endeuda en bancos y bancos, a mí no me gusta eso.

Con la pandemia, el cambio que sí ocurrió fue el traslado del negocio de Fabio (el arreglo de teléfonos móviles) junto con Ana. En esta contingencia Fabio no pudo sostener el gasto de arrendamiento de su local.

³⁰ El Código Civil Colombiano en su Artículo 1625, regula la extinción de una obligación financiera. Para que se cumpla un acto de extinción se debe solicitar ante un juez, ya sea la declaración de nulidad o la prescripción del compromiso de pagar, una vez se hayan cumplido los tiempos de mora que pueden ser entre diez y veinte años.

Ana estrechó su lugar de trabajo, para darle espacio a los aparejos del taller de su esposo. Algunas clientas de Ana se quejaron por la presencia de Fabio, a lo que Ana les contestaba: “*a mí no me estorba mi marido*”. Para mi investigación, este cambio era clave, ya que podía obtener mayor información de los dos. Más aún, cuando empecé a notar visitas de cobradores de crédito gota a gota, que requerían a Fabio.

En la confianza de las conversaciones con ellos, les pregunté por los cobradores, quienes son los mismos dueños del dinero. Me explicaban que eran sus amigos, que cobraban una cuota más fácil de pagar y era menos engorroso que solicitar un crédito a un banco. Fabio es el que se encarga del pago de esas deudas informales, porque es él quien se queda corto para cubrir la mitad de los gastos corrientes. He escuchado comentarios entre las vecinas que dudan del aporte económico de Fabio al hogar, pues es Ana a quien se ve trabajando de lunes a domingo.

En el 2014, Mario empezó su ahorro programado para comprar su vivienda. Alcanzó a reunir \$3 millones de pesos (\$667 USD). Este ahorro fue el primer paso que le aconsejaron en la Caja de Compensación para una posible entrega de un subsidio de vivienda. En el caso de Mario, esta subvención correspondió a 11 millones de pesos (\$2.445 USD), pero aún le faltaban 2 millones (\$245 USD) para completar la cuota inicial que exigía la empresa constructora –14,2 millones (\$3.155 USD) equivalentes al 30% del costo total de la vivienda—. No era viable que pidiera un préstamo bancario por esos 2 millones de pesos que le faltaban, porque coparía su capacidad crediticia para la financiación del 70% restante. Entonces su suegra se los prestó sin intereses y le dijo que se los fuera pagando como pudiera.

Mario debía tomar una deuda hipotecaria por 32 millones de pesos (\$7110 USD). Los bancos le negaban este monto porque su sueldo era muy bajo, pues para obtener un crédito por este monto debía de obtener un ingreso de dos salarios mínimos mensuales, Mario solo ganaba un salario mínimo, por tanto, solo le prestaban 21 millones (\$4667 USD). En ese momento Mario experimentó mucha angustia:

Mi peor momento fue cuando no me querían prestar para la casa, hasta el pelo se me estaba cayendo ¡Se me hizo un hueco! Yo iba a solicitar el préstamo, me decían que el sueldo que yo me ganaba no me alcanzaba para que me prestaran lo que yo necesitaba. Yo no dormía, tenía problemas económicos porque necesitaba un sueldo más alto para que me prestaran, porque es

que yo ya había dado el [ahorro] programado, yo ya había dado como 3 millones allá [en la constructora] y si el banco no me prestaba...ya me estaban llamando que éramos los últimos que faltábamos. Si ningún banco me prestaba, entonces esa plata como quien dice: “Se perdió”, porque uno va y la pide pero le descuentan un poco de cosas. Ese fue el peor momento. Ese desespero, yo iba a todos los bancos y nada.

La esposa de Mario no podía pedir líneas de financiamiento porque su contratación en ese momento era informal. Aunque Mario se había resignado a no tener su casa propia, ella buscó nuevamente a su madre, quien les prestó el excedente que faltaba, 10 millones de pesos aproximadamente (\$2.222 USD). Le pregunté a Mario qué hacía su suegra para tener ese dinero disponible: *“ella casi no gasta, y ella ahorra mucho, tanto tiempo ella ha venido ahorrando, ahorrando, tiene plata guardada”*.

Finalmente Mario pudo comprar la casa con un crédito hipotecario. Él me aclara que la tasa de interés esta subsidiada por el Gobierno. La cuota es de 200 mil pesos (\$45 USD), este valor es mucho menos de lo que pagaban de arriendo. Mario me indica que el no tener su casa propia le implicaría presupuestar el doble de dinero que él designa para la cuota hipotecaria –los arriendos en su barrio están a 400 mil pesos (\$90 USD)–, él advierte que, aunque sufrió angustiantes momentos por no cumplir los requisitos para obtener de los bancos el dinero que necesitaba, su casa propia le genera satisfacciones y ahorro que puede destinar para otros gastos. Aunque quedaron con una deuda adicional con su suegra, quien les tenía una sorpresa:

Yo le dije a mi esposa, ya empecemos a pagarle a su mamá y le íbamos a empezar a abonar y ella dijo: “Que no, que nos regalaba esa plata, nos dijo que por la hija, ¡no, no, tranquilos!”. Pues [claro] por la hija, la nieta porque la quiere mucho, porque hasta ahora es la única nieta, porque mi cuñada [apenas] está en embarazo.

Mario y su esposa cuentan con una red familiar muy fuerte que los han respaldado en el proyecto de conformar su hogar, en particular, su suegra expresa su manera de amarlos con regalos que sin sus hábitos de ahorro sería poco posible otorgarlos. En los años recientes la estabilidad financiera de su suegra ha sido crucial en las finanzas de Mario. En el 2017 le prestó dinero para obtener su licencia de conducción de automóvil antes de que aumentaran las tarifas en el nuevo año, le costó 690 mil pesos (\$153 USD). Se lo pagó en cuotas bajas

pero ya acabó. En una entrevista me dijo que estaba tentado a pedirle prestado dinero para pagar unas deudas pequeñas, entre ellas el saldo de la tarjeta de crédito, pero se sentía avergonzado por la ayuda que había recibido de ella hasta la fecha.

Para Martha, tener su casa propia era una de sus condiciones para independizarse del hogar de su madre: “*siempre me dije: yo no salgo de mi casa hasta no tener donde meter la cabeza y gracias a Dios, que así fue*”. Su empleo estaba en Palmira, a más de una hora de distancia de su casa en Cali, gastaba mucho tiempo y dinero en estos trayectos diarios. En 2007 estaban construyendo una ciudadela en las afueras de Palmira, Martha fue a ver los planos y le gustó el proyecto. Por su tipo de contratación laboral, no tenía caja de Compensación, así que no gozaba de la subvención que otorgan a los trabajadores que ganan menos de cuatro salarios mínimos.

El banco le pre-aprobó el desembolso por el 70% del costo total de la casa, con esto la empresa constructora le organizó un plan para pagar la cuota inicial. Martha no tenía ahorros, veamos qué hizo para acumular el valor total:

Me dieron seis meses para pagar la cuota inicial, cada mes una cuota fija de un millón y algo [\$260 USD], pues no me acuerdo bien. Por ahí tengo los recibos por si los necesita, los busco. Bueno al final pagué 7 millones larguitos (\$1570 USD) de cuota inicial en seis meses. Para ello trabajé mañana, tarde y noche, en donde mi mamá inicialmente me ayudó a no entrar nada [que no tuviera que aportar dinero] en la casa como comida y demás, para poder cumplir el objetivo. Trabajé en la mañana en una universidad en Cali y luego me iba a Florida a cumplir jornada con Sena, para luego en la noche estar en Palmira dando clases. Todas presenciales, así por seis meses. De esa manera pagué la cuota inicial.

La madre de Martha vendió una propiedad en Cali y le obsequió a su hija el capital que requería para los acabados de su casa nueva. Estas mejoras eran necesarias para habitar la vivienda, porque la constructora que vendió, entregó el inmueble sin terminar. Para garantizar su rentabilidad, las empresas constructoras en Colombia buscan ser austeras con el gasto en materiales que fluctúan sus precios al alza constantemente, de esta manera se adaptan a los cambios legales sobre los topes máximos del precio de las viviendas de interés social (hasta \$370.000 USD), para no desistir de la participación de estos proyectos que, con la asistencia gubernamental, les da un espaldarazo para lograr mayores ventas.

Martha, ahora, con la ayuda económica de Alejandro, ha continuado haciendo refacciones a su vivienda (la reja de seguridad para el porche de la casa, la cocina integral, la construcción de un nuevo baño). En la narración de Alejandro, él tiene claro que la vivienda es de Martha y que no tendría por qué reclamar propiedad sobre esta casa, en caso de que llegaran a separarse como pareja, sin embargo, colabora con dinero con todas las inversiones que su esposa le proponga para mejorar el lugar donde viven.

A la compra de vivienda se le ha dado un peso simbólico y social debido a la positiva percepción en Colombia en el siglo XXI (y muchos países de Latinoamérica como Chile) que representa habitar en tu propia casa. Ahora se ha agregado la visión de activo, lo que compromete al deudor a involucrarse de forma más calculadora (Marambio-Tapia 2018: 92). La adquisición de vivienda es una meta que tienen muchas familias, que no pueden lograrlo porque carecen de ahorros para cubrir la parte que no financian los bancos, ya que en Colombia las entidades bancarias solo prestan hasta el 80% del valor del inmueble.

3.2.3 Si no hay trabajo, me la rebusco.

Como lo mencionábamos antes, Ana prestaba los servicios de manicura y pedicura a domicilio. Después de unos años, Fabio le aconsejó que se instalara en un local para que se ahorrara los desplazamientos a las casas de sus clientes. Ana tenía mucho temor de dar este paso, porque “*¿Qué tal que no viniera nadie al local?*”. Le consultó a su tía de Francia y a ella le gustó la idea, tanto, que le compró el equipo (asientos, mesas, espejos) para que se sintiera cómoda al atender a sus usuarios.

Requería dinero para el canon de arrendamiento que se paga anticipado y para los servicios públicos del primer mes del local. No podía confiarse en los ingresos que obtendría, una vez empezara operaciones, ya que existe incertidumbre cuando se inicia un emprendimiento. Ni su tía, ni su hermana tenían dinero para prestarle. Fabio le sugirió que hiciera un crédito. Visitó varios bancos y le contestaron que no le podían prestar porque no tenía vida crediticia. Acudió a una fundación (ahora es un banco) de microcrédito para la mujer: le aprobaron un desembolso por \$800 mil pesos (\$178 USD) a dos años que pudo

pagar fácilmente, la amortización mensual era de \$70 mil pesos (\$15 USD). Como le pronosticó Fabio, en su nuevo local consolidó una clientela que apreciaba su trabajo.

Era su primer crédito formal, Ana no pudo decirme la tasa de interés que pagó en aquella ocasión –ni en las siguientes, ya que tuvo dos microcréditos más–. Luego, adquirió una motocicleta nueva en un concesionario, le financiaron \$2.3 millones de pesos (\$250 USD) a cinco años. Ese crédito lo pagó con cuotas de aproximadamente de 120.000 pesos (\$30 USD). Esta adquisición fue una sugerencia de su tía; Ana pensaba comprarse una moto de segunda mano, pero su tía le hizo acuerdo de una motocicleta que era de propiedad de Fabio que se averiaba a menudo “*me dejaba botada [varada] en todas partes. Me llevaba de ida, pero no me traía*”. El tener este medio de transporte ha sido útil para transportar a Andrea al colegio, para que Fabio pudiera ir a su trabajo, para visitar a la familia y en general, para desplazarse en un municipio que tiene escaso transporte público. Actualmente, Ana renovó su motocicleta y volvió a endeudarse con el concesionario con una cuota de \$280.00 pesos (\$63 USD) a tres años. Le faltan 18 cuotas para pagar la totalidad.

La temporalidad y la informalidad de los ingresos de Ana y Fabio han presionado para que ellos recurran al endeudamiento formal e informal para suplir sus necesidades de dinero, por supuesto, con la esperanza de que en el futuro cercano tendrán cómo responder por estas obligaciones adquiridas en el pasado.

Fabio ha tenido que empezar de nuevo varias veces, le ha pasado en tres ocasiones que los ingresos del taller de reparación de electrodomésticos no han alcanzado para cubrir los gastos de alquiler y los servicios públicos del local. Él expresa: “*yo estoy acostumbrado a empezar de cero, Ana no sabe lo que es eso*”. Él toma con calma las circunstancias difíciles, donde escasea el dinero hasta para comer. Ana se impacienta cuando no tiene dinero y mucho más si no tiene clientes que atender.

Alejandro ha sido vendedor toda la vida, ha pasado por muchos sectores, desde choladero³¹ hasta repartidor de pescado. Logró mayor estabilidad laboral cuando consiguió un contrato con el distribuidor autorizado en Palmira de una multinacional de confitería. En poco

³¹ Productor y vendedor de un postre tradicional del Valle del Cauca, hecho con base en hielo y frutas.

tiempo, y gracias a su desempeño como vendedor tienda a tienda, su contratación fue indefinida. En esta empresa le pagaban un sueldo básico equivalente a un salario mínimo, más varias comisiones: “*logré que me dieran por cuota de efectividad, por pactos de publicidad, mezcla de portafolio de productos, número de clientes*”. Duró en este empleo cinco años, hasta que se le presentó una oportunidad de ganar más dinero siendo vendedor de cigarrillos. Con lo que no contaba era que en el año 2008 se fortalecieron las leyes para desestimular el consumo de cigarrillo, esto hizo que las ventas decrecieran y que las condiciones de las tabacaleras cambiaran; el producto comenzó a subir de precio, pero el margen de ganancia se redujo. Su fuente de ingresos se agotó, debía encontrar algo más que hacer. Leamos qué hizo Alejandro:

Como cosas de mi Dios, me encontré un amigo que dijo que necesitaban una persona [vendedor] para las poblaciones viajeras -Rozo, Ginebra, Santa Helena- pero debía comprar la base de datos de clientes y el vehículo por 22 millones (4900 USD). Esto fue [lo conseguí] por préstamos: de mi abuela a intereses, un tío de mi esposa sin intereses, avances de la tarjeta de crédito de mi esposa y un crédito con el banco F a nombre de mi esposa. Luego se vendió esa cartera a una cooperativa³² y esos créditos los pago yo.

Alejandro no tiene prestaciones sociales con este empleo; para la compañía con la que trabaja, él es un distribuidor que les compra el producto con descuentos, pero no está subordinado a cumplir horarios laborales, ni órdenes de ningún superior. Los descuentos de los productos pueden aumentar si él logra mayores ventas, con estas deducciones su margen de rentabilidad se incrementa. Hoy Alejandro tiene una fuente de ingresos estable, aunque no paga las prestaciones de Ley como trabajador independiente. Martha lo beneficia con su plan de salud. Alejandro me ha dicho que lo más probable es que no alcance una pensión de vejez. A esto se suma que los préstamos que adquirió para comprar la ruta de distribución de pasabocas son la principal causa de su actual sobre-endeudamiento.

Aunque estos créditos son de carácter productivo, no tienen tal connotación para las entidades financieras, pues estos desembolsos se hicieron por líneas de crédito de consumo. Cabe señalar que la estabilidad laboral de su esposa ha permitido a Alejandro acceder a

³² Una cooperativa de ahorro y crédito a la que acuden muchos profesores del magisterio. Martha y Alejandro son afiliados. Ellos se comprometen a hacer un ahorro solidario mensual, el cual se los devuelven con rendimientos al final del año. Ambos tienen varios créditos en esta cooperativa.

fuentes de financiamiento menos costosas, aunque esto no formaliza con ningún aval, es un acuerdo privado de esta pareja. Incluso uno de los créditos que está pagando Alejandro está a nombre de ella; claramente porque su capacidad de endeudamiento está copada y las entidades financieras le han negado nuevas líneas de crédito. Alejandro es un cliente lucrativo para las instituciones financieras, pues él mismo reflexiona: *“yo trabajo para esos créditos. Esos créditos se llevan la mayor parte de mis ingresos”*.

Diana, la esposa de Mario, ha incursionado como emprendedora desde el año 2018. Su experiencia ha sido buena, a pesar de que ha tenido que cambiar en tres ocasiones de local *“para estar mejor ubicada y que lleguen más clientes”*, a ella le ha beneficiado la experiencia que tienen su madre y su abuela en el sector gastronómico. De hecho no ha necesitado líneas de crédito para su negocio. Diana no aporta como independiente para sus prestaciones sociales, es beneficiaria de su esposo en la empresa prestadora de salud como miembro de su grupo familiar. Afirma que, por su juventud, no le preocupa aportar a su pensión de vejez. Las inversiones iniciales para el montaje del restaurante procedieron de ahorros que logró acumular mientras estuvo trabajando como asesora de una compañía financiera. Las nuevas inversiones que se ha visto obligada a hacer han sido fondeadas con una provisión que ella guarda de las ventas mensuales que obtiene el negocio. Aunque la idea de Diana era emplearse en el sector financiero con su título de administradora de empresas, siente que tener su restaurante también le permite aplicar los conocimientos que adquirió a lo largo de su grado universitario, pero el mayor beneficio que ella valora de manejar su propio negocio es que puede cuidar a su hija Luisa de 12 años, quien, cuando no está estudiando, ayuda a su mamá en el restaurante.

De estos tres hogares, uno depende completamente del trabajo informal y, en los otros dos, uno de los componentes de la pareja son trabajadores independientes (Alejandro y Diana), pero están bajo la condición de informalidad, porque no aportan a sus prestaciones sociales de Ley. Los miembros de estos grupos domésticos, con excepción de Mario y Martha, se caracterizan por obtener bajos salarios y poca estabilidad. En este escenario emergen estrategias de adaptación para generar ingresos de distintas fuentes. Quizá la principal de esas estrategias sea movilizar sus relaciones y redes de apoyo para acceder al crédito, asumiendo las consecuencias que ello acarrea; por ejemplo, la licencia de intervenir en los

asuntos domésticos privados, por parte de los familiares que ayudan, la vergüenza a la que se somete el que solicita el apoyo, o, en general, las compensaciones no monetarias que deben llevar a cabo para devolver el favor: en el caso de Ana debe atender las llamadas larguísimas que le hace su tía y su hermana, además de todas las encomiendas que ellas le piden que haga en Colombia; Alejandro se acomoda a los planes que hace su esposa en su tiempo libre, así él quiera pasear en bicicleta, David es mano de obra barata para sus primos, Mario es incondicional con su suegra cuando necesita que haga diligencias por ella.

En las historias de Ana y de Alejandro en particular, el crédito se ha convertido en una herramienta para obtener artículos –vehículos de transporte, activos para emprender–, que con sus ahorros hubiera sido poco posible adquirirlos. Alejandro se da cuenta que “*trabaja para sus créditos*”. Ana ha contado con los regalos de su tía y esto la ha exonerado de acudir a las entidades crediticias con regularidad. En el caso de Diana, ha contado con una red familiar que la apoya en su emprendimiento y por eso no ha tenido que recurrir al crédito.

En esta acápite relacionado con el “rebusque”, no puedo dejar de lado, qué hacen estas personas para obtener el elemento central de su canasta de gastos, los alimentos. Indagué en estos hogares sobre ésta compra y su importancia dentro del presupuesto del hogar. En un intento (infructuoso) para que diligenciaran un *diario financiero*, Ana y Fabio me hablaron que no pueden comprar en un supermercado los víveres que consumirán en un plazo de dos semanas o un mes, sus ingresos no son suficientes para tener comida guardada en la alacena o en la nevera. Han tomado la alternativa de comprar diariamente los ingredientes para el almuerzo, su comida principal, gastan diariamente un promedio de \$15.000 pesos (\$ 3.33 USD), las tareas se distribuyen: Fabio va a comprar a la plaza de mercado y Ana prepara los alimentos. Con excepción, cuando Ana tiene demasiada clientela, compran *corrientazos*, en el lugar que escoge su hija Andrea, quien, según sus padres, es complicada para la comida, cada almuerzo cuesta \$3 USD cada uno (solo compran dos porque es demasiado dinero para ellos y por la estricta dieta que lleva Ana no le permite comer comida hecha con “grasa”, ella en ese caso prefiere comer fruta que compra en una tienda cercana y agua). Además, Andrea lleva su lonchera para el colegio, que cuesta alrededor de \$5.000 pesos (\$1.11 USD). Sus padres todos los días le compran zumo y algún *snack*, como

papas fritas empaquetadas. En caso de darle dinero a Andrea para que compre en el colegio, sería una cifra mayor, \$2 USD, para ellos es mejor restringir el presupuesto de este gasto, por ello Ana o Fabio compran en la tienda cerca de su casa, más económica, lo que a su hija le apetece para llevar de refrigerio.

En cuanto a Mario y Diana, los gastos que hacen en alimentos los solventan con una tarjeta de crédito expedida por un conglomerado empresarial importante en Colombia, que es dueño de negocios en muchos sectores, uno de ellos, es un gran supermercado. Este medio de pago tiene un cupo de 1 millón de pesos (\$223 USD), pero cuando se lo dieron contaba solo con 400 mil (\$89 USD). Mario aprovecha que todos los miércoles las compras de frutas y verduras tienen un descuento de entre el 30% y 40% si usa este medio de pago en el supermercado que hace parte de este grupo empresarial de la tarjeta de crédito. Me comentó que no conoce los intereses de este crédito porque todo lo paga a una sola cuota. Tampoco está seguro del costo de la cuota de manejo, cree que son 15 mil pesos (\$ 3.3 USD).

Con el uso de la tarjeta de crédito del supermercado, se comprueba que el comercio contemporáneo hace esfuerzos por atraer clientes, pues convierten sus tiendas en lugares para la práctica del ahorro (Miller, 1999: 127). Estos centros de comercio implementan, con el uso de sus tarjetas de crédito propias, descuentos exclusivos, esquemas de recompensas por lealtad y suelen omitir el cobro de intereses, cuando el cliente paga rápidamente (a una cuota). Los usuarios de estos medios de pago, usan estos créditos “como si *no fueran deuda*, pero si no son deuda, es al menos *vivir un mes adelantado*” (Marambio-Tapia 2023: 419). Mario se ha fidelizado con este supermercado, pues le ofrece descuentos en los productos más importantes de su canasta familiar. Mensualmente compra frutas, arroz, queso, verduras, productos para la lonchera de Luisa, en especial salchichas y papas – porque a su hija le encantan las frituras hechas en casa–. Mario gasta casi la mitad de su salario en comida, casi nunca compran el almuerzo, ya que Diana siempre cocina para los tres, esto porque dispone de tiempo antes de la apertura del negocio de comidas rápidas, que funciona en las noches y fines de semana. Es de aclarar que Mario, Diana y Luisa se proponen comer saludablemente –evitar los alimentos procesados–, por eso los víveres del

restaurante de Diana, son distintos a los que usan en su propia cocina, con excepción de unos pocas frituras que le dejan comer a Luisa.

Los hogares de Mario y Diana, y, Ana y Fabio muestran que sus consumos de alimentos están influenciados por sus hijas adolescentes –Luisa, 12 años y Andrea, 13 años–, quienes tienen un lugar central para tomar la decisión de qué comprar y qué no. Para estos padres y madres, sus hijas merecen sus esmeros y atenciones, porque además de ser las únicas primogénitas, hacen méritos con sus demostraciones de cariño, su obediencia y sus buenas calificaciones en el colegio. Para Daniel Miller (1999), el aprovisionamiento es un consumo orientado hacia otros y, por lo general, no corresponde a las satisfacciones individuales (1999: 149). Las compras se convierten en un mecanismo habitual para fortalecer las relaciones al interior del hogar, pues se constituyen como un camino para expresar el amor que se siente por los hijos u otros parientes, legitimando así las tecnologías del cuidado y la devoción (1999: 181-182). Es de resaltar que los hogares que experimentan dificultades económicas como el de Ana y Fabio, tratan de crear un *oasis* para sus hijos con pequeñas libertades en el manejo del presupuesto del hogar (Daly 2015: 459), lo que puede acarrear ceder mayores cantidades de dinero para proteger y compensar a sus hijos, por ejemplo, con las loncheras para el colegio o comprando los alimentos cotidianos de su preferencia.

En suma, Mario y Diana pueden acceder a precios más bajos en sus alimentos que Ana y Fabio, debido a que pueden hacer las compras a mayor escala en un supermercado, que además les beneficia con descuentos por la tarjeta de crédito que expide esta gran superficie. En cambio, Ana y Fabio adquieren sus productos al menudeo en la plaza de mercado o en la tienda del barrio: *“nosotros no podemos darnos el lujo de ir mear [ir al supermercado], no tenemos tanto dinero”* dice Ana. Mario no difiere la compra, paga en una sola cuota, su único costo es el manejo de la tarjeta que es obligatorio, que para él *“vale la pena pagar, porque el mercado sale barato”*. Podríamos pensar que esta diferencia es un efecto del tipo de ingresos que tienen estas parejas, Mario tiene un empleo formal y estable, Diana tiene un negocio al que le va bien, mientras que Ana y Fabio se someten a la estacionalidad con la que sus clientes demandan sus servicios, por eso, hasta cierto punto, sus gastos se sincronizan con la forma en que reciben sus ingresos, pues hay circunstancias en las que deben acudir al crédito.

Martha y Alejandro no tienen hijos, sus horarios de trabajo hacen que su hora de almuerzo muchas veces sea lejos de casa. No compran en supermercados, sino que compran en tiendas de barrio lo que necesitan para su alimentación diaria –desayunos, refrigerios o cenas–, esta decisión es una elección motivada por el deseo de apoyar a los tenderos, que han venido en franco deterioro, porque las grandes superficies cada vez acaparan más el mercado con su estrategia de *hard discount*. Es de recordar que este sector son los principales clientes de Alejandro (vendedor tienda a tienda).

3.2.4 Presente y futuro

Mario tiene buena opinión sobre el endeudamiento, sobre todo de su préstamo hipotecario, que le ha traído muchos ahorros en alquiler. Mario nunca ha estado reportado en las centrales de riesgo, siempre ha tratado de mantener un buen record de pago, porque de lo contrario, en sus propias palabras: “*Se le tira la vida crediticia*”. Espera pagar pronto todas sus deudas pequeñas para tener amplitud de crédito disponible en cualquier entidad bancaria, pues desea financiar la compra de un carro, porque la familia completa no se puede transportar en la motocicleta que tienen actualmente. Por ahora, Mario le pide prestado el carro a su padre mientras consolida su proyecto.

En la empresa de Mario hay visitas frecuentes de entidades bancarias para ofrecer sus servicios financieros. Con la ayuda de Diana, él puede reconocer las tasas de interés que más lo benefician, sabe que por los años que lleva amortizando el préstamo hipotecario y por su trabajo estable es un cliente bien calificado en las centrales de riesgo y puede exigir líneas de crédito con tasas preferenciales.

Mario y Diana hacen ahorros, pero no usan el portafolio de productos que ofrecen las entidades bancarias para este fin. En cambio, participaron de una cadena mensual de ahorro, también conocida como ROSCAS³³ (Quintín 2015: 5). Este formato para guardar dinero, lo comenzaron unos compañeros del área de lámina donde Mario trabaja, aunque

³³ Rotating Savings and Credit Association: varias personas acuerdan iniciar el ahorro, usualmente bajo la coordinación de alguien de confianza —que en la mayoría de los casos es también el impulsor de la cadena—, y establecen una determinada contribución periódica —semanal, quincenal o mensual—, así como también distribuyen el turno en que cada uno recibirá su parte ahorrada (usualmente mediante un sorteo realizado al comienzo, aunque también puede acordarse de acuerdo a la conveniencia de los participantes) (Quintín 2015:5).

poco a poco se fueron adhiriendo personas de otros departamentos de la empresa, hasta que completaron 14 miembros, este número de integrantes definía la duración de la cadena: 14 meses. La condición para participar era tener estabilidad o nombramiento indefinido en el puesto de trabajo. El líder era un compañero de Mario que tenía fama de ser organizado. Él se encargaba de hacer el listado de fechas en el que cada uno recibiría el dinero, también recaudaba las cuotas de 35 mil pesos (\$7.8 USD) mensuales de los participantes y entregaba el ahorro a quien le correspondiera en cada periodo. El beneficio del líder es que es el primero en recibir el dinero. Al respecto, Parker Shipton (1995) expone, sobre estos mecanismos informales de ahorro, que quien recibe el desembolso temprano en el ciclo, toma un préstamo, mientras para aquellos que esperan hasta el final, han encontrado una forma de ahorrar (1995: 178). Existe el riesgo de que alguno de los ahorradores no deposite lo correspondiente a su cuota, eso desestabiliza todo el sistema, pero, en este caso, esta cadena ya existía hacía dos años.

Yo la pedí [el dinero de la cadena] para esa fecha: me tocó 480 mil (\$107 USD) para el 30 de junio. Cuando estaban haciendo el listado yo les dije: “Pónganme para el 30 de junio que yo salgo a vacaciones para esa fecha”. Uno va diciendo cuándo los necesita, ya si hay dos personas para la misma fecha, ya uno concilia. Por lo menos a mí no me tocaba en junio, a mí tocaba como en Agosto, entonces yo fui y hablé con el que le tocaba el 30 de junio, le dije: “ve cuádrame que yo voy a salir de vacaciones”, entonces él me cambió. Entonces [con] la prima, más la cadena y yo saqué unas cesantías [completé para el viaje].

Era la primera vez que Mario solicitaba sus cesantías³⁴ y se asesoró con sus compañeros de su área de trabajo. Entonces presentó unas cotizaciones de materiales de construcción para remodelar su casa, pero no era cierto que iba a realizar obras civiles en su vivienda; en total recibió 800 mil pesos (\$178 USD) por cesantías. Yo le pregunté que cómo legalizaría las cesantías, me dijo que había hecho muchas reformas a la casa y tenía cómo demostrarlo con facturas. Diana siempre es muy ahorrativa, ella me ha dicho que: “a mí no me estorba la plata, como a Mario”, razón por la que tuvo el dinero para completar el resto de gastos del viaje.

³⁴ Son una prestación social regulada en el artículo 249 del Código Sustantivo del Trabajo colombiano y consisten en el pago que el empleador hace al trabajador, de un mes de salario, por cada año de servicio o proporcionalmente si ha laborado menos de año.

Indagué sobre sus planes futuros, me relató que no desea seguir siendo operario: *“porque mi esposa es profesional y yo no”*. Quiere estudiar administración pública porque afirma que los trabajos con el Estado son bien remunerados y estables:

Uno busca más estabilidad laboral, eso es lo que uno busca cuando tiene ya familia, hay que tener algo estable para los hijos, porque mi esposa tiene una tía que ella trabaja para la contraloría, pues uno ve que ella está más estable y todo eso.

Mario y Diana sienten que con el crédito ha podido adquirir bienes que les dan seguridad: su motocicleta que les permite transportarse cotidianamente al trabajo, su casa propia, aunque están financiándola, las cuotas hipotecarias son más baratas que un alquiler, también han podido darse gustos como la compra de sus bicicletas y accesorios deportivos.

La red familiar de Mario y Diana ha influido en el comportamiento financiero de ellos, por ejemplo, el padre de Mario en caso de requerir dinero acude a sus familiares con el fin de obtener recursos sin costos financieros. Mario también se apoya en su suegra, aunque esto implique estar en deuda con ella y por esto, le da la licencia a ella a participar de la vida privada de este hogar. Por eso muchas veces prefiere acceder a líneas de crédito con tasas privilegiadas, a las cuales tiene derecho por su contratación indefinida en una prestigiosa empresa de la región.

Con relación al uso que hace de sus tarjetas de crédito y el dinero que asigna para la cadena de ahorro, se puede establecer que en el hogar de Mario y Diana clasifican de manera particular las distintas formas de dinero (Zelizer, 2011a: 256), con el fin de asignar recursos para propósitos legítimos como los alimentos, los hobbies o las vacaciones.

El grado de organización financiera de la anterior pareja, no ocurre con Alejandro y Martha. La diferencia de ingresos que existe entre Alejandro y su esposa repercute en un tren de gastos que él no puede solventar. Sin embargo, toman vacaciones más de dos veces al año, visitan restaurantes frecuentemente, van a la casa de verano de su suegra, que se ubica en el corregimiento de El Queremal a tres horas de Palmira, lo que implica incurrir en altos costos de gasolina y víveres. Aunque para todas estas actividades comparten los gastos, Alejandro reconoce que pierde dinero, pues deja de ir a visitar a sus clientes en vacaciones o por paseos. Esto hace que no tenga el mismo volumen de ventas, ya que los ingresos laborales de Alejandro son variables y dependen de los esfuerzos que haga para

que su clientela le compre más. Precisamente antes de salir a uno de sus viajes, me comentó:

Para ponerlo en cifras, yo le dije [a mi esposa]: “Yo voy a dejar de producir”. Porque así te dobles, nunca de los nunca, haces lo mismo. Los lunes yo vendo 800 mil pesos (\$178 USD), normal, hoy vendí 1 millón 100 (\$245 USD), pero no vendí 1 millón 600 (\$356 USD). Cuando llegue [de las vacaciones] lo más seguro es que sí los venda con el doble de trabajo. [Pero] son muy poquitos los días que se llega a doblar esa cifra; por tiempo, por capacidades. Entonces, ella [esposa] lo tiene muy claro; yo le dije: “Yo pongo 750 (\$ 167 USD) que ya tengo recogidos y si me quedan faltando 100 o 150 (\$ 23 o \$33 USD), usted me los pone”, [ella dijo] “¡Hágale!, por mí no hay problema”. Así hicimos ahorita que fuimos a la Tatacoa, porque igual yo hago el desgaste de la manejada. Ahora no solamente va ella, sino que va el tío con los dos hijos y ya le dije a ella: “Yo para gasolina no meto, la meten ustedes; ni gasolina, ni peajes”. Entonces es una livianez [descanso] que siempre alcanzan a ser 200 mil pesos (\$44 USD).

Su falta de ahorros hace que Alejandro haga cuentas muy peculiares de su tiempo de trabajo y de su labor como conductor en los viajes, pues su esposa y su familia deben compensar su carencia de dinero. Pero Alejandro en estas actividades sociales incurre en gastos por encima de sus posibilidades. Tal vez estos egresos hayan prolongado su endeudamiento, sobre todo del crédito productivo, pues con menos gastos, pudo haber anticipado la amortización de estas deudas. Sin embargo, el consumo coadyuva a afianzar las relaciones sociales. De esta manera, el objetivo del consumidor es poseer mercancías en función de su más directa necesidad de ser incluido al lado de otros consumidores (Douglas & Isherwood, 1979:179). Es de aclarar que la niñez de Alejandro estuvo llena de comodidades; las vacaciones frecuentes, los artículos de moda, la buena mesa; sin embargo, en su hogar actual estas costumbres prevalecen así su presupuesto no sea suficiente. Esto puede ser como una medida de agasajo (Miller, 1999: 68) por el trabajo duro que realiza diariamente, pero también es una forma de mantener la relación con su pareja, a quien también le gusta viajar y visitar restaurantes con frecuencia. A pesar de su sobreendeudamiento, Alejandro considera que está viviendo el mejor momento de su vida, incluyendo sus finanzas, al respecto opina:

No creo que mi endeudamiento actual me haya estancado mucho. El crédito es algo que causa inquietud, muchas financieras se preguntaran: “¿Por qué se endeuda tanto?”, a veces uno se cuestiona: “Si tenés un carro bueno, un televisor bueno, ¿por qué comprarse otro?” Esa son preguntas que se hace mucha gente. Ahora es muy práctico [con un Smart tv]. La facilidad, la comodidad y la seguridad cuestan. No es lo mismo andar en un Renault 4 que se le puede estallar la llanta en cualquier lado; pues adquirir un carro más seguro ya con airbag, un celular más moderno que le dure más la batería, que tenga aplicaciones.

En el caso de Alejandro se reconoce que sus consumos están relacionados con la comodidad social, porque, pudiéndose conformar con objetos más modestos, decide adquirir bienes que sean consecuentes con su ética: *“La facilidad, la seguridad y la comodidad, cuestan”*. Se añade a esto que Alejandro y su esposa compraron un carro 0 km, impulsados por un bono de descuento que obtuvieron por 5 millones de pesos (\$1.112 USD). Alejandro y su esposa me dijeron que *“ya era hora de cambiar de carro, el modelo del Optra era muy viejo”*, sin embargo, esta nueva deuda para Alejandro le obligó a proponerle a su madre que le prestara dinero del cupo de sus tarjetas de crédito, el cual le pagaría apenas tuviera cómo realizar avances en su propias tarjetas.

Cuando le pregunté a Martha acerca de sus planes, me dijo que su deseo es tener un bebé, pero si no sucede esto, ella desea viajar por el mundo. Espera que Alejandro poco a poco vaya saliendo de sus deudas para que pueda acompañarla y también liberar la capacidad de endeudamiento de ella, que se encuentra limitada por haberle prestado el nombre. Indagué sobre las perspectivas de futuro de Alejandro, y considera dos escenarios: uno negativo y otro positivo:

Si me va mal, porque todo es posible, vendo camioneta, vendo ruta y me pongo de Uber. Podría pasar que acaben el contrato de distribución, por mí mismo, no creo. Porque en la parte comercial hay una cosa que se llama: “Blindar los clientes” y eso creo que lo hago muy bien. Igual porque a uno lo que le dan; termos, manillas, pendejadas, “Tenga mijo coma, tenga mijo le regalo”... la empresa lleva 22 años con esta figura [de distribución] y es la mejor figura que ellos pueden tener. En el mejor de los campos, seguir creciendo, de pronto con otra ruta, tener los vendedores, esa es la visión. El proyecto es acabar los compromisos, me faltan como 14 meses, es una cuota alta, ¡bastante!, esa es con la que pagué la ruta, los 22 millones (\$ 4.900 USD).

El consumo de Alejandro no es despilfarro, ni irresponsabilidad, tampoco gastos sin sentido. En sus decisiones de gasto las personas involucran valores implícitos en el contexto del hogar. Sin el crédito, personas como Alejandro sentirían una deslegitimación de su gasto como expresión de su identidad, pues la falta de dinero es considerada una desventaja para una vida más plena, pues se priva a las personas de las posibilidades de garantizar el bienestar propio y el de su hogar. En este mismo sentido, ser propietario de una vivienda o un automóvil o tomar vacaciones, hace parte de las aspiraciones consideradas legítimas por la sociedad. De acuerdo a esto, el acceso a los ingresos y ser sujeto de crédito hacen parte de estos derechos humanos, económicos y políticos (Villarreal, 2014: 11).

Ana planea migrar a Francia muy pronto, consideró esa posibilidad porque se acerca el momento de que Andrea ingrese en la universidad, Ana sabe que con los ingresos que obtienen no podrían costearle los periodos mientras ella esté estudiando, Andrea le dice a su mamá: *“mami tú tienes que irte para Francia, tú tienes que mandar por nosotros”*. Ana valora estas palabras porque siente que su hija le da la fuerza para emprender ese viaje que ella no quisiera hacer. Conozcamos la opinión de Ana:

[...] que rico uno irse por allá y que yo en ese poquito tiempo pudiera mandarte tanto y poder hacer la reja, poner mi casa bonita, porque por allá la plata se ve, si a mí me toca ayudarle a hacer aseos a mi tía donde ella está, a mí no me importa, a mí después que sea por plata, yo baño hasta un viejito en mis piernas, yo lo baño y lo enjabono, después de que haya platica mami, yo sí, jajaja. Ahorrando y si uno ya se amaña, es que eso es, que uno se amaña, que Fabio saque su pasaporte, porque Andrea y yo ya tenemos, mi tía nos sacó pasaporte a las dos, falta él. Que Dios me ayude y que tal que yo mande por Fabio, pero ya no [vivir] con mi tía, sino pensar aparte porque mi tía no la va [no se lleva bien] con Fabio.

En vísperas de este viaje, Ana, Fabio y Andrea se mudaron a su casa propia, porque el anterior arrendatario la desocupó y se les sale del presupuesto pagar la cuota del crédito hipotecario y el alquiler de la casa donde antes tenían sus negocios. La consecuencia de este cambio de residencia es que la clientela de ambos disminuyó, porque donde ahora viven es un barrio que recién se está poblando y queda retirado de donde quedaba su antigua casa-negocio. Ana experimentó mucha angustia cuando no logró completar los 290 mil pesos (\$65 USD) de la cuota mensual de la hipoteca, le faltaban 50 mil pesos (\$11 USD), se le

ocurrió preguntarle a Andrea: “¿Cuánto tenés en esa caleta [espacio secreto de ahorros]?” Ella le respondió: “como 80 (\$18 USD) ahorradito, mami”. Ana le replicó: “patrona présteme 50, yo le devuelvo 55, con los intereses”. Me contó que quien le dio la idea de pedirle dinero a Andrea fue Fabio: “pero a él si le cobra intereses, jajaja”. Ana reflexionó que se sintió bien porque su hija hubiera aprendido sus enseñanzas sobre el ahorro, pero experimentó vergüenza de estar en una situación tan precaria, que la acorralara a pedir dinero a su hija de 13 años. Los ahorros de Andrea son producto de los regalos que le hacen sus familiares, en especial, su abuelo y su tío, también cobra dinero a sus compañeras de estudio por los dibujos que ella elabora, Andrea dibuja prolijamente todos sus encargos. Ana le dice a su hija:

Andrea hija [sic], usted cuando sea adulta va a sentir la satisfacción de cómo es de bueno trabajar, obtener plata para lo que uno necesite, no hay cómo no de depender de nadie [sic], para uno comprarse lo que uno quiere, pues yo desde muy niña siempre trabajé, recuerdo la satisfacción de llevarle la primera remesita [víveres], no era una de 300 (\$67 USD) pero si tenía de todo.

Ana con motivo de su viaje (sufragado por su tía), tomó la decisión de vender todos los aparejos que tenía de su salón de belleza: “pa’ que se oxiden, es mejor venderlos” Ella siente preocupación por sus créditos:

Yo le tengo miedo a eso, el banco es cosa seria, los primeros y los cinco [de cada mes] son para la cuota de la casa. Pero yo no sirvo para deber. Uno con plata es diferente, esto es para eso, esto es para aquello, yo con mis cosas soy así, esto es para el arriendo, esto es para la casa, yo nunca me he gastado nada que no fuera para la casa. Lo bueno es que Fabio sale, vuelve con plata: “vea vendí un celular”. Pero como yo te digo, uno no puede quedarse solo con eso, uno tiene que aspirar a más. Entonces él me dice que yo me estreso es por eso, él dice que yo tomo las cosas muy apresuradas.

El sueño de Ana es vivir definitivamente con su familia en Europa, con un empleo estable con el que pueda costear para Andrea una carrera profesional en el arte, que es lo que ella quiere. Fabio, por su parte, desea ubicarse laboralmente en lo que le dé ingresos fijos, pero ojalá en lo que él sabe: arreglar electrodomésticos. Ambos me han dicho que quieren poder acceder a comodidades sin restricciones de dinero, migrando a un país

como Francia lo ven posible, porque en “*Palmira les toca trabajar muy duro, para vivir al día*”.

3.3 A modo de conclusión

Una vez finalizada la exposición de estas historias, es pertinente desplegar algunas consideraciones que, posteriormente permitan enlazar los hallazgos con las categorías de análisis –reproducción social, confianza, reciprocidad, incrustación–. Al observar los rasgos visibles de las relaciones de deuda, las motivaciones y el destino de los préstamos, llevará a reconocer el carácter de las prácticas socioculturales que inciden en las decisiones económicas y en la particular, la relación que establecen con los acreedores quienes, a su vez, también forjan vínculos particulares con los deudores.

En ese sentido, lo primero que se identifica es que hay informantes que mantienen ciclos incesantes de endeudamiento, situación que puede ser tolerada si la finalidad de los créditos/deudas son la cobertura de necesidades consideradas indispensables en cada persona. El otro aspecto distintivo en todos los deudores es que recurren a sus redes de apoyo más cercanas, ya sea en forma de codeudores o para solventar eventualmente alguna contingencia en el pago. Este *social collateral* (Schuster 2014) se convierte en un elemento de soporte que media entre los acreedores de una manera estratégica, dado que el respaldo familiar puede incrementar la confianza del prestamista para aprobar un crédito de manera expedita. En esta línea, muchos de los protagonistas de esta investigación no pueden solicitar un crédito a una entidad formal, porque tienen su nombre “manchado” (Müller 2014) en las centrales de información, por eso recurren a pedir “prestado el nombre” a sus redes de apoyo para adquirir empréstitos, que prometen pagar puntualmente dado que se conforma un compromiso moral. Por último, todos recurren al crédito formal e informal, combinándolos de formas inusuales y poniendo en acción distintos malabarismos con el fin de cumplir con sus responsabilidades financieras y también, las obligaciones sociales (pagar créditos con otros préstamos, haciendo avances de varias tarjetas de crédito para completar el valor de entrada de un artículo, pedir dinero a los familiares en mejor condición, etc.).

De los primeros hogares, los más precarizados podemos resumir unos aspectos fundamentales: su precarización puede ser el efecto de la informalidad laboral y la obligación de enfrentar con sus propios recursos, las carencias que va dejando la desinversión social del Estado en materia de salud, educación, transporte, entre otros. Sin embargo, no por estas situaciones adversas restringen su consumo en elementos simbólicos. Sobre los hogares que están un poco mejor, es posible pensar que su bienestar es el producto de que su familia y los cercanos los apoyan sus proyectos de vida, haciendo más llevadera su carga económica y financiera.

Capítulo 4. Una operación discreta: historias de acreedores informales y formales

Este capítulo está dedicado a los acreedores tanto formales como informales. En la parte inicial presentaré las narraciones de algunos empleados de entidades financieras, quienes componen para este documento los intermediarios de los acreedores formales. Una vez presentadas estas historias, dedicaré el siguiente apartado a las narraciones de algunos acreedores informales, que por considerarlos de mucha riqueza en detalles de su actividad y porque este tipo de acreedor es muy endémico de Colombia, quizá podrá ser un referente a la actividad de prestamistas informales, desde este abordaje académico. Todo esto para orientar las reflexiones en tres escenarios: el tratamiento del crédito en la formalidad y la informalidad, las representaciones de éste en los dos espacios y la percepción de los usuarios/deudores desde los prestamistas y desde las instituciones crediticias.

4.1 Los acreedores formales

Tuve la oportunidad de reunirme con distintos funcionarios de entidades financieras, con el fin de conocer las percepciones que ellos tienen sobre los deudores. Hablaron todos lenguajes muy técnicos, dados los amplios años trabajando en este sector. Antes de llegar hasta: Martín: gerente de *Fintech*, Paula: gerente de oficina bancaria, Juan: jefe de ventas zonal, Eloísa: ejecutiva comercial y Andrés: agente comercial de microcrédito, recibí muchas respuestas negativas de una extensa lista de empleados, a los que les pregunté si deseaban participar de esta investigación.

Fue una coincidencia en todos los casos, que pudiera hacer la entrevista una sola vez, porque luego me encontré con evasivas para obtener una segunda conversación. Comenzaré a escribir sobre sus actividades en el sector financiero formal, especialmente sobre labores relacionadas con los préstamos, abordando los cargos directivos en primer lugar. Los lectores encontrarán información más detallada del gerente de *fintech*³⁵ y de la ejecutiva de cuenta, quienes hablaron con mayor libertad, quizá esta mayor colaboración a hablar de sus

³⁵ Empresas tecnológicas vinculadas al sector financiero

trabajos, se produjo, porque les daba confianza conocer mi procedencia académica, por ejemplo, la ejecutiva de cuenta fue estudiante en un curso de finanzas que dicté en el pasado, ella dio el primer paso ofreciéndome su portafolio de productos y yo aproveché la oportunidad para preguntarle si participaría en mi pesquisa, ella aceptó. El gerente de *Fintech* me concedió una entrevista por la intercesión de una profesora que se solidarizó con mis dificultades para acceder a empleados del sector financiero, ella allanó el camino para que él se dispusiera a hablar de la manera que lo hizo.

4.1.1 Gerente Fintech Originador de créditos

Martín tiene más de 25 años de experiencia en el sector financiero. Es economista de profesión y tiene posgrados en finanzas y desarrollo humano. Ha trabajado en una decena de empresas ocupando cargos directivos. Combinaba sus funciones como gerente de una oficina bancaria, con la asesoría a compañías de diferentes sectores, en temas de emprendimiento, normatividad financiera y evaluación de proyectos.

En 2014 le proponen ser parte de una iniciativa *fintech* para ofrecer créditos de libranza³⁶ a empleados del sector privado, con la finalidad de sanear la cartera de sus obligaciones en mora o el endeudamiento castigado por las entidades del sector financiero, solidario (cooperativo) o real. Este emprendimiento nació con cinco socios, quienes aportaron los fondos para colocar los créditos. En palabras del entrevistado ellos efectuaban: “*una operación muy discreta, con una prudencia inicial, porque no prestábamos más de 2 millones (\$444 USD) a 24 meses*”. En 2017, Martín logró consolidar alianzas con dos grupos empresariales, que inyectaron capital monetario para abarcar más cuota de mercado. Conozcamos la opinión de este alcance:

Por supuesto les interesó, porque hacerle un saneamiento a todas las personas que están excluidas [del sistema financiero] y colocarlas a disposición de ellos, cuando estén bien. Primero, es una compra de cartera que te va a subir los indicadores. Acuérdate que el negocio financiero es: captar, colocar y recuperar. Yo le recojo [la cartera], le administro y se la dejo sana, se la devuelvo recalificada. Un cliente en seis meses, máximo nueve meses, yo se lo entrego en una calificación A. Él [socio] va a tener un negocio súper bonito

³⁶ Es el equivalente a préstamos con garantía de nómina o préstamos con descuento de nómina

colocando plata [dinero]. Y todo el trabajo administrativo y de operación, lo hago yo, ese fue el atractivo. Entonces, comenzamos a trabajar con las 17 empresas, arrancamos con 12.000 empleados en el país y luego nos permitieron trabajar con las otras empresas.

Me inquietaba saber ¿por qué los bancos no sanean sus carteras vencidas? Martín dio una respuesta desde su conocimiento técnico. El Banco de la República de Colombia exige que las entidades financieras con clientes morosos, deben provisionar por el riesgo que estos deudores representan, ilustra con el siguiente ejemplo:

A un cliente le prestaron 10 millones (\$2.222 USD), llegó a mora 30 [días], el Banco de la República le dice: provisioneme. Este cliente llegó a mora 60 [días], el banco [acreedor] tiene que pasarle al Banco de la República el 30% del valor del crédito, el famoso encaje bancario. Entonces el banco le pasa [al Banco de la República] 3 millones de pesos (\$667 USD). El cliente sigue en mora, 90, 120 [días], ¡provisioneme!, porque su cliente está mal colocado, tiene una mora. El banco tiene que pagar el 60%. Hasta que llega a los 180 días, el banco provisionó el 100%. Entonces el banco tiene 10 millones de pesos provisionados, con rentabilidad cero, más los 10 millones que le prestó al cliente.

La provisión obligatoria que deben hacer las instituciones prestatarias al Banco de la República, por el riesgo que comportan los deudores morosos, representa perjuicios en varios sentidos, por un lado, los colocadores de préstamos deben inmovilizar un capital con el que podrían estar teniendo rentabilidad por otras vías y por el otro, las entidades financieras deben aceptar una mala calificación por cuenta de los clientes que se demoran o no van a pagar sus créditos, lo que repercute en que no sean compañías atractivas para la inversión y no consigan los recursos para continuar con su operación.

Por su parte, las estrategias para conseguir sus clientes, van desde establecer convenios con empresas del sector privado, hasta hacer publicidad en redes sociales como *Instagram*, *Facebook*, *Whatsaap* y el explorador de *Google*, que les funciona exitosamente, porque a diario llegan por este medio, aproximadamente 250 clientes que buscan limpiar su record crediticio.

Nuestro segmento de clientes, en su mayoría, un 93% está en un rango de salario de 1 a 3 salarios mínimos (\$258 USD a \$773 USD), el otro 7% está por encima. Las moras son de las famosas fintech [de préstamos] o del sector real o moras de bancos, que está catalogada la cartera como microfinanzas. ¿Qué quiere decir eso? y te lo digo con todo el conocimiento,

que la persona de 1 a 3 salarios mínimos todavía es excluida del mercado financiero. Entonces estos clientes tienen mercado ¿dónde? En los microcréditos o en las cooperativas. Las personas toman créditos de las fintech a unas tasas altísimas, además que le prestan 2 millones (\$444 USD), pero le dan 1.5 millones (\$333 USD), porque los 500 (\$111 USD) son costos del crédito. Muchos créditos del sector real, como ropa, estos almacenes de cadena y de telefonías celulares, son las entidades que más recogemos.

Martin asevera que en Colombia, las personas que ganan entre 1 y 3 salarios mínimos mensuales (\$258 USD a \$773 USD) son excluidas del sector financiero tradicional –los bancos más grandes y antiguos–, por cuanto no les ofertan tasas de interés privilegiadas. En cambio, sí son acogidas por las entidades que ofrecen microcréditos, que son más costosos, les endilgan un interés entre el 40.5% y el 52.5%³⁷ efectivo anual –2.9% y 3.7% mensual–, mientras que para un empleado que obtenga un salario de más de 3 salarios mínimos (< \$773 USD) la tasa máxima que podría pagar es 25% efectivo anual –1.9% mensual–. Estos deudores que están en los rangos entre 1 y 3 salarios mínimos mensuales, que cesaron sus pagos y están reportados en las centrales de riesgo, son el mercado para la empresa en la que Martín trabaja: “*este cliente que está calificado con una calificación E, ningún banco lo recibe, por esto nacimos los originadores de crédito*”. A continuación nos brinda una explicación de la operación con el banco acreedor:

Nosotros negociamos la cartera con ese banco [acreedor]: él [cliente moroso] le debe 10 pero la capacidad de descuento³⁸ no le da para 10, le da para 6, ¿usted me lo recibe? El banco dice de una, sí. El banco lo que va a decir es: recupero 6 y saco 10 de aquí [de la provisión en Banco de la República], es decir que tiene 16 millones para trabajar. Uno podría verlo, perdió 4 o podría decir: dejo de ganar 4, porque de pronto cuando comenzó [el deudor] pagó bien y recuperó lo del capital. Por eso los bancos o el sector financiero en Colombia, favorece al que paga mal. Cuando yo he pagado bien muchos créditos, a mí no me dicen: “usted tiene la cuota 25 gratis porque ha pagado 24 bien”. Pero si yo pago mal me dicen: venga lleguemos a una negociación

Me llama mucho la atención la afirmación de que “*el sector financiero en Colombia favorece al que paga mal*”. Según explica este directivo, la indulgencia con los deudores

³⁷ Estas son las tasas que tienen vigentes a junio de 2023 el banco de microcrédito más reconocido del país.

³⁸ Se refiere a su capacidad de pago.

que se atrasan en sus pagos se debe a que las entidades financieras deben mantener una imagen antes sus socios y estos prestatarios deterioran el perfil de inversión, por eso aceptar tratos de pago de una deuda morosa, así sean por un valor menor al capital pactado inicialmente, es una alternativa a la que no pueden dejar de acudir. En su larga experiencia en el sector bancario, Martín ha conocido personas que han conseguido activos declarándose en quiebra³⁹ y saldando sus créditos por un monto muy inferior al que le prestaron:

Un man [hombre] pidió 400 millones (\$88.889 USD) a un banco, se declaró en no pago [quiebra], a los 5 años [de no pagar] le dijo [al banco acreedor]: no tengo 400 (\$88.889 USD), tengo 50, 70, 80 (\$11.111, \$15.556, \$17.778 USD), [por] lo que te contaba del tema de la provisión, el banco le dice: sí claro. Y ese man [hombre] en 5 años se ganó 280, 300 millones de pesos (\$62.222, \$66.667 USD). Desaparece la plata poniendo bienes a nombre de la esposa, invirtiendo en otros negocios. Nosotros decimos que la banca nos roba, pero cuando yo le pido prestado a la banca para no pagarle, entonces ¿Ahí quién es el ladrón?

En su discurso, lanza un juicio mordaz sobre las personas que dejan de pagar. No obstante, este gerente señala que, si las personas que se han atrasado en sus obligaciones financieras, tuvieran la capacidad de negociación con el acreedor, no necesitarían normatividades para la prescripción de las deudas, sino que podrían recuperar rápidamente su acceso al crédito, pagando una cifra menor del capital adeudado, porque las entidades les interesa mejorar su record de gestión de cartera. Además, me explicó que la Ley de prescripción de deudas solo obliga a la entidad financiera a no publicar al deudor moroso en las centrales de información de riesgo:

Lo que prescribe es la publicación dentro de las centrales de información, a los ocho años, el abogado le dice: señor banco usted no puede publicarme porque ya son más de ocho años, el banco dice: si tenés razón. Baja la publicación, pero vos seguís debiendo. Pero ¿Qué puede hacer la persona? Como ya no estoy publicado en las centrales de información, puede ir a otras entidades financieras y pedir crédito, ya no soy moroso. Cuando yo te decía, la normatividad en Colombia premia al deudor moroso.

³⁹ En Colombia no existe una Ley de bancarrota, pero si existe una Ley de insolvencia Decreto 2677 de 2012 para personas físicas no comerciantes. En esta norma se estipulan unos plazos de mora y debe buscar un cuerpo notarial, que es costoso, para que intermedie para la conciliación con los acreedores.

Sin embargo, las entidades financieras pueden vender las carteras vencidas a casas de cobranzas. De hecho, antes de que se cumpla este tiempo, negocia el título valor que respalda la deuda, para que otra entidad lo cobre. Pero esto repercute en que se prolonga el tiempo de prescripción por otros ocho años más, entonces el deudor moroso debe esperar en promedio 16 años para que su calificación crediticia quede *limpia* y que le vuelvan a prestar en el sector financiero formal. Martín me dio su opinión sobre el endeudamiento de las personas:

No tengo la estadística, yo creería que en Colombia y en el mundo, la gente vive endeudada. He visto que cuando [las personas] obtienen el incremento [de salario] anual, automáticamente llama al banco para que le suba el crédito, es la extensión de la extensión del crédito. Eso hace que las deudas sean impagables. Tengo clientes que les he prestado para la fiesta de los 15 años [de la hija], eso no tiene presentación ¡por Dios! ¿Qué yo haga un crédito para una fiesta? Hoy las entidades financieras están obligadas a hacer educación financiera, pero lo tienen en su plataforma [página web]. Además no nos digamos mentiras, una persona entra a la banca, cuando cumple 18, 19 años tiene su primer empleo, en la empresa le dicen vaya abra una cuenta porque si no, no le pago. Ahí entra la banca.

Prosigue diciendo que en Colombia se necesita una reforma al plan decenal de educación, pues se debe instruir sobre educación financiera desde la niñez, para que cuando la persona llegue a la edad adulta y tengan recursos: *“sepa cómo gastarlos, sepa cómo invertirlos, sepa qué productos financieros usar”*. Sobre el sector financiero, piensa que es un aliado, que la mayoría de usuarios no sabe manejar por su falta de educación financiera. Manifiesta una crítica a la banca y es que ellos deberían condonar algunas cuotas a los prestatarios que pagan bien o devolver algo de los seguros de vida indexados a los créditos, porque según él, al lado del negocio de los préstamos, *“los bancos instalan una aseguradora”* para extraer beneficios adicionales por ese camino.

Martín añade que el conseguir bienes materiales aflige a las familias generándoles malestar económico: *“los créditos afectan toda una familia, pero ¿Cuántas familias se reunieron antes de hacer un crédito? Ninguna. Entonces, si vos no sabés administrar el capital, llegan los agiotistas, los gota a gotas”*. Al tocar el tema, indagué su opinión sobre estos prestamistas. Me dijo que todas las personas pueden prestar dinero en Colombia, pero que estos mecanismos informales de crédito, además de cobrar intereses por encima de la tasa

de usura (<46% anual), incurren en otro delito: no declarar ante la entidad gubernamental de impuestos el origen del dinero y sus ganancias:

Ellos no están declarando los ingresos. Yo le estoy diciendo a la DIAN⁴⁰ y a todo Colombia, de donde viene la plata con que hago el ejercicio financiero, yo lo hago por medio del patrimonio autónomo⁴¹, porque la fiduciaria es la encargada de decirle a la DIAN: Martín me declara que constituyó un fideicomiso por 5 mil millones (\$ 1.111.111 USD) para colocarlos en el mercado financiero y lo hizo. Mire aquí tengo tantos créditos recaudando por tanta plata [dinero]. La misma fiduciaria me dice: usted recibió tanta plata en interés, ¿qué va a hacer con esa plata? Yo tengo unos costos de operación y mi utilidad es del 30% y declaro retención en la fuente sobre el 30%.

Para finalizar, Martín expresa que los gota a gota encuentran mercado porque las personas no revisan temas como la tasa de interés o la forma como amortizan sus créditos, simplemente toman el dinero por las necesidades apremiantes y para evitar los trámites burocráticos de un préstamo en el sector formal.

4.1.2 Gerente de oficina bancaria

Esta gerente de oficina de un banco⁴² fundado por jesuitas, a quien llamaremos Paula, hizo sus estudios en Administración de empresas mientras estaba laborando allí. Además, se formó a nivel de posgrado en recursos humanos, cuando vio que ostentar esta preparación podía ayudarle para promoverse en cargos directivos en la entidad. Lleva más de 30 años en esa institución, comenzó en un puesto donde le correspondía enseñar a los clientes un producto llamado “audio línea”. Luego, ella fue asesora para pequeños empresarios, le “*gustaba ir a terreno, no tanto estar en la oficina, sino untarse de pueblo*”. Le han ofrecido cargos mejores pero ella prefiere su “*zona de confort*”: tiene un equipo de trabajo con el que compagina muy bien, adquirió su propia casa en un barrio de altos ingresos, sus hijos están acomodados viviendo con ella. En general, goza de mucha estabilidad. Con todo

⁴⁰ Por sus iniciales: Dirección de impuestos y aduanas nacionales, es el ente público que recauda los impuestos en Colombia.

⁴¹ Debido a la vinculación de estos conglomerados empresariales, era necesario la conformación de un fideicomiso para que administrara el patrimonio de los socios y a su vez, en esta entidad fiduciaria se depositaban los recaudos de los créditos de los clientes.

⁴² Ésta entidad financiera hace parte de un conglomerado económico que funciona como fundación que busca promover el bien común y cumplir un propósito social.

esto, se siente orgullosa de trabajar para una fundación, que dirige sus productos a la *base de la pirámide*. Me advirtió que el banco es muy celoso con la información que puedan dar los empleados, así que esperaba que yo mantuviera el anonimato tanto de ella, como de la institución financiera.

Sobre Palmira, me contó que ha escuchado que hay “*un crimen organizado que no dejan que vengan los delincuentes de Cali a robar*”, por eso existe algo de tranquilidad en algunos sectores de la ciudad. Hubo una época en que extorsionaban a los empresarios. A la mayoría les cobraban vacunas⁴³ por dejarlos producir y vender sus productos. Paula no sabe si esto siga ocurriendo.

Cada mes su oficina debe alcanzar una meta en productos financieros de 1.200 millones de pesos (\$266.667 USD), y para Paula lo más difícil de vender son los productos para empresarios que acrediten ingresos mensuales de 20 millones de pesos (\$4.444 USD). Me explica que suele ser complicado, por el documento soporte que exigen en la entidad, el cual es la declaración de renta. Muchos industriales no ostentan esos estipendios, al menos ante la entidad gubernamental que cobra los impuestos.

Han empezado la campaña de un producto en el cual el cliente hace un ahorro mensual por cuatro meses. Después de ese tiempo, esto le da derecho a solicitar un crédito. “*Es como el ahorro programado de una casa para crear la costumbre de pagar, se hace en casos de personas que no tienen experiencia financiera*”.

La estrategia de Paula y su equipo de empleados es mantener los clientes que ya conocen, ofreciéndoles nuevos productos, por esto captar nuevos consumidores “*no son mi objetivo, sino tratar que mis clientes antiguos adquieran nuevas deudas*”. Sin embargo, es política de la institución financiera que un asesor visite los barrios de ingresos bajos, para llegar a clientes de la *base de la pirámide*. Este programa no depende de ella, sino directamente de la fundación, estos empleados tienen un puesto físico en la oficina que dirige Paula, sin embargo, sus labores son independientes de sus directrices.

⁴³ Las vacunas extorsivas, son una cuota que cobran las bandas delincuenciales a los empresarios, dueños de haciendas o fincas, a cambio de proveerles seguridad en la zona.

Sobre los mecanismos informales de endeudamiento, tiene una anécdota. Hay gente que se ha acercado a la oficina en busca de ayuda porque hipotecaron su casa con un gota a gota. La respuesta es siempre la misma: *“no se puede hacer nada”*. Según ella, estas personas endeudadas con estas fuentes podían haber tomado un préstamo con el banco, así fuera dejando la casa en prenda, pero, una vez existe un documento de hipoteca con un agiotista, limita sus posibilidades de obtener crédito formal. Ella les ha dicho: *“si hubiera venido antes, podría hacer algo por ustedes”*.

Sobre los clientes morosos o que dejan de pagar los créditos, dice: *“Hay plata que se pierde. La gente que no quiere pagar, no paga”*. La política del banco es insistir en cobrar hasta dos cuotas, si el cliente se evade, se considera cartera de difícil recuperación. La cartera vencida la venden a unas entidades de cobro, que se encargan de insistir por el pago de esa deuda.

Durante 2020, donde hubo los confinamientos más estrictos, el banco regaló una cuota a los clientes que pagaron puntuales. El personal de la oficina de Paula tuvo que apoyar y asesorar a los clientes morosos para llegar a acuerdos con ellos, determinando las cuotas que hicieran más fácil la amortización de los créditos. En general, en la contingencia por la pandemia del COVID-19, el banco regaló el 10% de la cuota, durante seis meses, a todos los que pagaron puntualmente.

Sobre la normatividad que ha coadyuvado a mayor inclusión financiera, es vehemente en expresar que no está de acuerdo con la Ley de *borrón y cuenta nueva*, porque argumenta que: *“le va a permitir a una persona que siga estafando a los bancos, sin consecuencias”*. Sobre la Ley de *Prescripción de deudas*, Paula afirma que: *“una persona siempre va a necesitar de los bancos, tarde que temprano debe ponerse al día”*.

Cuando le pregunté si pensaba que las personas ahora son peores pagando que antes, me respondió:

Antes había más civismo, las personas antes hacían la fila para [abordar] el bus, en la época en que iba a la universidad. Noto un cambio cultural, la gente es más flexible frente a las reglas humanas, que son consideradas moralmente bien vistas.

Con esto último, Paula se refiere a que las personas en el pasado, pagaban cumplidamente sus deudas, así como acataban sus deberes cívicos. Hoy, estos valores se han ido perdiendo.

4.1.3 Jefe de ventas zonal

Este administrador de empresas trabajó en los servicios financieros de una caja de compensación familiar⁴⁴, quienes otorgaban líneas de crédito de bajas cuantías a sus afiliados, a plazos entre 24 y 60, con intereses competitivos (1.3% mensual). Según el rango salarial, la caja de compensación tiene categorías: “A” para ingresos entre 1 y 2 salarios mínimos mensuales, y “B” para el resto de trabajadores que ganan más de 2 salarios mínimos. Los primeros obtienen mejores subsidios y mejores tasas de crédito que los segundos. En esos años, Juan adquirió mucha experiencia negociando convenios empresariales para ofrecer a los empleados productos crediticios a través de descuentos por nómina o, como se conocen en Colombia, libranzas.

Después pasó a ser ejecutivo de cuenta (vendedor) en uno de los bancos de más trayectoria en el país. Lleva 15 años trabajando como parte de la fuerza de ventas de esta entidad bancaria. Desde hace tres años lidera la fuerza comercial del suroccidente colombiano, acompañando a su equipo para obtener resultados en productos de colocación y captación del banco. Tiene a cargo 80 personas, entre coordinadores y asesores en distintas zonas. Aunque el portafolio de servicios que ofertan es amplio, ellos se concentran en la libranza o préstamos con garantía de nómina.

El sector que estamos atendiendo que es empresas, ese es el que siempre he atendido. Empresas se refiere a empleados, para créditos de libranza: es mucho más fácil porque le descuentan a las personas. Algunos por nómina, a otros por ventanilla, pero la gran mayoría pagan por descuento por nómina. Hay muchos que no les gusta que les aparezca en el desprendible.

Por otra parte, Juan y su equipo de trabajo se han preparado en programas de formación dentro de la entidad. Son capacitaciones técnicas para todos los que están vinculados

⁴⁴ Es una empresa privada de carácter social, vigilada por el Estado. En Colombia, es obligatorio que las empresas privadas aporten un 4% sobre el salario de sus trabajadores a la caja de compensación, con el fin de que esta entidad distribuya este recurso a través de un subsidio para los trabajadores afiliados y sus familias.

laboralmente y van a desarrollar una carrera en el negocio de la banca. De manera que, una vez los empleados son contratados, deben enrolarse en la escuela de capacitación del banco, en un programa de administración bancaria, con dos énfasis, uno comercial y otro en labores administrativas y de servicios bancarios. Cada énfasis está relacionado con el cargo que ocupa el trabajador y tiene una duración promedio de 1.200 horas. En opinión de Juan, la escuela de formación hace “*que todo fluya bien*”, ya que, según él, “*el éxito depende de que la estructura esté bien montada y manejada*”, de manera que estas instrucciones permanentes traen como resultado el conocimiento de los procesos y que esto facilite la operación para todos.

En su narración, se puede inferir que, en la fuerza de ventas, este banco contrata exempleados de otras entidades financieras para aprovechar los clientes que ya tenía y pueda atraerlos al banco C. Adicionalmente, usa el término “prospectar” para referirse a la identificación de clientes potenciales, que cumplan con los requisitos para adquirir algún producto del portafolio que ellos ofrecen.

Obviamente a las oficinas llega mucha gente, y el filtro es que cada uno de los asesores está capacitado para sentarse y conversar con el cliente, filtrar, prospectar bien sus clientes, como decimos allá. Adicional, como nosotros trabajamos con equipos, fuerzas móviles, pues son personas que ya llevan muchos años trabajando en el sector financiero, pues ya cada uno tiene como su clientela. Pues si yo trabajaba en X banco pero entré a Banco C, pues la idea mía es hacerle una buena oferta a esos clientes para que se vengan para acá; unas cuotas más fáciles o un CDT con mayor rentabilidad, o un portafolio más viable para él. Así es todo el tema de captación de clientes tanto nuevos como los que ya tenemos. Ahí está más o menos resumida la forma de buscarlos y la forma de atenderlos.

Como el desembolso va ligado a un pago garantizado por la nómina, dice Juan que es un nicho de mercado en el que se ven resultados en las metas de crédito, porque cuando ellos despliegan una campaña donde visitan empresas privadas, los trabajadores toman los créditos sin que ellos deban hacer muchos esfuerzos para convencerlos. Es frecuente que las personas traten de unificar sus deudas, a través del crédito de libre destino.

El crédito que más se vende es libre destino, aunque la gente sigue utilizando mucho el préstamo por fuera, el que fía en la tienda, que el amigo le prestó, que la familia le prestó, entonces, muchas personas cuando logran hacer un crédito, tratan puntualmente de unificar,

así el crédito sea libre destino, la gente está queriendo consolidar lo que tienen por ahí regadito o lo que está por fuera de la banca.

Este jefe de ventas afirma que las personas que atienden en las empresas ya tienen créditos con otras instituciones bancarias, pero averiguan con ellos cómo obtener una cuota más baja con la compra de cartera. Ese se ha convertido en un producto estrella. Por último, habla de la dificultad para enseñar a sus clientes el hábito de ahorrar, para que en algún momento no necesiten hacer créditos:

Tenemos clientes fieles, que de alguna manera llevan algún tiempo con nosotros o tienen un portafolio, que siempre les está llegando recomendaciones, ofertas, para invertir o ahorrar, no solamente préstamos, sino también alguna formación. Independientemente de lo que ellos deban [en créditos], siempre tengan un ahorro ¿ya? Ejemplo, el objetivo del banco siempre es: bueno usted puede tener deudas, pero independientemente de eso, usted debe tener un ahorro mensual, ya sea un peso o de dos o de tres, lo que usted pueda, para que llegue un momento en que usted vaya reuniendo esos gastos o esos créditos y usted tenga un capital para moverse y no necesitar tanto de los bancos. Poco a poco ¿no? Eso es muy difícil, por más que uno les de charlas y hagamos algo con todo el mundo, es complejo.

4.1.4 Ejecutiva comercial

Eloísa es estudiante de contaduría pública, trabaja desde hace diez años en el área comercial de entidades financieras. Empezó como asesora de la tarjeta de crédito de una gran superficie en Colombia. Su responsabilidad también era brindar educación financiera a los clientes nuevos que adquirirían la tarjeta.

Por ejemplo, a un estudiante le podían dar la oportunidad de iniciar su vida crediticia con una tarjeta de crédito de 500 mil pesos (\$111 USD), entonces ahí es donde se maneja el tema de educación financiera, porque una persona de esas se le debe brindar muchísima información y muchísima educación, porque es la primera vez que va a manejar una tarjeta de crédito y son el perfil más riesgoso, porque finalmente ellos no tienen unos ingresos que dependan de la parte laboral, sino de las personas que los apoyan.

La entrega de la tarjeta de crédito iba acompañada de una cartilla que debía diligenciar el cliente con un asesor, en este caso, Eloísa. Este documento tenía el objetivo de explicar información pormenorizada como: tasa de interés, cuota de manejo, póliza de deudor,

manejo de plazos –diferir a una o varias cuotas–. Además, se acordaba con el cliente la fecha de pago de la cuota, dependiendo de la facilidad para desembolsar el dinero:

“Obviamente uno no le lee toda la cartilla, pero sí le va haciendo la explicación de cada ítem, mientras se le hace la entrega de la tarjeta”.

Me explica que la política comercial de esta tarjeta de crédito es tener en el punto de venta dos tipos de asesores, un asesor comercial y otro de servicios. El primero debe recorrer todo el supermercado, abordar al cliente, ofrecerle los beneficios, como promociones que puede obtener usando este medio de pago: *“todos estos ganchos para llamar la atención del cliente y que acepte, que le tomen una solicitud”*. El asesor de servicio es quien hace la entrega de la tarjeta, junto con la información de su funcionamiento, pero antes verifican si es un cliente aceptable para la compañía: *“el sistema [de credit scoring] solo decía: si o no, sin dar ninguna explicación”*. A las metas de tarjetas de crédito se les añadían también la venta de seguros voluntarios, pero Eloísa dice que eran productos difíciles de vender.

Esta empresa la apoyaba con una beca para que pudiera estudiar. Eloísa dice que se retiró de allí porque no tenía posibilidades de ascenso. Luego, pasó a laborar en el mismo banco donde trabaja Juan (la anterior entrevista). Ella no está en la zona suroccidente, por eso no se conocen. Lleva trabajando seis años allí. Empezó como asesora de ventas y hace dos años es ejecutiva comercial, no tiene personal a cargo. Me explicó que un asesor comercial se encarga de ofrecer los productos financieros, mientras que un ejecutivo está a cargo de los análisis financieros, para que personas con mayor capacidad de endeudamiento, accedan a créditos, por eso en este cargo tiene más responsabilidad. No importa el lugar del país donde se encuentren sus clientes, ella puede ofrecer el portafolio de productos.

En la actualidad, ella debe tomar cursos mensuales en la escuela de formación del banco, sobre cambio de políticas crediticias o de producto y otros temas relacionados con su actividad comercial. Me comentó que, cuando fue contratada, tuvo que tomar una capacitación por 20 días, que terminaba con una prueba final escrita, que de no aprobarla, no obtenía el puesto de trabajo. Los temas iniciales que aprendió fueron:

Confidencialidad, la información que uno no puede sacar, la información que uno no puede dar. También el tema de lavado [blanqueo] de activos y ya como tal la capacitación de cada

producto, de la libranza, de las tarjetas de crédito y de los [créditos] libre destino, esas capacitaciones son evaluadas, donde si tú no pasas esas capacitaciones, no te dan el empleo.

En su periodo de prueba, inició con una meta presupuestal de 300 millones de pesos (\$ 66.667 USD) por mes, después de seis meses, el presupuesto de productos vendidos es de 700 millones de pesos (\$155.556 USD) mensuales. Cuando no podía cumplir esta meta, su jefe anterior solo la animaba con palabras, ahora tiene una nueva líder que le dice: “*ven, te ayudo con la base de datos, salgamos, hagamos unas visitas juntas*”, se siente más acompañada. Me aclara que, después de tres meses seguidos sin cumplir la meta, le hacen un llamado de atención, luego un seguimiento por un tiempo más y si no hay resultados, el siguiente paso es el despido. Durante la contingencia del COVID-19, la entidad bajó los objetivos y flexibilizó el cumplimiento de indicadores comerciales. Eloísa logró un 40% de su presupuesto y su sueldo se vio afectado, porque no obtuvo las comisiones a las que estaba acostumbrada antes de pandemia, ya que ella ganaba un salario básico de 1.5 millones (\$333 USD) y aproximadamente 3 millones (\$667 USD) en comisiones.

Conozcamos la opinión de Eloísa sobre su meta:

Es alta, pero dependiendo del sector donde se vaya especializando, o donde vaya adquiriendo los contactos, porque, por ejemplo, cuando se hace contacto con la DIAN⁴⁵, hay gente que hace créditos grandísimos de 100, 200 millones de pesos (\$22.222, \$44.444 USD), mientras que con los militares, dependiendo del rango, son créditos de 30, 20, 40 millones (\$6.667, \$4.444, \$8.889 USD), si son más pequeños.

A diferencia de su anterior empleo, en esta institución tiene acceso a las centrales de información de riesgo. Sin embargo, debe pedir autorización al cliente para consultar el *credit scoring* y ser muy prudente con el uso de esta herramienta, porque las “*huellas de consulta de score*” duran seis meses y, si no se espera ese tiempo, por la frecuencia de consultas, puede deteriorar la calificación de riesgo del cliente. Para poder hacer la consulta de la calificación de riesgo, las entidades financieras deben tener la autorización del cliente, sino se constituye como una invasión a la privacidad. A continuación nos describe detalles de su actividad comercial:

⁴⁵ Dirección de impuestos y aduanas nacionales Ya lo has aclarado en otra nota anterior

Yo atiendo a personas naturales, empleados del sector privado, pero más que todo mi foco [mercado] es el sector público, entonces yo manejo todo lo que es docentes, fuerzas militares, personal de la DIAN, toda la rama judicial. ¿Por qué hablo de visitas a empresas? porque lo que hacemos es capturar a un grupo de personas de empresa, para presentar un portafolio financiero y de este modo tener un resultado en masa. El producto estrella es la libranza. Como [también] manejo el sector privado, ahí si son créditos de libre destino o tarjetas de crédito, esos si son productos que no van por libranza.

La mayoría de personas a las que se dirige Eloísa ya cuentan con experiencia crediticia, estos clientes potenciales ya comparan tasas de interés, distinguen si es costosa o no y evalúan los mecanismos de amortización. Por eso, la compra de cartera para esta ejecutiva comercial es el pan de cada día: *“comienza la negociación, ellos hacen el análisis, entonces uno les deja la tentación, porque al cliente le genera expectativa”*. La competencia entre entidades crediticias para la compra de cartera no tiene reparos. Algunos clientes que ella ha quitado a otras entidades vuelven a sus antiguos bancos, porque les hacen mejores ofertas: *“eso es un juego al mejor postor en el mercado financiero, con las tasas”*.

Ella me explica que, cuando hacen las campañas para ofertar productos en empresas, hay personas renuentes a escucharlos. En estas situaciones, Eloísa despliega sus habilidades comerciales, para demostrar que la cuota de amortización de sus créditos actuales puede disminuir, si toman un producto crediticio con su banco, además de que pueden ganar más liquidez si aceptan más dinero.

La libranza tiene una ley 527, que respalda qué porcentaje del salario no puede ser tocado. Entonces pido el desprendible [salarial] y con esto yo hago el análisis. Le digo: su capacidad de pago es 700 (\$156 USD). Un ejemplo, para esos 700 yo le puedo prestar a usted máximo 50 millones de pesos (\$11.111 USD) y eso que poniéndoselos al plazo más alto que serían 108 meses. O le puedo decir, como yo le puedo descontar 700 mil pesos, le puedo prestar 60 millones (\$13.333 USD) entre este plazo, o le presto menos si el cliente no quiere pagar en tanto tiempo, a ellos se les aplica la Ley de protección salarial.

La asesoría también acoge a clientes con sobreendeudamiento, porque les pueden unificar las deudas, para habilitar liquidez a su presupuesto mensual, ofreciéndoles un servicio de deuda más barato. Esta rutina le implica *“prospectar”* al cliente: hacer una evaluación exhaustiva del sector en el que está empleado, el nivel de ingresos y su endeudamiento

actual. Las personas que trabajan independientes tienen más riesgo para el sector financiero, pero este riesgo puede ser mitigado si demuestra su declaración de renta y además el pago de la seguridad social. Esta condición significa que un trabajador informal no es viable para un desembolso.

Para finalizar, opina que la mayoría de personas se equivocan cuando reciben un crédito: *“uno llega muy novato al mundo financiero y por eso es que pasa que Colombia es uno de los países donde el hábito de pago es más perverso”*. Para ella, los créditos se convierten en una bola de nieve que nos puede aplastar si no tienen un objetivo claro: *“porque se ganaba el mínimo y se gastaba el máximo”*. Está de acuerdo que en los colegios deben enseñar materias relacionadas con finanzas personales, porque ni las personas con grados altos de escolaridad se salvan de caer en el juego de gastar más de lo que tienen:

El otro día me encontré una docente del magisterio con muy buen salario y mucha estabilidad laboral, que tenía una deuda de tarjetas de crédito de 40 millones de pesos (\$8.889 USD), me dijo: “necesito que me ayudes, que me recojan esa cartera de tarjetas de crédito, porque yo estoy destapando un hueco, para tapar otro”, estaba en esa situación, pero tenía tanto endeudamiento, tenía tanta libranza, que ni siquiera me daba para comprarle esa cartera de esas tarjetas de crédito. Ella era consiente que iba a llegar un momento, donde se iba a quemar financieramente, porque no iba a ser capaz de responder.

4.1.5 Agente comercial de microcréditos

Andrés es técnico profesional en administración bancaria del Sena⁴⁶. Empezó a trabajar hace 15 años en esta entidad dedicada al microcrédito. Antes de ser banco, era una fundación que ofrecía productos de microfinanzas para el emprendimiento. Es de aclarar que esta entidad sin ánimo de lucro no dejó de existir, aún persigue sus objetivos sociales para ayudar a las mujeres que desean conformar empresas. Las funciones de la fundación que a la fecha siguen siendo su hoja de ruta son: programas de capacitación especializada, fomento de liderazgo, y desarrollo de proyectos de investigación. De otra parte, las actividades financieras tuvieron que ser oficializadas en una entidad bancaria desde 2011.

⁴⁶ El Servicio Nacional de Aprendizaje es una entidad pública, adscrita al Ministerio del trabajo, fundada para ofrecer programas técnicos y tecnológicos, requeridos por los distintos sectores productivos del país.

Por las altas cuantías de colocación de recursos, la Superintendencia financiera⁴⁷ hizo la exigencia de que se transformaran en banco. En la actualidad, es una de las instituciones financieras más reconocidas en productos de microfinanzas, aunque también ofrece libranzas, pagos y giros internacionales, productos para el ahorro, como cuentas gratuitas, certificados a término fijo y seguros.

Los clientes de Andrés deben ser visitados en los sitios donde funcionan sus pequeños negocios. Para una gran mayoría, este lugar es su propia vivienda. Para la aprobación de un crédito, depende de la elocuencia del agente comercial, pues es él quien debe presentar el cliente ante una junta directiva, que decide si otorga el crédito o no. Los créditos se establecen en promedio en un plazo de 36 meses, los montos que más se aprueban van desde 1.2 millones (\$267 USD) a 7 millones de pesos (\$1.556 USD). Veamos cómo es el proceso:

En parte la aprobación va un 70% en manos del asesor, porque [es] quien hace la visita al negocio, cuáles son sus productos, su inventario, somos nosotros quienes estamos en frente de ese cliente y podemos dar la viabilidad y finalmente el comité era quien daba la definitiva pero muy basados en el concepto que uno como asesor tuviera.

Adicionalmente, parte de las responsabilidades de este agente comercial es presentar estados financieros de los futuros deudores, ya que debe reunirse con el cliente y construir con él un estado de pérdidas y ganancias del negocio, para que así exista información más detallada que pueda definir la viabilidad del crédito ante los que toman la decisión final. Los reportes negativos ante las centrales de riesgo se pueden solucionar con seguros, que garantizan un respaldo si el deudor vuelve a caer en situación de impago. Este agente comercial comenta que muchas personas tienen un *credit scoring* negativo, porque no pagan sus deudas con el sector real –empresas de telefonía celular, almacenes de electrodomésticos, tiendas de vestuario–.

En opinión de Andrés, vender estos productos: “*no es tan fácil, debes de evaluar al cliente por su potencial, la parte cualitativa pesa bastante*”, él me comenta que muchos de sus clientes no usan el dinero del desembolso para sus emprendimientos, el cual es el

⁴⁷ La Superintendencia Financiera es una entidad del Estado que ejerce la función de vigilancia y control de todo el sistema financiero colombiano. Creo que también lo habías explicado ya, comprobar

objetivo social del banco, estos recursos tienen otras finalidades: pagar deudas informales, comprar enseres para el hogar, hacer fiestas, entre otros. En sus capacitaciones con los directivos de la oficina, les han recomendado a ellos, como fuerza de venta, que indaguen las redes sociales de los clientes.

A una compañera le pasó que su cliente no quería pagar la cuota, porque [supuestamente] estaba en quiebra. Resulta que la señora [deudora] organizaba eventos, a pesar de que le decía a mi compañera que no tenía ingresos, subía [publicaba] fotos de fiestas que había organizado reciente. [Mi compañera] Habló con la cliente y le respondió que eran eventos viejos, que ella no podía pagar la deuda.

En el caso de Andrés, su base de clientes son “*buenas pagas*”, muchos de ellos han sido avalados formalmente por clientes antiguos. El banco da la posibilidad de que un cliente que ha pagado puntualmente su microcrédito, pueda ser deudor solidario de un nuevo prestatario que quiera solicitar un desembolso al banco, este avalista no obtiene beneficios, más que el de servir a un allegado. Una vez este nuevo cliente paga su crédito, no necesita más de ese aval para solicitar nuevos créditos. Sin embargo, a menudo se presentan situaciones en que el deudor avalista debe pagar una obligación que no es suya.

Las anécdotas son muchas, por ejemplo, una señora que ha tenido cinco microcréditos, pero ninguno ha sido para ella. Han sido para su hijo, su hermano, su amiga. Otra historia curiosa, fue que una señora pidió prestado el montaje de una modistería –la máquina de coser, los figurines, las telas e hilos– para solicitar el crédito, Andrés no se dio cuenta de que era una pantomima, hasta después de aprobado el desembolso.

4.2 Prestamistas informales

En esta sección se presentará en primer lugar, la experiencia de un gota a gota. Quizá este caso sea el referente para reconocer los factores que propician esta actividad, las distintas prácticas a las que alude ésta persona en función de hacer préstamos e incluso las justificaciones que soportan el cobrar altos intereses. Como se podrá ver en detalle, hay unas particularidades en el sistema de pensamiento de este hombre, que fueron dadas a conocer a la investigadora gracias a un golpe de suerte, pues en el comienzo de esta

pesquisa recibí muchas negativas para hablar de este tipo de negocio. La historia de Alex, como le llamaremos, se desplegará bajo el título: “Ni mucho, ni a todo el mundo”.

Posteriormente, se expondrán otros dos casos de prestamistas informales. Uno, que poco a poco ha ido abandonando ese mundo. De hecho, ya se dedica a otras cosas, pero por la crudeza de su relato, con elementos centrales de análisis, consideré pertinente incluirlo en este documento con el nombre: “*una ganancia linda: un gota a gota a mayor escala*”.

Luego, el tercer caso: “*mermale, hasta allá tampoco*”, es el de un gota a gota que está activo y su radio de acción es en un pueblo del eje cafetero colombiano. Cabe aclarar que, aunque ésta región expande la delimitación geográfica de la presente investigación, consideré incluir esta historia, por la escasez de personas dispuestas a participar de entrevistas que desvelen un trabajo, que además de ser informal, funciona en la ilegalidad en Colombia. Finalmente, dos apartados, “negocios que se combinan con el préstamo informal”, compartiré algunos hallazgos de unos vendedores informales (a quienes no pude seguir entrevistando), que han ingresado en el mundo de los prestamistas y el acápite “diferencias entre gota a gota” que muestra algunas similitudes y contrastes entre los prestamistas informales entrevistados para este capítulo.

4.2.1 “Ni mucho, ni a todo el mundo”. Experiencia de un gota a gota

Mi interés en el endeudamiento con agiotistas o con sistemas informales como el gota a gota, surgió a partir de que, en alguna de las historias de los protagonistas de mi investigación, era recurrente que se hablara de estos acreedores. Ha sido todo un desafío conocer prestamistas en la informalidad, en su mayoría navegan en el bajo mundo con una fachada superficial que hace difícil identificarlos en este ejercicio delictivo y punible en mi país. Conté con algo de suerte y llegué hasta Alex⁴⁸. Nos conocimos en un grupo de ciclismo, donde también asistían varios miembros de mi familia, quizá por eso logré ganarme su confianza. Yo no sabía a qué se dedicaba Alex e, incluso después de saberlo, no se me había ocurrido que hiciera parte de mi investigación. Pero Alejandro –uno de los protagonistas de las historias de vida de esta pesquisa–, ha estado tan comprometido a

⁴⁸ Es un nombre ficticio para proteger su identidad, como todos los nombres que se usan en esta investigación.

ayudarme, que fue él quien me hizo ver el valor de acceder a un prestamista como Alex, para conocer un poco de este mundo.

La disposición de Alex a contarme sobre su negocio fue incondicional. Siempre lo había visto como una persona muy callada, pero, en los encuentros con él, pude comprobar que es todo lo contrario, muy extrovertido y elocuente. Las particularidades que pude detectar de su historia y, sobre todo, sus características éticas, humanas y hasta espirituales, me llevaron a pensar que merecía incluirlo a él y a su negocio en la etnografía.

Dividiré esta historia en: 1) sus inicios y vida laboral 2) su ejercicio como gota a gota 3) su presente y su futuro.

Inicios y vida laboral

Alex es un hombre de 36 años, alto y delgado, de tez bronceada. A las chicas del grupo de ciclismo nos parecía agradable su compañía, porque siempre nos animaba a no rendirnos por más empinada que estuviera la montaña. Practica el ciclismo de forma frecuente, aunque algunas veces va al gimnasio. Alex es muy competitivo, esto lo comprendí porque siempre era el primero en llegar a la meta, cuando los demás íbamos a un ritmo lento para disfrutar el paseo. Cuando las rutas eran nocturnas, a los líderes del grupo les preocupaba que debía regresar en bicicleta a su casa, que quedaba en un barrio marginal de Palmira. Temían que le robaran y le hicieran daño, pero Alex explicaba que él iba con Dios y que además era conocido en su barrio.

Comenzamos a reunirnos a charlar desde 2021. Empezó su historia desde la niñez. Creció a 26 kilómetros de Palmira, en un corregimiento de El Cerrito llamado Tenerife, conocido como la “despensa agrícola del Valle”, por estar ubicado en tierras fértiles a 2.700 metros sobre el nivel del mar; producen principalmente cebolla en rama, varias clases de hortalizas y otros frutos de pan coger; la ganadería también es fuente de empleo en este lugar. En su hogar se dedicaba a las labores agrícolas, desde que era niño aprendió a segar los cultivos que tenían en su minifundio. Infortunadamente, cuando él tenía 10 años, sus padres se separaron. Su padre abandonó el hogar, para conformar uno nuevo con otra mujer. Alex dice que: *“se lavó las manos con la responsabilidad”* porque dejó de dar su aporte económico para Alex y su hermana, tres años menor que él. Su madre decidió venir a

probar suerte a Palmira, buscó posada con sus hermanas que vivían hacía varios años en la ciudad. Las tías de Alex no gozaban de estabilidad económica. La madre de Alex intentó colocarse como empleada del servicio, pero no obtenía el suficiente ingreso para mantener a sus hijos, a esta situación se añadía que donde estaban eran tratados como “*arrimados*”, porque no hacían el suficiente aporte en dinero por el lugar que ocupaban.

Por consejo de una amiga, la madre de Alex decidió migrar a Aruba, un país de las Antillas, que por su turismo podía tener oportunidades para ella, ya que en Palmira no había fuentes de empleo para una mujer sin escolaridad como ella. La madre de Alex sabía que no tenía apoyo de su familia, menos ahora con el cuidado total de sus hijos. Alex, con 11 años, le dijo que se responsabilizaría de su hermana y del hogar. Así fue. Los niños quedaron en una habitación en un barrio empobrecido de Palmira. La hermana de Alex se ganó el cariño de una vecina, quien empezó a cuidar de ellos, pero Alex desconfiaba de ella:

Mi mamá nos dejó en una casa solos, teníamos un cuarto alquilado. Mi hermanita hizo amistad con una vecina, la señora se fue comprometiendo con nosotros, la señora tenía tienda en la esquina donde vivíamos nosotros, ella nos daba el almuerzo, nos ponía cuidado. Desocuparon un apartamentico donde ella vivía, entonces nosotros nos pasamos a vivir allá. Pero con el tiempo la señora empezó a abusar de mi mamá, cosa que no me gustó, nos metió la hija de ella a vivir al apartamento, ella ya tenía un plan armado. Nosotros nos pasamos a vivir al apartamento y la hija mayor de ella se pasó a los 15 días. Una vez mi mamá nos mandó a regalar un tendido, cuando el tendido en la cama de la hija de ella, ese tipo de cosas.

Alex agradece a la vecina porque “*cualquiera no se mete a cuidar hijos de otros*”. Él le pidió a una tía que les demostró cariño, una vez su madre viajó, que los cuidara de ahí en adelante. Aunque su proveedora se encargaba de sus gastos, él quería tener sus propios ingresos, incluso antes de ser mayor de edad. Terminó sus estudios de bachillerato, pero no podían pagar una carrera universitaria, eran muy costosas y no iba a presionar a su madre para que le diera esos estudios. Tuvo diversos puestos laborales que no exigían mayores credenciales, pero todos mal remunerados.

Yo he trabajado en de todo. Yo no soy una persona que porque mi mamá esta por allá, esperar que ella me mandara, no. Yo tenía que buscarme lo mío. Era agente comercial en Telepalmira, transporté lavadoras, [trabajé como guarda] de seguridad, trabajé en Cali en

una fábrica donde hacen los hornos de cremación, aprendí a soldar allá. Pero llegó un momento donde yo me vi pegado: bueno ya vas a cumplir 30 años, hace 10 tenía 20, en 10 años tengo 40 ¿Qué has hecho? El tiempo pasa muy rápido. Entonces entré en conciencia, pensé que sería muy difícil tener una familia, si yo seguía teniendo ese estilo de vida así. Yo ganaba el [salario] mínimo, pero rumbeaba mucho, yo salía mucho. Con un mínimo me da apenas para sobrevivir yo ¿Cómo voy a tener una mujer o un hijo? Eso fue lo que me motivó a hacer cosas diferentes.

No tenía nada materialmente hablando y necesitaba consolidar sus finanzas si quería tener esposa, hijos y conformar un hogar. A la edad de 27 años empezó a congregarse en una iglesia cristiana. Alex dice que tuvo un encuentro con Dios: “*esa noche, yo quedé muy unguido, lleno de paz, de tranquilidad*”. Su petición principal era progresar económicamente y después de ese día empezaron a pasar cosas, según él, “*increíbles*”.

Le salió un viaje a Aruba, su idea era trabajar por seis meses, ahorrar y traer el dinero para iniciar un negocio. En Aruba, consiguió emplearse como pintor en un taller de cerrajería, ganaba el equivalente a un millón de pesos colombianos (\$222 USD), quincenalmente. Al regresar a Colombia tenía cerca de 13 millones de pesos (\$2.700 USD). Alex reflexionó: “*Yo tenía la plata, pero no sabía qué hacer con ella*”, al cabo de cinco meses, su capital se había reducido a 2 millones (\$444 USD). En todo ese tiempo no había trabajado, tenía que buscar otra vez. Consiguió emplearse rápidamente:

Mira que aquí empieza lo bonito. La inestabilidad de los trabajos, un mes sí, otro no, bueno y entonces ¿Cómo voy a tener familia? Conseguí trabajo en construcción en una zona franca, un mes bien y la última quincena no me la querían pagar. Cuando yo llego a donde mi tía, la que me cuidó en el pasado: “Alex, a la vuelta están necesitando a alguien para que reparta arepas⁴⁹”. ¡Arepas! No, qué pena [vergüenza], jajaja, sin saber que ese iba a ser el mejor trabajo de mi vida, porque me abrió las puertas a un mundo que yo desconocía. Tantos peros, sin embargo, yo fui. Fui donde el señor: “vengo de parte de María, la señora de la mazamorra⁵⁰, ella me dijo que necesitaban un repartidor”. Mis tías han sido trabajadoras, eso me impulsa a moverme.

⁴⁹ Especie de pan hecho con masa de maíz seco o harina de maíz precocida, de forma circular y aplanada.

⁵⁰ consiste en un postre de maíz hervido, servido con leche y acompañado de azúcar o un dulce seco, como panela.

La recomendación de su tía rindió frutos, el dueño de la fábrica le dio el empleo informal como vendedor de paquetes de arepas. Al parecer, era un negocio con pocas ganancias, sin embargo, Alex descubrió rápidamente la dinámica, iba a tiendas, a asaderos de pollo, restaurantes y lugares donde pudieran necesitar arepas como acompañantes de las comidas: *“yo me ganaba 100 y 200 pesos (\$0.02 y 0.04 USD) por paquete de arepa, no era mucho, pero yo a las 11 de la mañana yo tenía 30, 35 mil pesos (\$6.7, \$7.8USD)”*.

Estaba contento con este trabajo, porque le quedaba tiempo para tener otra fuente de ingresos, por ejemplo, pensó ser moto-taxista, pero se desanimó por los días soleados de Palmira. Alex trabajó por siete meses, hasta que tuvo desacuerdos con su empleador. El primero, fue que su jefe no le colaboró con dinero cuando tuvo que pagar los daños por un accidente en la motocicleta –su vehículo de trabajo–, esto sucedió en horario laboral. Alex sabía que su tipo de contrato no obligaba a reconocer estipendios en caso de contingencias, como el incidente de tránsito, sin embargo, esperaba que voluntariamente su jefe le diera dinero, aunque fuera poco, por todas las ventas que él lograba. La segunda contrariedad fue que Alex le advirtió al dueño de la fábrica que debía de hacer algo por el incremento del dólar. Sin tener estudios universitarios, Alex avizó que este hecho afectaría el precio del maíz de las arepas y encarecería el resto de los insumos del negocio al que estaba vinculado. Según Alex, el dueño del negocio, no tomó medidas para cubrirse de la volatilidad de la moneda, lo que sí hizo fue:

“A partir del lunes toca hacer un aporte entre todos de 2 mil pesos (\$0.44 USD)”, Ellos nos impusieron los 2 mil pesos ¿Por qué no se reunieron con los trabajadores para llegar a un acuerdo? Yo hice mis cuentas, eran 52 mil pesos (\$11.6 USD) mensuales y éramos cinco vendedores, el man [hombre] se quería ganar 280 (\$62.2 USD), así ñanga [fácil]. Es como si vos vas caminando por la calle y te metan la mano al bolsillo sin permiso. [le dijo al jefe] “¿Usted cree que eso les gustó a ellos [otros vendedores de arepas]? Olvídense. Yo no estoy acostumbrado a agachar la cabeza, yo me voy mañana de acá y mañana consigo trabajo, porque yo siempre he trabajado. Yo no le voy a dejar tirado el puesto, conseguite una persona y yo le muestro la ruta”.

La solución que Alex le había planteado a su jefe era incrementar el precio de las arepas a sus clientes finales, incluso, con antelación había preparado con la noticia a sus compradores, ellos habían aceptado de buena manera el mayor costo del paquete.

Ejerciendo como gota a gota

“Hoy hago lo que hago, por ellos, porque el esposo de mi hermana presta plata [dinero]”.

Alex agradece a su cuñado y a su hermana que le hayan mostrado el negocio de prestar dinero desde hace ocho años. Retomando la historia de su pasado, su hermana se fue de la casa de su tía a los 15 años, porque no acataba las reglas que le imponían. Se fue a probar suerte a Pitalito, Huila, donde otro familiar. Muy pronto, consiguió pareja y tuvo dos hijos. Alex los visitaba con frecuencia.

Alex, nuevamente sin empleo, sentía aversión por seguir trabajando para otras personas. Su hermana le propuso que prestara dinero. No se le había pasado la idea por la cabeza, ni cuando acompañaba a su cuñado a cobrar a los deudores, en el rol de “vigilante” o escolta del dueño del dinero. Le dijo a su hermana:

No, eso es peligroso, yo no sirvo para eso. Ella me explicó así por encimita, me mandó una tarjeta de las que el esposo usaba. Yo empecé con el modelo de trabajo que ella me dio, pero cuando yo empecé, vi cosas muy diferentes. Yo pensaba: bueno, yo con 100 o 200 pesos (\$0.02 y 0.04 USD), yo a las 11 [a.m.] ya me ganaba lo del día, no me tocaba trabajar todo el día... Si yo de 100 o 200 (\$0.02 y 0.04 USD), me ganaba 30.000 ((\$6.7 USD), yo de 10.000 o 20.000 (\$2.22 o 4.44 USD), los puedo convertir en 3 millones y medio (\$778 USD). Era chistoso porque me decían: “vos prestas, pero no tenés plata” y era así.

El modelo que le compartió la hermana de Alex consiste básicamente en: prestar el dinero, cobrar en el día pactado previamente con el deudor y llevar la sistematización de los cobros con algún mecanismo como tarjetas de varios colores en cartulina. Tuve la oportunidad de tomar fotografías a dos tarjetas de cobro, con las que Alex verifica las cuotas que le han pagado sus clientes. En la *imagen 1*, pueden observar la deuda de “Puntilla”, que paga diario 9 mil pesos (\$2 USD) por un préstamo de 300 mil pesos (\$67 USD), son en total 40 cuotas, que se extienden por seis semanas. Alex me explica que no se cobra ni domingo, ni festivos, razón por la que solo visita sus deudores seis días a la semana. Se puede prolongar el tiempo de pago de las cuotas a siete u ocho semanas, en especial, cuando hay meses donde hay muchos feriados (Colombia tiene en promedio 18 festivos al año). Con la deuda de “Cristian” por 250 mil pesos (\$56 USD), la cuota es de 7.500 pesos (\$1.7 USD) diarios. El tiempo es estandarizado para casi todos los deudores que pagan en esta periodicidad. Sobre los

intereses, la cuenta que hace Alex es que por cada 100 mil pesos (\$22 USD), se obtienen 20 mil pesos (\$ 4.44 USD) de ganancias, en seis semanas. La equivalencia que se puede hacer es que es un porcentaje del 20%, sin embargo, esta utilidad se maximiza porque los clientes raras veces terminan de pagar las cuotas de los préstamos, sino que antes de finalizar la deuda, le piden a Alex la renovación del crédito.

Imagen 1 Contabilidad de cobros Gota a Gota Alex



Fuente: Archivo personal

En su relato Alex mencionó que el negocio de las arepas fue “el mejor trabajo” de su vida, porque este producto tenía un bajo costo, pero que el éxito estaba en vender mucha cantidad a muchos clientes. Este modelo lo replicó en el inicio en su trabajo como prestamista. Alex tenía muy poco capital para ofrecer a sus clientes, apenas contaba con 500 mil pesos (\$111 USD) de ahorros. Su primer cliente fue una vecina con un pequeño negocio de almuerzos *corrientazos* y abarrotes varios. Ella le pidió 100 mil pesos (\$ 22 USD). Con esa primera deudora, llegaron más clientes urgidos de dinero: un conductor de bus municipal y varios moto-taxistas del barrio donde vivía. Acordaba con sus prestatarios la recolección de una cuota diaria o semanal, para así recuperar poco a poco el capital inicial y reinvertirlo prestándolo a otras personas. Alex necesitaba dinero, ya tenía varios clientes, no estaba

trabajando en nada más y lo que ganaba en intereses no le alcanzaba para sus gastos mensuales. Encontró una oportunidad para lograr obtener lo que necesitaba:

Yo había trabajado en Aruba y aquí [por] mucho tiempo la construcción, los trabajadores de la construcción toman mucho [licor]. Cuando yo sacaba mis perras al parque, hice amistad con un vigilante de un edificio que estaban construyendo. Yo había empezado a prestar, pero no tenía trabajo, eso fue muy duro. Él se llamaba John: “ve ¿y esto qué?” “No, esto lo compró una empresa de Cali y en 20 días empiezan a trabajar”. Mafe, yo vi una película en mi cabeza y así tal cual pasó. Los trabajadores vienen de Cali, esta gente a los dos días, no tienen ni para los pasajes [de bus]. “John necesito que me ayude a entrar a trabajar aquí”. Esta va a ser la última vez que yo entré a trabajar para alguien, porque de aquí en adelante voy a trabajar por mi cuenta.

Una vez empezó a trabajar en la constructora, regó la voz entre sus compañeros que prestaba dinero. Alex me explica que su método para cobrar era diferente al que empleaba con sus deudores iniciales: por 100 mil pesos (\$22 USD) a un mes, le daban 30 mil pesos (\$6.67 USD) semanales, en cambio a un ayudante de construcción le prestaba 50 mil (\$11 USD) y en la quincena le tenía que devolver 60 mil (\$13 USD), al que le prestaba 100 (\$22 USD) en la quincena, le pagaba 120 (\$26.44 USD). Con este mecanismo no tenía que esperar un mes para ganarse el interés. Alex no sentía que estuviera haciendo algo malo: “yo no tengo culpa de su indisciplina, yo no tengo culpa que les guste el trago, no tengo culpa que a los tres días [de pagarles], ya no tuvieran para irse para Cali”.

El horario de trabajo en la constructora era de 7:00 de la mañana hasta las 5:30 de la tarde, sin embargo, la jornada para Alex no terminaba, debía hacer una ruta de cobro cada noche – porque ya ostentaba 25 clientes, fuera de los que tenía en su empleo–; terminaba a las 10 de la noche, para madrugar al otro día a la misma rutina. Fue una época de mucho sacrificio.

Allí en la obra, yo empecé a ver cómo trabajar con los bancos, yo recibía mis 350 (\$78 USD) y esa plata la dejaba allí [en el banco], luego la reinvertía. Yo iba por mi quincena de 350 (\$78 USD), iba y recogía 120 (\$26.4 USD) aquí y otro más allá, cuando yo iba a contar, ya tenía un millón (\$222 USD). Volvía y los invertía. Recuerdo un día que le dije a un jefe: “¿Qué hubo Chocó, cuánto necesita pues?” “No mijo (sic) nada”. Y a los días me estaba pidiendo para los trabajadores, para que pudieran ir. Me pedían 500 (\$111 USD) y le

ganaba 100 (\$22 USD) en dos o tres días. Me salí de trabajar cuando le empecé a prestar a los jefes.

Estos cinco meses trabajando como ayudante de construcción, fueron una escuela en la que aprendió a asignar sus escasos ahorros, para colocarlos sabiamente entre sus clientes; comprendió que un obrero no podía recibir el mismo desembolso que un contratista. Alex me contó que antes no constataba las fuentes de ingreso de quien le pedía dinero. Después de esta experiencia verificaba muy bien dónde trabajaban sus clientes y qué cargo ocupaban, para saber si la cuota del préstamo, no superaba el presupuesto del deudor. Me daba como ejemplo: *“un ayudante de construcción que se gane en la semana 200 (\$44 USD), por ahí 100 (\$22 USD) se les puede prestar”*, ya que, si le prestaba cifras más altas, después no *“sabían cómo pagar”*.

Alex tiene varias consignas que ha logrado forjar a través de los años en este negocio: conseguir *“gente de calidad y no cantidad, porque vas a hacer un negocio delicado [peligroso]”*. Partiendo de este principio, Alex no presta a todas las personas, ahora su cartera aumenta por los referidos que le dan sus clientes permanentes: *“si tú eres buena persona, tú no me vas a recomendar una mala persona, si tú eres buena persona, a ti te va a dar pena recomendar a alguien mala paga”*. La siguiente regla es que se empieza *“desde abajo”* prestando poco, *“yo por ejemplo, empiezo prestando 100 mil pesos (\$22 USD). Yo le explico al cliente que primero aprendió a sumar, antes que a dividir”*. Su pauta cambia si el que solicita el préstamo es dueño de un asadero o un restaurante, en ese caso la cifra puede ser de 300 o 500 mil pesos (\$67 o \$111 USD). Cabe mencionar que de esta narrativa sale la expresión que da título a este acápite *“ni mucho, ni a todo el mundo”*. Alex no respalda las deudas con ninguna garantía, en particular, un título valor como un pagaré o una letra, dice que hacer firmar una letra lo puede comprometer ante las autoridades.

Yo no soy riata [mala persona], como yo trabajo solo, yo no tengo por qué ser así, si tú no me pagas hoy, yo no tengo por qué mañana venirte a cobrar más de lo que me debías hoy. Yo te cobro cualquier 5 mil (\$1.11 USD), si te demoras ocho días. Hay otras personas que le van subiendo si es al otro día, usureras ¿no? Esas personas terminan mal. O las que llegan quitando el televisor y eso es lo que yo digo: ¿si tú no prestaste sobre el televisor? ¿Por qué le quitas el televisor? vos no hiciste el negocio así. Si una persona también se mata [esfuerza] por conseguirse las cosas. Después te da por quitarle todo a todo el mundo.

A lo que se refiere con trabajar solo, primero, es que no tiene socios; nunca ha aceptado propuestas de familiares y amigos para que inyecten dinero para aumentar la cartera, ni siquiera de su hermana, quien cuando estaba en sus inicios, le ofreció un capital de 6 millones (\$1.333 USD), con la condición de compartir las ganancias en partes iguales. Alex no aceptó, porque quiere tener sus propias reglas de juego, él considera que tiene virtudes como la empatía y la paciencia, que le permiten navegar en este mundo peligroso: *“sin estas cualidades, te van a matar, vas a tener enemigos o vas a perder tu tranquilidad, porque vas a vivir estresado”*. Con alguien más en su negocio, no puede seguir haciendo los tratos a su manera. Segundo, trabajar con alguien implica el uso de la violencia, por ejemplo, me contó que generalmente el dueño del dinero le asigna deudores, para que un trabajador les cobre el dinero periódicamente, cuando estos clientes no pagan, el propietario del capital le descuenta las cuotas no pagadas al sueldo del cobrador, ejerciendo con esto una mayor presión para que el cobrador use métodos que coaccionen al prestatario y por miedo, este termine pagando la deuda.

Alex tiene una especie de eslogan con respecto a sus cualidades: *“ellos prueban de esta sazón y es difícil que la dejen de probar, más fácil es que yo les deje de dar”*. Él me aclara que no genera miedo, por el contrario, sus clientes sienten confianza y tranquilidad con él. Sin embargo, le ha pasado en varias ocasiones que los deudores se han ido de la ciudad sin pagarle, uno de los momentos amargos que vivió por esta situación fue el siguiente:

La primera persona que se me fue, fue un paisa⁵¹ que trabajaba en un granero, yo no sé ni por qué le presté. Le presté 100 (\$22 USD), 150 (\$33 USD), el chino bien, ve necesito 200 (\$44 USD), me pagó dos cuotas y me pidió 300 (\$67 USD) y yo vi que bien, hágale. Una vez fui y ya no estaba trabajando allí, entonces él me llamó y estaba trabajando en la galería [plaza de mercado] y me pagaba. La cosa fue que un día, llámelo y llámelo y no me contestaba. Fui a la casa y nada. Fui al granero y el patrón me dijo que se había ido debiéndole una nevera, una lavadora, cuando ese señor me dijo así: no, yo no perdí nada. Pero te digo Mafe que yo me sentí tan mal, me fui a la casa y se me vinieron las lágrimas, yo no tengo capital y este tipo se me fue con 210 mil pesos (\$47 USD), yo sentía que todo el mundo se me iba a ir ¿este negocio es así?

⁵¹ Es un término que identifica a las personas nacidas en Antioquía o en el eje cafetero colombiano.

La “*volada*” del paisa lo desestabilizó por algunos días, el resto de clientes siguió pagándole regularmente, ese fue su consuelo. Como el paisa, otros deudores se han ido sin saldar el dinero, pero Alex dice que son una minoría, tres o cuatro casos de los más de 150 clientes que tiene. Él ha aprendido a sortear esta vicisitud, aunque a menudo algunos prestatarios “*se hacen coger pereza*”, porque cuando él va a sus casas no están, o porque no tienen la cuota, no contestan el celular. Entonces él opta por “*hablar serio*” e insistir hasta que hayan pagado la mayor parte de cuotas. Alex dice que la gente siempre lo vuelve a buscar, pero el castigo para los incumplidos, es que les cierra las puertas a un nuevo desembolso. Al respecto él opina que “*el buen capitán se forma en aguas turbias*”, evalúa estas situaciones positivamente: “*uno tiene que encontrárselos para uno poder aprender, a hablar, a administrar, a tener paciencia*”.

Otra estrategia que emplea cuando los deudores son incumplidos, es cambiar de número telefónico, con esto depura su cartera, y se resigna a perder ese dinero, que Alex dice que es poco. En cierta ocasión identificó ocho personas “*que no le estaban aportando nada*”, eran deudores que le generaban desgaste: porque debía visitarlos en sus empleos o en sus residencias en repetidas ocasiones, esto implicaba gasto de gasolina y “*mi tiempo vale*” afirma. Prefirió renunciar al excedente que le debían. A los demás clientes que consideró valiosos, los contactó desde su nuevo número móvil. Alguien empezando le dijo: “*A ti te afecta si se te van 20, 25 clientes de una sola, pero eso no va a pasar, por ahí uno, dos, tres que se te caigan, pero siempre va a haber gente pidiendo plata prestada*”.

Alex considera que ha tenido muy buen círculo social, tiene amigos trabajando en entidades gubernamentales, en las Fuerzas Militares, en empresas multinacionales o negocios reconocidos en Palmira, que le ha servido para consolidar “*clientes de calidad*”. Aunque advierte que: “*una cosa es conocer a la gente como amigo y otra cosa es conocerla como cliente*”. Cuando le pregunté a Alex por qué estas personas con empleos estables recurren a él, en vez de al crédito formal, me dijo: “*no sé, yo creo que es por la disponibilidad de la plata, porque yo se la llevo ahí mismo*”. A esta respuesta se le puede sumar que las entidades financieras por más avances tecnológicos que ostenten, no logran subsanar los engorrosos trámites para hacer los desembolsos (diligenciamiento de formularios, firmas, huellas, fotografías, entre otros).

Actualmente cuenta con 150 clientes en Palmira y varias ciudades del país, unos pocos clientes han migrado a Chile y a España, él cree que le solicitan dinero para su familia en Colombia, pero ellos se responsabilizan de pagar. Alex tiene un total de 50 millones de pesos (\$11.111 USD) en su cartera total. Es paradójico que también desembolse dinero a otros prestamistas, que se han quedado sin disponible, porque tienen todo el capital distribuido entre sus deudores. Entonces le piden a Alex préstamos, así tengan que pagar altos intereses, con la finalidad de no perder clientes por iliquidez. Por esto, Alex debe tratar de tener los fondos suficientes para cuando necesiten sus solicitantes. Aunque no todos piden dinero frecuentemente, una gran mayoría sí lo hace, me dice que son 100 prestatarios constantes aproximadamente.

Hay uno que se me fue para España, ya he vivido tantas cosas, que ya no me acuerdo. Eso me pasó sobre todo al principio, ahora yo le hecho tierra porque yo ahorro. En ese tiempo me tocaba dejar de salir, de comer en la calle, muchas cosas, para poder recoger lo que perdía. Este es un negocio en el que usted puede ganar o perder, pero yo ya vivo preparado para cuando pierda. Si son 100 (\$22 USD) o son 70 (\$15.6 USD), pues cortémoslo, destapo una alcancía de esas, tapo el huequito. La pandemia también me dio mucha experiencia, sé cuándo prestar o no. Este negocio es como la comida, todo el mundo come, todo el mundo necesita plata. Ahora me puedo dar el lujo de decirle a alguien, no, antes no podía, pero ya el avión va volando solo, entonces con los clientes que tengo, ya puedo ahorrar.

Alex ha hecho del ahorro un hábito forzoso, para provisionar algunas contingencias y gastos obligatorios en el futuro. Este ahorro lo hace a través del banco –formal– y a través de alcancías –informal–. El ahorro formal empezó cuando estaba trabajando en la constructora; le depositaban el pago de nómina, él optaba por dejarlo el mayor tiempo posible en la cuenta, mientras no lo necesitaba para invertirlo. Luego, decidió abrir una cuenta de ahorros en el banco A que le podía servir más, porque la mayoría de sus clientes tenían vínculos con esta entidad financiera, además del reconocimiento de las aplicaciones electrónicas para las transacciones y de contar con múltiples sedes nacionales e internacionales. Inició con poco dinero. Cada semana depositaba entre 20 o 50 mil pesos (\$4.4 o \$11 USD), pero debía retirarlos en poco tiempo, para Alex lo importante es que la cuenta tuviera movimiento. Estas transacciones tenían un propósito más ambicioso, en palabras de Alex “*aprender a trabajar con el sistema y que el sistema no trabaje con uno*”.

Habían pasado dos años desde la apertura de la cuenta, sentía que ya había creado una vida crediticia: el plan post-pago de su telefonía móvil, la cuenta de ahorros... *¡bueno y ahora! ¿Cómo voy a un banco a pedir un crédito?* De hecho, sabía que no iba a cumplir con todos los requisitos que pide el banco para otorgar un empréstito. Se acercó a una oficina de la entidad A para solicitar una tarjeta de crédito, la aprobaron con un cupo de 500 mil pesos (\$111 USD). Era un dispositivo que no sabía manejar. Empezó comprando vestuario y difiriéndolo a tres cuotas, pero pensó que el manejo de la tarjeta de crédito debía de tener unas lógicas. Buscó los consejos de los *influencers*, que hacen videos en las plataformas de *streaming*, sobre cómo administrar este medio de pago. Uno de los consejos que siguió fue diferir el pago de todas sus compras a una cuota. Al poco tiempo, solicitó al banco que le asignaran un mayor cupo en la tarjeta de crédito, le respondieron que no era posible. Alex canceló la tarjeta porque ya no estaba interesado en usarla. A los tres días lo llamaron del área comercial de la entidad financiera para ofrecerle una nueva tarjeta de crédito con un cupo de 3 millones (\$667 USD). En la actualidad, muchas instituciones financieras le ofrecen tarjetas de crédito, que él rechaza porque ya tiene acceso a créditos de libre inversión. Este último producto lo adquirió gracias a una amiga cercana, que se vinculó laboralmente como agente comercial de un banco estatal (Banco F), él le dijo: *“ábrame las puertas usted, porque allí, ya me encargo yo solito”*, efectivamente le aprobaron un microcrédito por 5 millones (\$1.111 USD). La tasa de esta línea de microcrédito fue del 2.9% mensual (eso es lo que recuerda Alex), la cual le pareció un costo *“usurero”*, porque luego accedió a empréstitos menos costosos.

Un mes después de que le desembolsaron el dinero, lo llamaron del banco A donde tenía su cuenta de ahorros y su tarjeta de crédito. Le habían aprobado un crédito de libre inversión por 6 millones de pesos (\$1.333 USD), a una tasa del 1.9% mensual. Aceptó inmediatamente. El monto total de las cuotas por estos créditos era de 500 mil pesos (\$111 USD). Alex ya se había acostumbrado a pagar deudas, mensualmente separaba 200 mil pesos (\$44 USD) para amortizar un préstamo por 5 millones (\$1.111 USD) que le había pedido a su madre, para comprar una motocicleta que le brindaba más comodidad, para hacer los recorridos rutinarios de cobro, le costó 4 millones (\$889 USD), el millón de pesos (\$222 USD) restante los *“puso a trabajar”* y estos le producían los 200 mil (\$44 USD) que

le pasaba a su progenitora. Una vez recibió los desembolsos de sus créditos bancarios, le pagó a su madre y con el resto del dinero creó “su fondo de emergencia”.

Yo eso lo vi en un video, que se debe tener un fondo de emergencia para seis meses, no solo [para un] negocio, toda persona debe tenerlo. Si llegas a caer en desgracia, si te sacaron del trabajo, tener para vivir seis meses. Dicen que lo más [prolongado] que uno se demora para conseguir trabajo son tres, cuatro meses, pero si tú tienes ese fondo de ahorro, no te vas a apretar, porque tenías cómo pasar ese tiempo. Pero si a ti te echan, empiezas a meterte en gota a gota, ahí empieza un declive. Si tienes todo ordenadito, tú vives tranquilo.

Durante la pandemia lo llamaron del banco A, donde ha tenido la mayoría de sus productos financieros. Le ofrecieron un empréstito por 46 millones de pesos (\$10.222 USD) “A mí no me cogió por sorpresa eso, porque desde el primer día que yo abrí la cuenta de ahorros, yo ya la tenía clara”. No aceptó toda esa cantidad, porque le representaba un pago mensual de 1.5 millones (\$333 USD) y se le salía de su presupuesto. Pidió 16 millones (\$3.556 USD), el banco se descontó el crédito anterior, le quedaron 14 millones (\$3.111 USD), con el resto, pagó 3 millones (\$667 USD) que debía al Banco F, canceló una deuda pendiente con su mamá por 2 millones (\$245 USD), le quedaron 9 millones de pesos (\$2.000 USD) para el fondo de emergencia: “De esos 9 (\$2.000 USD) yo trabajo como con 3 o 2 y medio (\$667 o \$556 USD), porque yo recibo consignaciones, porque tengo clientes que están fuera de Palmira”, Alex piensa que este dinero le da tranquilidad, cuando sus clientes constantes le pidan dinero o cuando un referido interesante le solicite un nuevo préstamo:

La plata se me está pagando sola, pero no creas que yo lo hice, el crédito, porque me tiene tranquilo porque yo antes tenía el negocio, pero yo no vivía tranquilo, yo no tenía ese fondo, yo era muy mínimo [vivía restringido], yo tenía 1 o 2 millones de pesos (\$222 o \$444 USD), yo no podía tocar un millón (\$222 USD), hay dineros que uno no puede tocar. Es que lo que me ha permitido estar bien después de la pandemia, es el fondo de emergencia que yo le tengo al negocio. Eso es lo que me ha permitido estar allí. Ese fondo de emergencia te permite tener el negocio estable, hay momentos buenos, hay otros no tanto. Yo tengo claro que si yo cojo del fondo de emergencia, así tengo que volverlo a llenar. No se pueden dejar esos huecos, tenías 9 (\$2.000 USD) y si cogiste 500 (\$111 USD), queda en 8, 500 (\$1.889) y cuando menos piense está en 8 (\$1.778 USD), ella se va bajando. Contrario, si uno puede

súbala. Sino que como yo ahorro por tanto lado, esa la tengo estable, yo estoy ahorrando por aquí por allá.

El fondo de emergencia es la reserva disponible que él debe tener, para estar seguro de que le va a poder suplir las necesidades de dinero a todos sus clientes. Él ha ganado intereses con este dinero, al mismo tiempo, tiene un capital inmovilizado que tiene costos financieros –principalmente, la cuota de manejo de la cuenta de ahorros–, pero él siente que es necesario para las eventualidades que se presenten como la pandemia o los clientes que no pagan.

La segunda forma de ahorrar es con alcancías. Alex se dio cuenta que recibía diariamente muchas monedas de las cuotas de sus clientes que trabajan informalmente a diario: los tenderos o los moto-taxistas. Tiene varios recipientes, con diferentes finalidades. Uno de ellos es para el seguro obligatorio de tránsito y la revisión técnico-mecánica de la motocicleta. Estos gastos anuales pueden ascender a 700 mil pesos (\$156 USD). Ha tenido un buen resultado con esta herramienta, porque, cuando debe cumplir con este mandato, le alcanza ampliamente para estos gastos y quizá para hacer mantenimiento exhaustivo a la motocicleta o para cambiar las llantas. También tiene otra alcancía para el negocio, las monedas de 500 y de 1.000 pesos (\$0.11 y \$0.22 USD) que recibe. Son capital para préstamos, la destapa cada tres meses o cuando ve que está rebosada de monedas, el monto total que puede reunir es de 500 mil pesos (\$111 USD) o más. En otro tarro deposita las monedas de 200 (\$0.04 USD) “*que son para la obra de Dios*”, con ese dinero regala mercados a quien necesita, le compra juguetes o vestuario en Navidad a los niños del barrio donde vive y otras obras sociales con las que se siente muy aliviado de contribuir.

Con el fin de saber cómo eran las fiestas de los niños de su barrio en Navidad, asistí para ayudar y observar para mi trabajo de investigación. Noté a dos o tres personas pidiéndole el teléfono móvil prestado para hacer llamadas personales. El líder de la junta de acción comunal del barrio, muy desconfiado, me preguntó si yo estaba allí haciendo campaña política, Alex le dijo: “*no, ella viene conmigo, ella le trajo helado a los niños*”, con esto el líder fue más amable conmigo. Una señora vendiendo velas aromáticas, de origen muy humilde, se me acercó para ofrecerme sus productos, conversamos un rato y me dijo que valoraba mucho a Alex. Comprobé que sus vecinos lo aprecian y no les sorprende la ayuda

que él les ofreció ese día. En la Navidad de 2021, regaló anchetas a 36 clientes buenos y mercados a sus 15 mejores clientes, hubo muchos a los que no les dio nada, porque me explicó que fue paciente para esperar los pagos durante pandemia y con ellos no obtuvo ganancia:

Es un cariñito para que la gente se sienta bien, pero no a todos, porque tuve inconvenientes con varios, entonces les he ayudado mucho, les he tenido paciencia, no les he cobrado intereses, las personas que tenían que pagarme en mes y medio, se han demorado cuatro meses para pagarme. Yo les doy porque yo ahorro, pero realmente ellos no me generaron, para yo poder ahorrar, con que yo les dé paciencia, no les cobre intereses ni nada, es más que suficiente. Esto es para clientes que estuvieron allí. Esto no es porque yo lo saqué, no, yo ahorré con puros billetes de 10 mil [\$2.22 USD], yo ahorré durante todo el año.

Una de sus clientes, Fabiola, me contó que Alex es una buena persona, que se comportó muy tolerante y comprensivo durante los meses de confinamiento extremo, en los cuales ella no pudo trabajar en restaurantes. Alex me explica que tiene diferentes cuotas dependiendo de si la persona está en dificultades: “150 (\$33 USD) son 6 mil diarios (\$1.33 USD), 45 mil (\$10 USD) semanales, si la persona es muy humilde, yo le dejo cuotas de 36 (\$8 USD), dependiendo del perfil de la persona”. Esto significa que le rebaja el valor de la cuota, pero le extiende el tiempo de pago por una semana –pasa de cuotas de 45 mil (\$10 USD) por cuatro semanas a 36 mil (\$8 USD) por cinco semanas–. También permitió que una cliente que no cumplía con las cuotas pactadas saldara su deuda en especie, ella tenía un restaurante y le pagaba con los almuerzos diarios de Alex, pero una vez terminó la deuda, él no le volvió a prestar más. En cuanto al ahorro informal, antes de pandemia Alex ahorraba a través de una cadena (RosCa⁵²) con los empleados de una tienda de frutas y verduras (Fruver), no ha vuelto a participar en una. Esta cadena era liderada por la administradora de este centro de acopio de alimentos frescos, ella y Alex habían sido compañeros de trabajo y fue ella quien lo involucró en este ahorro informal, ya que siempre se necesita una recomendación personal, para que incluyan a un nuevo integrante. La administradora hacía las labores de recaudar y pagar el ahorro a los participantes, también conciliaba los turnos de entrega del dinero. La contraprestación que recibe quien administra una cadena, por lo general, es que es el primero(a) en recibir el dinero. Indagué si había

⁵² Ver nota 30.

personas que participan en la cadena y también eran sus deudores, Alex me dijo que si, hubo un caso que recibió el dinero de la RosCa en los turnos iniciales y luego no tenía cómo solventar el resto de los aportes, en ese momento llamó a Alex para pedir prestado para salir del apuro.

Presente y Futuro

Quise conocer la opinión de Alex sobre por qué cree que sus clientes buscan el crédito informal. Me habló de la facilidad de obtener dinero con los prestamistas informales, como el gota a gota, y sobre el consumismo, las compras compulsivas, que para él son lo mismo. En su inquietud por aprender sobre finanzas, ha visto documentales que llevan a concluir que el consumismo es la enfermedad del siglo XXI.

Una de las cosas es por la facilidad de adquirir plata a través de los gota a gota, que eso no lo tienen los bancos, otra cosa es el consumismo. Yo tengo una amiga que le llegan con la revista y no es capaz de decir no. A veces se sienten que compran y se sienten alegres, es algo psicológico, cuando llegan a la casa vuelven a sentir el vacío, hay programas sobre esos temas. Enfermedad del siglo XXI es el consumismo. Hay personas que viven sobre endeudadas, son personas que se ganan 500 (\$111 USD) y se gastan 1 millón (\$222 USD), les empieza a ir bien y en vez de pensar, lo primero es irse a comprar un carro y endeudarse, lo he vivido, lo he visto. En este negocio he visto esas cosas. Siempre les gusta comer en los mejores restaurantes, que no es malo, pero hazlo cuando tú tengas cómo.

Alex no puede concebir que una persona con trabajo no sepa administrar su dinero, piensa que el problema está en que no saben gestionar un presupuesto y malgastan. Además, dice que, a través de las redes sociales, las personas son bombardeadas con publicidad con artículos de consumo: *“este tiene esas zapatillas, este subió estas zapatillas al instagram, yo tengo que subirlas mejor, entonces la gente vive en esa rivalidad, en esa competencia”*. Él reflexiona que antes las personas no se endeudaban tan fácilmente, porque las instituciones financieras ponían estándares altos para otorgar un préstamo, tampoco existían los gota a gota⁵³, que están disponibles de manera ubicua para dar dinero, sin mayores

⁵³ En el capítulo de contexto encontrarán que en investigaciones periodísticas, ubican los primeros gota a gota en Medellín a finales de los años noventa del siglo XX. En principio, esta fue una modalidad de blanqueo de capitales del cártel del narcotráfico de Medellín, luego se fue expandiendo a otras regiones, incluso internacionales. Hoy Ecuador, Perú, Brasil, México, Chile, entre otros países experimentan el flagelo del tipo de prestamista violento.

condiciones. Con estos argumentos, Alex no siente que haga mal en cobrar intereses altos, él considera que con sus clientes ejerce una función de custodia de su dinero: “*A mí me pagan por guardar la plata de ellos*”, y el interés que le pagan, es el costo de transacción por su labor como captador y colocador de recursos.

Una de las consecuencias de la pandemia fue que el negocio del préstamo no ha crecido. Alex sortea las consecuencias económicas que trajo la contingencia por el COVID-19 para todos, desde la muerte de clientes, hasta el desempleo y posterior *default* de muchos de ellos. Su madre iba a regresar a Colombia definitivamente, pero la pandemia retrasó este plan, aún se encuentra trabajando en Aruba para acumular un ahorro que le permita vivir holgadamente en su país de origen. Le pregunté a Alex sobre sus planes futuros:

Yo voy a los hechos, que yo le pueda pasar una pensión a mi mamá de parte mía, aunque ella tiene unas casas, que ambas están alquiladas, ella ya tiene una pensión con esos arriendos, más lo que yo le pueda aportar. Yo pienso también en tener un negocio físico. De pronto un asadero. No son negocios que te van a enriquecer, yo no busco enriquecerme, yo busco vivir tranquilo, de hecho hoy en día yo vivo tranquilo gracias a Dios. El matrimonio de mi hermana no está bien, entonces ella dice que si las cosas no mejoran, ella se viene, ella dice que con mi mamá tiene más apoyo. A eso yo me voy, que el día de mañana pueda montar un restaurante con mi mamá y mi hermana. O el asadero, que si uno lleva una proyección uno no se esclaviza.

Alex no piensa abandonar el negocio de gota a gota, planea crecer, pero como lo ha hecho hasta el momento, a través del “*voz a voz*”, porque nunca se ha animado a hacer tarjetas de presentación o publicidad. Aunque quisiera tener clientes cumplidos, para “*no estar detrás de la gente*”. Los préstamos le dejan aproximadamente, 3.5 millones (\$778 USD) al mes, no obstante, su aspiración es ganar 6 millones de pesos (\$1.333 USD) mensuales. Puede lograr este ingreso con más clientes y prestando mayores cantidades de dinero. Entre sus aspiraciones materiales está tener una vivienda y un automóvil, anhela tener una familia:

También lo veo por progreso, no por mostrarle a nadie, son mis metas: una casa, un carro, mi familia. Yo no me voy a comprar un carro nuevo, Yo veo que hay gente que compra carro no por necesidad, sino por vanidad. Cuando mi mamá viene, allí es que yo veo [la necesidad], mis sobrinitos, ir a comer a algún lado, ese día que fuimos

al zoológico, pagar taxi, nos estaban cobrando carísimo para llevarnos a Cristo Rey, eso es una gastadera de plata. Porque cuando viene mi mamá, viene mi hermana con mis sobrinos, uno en moto ¿en qué se las lleva?

Después de conocer la historia de Alex, tengo como propósito contrastar con las narraciones de otros dos gota a gota a los que pude acceder en el transcurso de mi investigación. Cabe aclarar que con ellos no obtuve tanta confianza como con Alex. Uno de mis entrevistados, Milton, estuvo involucrado con una sociedad de agiotistas, que utilizaban vías de hecho para presionar los pagos de los deudores. El otro caso, Diego, quien es originario de Cali, pero ahora es un gota a gota emplazado en el eje cafetero, la mayoría de sus clientes son personas que trabajan en el sector agrícola.

4.2.2 “Una ganancia linda”: Un gota a gota a mayor escala.

Alguien de mi familia escuchó la historia de Milton, le preguntó si hablaría conmigo y Milton aceptó. Me reuní con él en una charla amena, donde me contó pormenores de su actividad pasada.

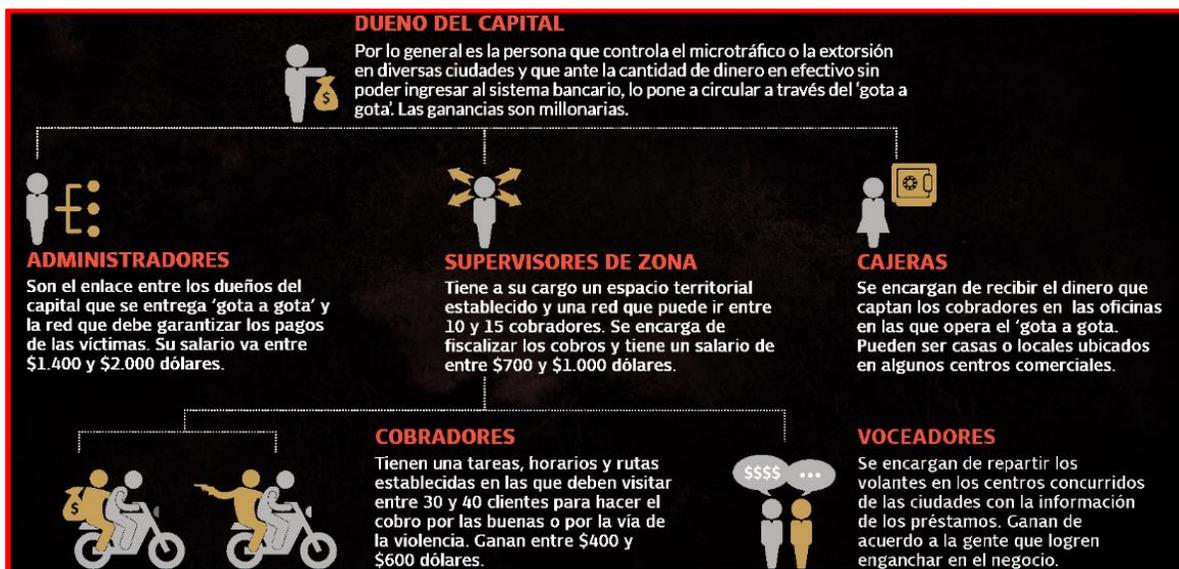
Milton desde muy joven ha sido conductor de camiones para el transporte de mercancía, ese fue el negocio de toda la vida de su papá. Fue él quien le regaló su primer vehículo para que empezara a conseguir su sustento. Esta es la labor que siempre ha hecho, solo la suspendió durante dos años, en los que fue gota a gota.

Hace más de una década, pertenecía a un club de “Moteros” que recorrían por diversión toda Colombia en sus motocicletas, allí se hizo amigo de Toño, que ostentaba tener acceso a muchos bienes materiales. Él enganchó a Milton en el negocio de préstamo de dinero gota a gota en Cali. Este socio reconoció en Milton habilidades para dirigir y le delegó responsabilidades relacionadas con la administración del dinero de los préstamos. Los socios capitalistas eran personas diversas, no necesariamente todas involucradas con el narcotráfico. Entre ellos se encontraba Toño, quien había ahorrado trabajando en Estados Unidos, un arquitecto reconocido en la ciudad de Palmira, una señora de “buenos apellidos” que había recibido una herencia familiar y otros socios que Milton desconocía, amigos de Toño. Milton también había invertido el producto de la venta de su camión, 50 millones de pesos (\$11.111 USD) y, cuando evaluó que se requerían más recursos, involucró a

familiares y amigos en el negocio, prometiéndoles altas rentabilidades. Milton dice que tenían en circulación entre 600 y 1.000 millones de pesos (\$133.333 y \$222.222 USD).

La imagen 2 es una infografía que realizó la Fundación Connectas (2017) para representar los distintos roles que pueden existir en una red de gota a gota. Encuentro similitudes entre este organigrama y lo narrado por Milton. Por ejemplo, en la cabeza están los dueños del capital. Les sigue el administrador, en este caso Milton, quien también aportó dinero para el negocio, además de hacer las veces de supervisor y cajero. En la base de esta jerarquía se situaban cobradores de dos tipos: por un lado, los que visitaban con frecuencia al cliente para recibir el dinero adeudado, y, por el otro, policías y militares retirados que hacían el “trabajo sucio”, empleando la violencia en caso de que un cliente hiciera resistencia a pagar. Estos últimos también eran los escoltas de Milton o de su socio Toño cuando transportaban el dinero recolectado.

Imagen 2 Así opera el negocio del gota a gota



Fuente: tomado de Fundación Connectas (2017)

En el centro de Cali estuvimos en varios localcitos de parapeto, de que íbamos a vender celulares, relojes, la gente sabía, ya teníamos diez trabajadores, policías y militares, el que menos se ganaba era 1.2 millones (\$267 USD), el que nos cuidaba, ese ganaba 3 millones (\$667 USD), los cobradores ganaban 1.2 millones (\$267 USD), no recuerdo cuánto estaba el [salario] mínimo, pero era muy buena plata [dinero], ellos cuando recibían esa plata le daban hasta besos a uno, jajaja. Nosotros trabajábamos con policías, ellos ya eran

callejeros, entraban con su terapia de coger ladrones: “mano [hermano] es que usted debe pagar”. Cuando el man [hombre] empezaba con puro cuento, entonces ya le daban maltrato o le sacaban la mercancía y la gente [otros comerciantes] veía y no hacía nada.

En el centro de Cali había muchísimos comerciantes pequeños, en su mayoría informales. Milton tenía dinero disponible para cualquiera de ellos: “*un vendedor que tuviera un plátón con chontaduro*⁵⁴, *después de que lo viéramos dos o tres veces en esa esquina, tenga, tenga. A todo mundo se le regó (dio) la plata, nosotros cogimos fama, no podíamos andar solos*”. Los cobradores regulares tenían la tarea de repartir tarjetas de publicidad (vocedores) a todos los dueños de pequeños negocios. Eran diez cobradores en total, recogían entre todos montos de 80 millones de pesos (\$17.778 USD) diarios. A continuación, Milton menciona algunas características de estos cobradores:

Se usan tipos que sean guapitos [fanfarrones], que no se asusten si alguien les habla duro, que no se vaya a ir si le muestran un revólver. Vos mostrás el revólver y mala cara, la gente come [cree] de esa, todo eso intimida, si hay gente por ahí viendo, se van porque eso no es con ellos. Siempre andan cobrando dos, pero cuando calculan que se van a llevar cosas del cliente, se van diez o veinte, es una cosa muy ligera. Mientras uno te está cobrando, él otro te está quitando, te tienen encañonado, el otro te está sacando las cosas de la casa. Esa es la estrategia, hay otros que cobran solos y no necesitan nada. Hay gente que va a voltiarles (sic) los negocios, les voltean la mercancía, le amenazan los hijos, la mamá, eso no escatiman, así sean 500 mil (\$111 USD). Si te vas del centro, te dejan descansar, pero no podés volver. La reputación de cobrador no se puede perder.

Era frecuente que las personas perdieran objetos de valor, que dejaban en garantía por las deudas –revólveres, automóviles y objetos que no reciben en las prenderías colombianas–, “*Yo creo que casi todos perdían el carro, no en la primera [deuda], en la primera te pagaban, pero llega el momento que lo perdían*”. La regla que tenían Milton y Toño era vender el artículo en prenda, por el mismo valor de la deuda, así éste costara más:

Los carros que nosotros quitábamos, los vendíamos por lo mismo que nos debía la persona, si usted nos empeñaba el carro por 3 millones (\$778 USD), usted no nos pagaba, nosotros íbamos y vendíamos el carro por 3 millones, para coger la plata de una. Porque nosotros necesitábamos voltear la plata. Además si usted se daba cuenta que yo lo había vendido por

⁵⁴ Es un fruto de un tipo de palmera amazónica, que se come como pasa boca en el Valle del Cauca

3 millones, no brinca [no se queja], se queda callado. Eso servía [como escarmiento] para que todo el mundo quede funcionando. Pistolas, revólveres de gente uniformada, quedábamos nosotros con eso, lo empeñaban y nos quedábamos con el revólver porque no pagaba. Esas si nos la quedábamos, teníamos los salvoconductos, no queda legal, [las armas] eso no es endosable, pero si había un allanamiento podíamos decir: “es que yo le presté a ella en el revólver”

Muchos clientes pedían el crédito a un mes y dejaban sus automóviles empeñados, sin embargo, pagaban a los pocos días: *“por no tener el carro guardado, nos dejaban una ganancia linda, en cuatro días”*. Este mismo cliente podía volver después de una semana a pedir dinero nuevamente y tenía que pagar intereses otra vez. Esto era una práctica frecuente entre algunos comerciantes grandes del centro de Cali; incluso usaban el dinero del gota a gota para financiar mercancía de contrabando. Milton se imagina que empleaban en ello sus préstamos, porque difícilmente se podían rastrear en el sistema aduanero y también en el financiero.

Los gota a gota tenían bodegas en los locales del centro. Allí tenían un cúmulo de objetos que los deudores dejaban en garantía por las deudas, además de todos los artículos incautados por los cobradores cuando el cliente se demoraba en sus pagos. Una vez Milton vio llegar al local todos los instrumentos de una orquesta de salsa, eran la retaliación porque un músico de la orquesta había servido de fiador: *“le quitaron todo, para nada, porque todo eso se dañó, todas esas trompetas, de pronto si pagabas ligero te lo devolvían, pero si se demoraba, se perdía”*.

Con estos métodos, Milton afirma que la mayoría de gente pagaba, *“casi nadie se sirverguenceaba (sic)”*. Cuando alguien se escondía de los cobradores, estos pagaban una recompensa a los vecinos (100 mil pesos o \$22 USD), con esto localizaban al deudor *“escapado”*. La consecuencia más siniestra de no pagar o evadirse era la muerte: *“cuando matan ya se perdió la plata, pero lo hacen por los demás”*. Los asesinatos eran mecanismos represivos, para que otros deudores no ofrecieran resistencia a pagar.

No obstante lo anterior, este negocio de gota a gota tenía mucha clientela. Milton y Toño sufrieron amenazas de otros gota a gota que querían acaparar el mercado de los préstamos en el centro de Cali. Esto lo solucionaron pidiendo un permiso a una “oficina” de micro-

tráfico de estupefacientes, para poder tener protección y seguir con sus operaciones en este sector de Cali: “*Es que el narcotráfico coge todo, el narcotráfico cogió ahora el gota a gota, los duros son del narcotráfico. En el gota a gota se necesitan permisos para trabajar, porque las ciudades tienen dueño*”. Como transportador de mercancía, Milton había conocido y trabajado para muchas personas involucradas en actividades delictivas, como el narcotráfico y el contrabando. Precisamente él era quien tenía el contacto de la “oficina”, para acceder a su respaldo para operar en ese territorio y así detener los chantajes de otros contendientes por ese mercado. Al preguntarle por los grupos paramilitares, me dijo lo siguiente:

Ni la oficina nunca nos pidió plata, ni ellos [los paramilitares] tampoco. Es que yo hice con ellos negocios muy legales [muy exitosos], es que yo me hice amigo de ellos por medio del transporte, ellos en agradecimiento, ellos me daban cobija a mí, prácticamente el poder lo tenía yo en el centro. Ya teníamos por lo menos cinco locales en el centro, teníamos siete carros, que nosotros nos habíamos comprado con nuestras ganancias.

El tiempo de Milton como gota a gota llegó a su fin cuando Toño le dijo a una banda criminal –que había invertido dinero en el negocio– que Milton se había robado el dinero de ellos. Al parecer era Toño quien había perdido el dinero en casas de apuestas y le pareció una salida fácil culpar a su socio. A Milton lo llevaron a una “casa de pique”⁵⁵. Pudo salir por sus contactos con paramilitares, que lo defendieron y lograron negociar una tregua para que no lo asesinaran. Luego, Toño no pudo administrar el negocio de gota a gota, porque era Milton quien tenía todo organizado. Toño se quedó sin nada y antes de morir por cáncer, terminó sus días rebuscando dinero como moto-taxista en el centro de Palmira. Milton volvió a ser conductor de camión, nunca más volvió a ser prestamista.

4.2.3 “Mermale, hasta allá tampoco”: un gota a gota para los cafeteros

La siguiente historia la obtuve a través de un compañero solidario del grupo de investigación de Sociedad, Historia y Cultura, de la Universidad del Valle. Él tuvo acceso a un joven gota a gota, por medio de una pasante de un proyecto de investigación, quien, en una charla informal, le habló del negocio de préstamos de un amigo suyo en el Eje Cafetero

⁵⁵ Es un lugar donde los grupos criminales ejecutan torturas, secuestros, desmembramientos y asesinatos.

colombiano. Diego nació y vivió en Cali hasta que terminó su educación media, no quería estudiar una profesión. Se fue a probar suerte a un pueblito del Quindío. La primera labor que hizo fue como recolector de café, pero vio que era muy duro y buscó otra alternativa, como servi-mandados (trabajaba como domiciliario en motocicleta). En ese empleo conoció a un señor que prestaba dinero, quien le propuso que fuera su cobrador. Diego aceptó, pero este trabajo no fue fácil en un inicio:

Al principio era complicado con la fiscalía, hasta a la estación de policía lo llevaban a uno con las tarjetas [de cobro] y todo, ahorita sí lo dejan trabajar a uno. Sino que el man [hombre] con el que yo trabajaba es de platica [dinero] y a él le copian [le obedecen] mucho. Ya ahorita es como normal, somos los bancos andantes del pueblo, jajaja.

Diego comenzó como cobrador con una cartera de 10 millones de pesos (\$2.222 USD), este era el monto que unos 120 clientes le adeudaban al dueño del capital. El pago de Diego era semanal, en su primer pago obtuvo 140.000 pesos (\$31 USD). Su jefe vio sus buenos resultados y en poco tiempo pasó a ganar 370.000 pesos (\$82 USD) semanal. Ejerció esta actividad por cinco años, hasta que un día le propuso a su jefe que le vendiera la cartera que él cobraba. Para ello debía invertir 15 millones de pesos (\$3.333 USD). Diego tenía un modesto automóvil que le había regalado su padre, que vendió por 12 millones (\$2.667 USD), con esta transacción y con unos ahorros obtuvo el dinero exacto para comprar el derecho a cobrar los intereses a esa clientela. Ahora, el total de préstamos de Diego está alrededor de 35 millones de pesos (\$ 7.778 USD).

Yo empecé de trabajador, trabajé como cinco años de cobrador. Para empezar de cuenta mía, me tocó vender el carro y compré lo que yo manejaba, el cobro que yo tenía se lo compré a mi amigo y esa fue la gestión que yo tuve que hacer. Eso fue fácil porque yo tenía mucha confianza con él, él era cero envidia y me vendió el cobro, ya cumplí un año con esto, de trabajar de cuenta mía. Esto por acá es muy bueno cuando hay café, la gente paga bien el interés, hay buena plata [dinero], entonces uno riega [distribuye] por ahí 10 millones (\$2.222 USD), entonces ya le toca que tener trabajador porque no se puede manejar toda esa plata.

Su rutina diaria es a partir de las 9 a.m. Prepara una ruta para visitar a 15 o 20 deudores. Tiene en total 137 clientes. A la mayoría les cobra en el lugar de trabajo, otros van hasta un lugar donde él pernocta, en el parque del pueblo. Por ahora, Diego trabaja con su propio

dinero, haciendo la función de cobrador, pues, para tener trabajadores, debe tener un capital más grande, ya que, además del pago de un sueldo semanal, que es un 2% de comisión de los recaudos, se acostumbra a dar un bono por la gasolina y el almuerzo sabatino. En caso que él necesitara un cobrador, tendría que tener las siguientes cualidades:

Pues lo primero para tener un cobrador, una persona honrada, avispada, que no les dé miedo cobrar, miedo para cobrar no porque esto no es de miedo, personas que vayan serias, que no vayan con risa, ni con chiste, porque lo ponen a perder. No puede ser tímido, porque lo ponen a perder. Pero sobre todo que sea honrado, porque una persona que no es honesta lo pone a perder a uno.

Estas mismas características personales son las que Diego aplica con los clientes que no quieren pagar, les habla muy serio, pero nunca emplea la violencia. Hubo un deudor que le preguntó que cuánto le cobraba por “quebrar” [matar] a alguien, a lo que Diego le respondió, que “*mermale, hasta allá tampoco*”. En su relato resalta la honradez como una virtud imprescindible en un cobrador que trabaje para él, ya que se conocen casos de cobradores que han asesinado a sus patrones por el dinero.

En buenas épocas, los montos que presta Diego son en promedio entre 500 o 600 mil pesos (\$111 USD o \$133 USD), la cifra mayor que ha prestado es de 5.8 millones (\$1.289 USD). Esta zona cafetera tiene estaciones que repercuten en que haya mejores ganancias para los prestamistas, sin embargo, estos deudores gastan más de lo que reciben (en comidas costosas, en bebidas alcohólicas, en prostitutas, etc.) por sus cosechas y por esto deben endeudarse con Diego, por eso es una buena época:

Aquí los meses de cosecha son mayo, octubre, noviembre y diciembre, en esos meses es una belleza trabajar en esto acá porque todo el mundo tiene plata, todo el mundo presta, te pagan en 8 días, vos recuperas el interés en par diitas rapidito, porque normalmente tenés que esperar 6 semanas.

Diego dice que, por su experiencia como prestamista, ya sabe quién es bueno para pagar y quién no. A los nuevos prestatarios les solicita un fiador, que debe ser alguien que ya le haya pedido prestado: “*A cada rato me llega gente mala, gente borracha, gente llevada del putas, a esa gente no se le puede prestar, pero si me trae fiador, sí se le puede prestar*”.

Además de la cartera total (\$7.778 USD), tiene ahorrado 20 millones de pesos (\$4.444 USD) destinados a comprar un automóvil. Este dinero lo tiene “*debajo del colchón*”. Diego tiene ahorros en el Banco A, estos provienen de los clientes que se van del pueblo y allí le depositan los abonos, son en total 1.5 millones (\$333 USD). En palabras de Diego: “*por ejemplo, si alguien de Cali o de Medellín me manda una cuota a la cuenta, me manda una foto a Whatsapp y yo le borro la cuota de aquí de las tarjetas*”. El uso de tarjetas de cartulina es estandarizado y al parecer también el plan de pagos que le corresponde a cada deudor. Veamos qué dice Diego con respecto a los intereses:

Pues por ejemplo a ese señor, ayer estaba tomando [licor], en la mañana le presté 200 (\$44 USD), en la tarde 200 y le acabo de dar 200, son 600 mil (\$133 USD), son 720 mil (\$156 USD) con intereses, ese cucho sin decirle me trae 60 mil (\$13 USD) de mero interés, sin yo cobrarle, él tiene 6 semanas para pagarme la plata. Si usted presta 50 mil (\$11 USD) son 10 mil (\$2.2 USD), si presta 100 mil (\$22 USD) son 20 mil (\$4.4 USD), de 200 mil (\$44 USD) son 40 mil (\$8.9 USD), de 300 mil (\$67 USD) son 60 mil (\$13 USD), de 400 (\$89 USD) son 80 mil (\$18 USD), de 500 (\$111 USD) son 100 mil (\$22 USD), de un millón (\$222 USD) son 200 mil (\$44 USD) y así.

No es habitual que les quite a las personas sus electrodomésticos cuando no pagan, pero sí ha recibido sus teléfonos móviles hasta que hayan liquidado la totalidad de la deuda, o también ha ocurrido que algunos deudores le han dejado este aparato como pago por el préstamo. Diego opina sobre por qué las personas recurren al préstamo informal:

Claro si la gente tuviera buen trabajo. [Para] Los campesinos el trabajo es durísimo y el pago muy poquito, la falta de oportunidades, claro, todo eso los lleva a que busquen gota a gota. Los préstamos en los bancos no es tan fácil, no tienen para cumplir los requisitos, o sea no todo el mundo va a sacar plata como lo saca con nosotros, mejor respuesta para eso no hay.

4.2.4 Negocios que se combinan con el préstamo informal

Antes de los primeros casos del COVID-19, me encontraba haciendo mi trabajo de campo con dos prestamistas informales: Ángela y Rogelio, quienes tácitamente me cerraron las puertas a continuar entrevistándolos para esta investigación. Ellos me argumentaron, por un lado, el miedo al contagio que podía implicar reunirse con una extraña y, por el otro, yo

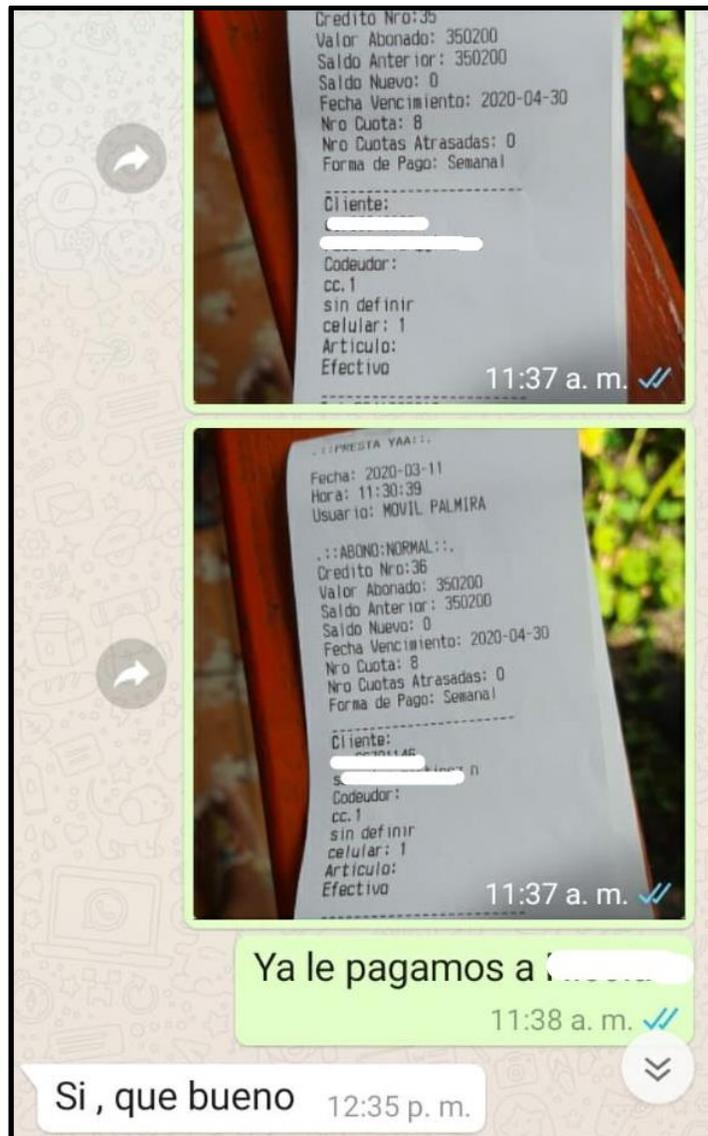
desistí porque, al intentar entrevistarlos por videollamada, negaron rotundamente que estuvieran involucrados en el negocio del préstamo informal, quizá por el compromiso que les acarrea aceptar que estuvieran cometiendo un ilícito y que ello quedara registrado por medios electrónicos. A partir de los primeros encuentros con ellos puedo describir sus actividades y las semejanzas con los gota a gota que participaron con sus historias en esta investigación. Rogelio era un vendedor de “cacharro”⁵⁶ en los corregimientos rurales próximos a Palmira. En los meses antes de la pandemia COVID-19 había diversificado su negocio con préstamos gota a gota. Unos días repartía mercancías (o dinero) y otros días iba a cobrar. En promedio ostentaba 800 clientes, la mitad en el barrio de bajos ingresos donde vive, en Palmira, y la otra parte en los sectores rurales. Ángela es una vendedora de vestuario y detalles para pagar a plazo (fiado). Ella presta dinero a muy pocos clientes, que son los mismos que le compran el vestuario o los detalles. Ellos también me hablaron del mismo sistema de cobro a seis semanas, con un interés del 20%: por cada 100 mil (\$22 USD), se pagan 20 mil pesos (\$4.4 USD). Ellos poseen negocios donde se facilita el préstamo de dinero, porque, a través de sus negocios de venta de mercancías, han consolidado una clientela a la que le tienen confianza para adjudicarle un capital.

En los negocios de Rogelio y de Ángela (cuando aún los podía visitar) observé que trabajan con las mismas tarjetas de cobro en cartulina azul que usa Alex (*imagen 1*) para sistematizar las cuotas de sus clientes. Aunque estas tarjetas se venden para las personas que fían mercancías, se han popularizado porque son los prestamistas de dinero quienes las usan más asiduamente. Vale la pena mostrar *la imagen 2*: el *pantallazo* de la constancia del pago de una cuota, que le envía por Whatsapp un deudor al prestador (a quien intenté entrevistar, pero se negó). La imagen corresponde a dos recibos electrónicos de un gota a gota. Sus cobradores usan una máquina portable para llevar su contabilidad y dar constancia a sus clientes cuando pagan. Este recibo fue una novedad para mí, dado el nivel de detalle que arroja este documento: fecha, hora, número de crédito, valor abonado, número de cuotas, cuotas atrasadas, forma de pago (que para ambos casos es semanal), nombre del cliente, identificación, codeudor en caso de tenerlo. Supe que esta

⁵⁶ Un vendedor de cacharro en Colombia se dedica a comercializar variedades que van desde vestuario a electrodomésticos, por lo general, se usa el fiado como mecanismo de financiación, la periodicidad de pago de las cuotas se establece entre vendedor y cliente (puede tener amortizaciones diarias, semanales, quincenales).

sistematización es para evitar que los cobradores se roben el dinero de las cuotas. Puede ocurrir que el recolector del dinero, aunque recoja el valor pactado para amortizar la deuda, no registre en las tarjetas ese pago, por supuesto, esto lo efectúa intencionalmente para quedarse con el dinero. Muchas veces ocurre que el cliente no cae en cuenta que terminó pagando más por su deuda, o simplemente no reclama, porque es su palabra contra la del cobrador, lo que puede llegar a ser peligroso.

Imagen 3 Recibo electrónico de gota a gota



Fuente: archivo personal

4.2.5 Diferencias entre gota a gotas

Conservando el anonimato de ambos, le conté a Alex del negocio de Milton y viceversa. Alex me increpó por haber entrevistado a una persona como Milton, porque está involucrado en un mundo peligroso y hostil. Aunque están en el mismo negocio, Alex piensa que está en un “*camino de luz*”, porque no es su intención hacerle daño a nadie. Se acoge a la parábola de los talentos que está en la Biblia cristiana: “debías haber dado mi dinero a los banqueros, y al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses” (Evangelio de Mateo 25: 27). Alex no aspira a enriquecerse, solo a ganar un poco, siendo el “*banquero*” de sus clientes.

En opinión de Milton, Alex no es “*acosón*”, se refiere a que no oprime a sus deudores. Además piensa que: “*debe prestar semanal, porque no sirve para cobrar diario*”. Si bien para Milton las ciudades “*tienen dueño*”, Alex puede ser gota a gota en Palmira porque su negocio es minúsculo. Incluso prestamistas pequeños como Alex, pueden ser beneficiosos para negocios más grandes, porque pueden vender su cartera voluntariamente a un precio bajo para que un gota a gota con más capital, acapare ese mercado:

Porque es una cosa muy mínima, no es competencia, entonces mejor que haya una persona de esas, porque cuando él se quiebre, él mismo va y busca: “le vendo esa cartera de 30 millones (\$6.667 USD) en 5 (\$1.111 USD)”, le doy los 5 (\$1.111 USD), ¿Cuáles son sus clientes? voy y les cobro. Porque es una cosa minúscula. Es que él presta muy poquitico, si él llega a prestar de 500 (\$111 USD) o de millón (\$222 USD), lo empiezan a intersectar y a exigirle [dinero por su negocio]. Él no tiene esquema de cobradores. El negocio grande lo manejan las oficinas, pueden ser 4.000 o 5.000 millones (\$888.889 USD o \$1.111.111 USD).

A menudo, las formas de pago que se ofrecen en estos esquemas de préstamos informales son iguales, la dinámica general es que cada 100 mil pesos (\$22 USD), se pagan 20 mil (\$4.4 USD) cada seis semanas, algunos prestamistas manejan montos más altos en sus préstamos, pero usan mecanismos coercitivos, como la violencia para cobrar, mientras que otros prestan poco y en caso de que el cliente no quiera pagar o se esconda de su acreedor, la pérdida no sea mucha.

Muchos emplean estrategias para que la gente se “*antoje*” de dinero y continúe con los créditos. En el caso de Alex, cuando un cliente le da su última cuota, le muestra los fajos de dinero, para que como en un escaparate de una tienda, el deudor diga: “*sí, déjeme plata, que no quiero quedar pelado*”. Milton y Diego también ha percibido que solo el hecho de mostrar dinero, despierta en mujeres o en amigos oportunistas, la ilusión de acompañarse con el que ostenta la propiedad de ese dinero, así no les den nada.

Por su parte, Alex, Milton y Diego coinciden en que, en vez de estar pagando una cuota, los deudores podrían ahorrar. Milton se atreve a decir que el pedir préstamos gota a gota es un vicio:

Sí, con uno le paga al otro, es que eso es un vicio, se adquiere un vicio, es una cosa adictiva, hay personas que tienen buenos restaurantes, buenas licorerías y también cogen ese vicio, ellos pueden pagar 40, 50, 100 mil pesos (\$8.9, \$11, \$22 USD) diarios. Es una cosa psicológica, la gente así no necesite, ahí mismo cuenta con el gota a gota para un paseo, para salir con una amiga, para cualquier cosa.

Alex ha decidido trabajar solo, por el riesgo de ser traicionado. De una de sus clientes, que es empleada en el departamento de investigación de la fiscalía colombiana, supo que un cobrador asesinó a su *patrón* por quedarse con todo el dinero. En cambio, para Milton y Diego, tener cobradores es necesario por la envergadura de sus transacciones, así esto abarque riesgos.

Todos coinciden en que los préstamos son rotativos, es escaso el deudor que no los vuelve a usar. La opinión generalizada sobre los bancos “*es que piden mucha cosa*”, entre las que se encuentran: pruebas de solvencia, trámites burocráticos o sencillamente por la poca inmediatez de la disponibilidad del capital. Ellos concluyen que si la gente cumpliera estos requisitos tan exigentes, es porque no tendría necesidad de solicitar créditos.

4.3 A modo de conclusión

Este capítulo intenta mostrar cómo son las dinámicas de los intermediarios formales y los acreedores informales. Se pueden resaltar aspectos tales como, que existen relaciones de poder desiguales en ambas estructuras de préstamos, una de las que más resalta en los mediadores de las instituciones financieras es su insistencia en que el problema de

morosidad se debe a la escasez de educación financiera. Este analfabetismo supone una incapacidad para utilizar los servicios financieros, lo que desde la antropología social se busca exponer es que los deudores simplemente utilizan otros marcos de cálculo (Villarreal 2010; Guérin 2012). Es necesario considerar que las personas no buscan maximizar solo el bienestar material sino también preservar, mantener o fortalecer la identidad, el estatus y los lazos sociales (Guérin 2012: 19). En otra vertiente, se levanta la opinión de que se han modificado la escala de valores de la sociedad, pues algunos deudores optan por no pagar sus deudas, infringiendo ciertos códigos morales y sometiéndose a las consecuencias que esto puede acarrear.

Muchos de estos intermediarios establecen una jerarquía de diferenciación con sus clientes. En sus narraciones hacen críticas vehementes a los destinos de sus créditos y a la forma cómo ellos se ven involucrados en ciclos de sobreendeudamientos. De ahí que, se puede entender que tienden a culpabilizar las personas, desconociendo las causas estructurales de pobreza que los puede haber arrinconado a una situación de insolvencia. Cabe señalar que, el asesor de microcrédito está entrenado para mantener más cercanía con los prestatarios, en un esfuerzo de trabajo relacional para alcanzar los objetivos de recobro y aumento de nuevos desembolsos (Bandelj 2015; Benítez 2019; Crucifix 2019).

Del otro lado se encuentran los prestamistas informales. En esta ocasión concentré esfuerzos para entrevistar y observar a los gota a gotas, ya que en los diálogos con los deudores aparecían con frecuencia como fuente de dinero. Algunos aspectos que pueden destacarse son: tienen esquemas de costos y temporalidades definidos de manera uniforme —el gota a gota de Palmira cobra el mismo interés y otorga el mismo plazo que el que se encuentra en Cali o en el Eje Cafetero—. Para los acreedores informales pueden existir sanciones en la comunidad donde ejercen sus actividades de préstamos, de ahí que existen gota a gotas que cobran pacíficamente sus cuotas y otros recurren a prácticas violentas, no solo para sancionar al deudor, sino para que sirva de ejemplo para que otros prestatarios no caigan en morosidad. Empiezan con desembolsos de poco monto, para que en caso de que el deudor se escape con el dinero, la pérdida no sea mucha. Otros deciden hacer préstamos de cifras más altas de dinero, hecho que presiona para usar amenazas y violencia en caso que el prestatario incumpla. Algunos gota a gota deciden trabajar solos para tener el control

sobre las decisiones que toman con sus clientes y con el negocio en general. Por último, todos estos prestamistas informales reconocen que las personas recurren a ellos por la difícil coyuntura económica por la que atraviesa el país, aunque también lanzan fuertes críticas a las personas consumistas y a las que adquirieron el *vicio* de pedir prestado.

Capítulo 5. Análisis

En este capítulo se harán los correspondientes abordajes del trabajo de campo concentrando el análisis en procesos sociales, culturales, emocionales y simbólicos que están involucrados en las relaciones de deuda. Por consiguiente, se intenta brindar una reflexión que consigne los elementos empíricos estilizados, en el sentido de que muestren componentes centrales del argumento, y luego, se los empalme con conceptos de orden teórico, articulando los hallazgos con las nociones de reproducción social, confianza (en relación con los conceptos de *entrustment*, *embeddednes*, *social collateral*) y moralidad.

La organización de este acápite comprenderá en primer lugar las distintas prácticas de los deudores. De ellos se pueden extraer un acervo de datos que fueron el producto de la observación etnográfica (algo que no fue posible con los acreedores). El desarrollo de esta primera parte incluirá las relaciones del endeudamiento con: el consumo de elementos básicos y simbólicos, la reproducción social, las circunstancias individuales o interpersonales que intervienen en las decisiones de endeudamiento, su relación con las condiciones de (in)estabilidad laboral de los deudores, el acceso al crédito por vías formales e informales y la presencia de sobreendeudamiento o no.

Posteriormente, el análisis se concentrará en los acreedores. Para iniciar la reflexión, se abordarán las dinámicas que caracterizan a los mediadores del sector formal y las relaciones de poder que surgen en torno a los juicios que emiten sobre los prestatarios, en particular, sobre la carencia de educación financiera, que según ellos es la causante de la moratoria en los pagos crediticios. Luego, los acreedores informales son expuestos a través de las disimiles prácticas de los gota a gota y cómo ellos también emiten juicios morales sobre sus clientes o sobre las personas endeudadas en general.

Es necesario señalar que algunos fenómenos empíricos van a abordarse desde distintos aspectos teóricos, todo este entramado ha sido tratado cuidadosamente, para ofrecer algunos hallazgos antropológicos interesantes.

5.1 Las distintas prácticas entre deudores

Como punto de partida, es pertinente mencionar que esta investigación inició con el trabajo que realicé en la maestría en sociología (Palomino-Martínez, 2019), ahí traté de aproximarme a encontrar algunas transformaciones sociales que ocurren por el endeudamiento. Con la reconstrucción de tres relatos de vida de personas que se pueden ubicar en clase media precarizada y que usan de manera regular la deuda, pude establecer siete pautas en el comportamiento hacia las deudas: a) el sobreendeudamiento como práctica recurrente; b) la expansión del consumo gracias al crédito; c) el aprendizaje del uso del dinero; d) la informalidad omnipresente en estos hogares; e) las estrategias para sobrellevar la pesada carga de las deudas; f) la experiencia y el conocimiento sobre el sistema financiero; g) la ayuda familiar y las contraprestaciones que implican estas relaciones. Adicionalmente, estos casos pudieron revelar algunas transformaciones sociales que se desencadenan con el endeudamiento (Ver figura 3). El primer cambio es el endeudamiento como un dispositivo que permite incrementar el consumo. Una segunda transformación es el endeudamiento como herramienta para fortalecer las relaciones sociales dado su potencial para igualar el consumo con nuestras relaciones más próximas. En tercer lugar, la experiencia y el conocimiento en el universo crediticio se tornan más precisos con el tiempo, lo que permite sortear de mejor manera desaciertos pasados y en algunos deudores puede crear cierto disciplinamiento para el cumplimiento de sus compromisos financieros.

Figura 2 Transformaciones detectadas por el endeudamiento



Fuente: elaboración propia 2019

Ahora el trabajo empírico incluye más historias de vida. Esta vez, además de los deudores ya mencionados, incluí a sus parejas, con las que conviven e incluí a tres hogares más que se sumaron a relatar sus vidas endeudadas. Para emprender este análisis usaré unos rasgos generales sobre estos seis hogares.

5.1.1 El papel del endeudamiento para la satisfacción de necesidades básicas y las prácticas de consumo con efectos más simbólicos

En principio, la postura socio-antropológica reflexiona que los gastos no solo se vinculan a la condición económica de las personas, sino que también se sujetan a consideraciones “sociales, culturales y éticas” (Villarreal 2010: 403). Incluso cada construcción cultural puede tener puntos de vista disimiles frente a los gastos, por ejemplo, destinar una proporción mínima de los ingresos a determinados artículos puede estar relacionado con la prudencia, mientras que en otras culturas se puede juzgar como mezquindad. En cambio, ostentar un consumo alto puede ser asociado a la generosidad, mientras que este mismo comportamiento en otra parte, puede ser calificado como irresponsable o derrochador (Douglas & Isherwood 1979: 42). De acuerdo a este marco, los hogares de esta investigación hacen sus propios juicios sobre los destinos de sus gastos, lo que se verá plasmado en adelante es una aproximación a lo que ellos piensan y sienten, utilizando como instrumentos las observaciones de su cotidianidad.

La posesión de ciertos bienes puede estar relacionada con la satisfacción de necesidades básicas, pero también puede asociarse a la adquisición de elementos simbólicos y de estatus que en ciertos contextos pueden aportar una mejor posición social. Jan De Vries (2008) nos brinda pistas sobre las formas que adquiere el consumo. Apunta que pueden identificarse dos tipologías esenciales: el consumo para aumentar la comodidad social y el consumo para obtener respetabilidad. El primero, se origina a partir de la teoría de Tibor Scitovsky sobre el consumo para incrementar la felicidad personal (De Vries 2008: 22).

En segundo lugar, el consumo para lograr respeto se inspira en el consumo conspicuo de Thorstein Veblen (2004 [1899]) quien refiere que la adquisición de bienes prescindibles obedece a la búsqueda de estatus, poder y a la construcción de identidad. En correspondencia con este argumento, las personas analizadas en esta investigación pueden utilizar los bienes que adquieren como indicador de identidades colectivas compartidas o como signos de individualidad (Zelizer 2011a: 258). Estas particularidades desembocan en que el contacto con los bienes de lujo y los niveles de vida más elevados, conllevan al deseo de aumentar la propiedad de este tipo de artículos (De Vries 2008: 22). Estos bienes

catalogados como de alta calidad persiguen el propósito de evidenciar jerarquía social (Douglas & Isherwood 1979: 135). De ahí que, el consumo no solo depende de los propios ingresos, sino de los ingresos de los demás (De Vries 2008: 22). Por todo este argumento, la idea de tener más y mejores cosas se correlaciona en gran medida con la comunidad donde estos hogares conviven, ya sea la vecindad, la empresa o los lugares donde trabajan, otros miembros de la familia, los amigos o incluso las plataformas de redes sociales pueden ejercer una fuerte influencia para el consumo de determinadas prendas de vestir, artículos tecnológicos (computadores, móviles, tabletas, etc.), asistir a un gimnasio, inversiones de esparcimiento (paseos, viajes, restaurantes). En mis observaciones he presenciado como cada uno de estos elementos se incorpora de manera casi que obligatoria en su ritmo de gastos.

En línea con este argumento, Akos Rona-Tas & Alya Guseva (2018) exponen que existen bienes posicionales que están inscritos en un consumo competitivo. Las familias se esfuerzan por poseer casas o autos mejores. Pero esto no es simplemente por el nuevo consumismo, sino por el temor a quedarse atrás; tampoco se reduce a un consumo aspiracional, sino a un consumo defensivo (2018: 4), en el sentido de esforzarse por superar a los demás.

Para Pierre Bourdieu (1983; 1998) el consumo se ve mediado por la clase social objetiva a la que pertenece el individuo y por un conjunto de disposiciones que se manifiestan en propiedades sociales o *habitus* (1983: 352), este último hace parte de los tres contornos de referencia del espacio del consumo, que, junto con la clase social, el marco estructural y simbólico (estilos de vida) establecen las diferencias en los gustos y consumos (Bourdieu 1983: 352; Fernández y Heikkilä 2011: 586; Oliveros 2020: 41), de ahí que las desigualdades sociales y las estrategias de distinción se puedan expresar en función de la posición social que ostenta el individuo. De acuerdo a esto, la mayoría de los hogares entrevistados crecieron en familias donde existían carencias hasta en los bienes básicos, como la alimentación. Muchos de ellos se propusieron cambiar el curso de esta tendencia cuando conformaron sus propios hogares, así pudieron crear estilos de vida que se distanciaran de sus hogares de procedencia. A pesar de sus esfuerzos, la movilidad social

ascendente no ha sido un hecho, lo que si puede constatarse es que muchas de las comodidades que hoy disfrutan han sido gracias al crédito/deuda.

Cabe reconocer que estamos expuestos hoy al acceso a bienes y servicios de forma expedita, esto presiona a considerar prácticas económicas particulares que, en primer lugar, puede entenderse como una forma de resignificar el destino y la forma cómo es clasificado el dinero por los miembros del hogar (Zelizer, 2011a) y, en segundo lugar, subyace un entramado social que impulsa para que la deuda sea la vía para mejorar sus posesiones en una dinámica competitiva (Langley 2008; Soedeberg 2014). De acuerdo a esto, la posesión de ciertos artículos se encuadra en lo que se reconoce en una “vida normal” o una “vida feliz”:

La “vida normal” es la de los consumidores, siempre preocupados por elegir entre la gran variedad de oportunidades, sensaciones placenteras y ricas experiencias que el mundo les ofrece. Ser pobre significa estar excluido de lo que se considera una “vida normal”; es no estar a la altura de los demás. Una “vida feliz” es aquella en la que todas las oportunidades se aprovechan, dejando pasar muy pocas o ninguna (Bauman 2003: 64).

Este atributo de bienestar personal o familiar puede observarse como un sistema subjetivo de necesidades de diferenciación, de prestigio, de inversión (Baudrillard, 1969: 74), esto responde a los deseos de obtener bienes, así esto conlleve al uso del crédito formal o informal. En los hogares entrevistados parecería que los usos que le dan a sus créditos van orientados a elementos visibles o notorios que son objeto de una relación de dependencia con la deuda, pues están enmarcados en una asignación de deseo muy fuerte que, en lugar de verse satisfecho una vez se posee el artículo anhelado, se renueva permanentemente cuando se crea la necesidad de comprar algo nuevo, es decir, novedoso para la familia y renovado en su diseño y tecnología.

Zygmunt Bauman (2007) especifica que una de las características de la sociedad de consumo es la elevación de la novedad y el rechazo a la rutina. Los mercados logran que los consumidores degraden cualquier conducta rutinaria, monótona o repetitiva, considerándola intolerable y con esto se da paso al arraigo de nuevas costumbres (2007: 175). Todo esto se inscribe en la definición más connotada de Bauman (2003; 2007): *la sociedad líquida*, donde el tiempo carece de elementos cohesivos y de continuidad (2007:

45). Por todo esto, las prácticas de las personas se transforman antes de consolidarse en hábitos, “[...] es decir, que una práctica estatutaria desarrollada por los padres tiene pocas posibilidades de ser experimentada por los hijos” (Oliveros 2020: 49). Aunque la práctica económica del endeudamiento ha prevalecido de padres a hijos en algunos de mis informantes. Aunque algunos son austeros, otros toman decisiones de compra que en vez de desahogarlos financieramente, los involucran más en un círculo vicioso crediticio. Razón por la que se convierten en clientes encomiados para las entidades financieras, debido al flujo constante de desembolsos que realiza. Son el tipo de deudor “revólver” (Ross 2014), aquellos que no pueden llegar a fin de mes con sus ingresos corrientes y pagan el mínimo mensual de sus créditos, junto con algún recargo por pagos atrasados.

Las personas necesitan las mercancías para comunicarse, para dar sentido a su vida y para no percibirse excluidos del conjunto de personas que conforman su clase social (Douglas & Isherwood 1979: 111), las situaciones de precariedad que experimentan se interpone a sus aspiraciones. Sin embargo, tratan de optimizar sus ajustados presupuestos, visitando varios lugares para localizar los costos más bajos de los productos de su canasta familiar, esperan hasta las temporadas de descuento para proveerse de calzado o vestuario. En ocasiones, las mujeres que manejan el presupuesto de alimentos inflan algunos precios para que se les asigne más dinero o si recurren al fiado, incrementan el valor del saldo total adeudado en la tienda vecina para que les quede un excedente (Villarreal 2000). En el caso de recurrir a sus familiares en mejores condiciones económicas muchas veces reciben regalos en vez de préstamos (Villarreal 2004) con el fin de desanimar futuras peticiones.

Aquí, vale la pena traer a discusión los tres aspectos incorporados a la reproducción social: la reproducción biológica, la reproducción y socialización de la fuerza laboral, y la reproducción de las necesidades de aprovisionamiento y cuidado (Roberts 2013:10; Federici 2018; Federici et al. 2021), esta última vertiente es la que está más comprometida con el tema de esta investigación, dado que muchas de las deudas que adquieren la mayoría de mis entrevistados son para los gastos que contribuyen al abastecimiento de las cosas necesarias para la producción y la reproducción de un hogar.

En correspondencia con esto, Bourdieu (1998) ha mostrado interés en la reproducción social de determinadas clases económicas, que mediante prácticas particulares de consumo

pueden enclasarse en un grupo que comparte relaciones de producción similares. Las relaciones sociales que se crean y se perpetúan alrededor del acceso a los recursos mercantilizados o no, incluyendo las actividades de aprovisionamiento y distribución de los recursos dentro de los hogares, hace parte del abordaje de la reproducción social y el consumo (Narotzky 2004: 108; Narotzky 2007b: 23). Esta perspectiva debe considerar las distintas vías de aprovisionamiento –entre ellas el crédito/deuda– que ayudan a reproducir estructuras sociales específicas (Narotzky 2007b: 36).

Es de reconocer que el crédito ha permitido que los individuos y sus familias hayan podido homogeneizar el acceso a bienes materiales a pesar de la profunda desigualdad en la distribución de los ingresos. De forma que “el crédito es visto como una herramienta de integración social a lo que se percibe como sociedad de consumo” (Marambio-Tapia 2018: 89). En el pasado algunos bienes o servicios eran inalcanzables –los viajes vacacionales, tener automóvil, el vestuario actualizado–, hoy son casi una imposición social. No acceder a bienes para una “vida normal” significa estar excluido (Bauman 2003: 64; Villarreal 2010: 403), sin embargo, el crédito/deuda se presenta como la opción para salvar la brecha entre ingresos y gastos (Guérin et. al 2014: 6; Saiag 2020:96).

En este sentido, el crédito/deuda “ya sea para mejorar condiciones materiales, para realizar pequeños emprendimientos, para estudiar, para mejorar la apariencia personal o del hogar, o para comprar un lugar para vivir” (Marambio-Tapia 2018: 89), puede percibirse al lado de la reproducción ampliada de la vida; ya que a través de este dispositivo es posible acceder a recursos para cumplir los deseos de los individuos, aumentar la calidad de vida y contribuir a la seguridad personal, la convivencia y el nivel básico de satisfacción que debería estar disponible para todo ciudadano (Coraggio 2007: 166). Lo que puede apreciarse como vivir mejor y crear oportunidades para la siguiente generación. Estos argumentos dan pie para tratar la cuestión del endeudamiento y la reproducción social con más detalle en siguiente acápite.

5.1.2 Reproducción social y endeudamiento

De los casos de esta investigación hay varios escenarios para reflexionar: el sentido que los sujetos pueden asignar al hecho de acceder o ser usuarios de crédito/deuda y la

conformación de redes que soportan directa o indirectamente el compromiso adquirido por el deudor.

El tomar dinero del presupuesto de alimentos para satisfacer consumos individuales es una práctica particular de la economía doméstica que, termina ajustándose a la decisión de tomar una proporción de dinero como una especie de pago merecido por las labores del hogar. Subyace la idea de que el trabajo del hogar es el menos valorado y, que debería ser reconocido con mayor equilibrio (Federici 2018; Cavallero y Gago 2019; Luzzi 2022). Se trata de una imagen de mucha circulación en torno a las tareas del hogar: mal pagadas y exigentes sobremanera. Y si son mal pagadas y no son reconocidas en toda su dimensión, interpela la consigna de apropiarse de una remuneración (quizá no suficiente) a cambio de su trabajo. Quizá este hábito puede estar repercutiendo en que las deudas del hogar estén en constante crecimiento. Materializado de esa manera, el crédito cumple la función social de la retribución por una tarea invisibilizada.

La mayoría [de mujeres] vive ahora en un estado crónico de inseguridad económica, con más preocupación cotidiana que los hombres respecto al dinero y la supervivencia, trabajando más que antes, también de modo no remunerado, para reducir el uso y los costos de transporte, para encontrar los negocios más baratos y aprovechar ofertas, para estirar la vida útil de la ropa o comercializar lo que poseen. Sin dudas, la vida se convirtió para muchas mujeres en un ciclo ininterrumpido de trabajo, sin tiempo para descansar y recuperarse o para dedicarse a actividades más creativas (Federici et. al, 2021: 26).

Vale la pena señalar aquí una relación entre el endeudamiento y la reproducción de las necesidades de aprovisionamiento y cuidado (Roberts 2013:10; Federici 2018; Federici et al. 2021), esta última enmarcada en una desigualdad en la distribución de las tareas del hogar, que para esta investigación es una constante en común para la mayoría de las entrevistadas, solo una ha logrado una distribución igualitaria en las tareas del hogar.

En la distribución diferencial de las actividades del hogar, podemos ver que hay una deuda con las mujeres, quienes “han emprendido una ardua lucha para preservar formas de sustentación” (Federici 2018: 93). Estudios recientes (Guérin et. al 2023) han detectado el trabajo invisible que realizan las mujeres para gestionar las deudas en función de la reproducción social de los hogares (2023: 88). Precisamente, si los hogares que hacen parte

de esta investigación contabilizaran la justa remuneración que merecen las mujeres, que doblan esfuerzos para cuidar de sus familias, probablemente el endeudamiento de estos sería más elevado. En la siguiente tabla he descrito cómo es la remuneración y distribución de las tareas del hogar.

Tabla 4 Resumen remuneración de las tareas del hogar

Hogar/ Mujer	Distribución de las tareas del hogar	Alguna recompensa por las tareas del hogar	Observación
Leidy	Desigual	Si. Ella se apropia de una parte del presupuesto en alimentos para usar ese dinero en otros destinos.	No es titular de créditos de consumo. Carlos, su esposo, es el responsable de los gastos del hogar, incluidos los créditos.
Diana	Desigual	Si. Mario se encarga de mayor parte de los gastos del hogar, el dinero que ella gana solo es usado esporádicamente, cuando a Mario no le alcanzan sus ingresos.	Aunque ella se encarga de todas las labores domésticas. Diana tiene un buen hábito de ahorro, gracias a que las ganancias de su negocio son para ella.
Ana	Desigual	No, además de las labores domésticas, Ana paga la mitad de los gastos del hogar y es titular de todos los créditos del hogar.	Fabio tiene la responsabilidad de comprar los alimentos, pero no cocina, ni hace labores de limpieza con frecuencia. No puede ser titular de sus créditos porque está en reportado en las centrales de riesgo.
Fabiola	Desigual	No, su pareja no puede darle una cuota de manutención, argumenta que su sueldo está embargado.	No convive con su pareja. Las actividades del hogar recaen sobre ella cuando su novio la visita.
Madre de David	Desigual	No. Su hogar materno lo subsidia	Vive en su hogar materno y no tiene responsabilidades con las tareas domésticas. Aporte económico bajo.
Martha	Igual	No aplica	Labores domésticas llevadas a cabo por Alejandro, cuando no está en su empleo.

Fuente: elaboración propia con datos de entrevistas

Todo lo dicho hasta ahora se enmarca en una corriente investigativa que señala que las deudas, incluidos los créditos hipotecarios, se usan para financiar la reproducción social de los hogares (Roberts 2013; Federici 2018; Federici et al. 2021), denominando a este proceso la *financiarización de la reproducción social* o *colonización financiera de la reproducción social* (Federici et al. 2021: 12). Esta corriente señala la dependencia de la deuda para sostener la economía cotidiana de poblaciones empobrecidas y precarizadas.

De modo que el acceso permanente a los recursos que se necesitan para vivir se ve amenazado de forma incesante por las mismas fuerzas del mercado, dando lugar a *la precariedad generalizada de la vida* (Pérez-Orozco 2014). Esta inseguridad ubicua en la cotidianidad financiera de los hogares afecta la capacidad o la posibilidad de acceder a un proceso de movilidad social ascendente. Este asunto implica un alto contenido de género, por cuanto las mujeres siguen asumiendo una parte desproporcionada de los costos, tanto en tiempo, como en dinero, de la reproducción social (Roberts 2013). Sobre las mujeres recae la responsabilidad de cuidado de los niños y adultos mayores, lo que reduce su capacidad de generar ingresos en un empleo fuera de casa. De hecho, ellas se convierten en las responsables de administrar las carencias (Villarreal 2010: 405). A razón de esta realidad, muchos hogares en precariedad tienden a acumular deudas para mantener los niveles de vida (Roberts 2013:10). Sin embargo, muchas mujeres logran obtener ingresos propios, ser consumidoras activas y tomar decisiones financieras por otros miembros de su familia. Esto las transforma en un agente económico visible para el sector bancario, mientras persiste la invisibilización de su rol como gestora de los bienes y servicios financieros del hogar (Schuster 2014; Allon 2014; Luzzi 2022: 34; Guérin et. al 2023). Fiona Allon (2014) denomina *la feminización contemporánea de las finanzas* al papel central de las mujeres en esta área, quienes también absorben la responsabilidad de provisión de bienestar para sus seres cercanos en un momento en que las estructuras de derecho se están erosionando (2014:14). Las políticas de austeridad desencadenadas por las crisis fiscales de los Estados trasladan riesgos sociales a los hogares y en mayor medida a las mujeres (Allon 2014: 13), con esto la mercantilización de los servicios médicos, los medios de transporte y la educación, son algunos de los derechos sociales a los cuales se debe acceder a través de la deuda (Roberts 2013: 10; Allon, 2014: 13; Lapavitsas 2016: 409; Zaloom 2019; Federici et. al 2021: 66), esto ha desencadenado una crisis de la reproducción social que implica, entre otras alternativas, adquirir nuevos créditos que disputan la propiedad del tiempo futuro (Federici et. al 2021: 67).

Las historias narradas en esta investigación han dado cuenta de las ocasiones frecuentes en que se han tomado empréstitos para una motocicleta que tiene la finalidad de transportarse al lugar de trabajo, o para llevar los niños a la escuela, o simplemente porque el transporte público en Palmira es deficiente, obligando a las personas a suplir su necesidad de

desplazamiento con deuda. Por su parte, fueron muy pocas las veces en que mis entrevistados me contaron que se endeudaron por una enfermedad grave de algún miembro de su familia, pero fui testigo de las veces en que estos padres cuidaron en casa las fiebres altas de sus hijos, asumiendo el costo de medicamentos (quebrantando su apretado presupuesto mensual), para no tener que recurrir a la ineficaz atención del hospital público municipal; a las prolongadas horas esperando para que el paciente sea curado por el personal médico, para al final solo recibir una fórmula para reclamar *acetaminofén* y unas recomendaciones obvias para que el paciente se recupere en casa.

En una entrevista, Silvia Federici comenta que la crisis de la reproducción social es una forma de despojo, que se manifiesta de diferentes formas en la vida cotidiana y se dirige a crear una fuerza de trabajo más dócil, a substraer medios de subsistencia y obliga a que muchas personas deban migrar a otros países para buscar mejores ingresos (Navarro y Linsalata 2019: 19). Todo lo anterior hace parte de la plataforma que constriñe a aceptar cualquier tipo de trabajo frente a la obligación de responder por las deudas preexistentes (Soederberg 2014: 63; Cavallero y Gago 2019: 16) o para mantener el ritmo de consumo “hay que mantener el empleo a toda costa, aceptando cualquier condición laboral” (Marambio-Tapia 2011: 48), por cuanto la deuda se convierte en un dispositivo eficaz de explotación laboral (Soederberg 2014; Cavallero y Gago 2019) y de expropiación de ganancias financieras (Lapavitsas 2016).

Sin ser lo suficientemente conscientes de las condiciones que socavan el bienestar de sus vidas, los protagonistas de esta investigación han experimentado los embates de la crisis de la reproducción social. Desde aceptar empleos informales bajo contrataciones que están muy por debajo de los límites legales en cuanto a salario devengado y prestaciones de Ley, hasta considerar radicarse en otro país porque en Colombia “la cosa está dura”. Ellas y ellos sin saberlo diariamente enfrentan una lucha contra las dificultades que les representan la falta de oportunidades y la responsabilidad de vivir “una vida que vale la pena ser vivida” (Narotzky y Besnier 2014), así esto implique recurrir al endeudamiento. El crédito/deuda, ya sea con una institución financiera formal o a través de las relaciones cercanas –con la familia, vecinos, amistades–, provee las condiciones temporales para esperar “dentro del crédito” (Han 2011; 2012), mientras se llevan a cabo malabarismos (Guérin et. al 2014a)

para sortear estas temporalidades entre varios prestamistas, y para que los desembolsos lleguen a cada acreedor puntualmente.

Practicar malabarismos contempla tomar decisiones; optar por estrategias encaminadas a “multiplicar y diversificar las relaciones sociales, y fortalecer o debilitar la carga de los lazos de dependencia” (Guérin et. al 2014a: 11). Todo esto exige cultivar habilidades, capacidades, conocimientos especializados para salir adelante en el complicado mundo financiero. Uno de los mecanismos más recurridos para hacer malabarismos es la tarjeta de crédito. En varias ocasiones hacen avances con las tarjetas de otros miembros de la familia, por no contar con ahorros para sufragar inversiones o compras que exigían grandes sumas de dinero. De forma que el préstamo de tarjetas se inscribe en la función de asistencia económica que cumplen los vínculos familiares, lo que implica transacciones que se fortalecen en los lazos de confianza (Wilks, 2014: 241). Las tarjetas también son usadas para obtener descuentos en productos de la canasta familiar, en estos casos esta compra se difiere a una cuota para no pagar intereses por la financiación.

Otro malabarismo detectado con frecuencia entre las personas estudiadas en esta investigación fue el acceder al crédito a través del otro o “prestar el nombre” para la titularidad de los empréstitos. Varios autores (Han 2012; Müller 2014; Wilks 2014; Ossandón et. al 2017; Crucifix 2019; Pérez-Roa 2021) han documentado que ésta estrategia se ejecuta cuando los deudores tienen las puertas cerradas de las entidades de crédito y pueden seguir obteniendo desembolsos usando la titularidad de otros miembros de su familia o amigos que están dispuestos a prestar su nombre. La motivación que puede movilizar a las redes cercanas a ser titulares de créditos para otros gira en torno a la reciprocidad y a la cuestión de la continuidad desde la perspectiva material de la reproducción social (Narotzky y Moreno 2000: 157). El hecho de que las personas comprometan su buen nombre se basa en la esperanza del comportamiento futuro de otro deudor que no va a defraudar un pacto basado en la confianza, además del cumplir el deseo de ayudar a sus congéneres que demandan reproducir las cosas necesarias para la vida.

Nuevamente, un mecanismo habitual para llevar a cabo esta práctica es la tarjeta de crédito, en principio porque las instituciones financieras han desplegado formas hábiles para la expedición de este medio de pago. Estas estrategias han permitido un fuerte incremento del

número de personas con tarjetas de crédito y, al mismo tiempo, han podido disponer de varias tarjetas de crédito bancarias o plásticos respaldados por el *retail* (Ossandón et. Al 2017; Marambio-Tapia 2011; 2018). De ahí que el préstamo de tarjetas de crédito entre amigos, vecinos o familiares (Han, 2012; Wilkis 2014; Ossandón et. Al 2017), por diversos motivos, como la morosidad o para aprovechar promociones (Ossandón et. Al 2017: 15), se torna habitual.

En Brasil se ha documentado prácticas similares con el uso de este medio de pago: Lucía Müller (2014) explica que tener tarjetas de crédito no solo contribuye al endeudamiento, sino que, a través de estos instrumentos, sus propietarios pueden convertirse en prestamistas para miembros de la familia que no tienen cuentas bancarias o tarjetas de crédito. Esto define que las posibilidades de adquirir recursos e instrumentos financieros, además de ir encaminados a cubrir necesidades y deseos propios, están condicionados por sus vínculos con el grupo familiar y los valores que comparten (Müller 2014: 21). Lo anterior muestra que, antes de generar seguridad y autonomía individual, los créditos conducen a una mayor dependencia de los individuos en el grupo familiar (Müller 2014: 29). Tal como sucede con los sujetos aquí estudiados, el endeudamiento los conecta con sus relaciones sociales, demarcando un movimiento de recursos que resignifica los espacios sociales y delimita las acciones de los individuos y sus redes cercanas. Por consiguiente, todo esto confirma que la movilización de recursos involucra decisiones atadas al dominio de las relaciones sociales, culturales y emocionales (Villarreal, 2010: 394). Así, los múltiples recursos de los que disponen las personas están inmersos en redes sociales que pueden responder y respaldar materialmente cuando sea necesario.

De otro lado, para obtener subsidios para adquirir vivienda, algunas parejas han negado su convivencia para obtener subvenciones exclusivas para madres solteras, esto disminuía el valor de entrada de sus viviendas en aproximadamente un 20% y al mismo tiempo obtener un beneficio de la tasa de interés de la hipoteca (tasa Frech⁵⁷) que abarca un descuento sobre el cobro mensual.

La mayoría de los deudores que hacen parte de esta investigación tienen su “nombre sucio” (Müller 2014) porque prestaron su nombre para un crédito para alguien más. Se resisten a

⁵⁷ Fondo de Reserva para la Estabilización de la Cartera Hipotecaria

pagar estas deudas y a limpiar su nombre para acceder al crédito con entidades financieras formales. Una característica común es que usan la informalidad como refugio frente al recobro. Otros que tienen empleos formales y pueden ser localizables para las compañías de cobranza, emplean estrategias para evadirse ante el pago de estas acreencias: cambia de número de teléfono frecuentemente, ignora los correos electrónicos de los cobradores y traslada los activos a nombre de su pareja para no tener nada para embargar en caso de un proceso judicial.

5.1.3 Aspiraciones individuales y obligaciones interpersonales

Para algunos sujetos de esta investigación el destino del consumo coadyuva a afianzar las relaciones con sus redes cercanas, puesto que poseer mercancías se relaciona con la necesidad de ser incluido al lado de otros consumidores (Douglas & Isherwood, 1979:179). Sumado a que algunos consumos pueden suscribirse a la categoría de agasajo (Miller 1999: 68) que hacen las personas como recompensa a sí mismas por el trabajo duro que realiza diariamente, sin negar su función vinculada a mantener y fortalecer las relaciones próximas.

Algunos de los hogares estudiados aunque pasan por dificultades económicas, no se rinden en el objetivo de satisfacer las peticiones de sus hijos (compra de vestuario, celulares modernos, viáticos para ir a competencias, tiquetes terrestres o aéreos), para esto buscan donaciones entre allegados y desconocidos, hacen rifas⁵⁸, se endeudan y, en ocasiones extremas, dejan de pagar otras cuentas o reducen el presupuesto en comida. Estos altos costos asumidos para sus hijos pueden configurarse en una estrategia de movilidad social e interiorización del estatus deseado a través de una “inversión” temporal, estos padres comprenden los efectos en el futuro de este gasto en el presente (Zaloom 2019:48). La deuda se legitima más, toma fuerza y se convierte en otra de las prácticas inherentes a la conformación del proyecto de vida. En esta línea, entre los casos estudiados existe evidencia de endeudamiento para poder igualar los consumos que pueden hacer los familiares en mejor condición financiera, por ejemplo, tomar vacaciones familiares que no son cubiertas por ahorros, sino que repercuten en la postergación de pagos bancarios.

⁵⁸ Es un sorteo que se usa para recoger fondos; se venden boletos a las personas participantes y el número ganador generalmente se indexa a los resultados de las loterías.

Además que este tiempo de receso pueden ir en detrimento de los ingresos corrientes de los trabajadores cuentapropistas, pero esto es valorado por quienes efectúan estas prácticas como acciones que acercan a las relaciones más próximas.

Por su parte, los expendios relacionados con la práctica deportiva es una de las causas de un endeudamiento más individual. Tomar un crédito para ésta costumbre podría asociarse a la producción constante de un estado subjetivo de bienestar visible en el cuerpo. Para los sujetos investigados se convierte en una pasión que les hace afirmar que su cuerpo les pide entrenos frecuentes, que exigen tener los elementos para disfrutar con comodidad, al mismo tiempo, se benefician colateralmente con la disciplina de practicar una actividad física.

El cuerpo como un bien, como una posesión y a la vez como un discurso, se conforma como un objeto, e incluso como un patrimonio que se debe cuidar, por lo tanto exige más dinero. Maurizio Lazzarato (2012) sostiene que un panorama como éste permite suponer que la deuda es un espacio productor de sujetos deudores plenos de moralidad, debido a que, sin sustraerse a la esfera económica, interiorizan unas causas del crédito insertas en ese entorno social, en el que despliegan sus tradiciones y diversas actividades, como el deporte.

De esta manera, las mensualidades en el gimnasio, los repuestos de la bicicleta, la indumentaria deportiva, entre otros gastos, pasan a ser una prioridad inamovible en sus presupuestos y, si no pueden sufragarlos con sus ingresos, la recurrencia al endeudamiento es validada. Poco a poco el cuerpo humano va sumándose a la trayectoria de lo que Narotzky y Besnier (2020: 39) llaman el *desplazamiento de los campos de valor*, es decir, ciertos tipos de prioridades en la economía doméstica cuyos elementos de posesión, en buena medida, son accesibles a través de la deuda. El cuerpo emerge aquí como un condicionante de bienestar de su portador, es funcional, y es necesario. Finalmente, el estricto cuidado del cuerpo construye un posicionamiento en la comunidad de referencia. Pierre Bourdieu (1998) habla en términos de *hexis* corporal.

[...] la relación que se mantiene con el mundo social y el lugar que uno se atribuye en él nunca se declara de mejor manera que por medio del espacio y el tiempo que se siente con derecho a tomarle a los otros, y con mayor precisión, mediante el lugar que se ocupa con el cuerpo en el espacio físico, con un porte y unos gestos seguros o reservados, amplios o exigüos y con su palabra en el tiempo, por la parte del tiempo de

interacción que se apropia y por la manera, segura o agresiva, desenvuelta o inconsciente, de apropiárselo (Bourdieu 1998: 484)

Dicho de otra manera, el cuerpo humano, objeto de permanente cuidado, es un vehículo conformador de identidad. Una asociación de salud y bienestar; una imagen, además, que se refleja al exterior como un indicador de fuerza y estética. Conjugando toda esta conceptualización sobre el cuerpo se puede justificar que el hecho de endeudarse para suplir las atenciones relacionadas con el cuerpo puede movilizar un factor de cierto prestigio, ya que se valora como una pertenencia que ha costado moldear y cultivar. Lo que comporta no solamente el trabajo físico, sino también económico, y la concomitancia de esas dos realidades es la que puede explicar la decisión de tomar créditos.

5.1.4 El endeudamiento y las condiciones laborales de (in)estabilidad de las fuentes de ingresos

Más de la mitad de los empleos en Colombia son informales⁵⁹. Algunas de las causas que explican la existencia del sector informal son: la destrucción de nuevas fuentes de empleo por la innovaciones tecnológicas y, por tanto, la insuficiencia para absorber la mano de obra excedente (Lewis 1954), las normatividades salariales –que pueden implicar altos costos de despido o de contratación–, las exigencias sindicales, a esto se suma el hecho de que esta informalidad sea absolutamente funcional para la acumulación de capital. Este sector supone desventajas sustanciales: carencia de beneficios y derechos laborales básicos, inestabilidad laboral y la dificultad de pensionarse algún día con base en las contribuciones propias del trabajador.

Todas las anteriores condiciones hacen parte de los procesos de explotación laboral que obligaron a muchos a trabajadores a recurrir a “una vida financiera dedicada a resolver las insuficiencias de los salarios industriales para garantizar la reproducción de la vida” (Chena & Roig 2017: 11). Precisamente, entre mis informantes las condiciones labores aparecen una y otra vez como un factor clave de su endeudamiento. En consecuencia, varios de ellos

⁵⁹ DANE Departamento administrativo nacional de estadística (2023). Empleo informal y seguridad social.

adjudican la recurrencia al crédito a la falta de oportunidades de empleo y la inestabilidad en sus fuentes de ingreso, involucrándolos en un ciclo de deudas que nunca se saldan.

Existen casos donde la informalidad laboral es un detonante para tomar el camino de la deuda a través de prestamistas gota a gota. Esto ocurre porque la informalidad y la temporalidad de los ingresos no se sincronizan con la frecuencia de sus gastos básicos como el alquiler de la vivienda o los servicios públicos. Es un ciclo de no acabar, la precariedad los limita a seguir endeudados. A propósito de esto, las peores condiciones laborales y la inestabilidad en las fuentes ingresos se enmarca en la definición de *working poor* (González de la Rocha 2004; Soederberg 2014), que son aquellos trabajadores que, pese a encontrarse activos y obtener dinero, no ingresan lo suficiente para cubrir sus necesidades.

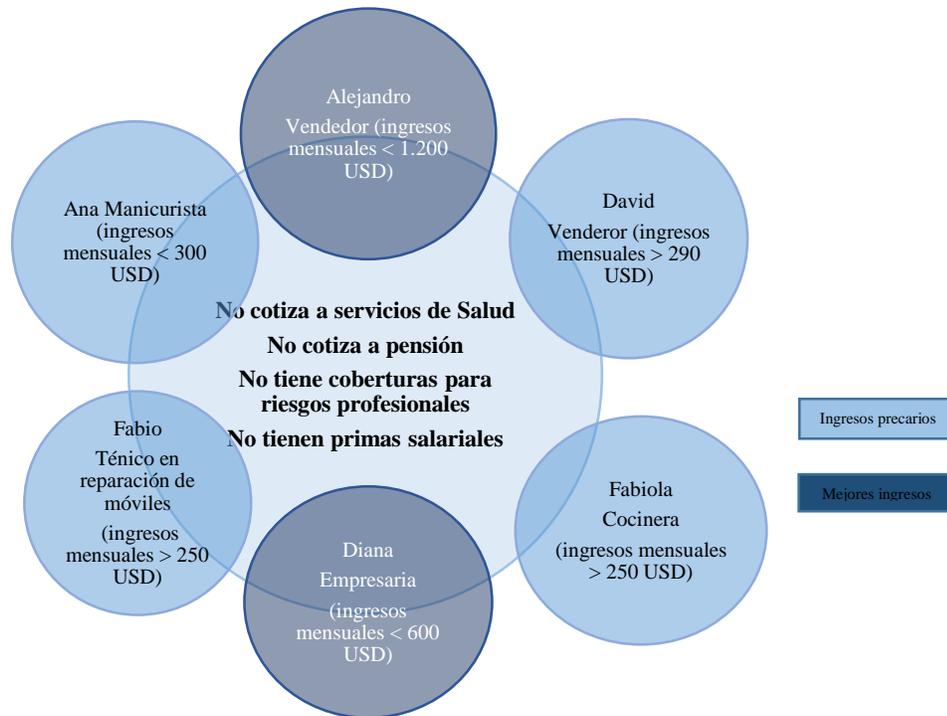
Para ponerlo en cifras; un trabajador contratado formalmente con un salario mínimo le cuesta a una empresa \$432 USD, con los descuentos aprobados por la legislación colombiana⁶⁰, este empleado obtiene mensualmente un ingreso \$290 USD. Solo tres de los sujetos estudiados tienen un empleo formal, el resto de informantes experimentan situaciones que se asocian a lo que Costas Lapavitsas denuncia como *expropiación financiera*, la cual se ha arraigado en los países del norte y el sur global desde hace varias décadas. Caracterizada principalmente por el aumento de la deuda personal (2016: 363). Esta expropiación, conlleva a la extracción sistemática de ganancias financieras a partir de los ingresos de los trabajadores – y otros estratos sociales–; quienes se encuentran en desventaja por la desigualdad en la información y las relaciones de poder (2016: 64).

En este tipo de trabajadores, el crédito opera como el elemento que salva la distancia entre ingresos y gastos. En esta categoría encontramos a una parte importante de mis informantes (Ver Gráfico 2). Cinco de un total de seis hogares, tiene un al menos un miembro en la informalidad (Alejandro, David, Fabiola, Diana, Ana y Fabio). Cabe aclarar que el hogar excluido de esta condición no se encuentra en mejor situación económica: Carlos, aunque

⁶⁰ El aporte al sistema de seguridad social en Colombia como porcentaje del salario es: en salud es 12,5 %: 8.5% lo paga el empleador y 4 % el trabajador; en pensión es 16%: 12% el empleador y 4 el empleado. Los parafiscales son de 9% y los riesgos profesionales del 0.5% en promedio, ambos corresponden al empleador. Adicionalmente, en Colombia la Ley 1788 de 2016 estipula que se pagará una prima salarial equivalente a un salario devengado, la cual será pagadera en dos partes, una en junio y otra en diciembre.

tiene un empleo formal, no obtiene ingresos suficientes para mantener el hogar. También vale elucidar que empleo informal no siempre está relacionado con ingresos bajos, pues Alejandro obtiene mensualmente altas sumas de dinero y Diana cada periodo puede obtener un salario de su negocio de comidas rápidas muy por encima del ingreso mínimo en Colombia.

Gráfico 2 Informantes con trabajo informal



Fuente: elaboración propia con datos de entrevistas

Los informantes con emprendimientos informales pasan por dificultades financieras porque sus ingresos fluctúan de una manera que no pueden prever. En poco tiempo su situación económica ha tendido a desmejorar –no siempre tienen para la cuota del crédito de vivienda, deben hacer acuerdos de pago con las compañías de servicios públicos, para lo cual han tenido que vender activos–. Las cosas se complican porque dicen que están acostumbrados a trabajar de su cuenta y no sirven para someterse a las órdenes de un jefe. Adicionalmente, evitan las deudas porque los ingresos semanales son tan inciertos, que no pueden comprometerse a cumplir con un plan de pago y arriesgarse a caer en morosidad.

Por ello, viven al día, comiendo lo que pueden pagar y postergando en el tiempo las obligaciones financieras mientras recogen el dinero para sufragarlas.

Precisamente, Susanne Soederberg (2014) intenta desentrañar cómo la creciente dependencia de los trabajadores pobres a costosas formas de dinero expedidas de forma privada es una construcción social que ha sido facilitada y reproducida por los Estados en la era neoliberal. Las personas no tienen mejor alternativa que confiar en el mercado y normalizar la dependencia del crédito para aumentar y/o reemplazar el salario digno. De forma que se facilita el entorno para la explotación laboral, al tiempo que se comprometen las futuras ganancias de los trabajadores. En este mismo sentido, Maurizio Lazzarato (2011) expone que el “ciudadano – deudor” reemplaza al “ciudadano – trabajador”. De forma que cambia la subjetividad del individuo, dado que el crédito, además de cambiar la conducta, actúa como dispositivo que tiende un puente entre los ingresos escasos y los gastos en bienes básicos y/o simbólicos.

De otro lado, otros entrevistados tienen un endeudamiento relacionado con la fragilidad de su contrato laboral, pues cuando se ausentan de sus autoempleos no obtienen ingresos, situación que no ocurre cuando se tiene una contratación formal. En estos hogares, el crédito es la manera como el sistema económico basado en crédito/deuda ha logrado crecer y consolidarse con la población de bajos ingresos, quienes son “oro en polvo” para las corporaciones que se lucran con los altos intereses o con las penalizaciones por morosidad (Soederberg 2014: 243) y, con la titulización (securitization); operación financiera que permite a los bancos revender los créditos en mercados secundarios. Con respecto al cobro excesivo de cargos financieros a las personas más vulnerables, esto ha sido posible por la desregulación de los mercados financieros, que irónicamente se ha acompañado de normatividades laborales flexibles amparadas por los Estados:

[...] el neoliberalismo ha proporcionado el paraguas bajo el que se refugió el ascenso de las finanzas. La financiarización se ha basado en la desregulación sistemática de los mercados laborales y del sistema financiero, ambas implementadas deliberadamente por el Estado. La financiarización habría sido impensable sin la intervención sistemática del Estado en la economía y esta ha ganado efectividad gracias al control ejercido sobre la moneda doméstica a través de las operaciones del banco central (Lapavitsas 2016: 228)

Sobre la connivencia del gobierno con el sistema financiero, Paul Langley (2008) expone que el gobierno neoliberal cultiva dos arquetipos de ciudadanos: el inversionista y el “trabajador-empresario”. Estos tienden a ser representados como figuras responsables, seguras de sí mismas, que aceptan el riesgo y la recompensa. Sin embargo, como trabajadores, se enfrentan a incertidumbres –en términos de contratación, carga laboral, salarios– que los vuelven vulnerables y esto probablemente minará su capacidad para desempeñar la posición de sujeto inversionista (2008:109). Se vende la idea que el mercado presenta oportunidades para las personas que desean progresar, así tengan asegurado un salario predecible, lo cual no se refleja en los hogares que protagonizan esta investigación.

5.1.5 Vías (in)formales de endeudamiento y medidas de endeudamiento o sobreendeudamiento

Los sujetos estudiados en esta investigación combinan el endeudamiento formal e informal. Todos los investigados han tenido un crédito con una entidad financiera. Un porcentaje mayoritario de los casos –David, Fabiola, Carlos (Leidy) y Fabio (Ana) – están reportados en las centrales de riesgo y actualmente no pueden pedir desembolsos en el sistema financiero, sin embargo, acceden al crédito formal a través de sus parejas o de otros familiares.

Los créditos informales son provistos por la familia o por gota a gotas. Recurren a sus familiares (principalmente aquellos que se encuentran en el extranjero) en momentos de necesidad, algunas veces con la esperanza de que les otorguen regalos en dinero o que les concedan préstamos sin intereses. Ya sea como donativo o como crédito, esta ayuda hace que los deudores devuelvan estos favores en especie: deben atender largas horas por teléfono a sus familiares que están lejos de casa, no puede negarse ante algún favor que pidan (que por lo general implica inversión de tiempo y deben suspender sus actividades laborales), servir de interlocutores para comunicarse con otros familiares. Este entramado de soporte familiar resulta muy afín con la noción de *embeddedness*, que puede explicar que las relaciones de deuda no solo se engastan en las actividades económicas, sino también en otros procesos sociales (Granovetter 1985). El crédito en este caso puede dar

cuenta de cómo se mezcla la vida social con los valores económicos (Zelizer 2011a), gracias a que la función instrumental de la deuda pasa a un segundo plano, porque una serie de relaciones íntimas protagonizan las decisiones económicas de las personas.

Una de las parejas estudiada ha contado con el apoyo económico incondicional de su familia. Desde la provisión de gastos de vivienda y alimentación hasta el dinero para la cuota inicial de su vivienda propia, son algunos de los expendios que han recibido de abuelas y madres que han invertido sus ahorros en la conformación de este hogar. Estos favores tienen contraprestaciones, sobre todo la licencia para intervenir en asuntos privados de la pareja. Pese a este grado de injerencia de los miembros de la familia, existen beneficios, por ejemplo, reciben préstamos sin costos de sus parientes mejor condición económica. Aunque esto crea otra especie de deuda, una relacionada con la gratitud.

El saldar este tipo de deudas abarca sentimientos y emociones que son inconmensurables en el interior de las relaciones sociales (Villarreal et. al 2015: 145). Este hecho pone en un lugar de privilegio a aquellos parientes que proveen las donaciones o los préstamos sin costo financiero. Esto puede establecer una relación de poder a su favor, pues con sus donaciones pueden esperar una asignación de alto valor a sus intervenciones e, implícitamente, liderar los procesos de determinaciones o acuerdos al interior del hogar. Vale la pena resaltar, además, que algunos de estos parientes proveedores son los encargados de cuidar de los niños cuando sus padres trabajan fuera de casa. Esto abarca una razón más para estar en deuda. Sin embargo, el cuidado de los nietos por parte de las abuelas es una actividad cotidiana que es evaluada como solidaria o muchas veces obligatoria (Goddard & Narotzky 2018: 192) y no tiene el suficiente reconocimiento (en términos simbólicos y materiales), lo que le da un verdadero empoderamiento a estos familiares es la capacidad de ahorrar y proveer a sus seres queridos. Lo que puede estar motivado con: “desempeñar las tareas y asumir las posiciones de poder socialmente adscritas al propio género puede ser precisamente un motivo de orgullo y de felicidad para los individuos” (Quintín, 2009: 57). Es importante resaltar que mis entrevistados en sus narraciones manifiestan su acuerdo con las intervenciones de su familia que les brinda ayuda.

En estos casos podríamos considerar que los vínculos de confianza son la piedra angular en este tipo de relaciones de deuda, que incluso puede representar un compromiso más exigente que un crédito bancario. Esta descripción guarda mucha relación con la noción de *entrustment* (Shipton 1995), que vincula la sociabilidad, la reputación y el mantenimiento de alianzas para recibir beneficios recíprocos. Además de la obligación de pagar a sus relaciones cercanas, se desarrolla un acuerdo tácito de gratitud porque facilitar dinero en un momento de necesidad es un favor que, a su vez, crea la obligación de retribuir recíprocamente en el futuro. Además, el nivel o la intensidad de la deuda depende del grado de compromiso que sienta el deudor con el acreedor y, eventualmente, de su parentesco o lazo de unión. El proveer préstamos puede llegar a ser una forma de control porque se traduce en una doble carga: la de la retribución económica y la del compromiso moral que suele tener mayor dificultad para retornar recíprocamente.

En cuanto a las vías formales para acceder a créditos, se puede decir en líneas generales que la mayoría de los individuos estudiados empezaron con tarjetas de crédito, otros empezaron pagando en el sistema de cuotas o fiado los artículos adquiridos en almacenes de electrodomésticos o concesionarios. Poco a poco, otro tipo de préstamos ha hecho parte de su repertorio de deudas –créditos hipotecarios, de consumo y microcréditos–. Por diferentes razones, cuatro de los seis hogares que participaron de esta investigación han incurrido en la cesación de pagos y de hecho al cierre de las puertas del sistema financiero. Por esto último, se torna complejo analizar si estas personas se encuentran en un endeudamiento moderado o en sobreendeudamiento. Uno de los caminos que usé para determinar si se presentaba esta condición o no, fue preguntarles a ellos y ellas para tener una perspectiva más *emic*, ya que determinar cuándo un individuo ha pasado del endeudamiento al sobreendeudamiento es una tarea compleja. Algunos investigadores (Martinez & Gaul 2011) intentaron elaborar un indicador basado en *proxies* de “endeudamiento cruzado” que involucre múltiples préstamos activos pendientes. Los *inputs* para este indicador se pueden obtener de las centrales de información que existen en Colombia. Sin embargo, hasta la fecha, no han salido a la luz informes que revelen el grado de endeudamiento de los colombianos.

Para simplificar si una persona se encuentra sobreendeudada, algunos medios de comunicación en Colombia (Finanzas Personales 2015) exponen que se puede conocer con la siguiente fórmula: Ingresos totales mensuales – Gastos fijos mensuales (x) 35%. Si el servicio de las deudas es mayor que el resultado de esta operación, se supone que un deudor está sobreendeudado. Desde la perspectiva sociológica se encuentran las siguientes dimensiones: endeudamiento sostenible y vulnerable (Marambio-Tapia 2011) y, sobreendeudamiento transitorio, pauperización y dependencia extrema (Guérin, et. al 2014) (ver tabla 2 capítulo 3).

Solo dos de los informantes reconoce estar sobreendeudados. Uno de los sujetos estudiados (Alejandro) afirma que “trabaja para sus créditos” pero tiene confianza que en el futuro quedará más libre de sus compromisos financieros. Otro caso (Fabiola) expresa que “sus deudas consumen todo su trabajo”. Por supuesto, esta percepción que tienen de ellos mismos, guarda relación con las clasificaciones que hacen los medios de comunicación y las perspectivas socio-antropológicas. Ambos se encuentran en un endeudamiento vulnerable (Marambio-Tapia 2011) porque el servicio de deuda acapara sus ingresos casi en su totalidad. Sin embargo, el primer caso se encuentra en un estado de sobreendeudamiento transitorio (Guérin, et. al 2014) por su capacidad de responder por sus obligaciones financieras, mientras el segundo caso tiene un sobreendeudamiento que pauperiza (Guérin, et. al 2014) porque su precaria situación económica obliga a adquirir nuevas deudas que se suman a las adquiridas previamente.

Por otra parte, los informantes que están reportados en las centrales de riesgo no saben a cuánto ascienden las deudas que dejaron de pagar con las entidades financieras, han tomado una postura que es una especie de negación de estas obligaciones, mientras esperan ser beneficiados por la Ley de prescripción de deudas. Cuando les pregunté si sentían que estaban sobreendeudados, todos negaron esa condición, lo cierto es que en la actualidad ellos cumplen pagando todos los créditos que adquieren con fuentes distintas al sector formal.

Por su parte, solo uno de los casos (Mario) se clasifica como una persona organizada con su dinero, esto también se debe a que su pareja participa en la administración de las finanzas del hogar. Por su buen *rating* crediticio le ofrecen más de 20 millones de pesos (\$4.444

USD) en una línea de consumo en el banco A. Esto demuestra que es un deudor poco riesgoso para las entidades financieras y por esto le ofrecen una cantidad considerable de capital para el consumo.

Ahora bien, todo este análisis puede ser cruzado con las prácticas que llevan a cabo los acreedores formales e informales. Esto da lugar a desarrollar algunas especificaciones de su actividad, precisamente en el siguiente acápite. En él, a partir de las entrevistas y observaciones realizadas, se presentan unas categorías emergentes de los discursos de los acreedores o mediadores que hicieron parte de esta pesquisa.

5.2 Las múltiples dinámicas entre acreedores

Para iniciar un diálogo que analice las actividades de prestamistas formales e informales es necesario empezar por puntualizar algunas de sus diferencias. Empezaré por las entidades constituidas bajo el amparo de la Ley colombiana. La primera diferencia es la presencia de un ente regulador para las instituciones financieras formales, mientras que los prestamistas informales no tienen ninguna supervisión. Las distintas entidades financieras están controladas por instituciones estatales como el Banco de la República de Colombia. Su función misional es proteger la economía del riesgo de impago, para esto exige que todas las instituciones financieras que colocan recursos en Colombia tienen que hacer provisión cuando los deudores incumplen total o parcialmente una deuda a su vencimiento. El Banco de la República se acompaña de otras instituciones para ejercer su función, tales como: el Ministerio de Hacienda y Crédito Público que tiene a su cargo definir, formular y ejecutar la política económica; El Poder legislativo que se encarga de elaborar, interpretar, reformar y derogar las Leyes y códigos en todos los ramos de la legislación. Por último, está la Superintendencia Financiera, para las labores de vigilancia en virtud de las políticas del Estado (Palomino-Martínez 2019).

Otra diferencia sustancial entre los prestamistas formales e informales es la existencia de las centrales de riesgo, que son fuente de consulta para todas las entidades que ofrecen servicios financieros, pues en ellas se deposita la información sobre el comportamiento histórico de los usuarios que hayan adquirido algún tipo de obligación crediticia con otras empresas.

El entramado que abraza el endeudamiento formal es bastante sólido. Esta institucionalidad, que muchas veces desconoce las realidades que experimentan los deudores, puede dar lugar, por un lado, a que aumente el desbalance de las relaciones de poder acreedor-deudor, lo que repercute en la dificultad para obtener un crédito con el sector financiero formal (Langley 2008), y, por el otro, a que: “las reglas que rigen los mecanismos formales dejen espacio para que se generen y reproduzcan los informales bajo desiguales condiciones” (Hadad 2020: 297). Esto último porque los reportes negativos sobre los deudores han hecho factible la proliferación de empresas dedicadas a los préstamos con tasas de interés muy por encima de la tasa de usura (<46% anual), sumado a que los métodos para recaudar los dineros adeudados estén ligados a las estructuras delictivas de violencia que han aquejado al país desde mediados del siglo XX.

5.2.1 Los mediadores formales de cerca

Es de aclarar que quienes acuden a los préstamos informales no siempre son personas sin empleo o con ingresos por debajo del salario mínimo vigente en el país. Uno de mis informantes –gerente de una *Fintech*– afirma que los individuos que tienen ingresos mensuales entre \$258 y \$773 USD son rechazados por las entidades bancarias más grandes y tradicionales, es decir, en estas entidades no se les adjudican fácilmente créditos por descuento de nómina o cualquier otra modalidad de préstamos de libre inversión. En cambio, son un mercado objetivo para las tarjetas de crédito con cupos bajos, para los microcréditos, para los prestamistas informales o para las *fintech*.

En las descripciones sobre la operación de la entidad, menciona que los clientes asisten en busca de *ayuda* para encontrar una solución frente al cierre de las puertas del sector financiero –la cual es una condición en ascenso entre los deudores colombianos⁶¹–, la *fintech* facilita un plan de amortización y simplemente el deudor queda a merced del nuevo acreedor.

⁶¹ “Según los resultados de un informe realizado por la Superfinanciera, la cartera vencida en consumo aumentó 56,17% con respecto a mayo de 2022, lo que evidencia que las personas han dejado de pagar sus deudas de forma cumplida”. [...] “las personas naturales se enfrentan a los costos de la inflación en su consumo cotidiano, lo que pone una disyuntiva y un aprieto al consumo, por tanto, se consume en lo básico y se postergan las obligaciones financieras” (La República 2023).

El gerente de *fintech* apunta que el deterioro del historial crediticio, en algunas ocasiones, fue el resultado de la mala conducta financiera o *economic wrongdoing* (Sabaté 2020: 106) de algunos funcionarios de entidades acreedoras que transgredieron normas morales al no informar correctamente a sus clientes –cuando estaban legalmente obligados a hacerlo– de aspectos como: fechas límites para realizar el pago, tasas de interés de mora u otros costos administrativos que incrementaban el capital adeudado.

De otra parte, con la gerente de oficina bancaria noté en su narración que la institución financiera donde labora coloca barreras de acceso, incluso para empresarios medianamente prósperos; este banco no les ofrece préstamos inmediatamente, sino que sujeta el futuro desembolso al conocimiento de los hábitos de ahorro a través de productos para este fin. Relacionado con el ahorro, el jefe de ventas zonal entrevistado habla de la dificultad que tienen sus clientes para guardar dinero de su presupuesto mensual, y así depender menos de los créditos. Aunque es un discurso poco creíble, ya que al banco le interesa más que sus clientes sigan combinando las dos prácticas, ahorrar y endeudarse, manteniendo cierta solvencia. En el caso hipotético de que los deudores logran acumular ahorros y cubrieran la totalidad de sus acreencias, sin duda se produciría una crisis para el sector financiero, por tanto, la propuesta de la educación financiera que proponen estos funcionarios va en línea con “aprender a endeudarse saludablemente” (Marambio-Tapia 2018: 92).

Este es el discurso legitimador de la educación financiera que empleados del sector financiero refrendan como un dogma que debería regir la forma en que se administra el dinero, sobre todo para personas de bajos ingresos.

Las anteriores descripciones son la antesala para emprender un análisis de las relaciones de poder detectadas entre los distintos mediadores que hicieron parte de la presente investigación.

5.2.2 Relaciones de poder entre los mediadores formales y los deudores

Todos los mediadores del sector financiero que entrevisté hacen esfuerzos por mantener relaciones cercanas con sus clientes para el logro de sus metas, lo que lleva a pensar que aplica características del trabajo relacional (Zelizer 2012; Bandelj 2015) o nuevas formas de relacionalidad al servicio de las ganancias financieras (Kar 2013), aunque también

podría ser la representación fría y racional de los analistas financieros (Benítez 2019: 107). Esta combinación paradójica se detecta cuando menciona que conoce el por qué los deudores que acuden a ellos han caído en las listas negras de las centrales de riesgo, como una especie de solidaridad y comprensión de los altos costos financieros que los han llevado a una situación de *default*. Pero es muy vehemente al juzgar que algunos de sus clientes hagan créditos para celebraciones y fiestas. Esta réplica también la efectúa al reprochar el hecho de dejar de pagar las acreencias o para afirmar que el sector financiero es un aliado que se desaprovecha, por la falta de educación financiera.

A estos intermediarios del sector financiero les endilgan la tarea de capacitar a sus clientes con lecciones sobre el manejo del dinero. Muchos de ellos opinan que estas capacitaciones no generan cambios en sus clientes, todo lo contrario, han detectado que, cada vez más, las personas que hacen parte de sus bases de datos combinan distintos tipos de créditos, formales e informales, y luego buscan préstamos que unifiquen estas deudas para desahogarse de los altos costos financieros que los agobian.

La falta de educación financiera es el argumento que usan estos agentes económicos para culpar a las personas que dejan de pagar a los bancos. No obstante, esto contrasta con las estrategias de los deudores de esta investigación para sacar adelante sus vidas; en este camino se han visto en la necesidad de caer en impago y en estas circunstancias han acumulado un conocimiento valioso para sortear la morosidad y sus consecuencias. En este punto es pertinente mostrar algunas condiciones que tácitamente practican los deudores de esta investigación, para dejar de pagar a los prestamistas formales: 1) no debe ser un crédito sobre prenda, por ejemplo, un crédito de vehículo o una hipoteca o a menos que la vivienda sea un patrimonio familiar con hijos menores para evitar el embargo. Así, los créditos de consumo (o los de libre inversión) son los que muestran más cesación de pago. 2) No debe existir fiador o codeudor, porque en ese caso la responsabilidad recae sobre el *social collateral* (Schuster 2014), lo que puede encoger los lazos de solidaridad y llevar a la desintegración de las relaciones sociales del deudor (Lofranco 2021). 3) En lo posible, el titular del crédito no debe tener un empleo formal con salario para embargar. La informalidad laboral se instituye como un refugio para los que no han podido mantener los pagos de sus obligaciones financieras.

Con todas estas estratagemas, quien incumple las acreencias, no solo se ve privado de su acceso al crédito, a su bienestar material y su seguridad, sino que también sufre una condena moral por parte de los acreedores, debido a que la culpa y el castigo todavía subyacen a las relaciones de poder entre acreedor y deudor (Langley 2008: 188). Esto da pie para apuntar que la inclusión y la educación financiera son elementos que coadyuvan a estructurar el proyecto moral del neoliberalismo (Whyte y Wiegatz 2016: 232), que no solo impacta la economía y la política, sino que transforman la sociedad y la cultura, con una moralidad que altera la identidad, los valores o las actitudes, para crear una nueva subjetividad en los agentes económicos que participan en el mercado (Whyte y Wiegatz 2016: 240). Con todo este antecedente, debe destacarse que quienes proclaman y validan la educación financiera son los agentes humanos que han mediado para que más productos financieros hagan parte de la vida cotidiana de las personas (Schuster & Kar 2021: 404). Cabe apuntar que, como en una relación diádica de poder-resistencia financiera (Langley 2008: 37), quienes según el discurso dominante deberían adquirir estos conocimientos – personas de bajos recursos– muestran rasgos de resistencia al no efectuar el pago de las obligaciones adquiridas.

Mientras se habla de la carencia de educación financiera como justificante de la cesación de pago de deudas, otros mediadores utilizan argumentos como “el cambio cultural”. Es decir, primero establece que suspender los pagos se debe a unos nuevos códigos o costumbres sociales. Al mismo tiempo, atribuyen la responsabilidad al deudor moroso: es su voluntad dejar de cumplir con los desembolsos. No da lugar a pensar que existieron otras circunstancias fuera de su control que lo llevaron a estar en esa situación de impago.

Es oportuno mencionar que otros funcionarios opinan que la mayoría de personas, inicia su incursión en el sector crediticio teniendo hábitos de pago “perversos”, porque permiten que su tren de gastos sea superior a sus ingresos y los créditos terminan “aplastando” su tranquilidad. Varios entrevistados afirmaron que las credenciales académicas no son garantía para tener una “buena” educación financiera, pues clientes que ocupan cargos ejecutivos en empresas o profesores universitarios han caído en sobreendeudamiento.

La educación financiera es la excusa que estos intermediarios del sector formal usan para juzgar las situaciones financieras precarias, ya que la pobreza no se evoca como una razón

para que las personas tengan cuotas atrasadas o pagos faltantes. De hecho, poco se indaga sobre la coyuntura socioeconómica que pueda estar pasando quien está en mora y mucho menos se explora la regulación de la industria para evitar ciertos costos que dificultan el pago de las deudas. La educación financiera se presenta como la única manera de superar todos los problemas (Guerín 2012; Guerín et. al 2014; Lazarus 2016: 4) y como un dispositivo de poder para estos intermediarios, que se circunscriben a la campaña para moralizar la pobreza (Lazarus 2016: 6), a través del discurso que señala que las personas son pobres porque quieren serlo.

De manera que el sistema financiero formal es un espacio vedado para muchos de mis informantes, principalmente porque los datos que reposan en las centrales de riesgo son desfavorecedores. No existen mecanismos que permitan que estas personas puedan acceder a créditos formales con tasas más blandas. Si no cuentan con el dinero para saldar su crédito, permanecerán excluidos del sistema financiero –al menos con su propio nombre–, lo que los convierte en un blanco fácil para los prestamistas que ofrecen el capital a altos intereses.

Adicionalmente, sobre las personas con bajos recursos se denuncia la limitación para otorgar créditos por el costo de recopilar información sobre ellas (Banerjee y Duflo, 2015). Justamente, la informalidad ubicua que afecta a los protagonistas de esta investigación no les permite salir bien librados de la *prueba social* que significa la evaluación para otorgar un crédito (Lazarus 2009). Quienes viven del día a día en Colombia se acorralan en una situación dicotómica: por un lado, cumplir con las obligaciones financieras y, por el otro, suplir lo necesario para garantizar la subsistencia. La mayoría no están dispuestos a autoinfligirse formas de austeridad o a la renuncia material en nombre de la educación financiera (Langley 2008). Lo que no da lugar a que se acumulen ahorros y mucho menos se puedan tomar decisiones de inversión, así que la aplicación de los principios de la educación financiera es un ideal que se constituye en un conjunto dudoso de promesas vacías de empoderamiento (Clarke 2015: 267), más que una disposición que tenga en consideración la realidad de las personas precarizadas.

De acuerdo a sus argumentos, los empleados bancarios ostentan una educación financiera que sus clientes no tienen, de ahí que las relaciones con ellos estén lejos de ser horizontales.

Sobre esto último, cabe aclarar que un trato más cercano se da en el marco de igualdad, cuando prestamistas y prestatarios terminan viéndose más allá de su identidad económica (Benitez 2019: 107). Este es el comportamiento que los analistas de microcrédito han incorporado con sus clientes, ya que ellos hacen esfuerzos intencionales para cultivar una relación, tratando de distanciarse con la imagen tradicional del intermediario financiero. Todo esto apunta a la aplicación de técnicas del trabajo relacional (Zelizer 2012; Bandelj 2015; Benitez 2019). A propósito, el agente comercial en una entidad de microcréditos, ha establecido lazos de cercanía con sus clientes. Me ha confiado que uno de los secretos que comparte con ellos es que sus empréstitos no son para emprendimiento, este sería un motivo más que suficiente para que la entidad deniegue el desembolso. A menudo, el destino de este dinero es para saldar otras deudas preexistentes o atender necesidades y aspiraciones de consumo de los deudores. Esta práctica del funcionario se inscribe en el *economic wrongdoing*, aunque en este caso el daño se lo proporciona a sí mismo (Sabaté 2020:106) o a los propósitos que persigue la entidad de microcrédito para la que trabaja, en tanto que se vuelve un cómplice de sus clientes y esto puede ser una razón de despido de su cargo.

Para este agente comercial, la obligación del reembolso no se forja con la firma contractual formal, sino en el conjunto de redes que soportan estas deudas (Schuster 2014; Crucifix 2019: 148). En consecuencia, para la actividad de recaudo, los empleados de entidades de microcrédito, mantienen en buenos términos el trato con sus clientes, de forma que pueda gestionar la cobranza sin violencia, manipulación o amenazas (Schuster, 2014; Deville, 2015; Benítez 2019).

Mientras que el día a día de los agentes de microcrédito consiste en convivir con sus clientes en barrios populares y en pequeños negocios, la gerente de oficina de manera espontánea dice que le gusta “untarse de pueblo” al referirse que goza trabajar “en terreno”, sin embargo, en su relato existe una contradicción, pues también declara que su estrategia para alcanzar las metas mensuales, establecidas por el corporativo, es apuntar a conservar sus clientes antiguos, con lo que se puede inferir, que considera más justificado mantener o “cuidar” a los clientes ya existentes (a los cuales alguien captó en el pasado), y menos legítimo salir a buscar clientes nuevos, aunque a que ella manifiesta su empatía por hacer

trabajo de campo. Se puede deducir, además, que en la expresión “untarse de pueblo” también puede significar que ella se identifica con las costumbres de las clases populares, pese a sus largos años inserta en la dinámica institucional financiera.

Para terminar este acápite, vale la pena resaltar que Graeber (2012) afirma que solo se restaura la igualdad entre acreedor y deudor cuando se cancela la deuda, mientras la deuda permanece impaga, no hay reciprocidad (2012: 96). Así que, cuando se ha efectuado el desembolso, el prestamista ha cumplido con su parte del trato, mientras que el prestatario debe mantener la obligación recíproca de retornar el préstamo, lo que, para muchos en situaciones económicas adversas, no es fácil. El incumplimiento de esta reciprocidad les constriñe a deteriorar su relación con la institución formal, que, en un país como Colombia puede lanzar al deudor a las manos de agiotistas que ostentan métodos de cobro poco ortodoxos, como los que emplean algunos gota a gota. Ahora bien, todo esto admite reconocer que, en este país (y seguramente también en otros lugares), las relaciones de poder entre deudor y acreedor formal son asimétricas, pues los prestamistas cuentan con el respaldo del Estado a través de un entramado legal que favorece a las entidades financieras, más que al deudor, a pesar de la existencia de normatividades para proteger al consumidor financiero. A su vez, este poder desigual se posa del lado del acreedor informal, quien puede hacer desembolsos para personas que no pueden demostrar ingresos suficientes, solvencia económica, o para aquellos que tienen el nombre manchado (porque está reportado en las centrales de información) o simplemente porque las personas experimentan necesidades apremiantes, a propósito de esto, otros estudios (Desmond 2017) han detectado que las personas en precariedad tienden a pagar más que las clases con mayores ingresos por los mismos o peores servicios, a consecuencia de la urgencia de suplir carencias, por la imposibilidad de planificar los gastos, o por la poca información que poseen. A todo lo anterior se suma que algunas personas tratan de evitar los trámites burocráticos que implica solicitar un préstamo en el sector formal.

5.2.3 ¿Qué se sabe de los gota a gota?

Desde el ámbito académico, es pertinente recurrir a la investigación de Laura Falla-Mejía (2022), que clasifica los pagadarios en Corto, Mediano y Largo alcance de acuerdo a la

procedencia de los capitales, la conformación de estructuras organizacionales y el uso o no de la violencia. En esta línea, el trabajo de Maria Elisa Balen (próximamente) destaca las tipologías de gota a gota que describe uno de sus entrevistados:

En mi experiencia, hay de varios, allí. Por ejemplo, yo conozco gente que trabaja su sueldo. De la gobernación, de la alcaldía. Gente que pide prestado al banco para trabajar gota a gota. Conozco gente que pide préstamo mensual para trabajar gota a gota. Y conozco gente que trabaja para ellos, para el narco, para prestar plata. [...] pues la mayoría cumplen una regla fundamental. Que no se quede uno con un solo día. Y si se queda, los más agresivos le dan a uno 5 minutos para que se consiga la plata. Y lo maltratan, pues. [...] Hay otros que son más amenazantes pero con presencia. Se hacen pasar [de narcos], y algunos a veces terminan siendo -por lo que uno no puede confiar. Va y se equivoca, y suerte (Balen próximamente: 29).

Estas percepciones emic guardan relación con los hallazgos de mi trabajo de campo y desde el punto de vista de Falla (2022) Alex y Diego son gota a gota de corto alcance y Milton de mediano alcance (2022: 27) y se relaciona con el tipo de gota a gota “narco” que describe el informante anterior. El capital para empezar en este negocio fue producto del ingreso salarial, del ahorro, de la venta de activos o de préstamos bancarios. Algunos emplean el dialogo y la constancia para el cobro de las cuentas, otros usan métodos amenazantes y violentos para la recuperación del dinero prestado. Quizá por esto último es que en Colombia la sola mención de la palabra gota a gota ya es un tabú. Pero esto tiene matices, el prestamista gota a gota puede ser un vecino o es un recomendado por alguien de confianza, este atributo hace posible los acuerdos contractuales en los mercados crediticios clandestinos (Krige 2019: 407), pero también están incrustados en dominios sociales donde las transacciones adquieren significados más allá de lo económico (Zelizer 2011a ; 2012; Granovetter 2017; Krige 2019). El prestamista informal es visto como alguien con quien se pueden establecer espacios de comunicación que involucran privacidad para el deudor (Villarreal, 2010: 403). Este criterio de proximidad es uno de los puntales para la permanencia de los gota a gota en diversas comunidades, por esto algunos que ejercen esta profesión deben medir el comportamiento abusivo (no cobrando altos intereses o usando la violencia), ya que puede ser marcado como explotador (Krige 2019: 414) o alguien repudiado en la comunidad donde trabaja.

Desde luego, son muy personales las razones por las que los deudores acuden a estos prestamistas informales; tal vez porque hay un mayor contacto cotidiano con ellos, o porque la forma de operar ya es conocida y asimilada por los prestatarios, además de los beneficios de la expedición inmediata del dinero sin cumplir requisitos. No obstante, son muchas las críticas a los gobiernos locales o nacionales por la proliferación de los gota a gota, que atañen a la falta de inversión en comunidades empobrecidas (Trujillo 2019: 34). En estos entornos precarizados, se pudo acceder a algunas voces de estos prestamistas que circulan en un mundo clandestino, que sirven para reconocer las dinámicas que caracterizan sus actividades y las relaciones de poder con sus clientes.

5.2.4 Las disimiles prácticas de tres gota a gota

La alternativa de convertirse en gota a gota surgió por la falta de oportunidades laborales. Los entrevistados iniciaron con su negocio usando su salario en diversos oficios: albañil, cobrador de gota a gota y chofer de camión. Uno de ellos se vio en la necesidad de ahorrar para hacerse a un capital más prolífico para los préstamos, al mismo tiempo, este hábito fue un trampolín para que le expidieran tarjetas de crédito y créditos de libre inversión. Uno de los gota a gota usa palabras como apalancamiento, trabajar con el sistema, fondo de emergencia, entre otras, que hacen parte del repertorio que enseñan *expertos* en economía doméstica en los medios masivos de difusión sobre educación financiera. Irónicamente, éste prestamista gota a gota sería el paradigma perfecto a exhibir por el sistema financiero colombiano, porque ha entendido que el crédito debe ser usado para fines rentables, y el ahorro y la austeridad son sus consignas a cumplir cotidianamente. Todo este repertorio describe el entrelazamiento del crédito formal e informal, y los roles de deudor y acreedor en una misma persona. Prestar y tomar prestado como estrategias económicas, ambas, al servicio de la obtención del sustento.

Los deudores han sido reclutados a través de relaciones sociales preexistentes. La recomendación ha jugado un papel determinante en la circulación de la información sobre una actividad, en principio, clandestina. Además, sus clientes mantienen un crédito rotativo, pues antes de terminar la última cuota le solicitan más dinero. Son muy pocos los que saldan sus deudas. La relación se mantiene en el tiempo, es estable, lo que genera un tipo de

obligación recíproca; para el deudor, el gota a gota resuelve un problema relacionado con la escasez de dinero, para acreedor su actividad es más que facilitar un préstamo, su servicio consiste en cuidar el dinero de sus clientes, como una especie de banco. Los intereses que cobra, afirman, son las comisiones por esta custodia. Este cuidado del dinero puede asociarse con la idea de “ahorro inverso” que proponía un deudor entrevistado, en el sentido que los créditos inmovilizan un capital y, de no existir sus deudas, la plata se le iría en banalidades. De manera análoga, otro gota a gota es reconocido como “el banco andante”, aunque la connotación en este caso es por la cantidad de desembolsos que puede hacer a clientes antiguos y nuevos.

Algunos gota a gota han decidido trabajar solos ante los peligros que puede comportar asociarse con otras personas. Esto está empíricamente respaldado, dado que uno de los sujetos investigados fue traicionado por su socio, quién lo mandó a asesinar para quedarse con toda la cartera del negocio. Los límites territoriales de otros prestamistas se deben respetar, pues se sabe que, si rebasa esas demarcaciones, se corren riesgos frente a otros gota a gota que pueden tomar represalias por sentirse invadidos. Ellos aprenden a moverse con seguridad en las localidades donde son reconocidos como prestamistas y en algunos casos, hacen gestión social al participar en las colectas para las familias con carencias económicas o con la ayuda financiera para diferentes actividades barriales. Esto connota un grado de reciprocidad, en tanto retornan a su comunidad algo de las ganancias que reciben por ejercer su profesión.

Se puede considerar que las diferencias entre gota a gota pueden distinguirse por las cualidades relacionales entre estos prestamistas y sus prestatarios. Como se mencionaba antes, para algunos gota a gota la violencia se establece como un tipo de comunicación en el momento del cobro. Para Carina Kaplan (2006: 28), “La violencia no es una cosa, no es una propiedad intrínseca, sino una propiedad relacional”, en este sentido, la violencia entre acreedor y deudor emerge en relaciones impersonales y cercanas; pueden mediar vínculos de confianza, ya que las intimidaciones se llevan a cabo recurriendo a las zonas vulnerables del deudor: su familia, su lugar de residencia o su lugar de trabajo. Estos actos amenazantes tienen el fin de avergonzar al deudor públicamente y generar miedo de perder algo más que lo material, para que, a partir de ese temor, se movilice a pagar.

El paradigma de gota a gota que recurre a la violencia física y/o verbal con la finalidad de someter la voluntad de los deudores, que se resisten a cumplir con los acuerdos de palabra que respaldaban las acreencias se asocia a las organizaciones prestamistas que superponen más capas a la intermediación –cuando hay varios dueños del capital, administradores, varios cobradores, voceadores entre otros participantes–. Se acrecienta la violencia, o al menos los incentivos para que esta aparezca. Además, se coteja que los que ejercen su función individualmente no suelen actuar con violencia al cobrar, dado que no tienen la presión de generar rentabilidad a alguien más.

Las amenazas o el uso de la violencia son la forma de reclamar justicia y recuperar lo que les pertenece. Con pocos escrúpulos, las narraciones de un gota a gota recoge que los asesinatos a los deudores que no pagaban eran una manera de posicionarse frente a otros prestatarios, como un modo de mostrarles su futuro si incumplían el pacto con su organización. Este tipo de medidas acarreaban pérdidas para ambos lados de la negociación –el deudor pagaba con su vida; el acreedor perdía a su deudor –, esto alteraba el orden moral establecido, desencadenando reciprocidad negativa (Moreno y Narotzky 2000).

La violencia no garantiza la recuperación de la totalidad de la cartera: hay deudores que se escapan con dineros de varios agiotistas. Pero el escondite debe ser muy efectivo –deben dejar su lugar de trabajo, su vivienda, dejar la ciudad o el país– y llevarse consigo a su familia cercana, porque las consecuencias pueden ser nefastas para los que logran ser localizables.

Siguiendo con el tema del riesgo, algunos prestamistas desembolsan pequeñas cantidades y para ello comprueban la solvencia de sus clientes potenciales, estableciendo la interrelación entre el nivel de ingresos (derivado de la posición que se ocupa en el terreno productivo) y el acceso al crédito, en función de que la cuota que se pacta no supere el presupuesto del deudor. Con esta verificación define el sobreendeudamiento del cliente y evita arriesgar su capital. Es usual que todos prescindan de respaldos escritos de sus deudas (una letra o un pagaré), pues puede acarrearles una prueba de su actividad ante las autoridades que los persiguen.

Los gota a gota de corto alcance (Falla 2022) de esta investigación tienen una tasa de recuperación de cartera bastante óptima para tratarse de deudores que viven en la

precariedad o en la informalidad –los clientes que dejan de pagar son el 1 o el 2% del total–, tal vez esto se debe a que desembolsan dinero a personas que conviven en su comunidad (Krieger 2019: 413), que frecuentan los mismos lugares y difícilmente estos clientes pueden cambiar su domicilio. En el caso de que un deudor se retrase en los pagos, los gota a gota suelen denegar nuevos préstamos y bloquean definitivamente a este cliente. Mientras los deudores cumplidos son cuidados y fidelizados con un trato amable y hasta con muestras de solidaridad cuando un deudor pasa coyunturas difíciles. Uno de los prestamistas explica que para este negocio “delicado” o peligroso emplea virtudes como la paciencia y la empatía para no ganarse enemigos –se refiere a que los deudores también pueden mandar a asesinar al acreedor–.

Algunos agiotistas se benefician de la economía del café; en esta comunidad, las deudas se incrustan en la producción local y se sincronizan con la temporalidad de los cultivos. En la narración de este agiotista usa una metáfora agrícola: *regar* para hacer *crecer* y luego *recolectar*. En los periodos de cosecha, la gente obtiene más ingresos por cuenta de la recolección, sin embargo, con estas ganancias no se saldan las deudas, al contrario, se incrementan. Una paradoja, quizá asociada a la libertad de gozar del éxito de su proyecto agrícola; es una temporada propicia para adquirir aquellos bienes que estaban vetados para los pequeños terratenientes o para los trabajadores del sector agrícola, porque todo su capital estaba invertido en la tierra o porque antes de la cosecha no había pago por el jornal. Unos hallazgos similares se observan en el trabajo de Saiag (2020) sobre las clases trabajadoras argentinas, que aumentaron su endeudamiento cuando el gobierno de Kirchner favoreció el empleo formal y puso a disposición subsidios públicos; o en la investigación de Deborah James (2015) sobre las clases medias negras en Sudáfrica y el aumento de su endeudamiento en la era post-apartheid. En todo caso, el hecho de tener dinero genera en estas personas la motivación de consumir con libertad, ya que las posesiones materiales terminan configurando una representación de estatus socioeconómico e identidad (Douglas & Isherwood 1979), por lo que se legitima el endeudamiento para alcanzar el consumo deseado.

5.2.5 Juicios morales sobre los deudores

Al igual que los mediadores del sector financiero formal, los prestamistas gota a gota hacen juicios morales sobre los deudores de los que se benefician. Por ejemplo, la afirmación que endeudarse en un vicio o adicción, interpela que las personas recurren a los préstamos informales porque se acostumbraron a ellos y, aunque tienen otras alternativas menos peligrosas, prefieren asumir los riesgos de ser deudores de acreedores, incluso con mala reputación. Vale la pena traer otra connotación que no está relacionada directamente con el sentido que le da este gota a gota, pero que involucra a la deuda con una carga pesada como las drogas (Villarreal 2004: 15), su liquidación implica una fuerte lucha y pocos prestatarios están dispuestos a combatirla.

Existe severidad de parte de los prestamistas al afirmar que la mayoría de deudores gastan más de lo que ganan, porque sufren “la enfermedad del siglo XXI: el consumismo”. Sobre lo que no se reflexiona es que logran grandes beneficios de este padecimiento, porque, si sus deudores estuvieran sanos, su negocio no tendría viabilidad. También se juzga duramente la “indisciplina” con el dinero, ya que muchos deudores solicitan créditos para cubrir gastos corrientes como el transporte al lugar de trabajo o el pago de servicios. Todo lo anterior se presenta como un justificativo del cobro de altos intereses por parte de los agiotistas. En cuanto a su red de referidos, se afirma que “las buenas personas” no le van a recomendar deudores “mala paga”. Este lenguaje moral que infiere que una “buena persona” equivale a “buen pagador” o “buen deudor”, lo cual implica que quien incurre en la morosidad pasa a ser considerado “mala persona”.

De igual forma, para otro prestamista “la gente mala” son los borrachos, los drogadictos, o las personas enviadas al juego a quienes no se les puede prestar dinero, a no ser que tengan un codeudor que responda por la deuda. Los gota a gota tienen claro que su actividad está lejos de vincularse a la beneficencia, sin embargo, admiten que las personas recurren al gota a gota, porque no tienen buenas opciones de empleo, sobre todo los campesinos que laboran durante extenuantes jornadas y reciben a cambio muy pocos ingresos, sumado a que el costo de vida en Colombia es cada día más caro.

Los discursos empleados por estos acreedores informales parecen relacionarse con lo que Julia Elyachar (2002) encontró en Egipto: “[...] ¿Por qué no ayudarlos a endeudarse? ¿Realmente me importa para qué usan el dinero? siempre y cuando devuelvan el préstamo”

(2002: 510). Esta cita describe una moralidad que encaja con lo descrito por los gota a gota. Ellos aceptan hacer desembolsos a pesar de no conocer su destinación, incluso estimulan a sus deudores a que continúen con sus deudas, empleando estrategias para este fin (mostrando fajos de billetes, convenciendo al cliente que ahora tiene dinero, pero tal vez en el futuro no), todo esto mientras el deudor sea cumplido con el pago de sus cuotas. Cabe señalar que en Egipto el precio por no pagar es la cárcel (Elyachar 2002: 510), mientras que, en Colombia, resistirse a pagar a esta clase de prestamistas puede acarrear consecuencias que pueden ir desde el cierre definitivo de nuevos desembolsos, hasta amenazas, intimidaciones o en ocasiones la muerte.

Capítulo 6. Conclusiones

6.1 Conclusiones analíticas

Cuando escribía este capítulo surgió la necesidad de organizar algunas ideas fuertes que hacen parte de los hallazgos de esta investigación y que se acompañan de lo que otros autores han señalado antes en la antropología económica. En primer lugar, se tiene una idea generalizada de que algunas transacciones económicas de los individuos pertenecen a una esfera privada, la cual se rige por relaciones personales íntimas, que operan estrategias creativas para cubrir las necesidades de todos los miembros de un hogar. Mientras que hay una esfera pública compuesta por el mercado, que se rige por la competencia y donde poco importa el bienestar de un individuo. Sobre el vínculo entre estas dos esferas, Viviana Zelizer (2011b) suscribe que existen diversos ámbitos de la actividad económica, una racional –que comprende cálculo y eficiencia– y otra para las relaciones personales –una esfera de sentimiento y solidaridad–. El contacto cercano entre estas esferas precisa revisar y entender lo que ocurre en ellas (2011b: 386), en función de que las relaciones económicas muestran el cruce de los códigos del mercado y los circuitos comerciales al interior de los hogares. En este punto cabe traer la ilustración de Folbre (2001) sobre el “corazón invisible”, el cual representa un conjunto de valores que rigen las relaciones económicas en el hogar y que se contraponen al orden clásico de *la mano invisible*. Esta alusión al “corazón invisible” subraya que el amor, el cuidado, la gratitud o la reciprocidad son códigos que se erigen por encima del orden que tradicionalmente se ha atribuido al funcionamiento del mercado. Precisamente esta investigación puede dar cuenta de que las redes sociales de interdependencia y el *social collateral* están vinculados al acceso al crédito, tanto formal, como informal. Tales aspectos son cruciales para la expansión de las finanzas y para el aumento del endeudamiento doméstico en el caso colombiano, específicamente para el sector social más precarizado.

Estos hallazgos encontrados se adhieren a una extensa literatura antropológica que señala que el crédito también puede generar nuevas dependencias sociales para el mantenimiento de las obligaciones crediticias. Estos vínculos tornan borrosos los límites entre la

responsabilidad individual y la obligación moral colectiva (Villarreal 2010; Schuster 2014; Müller 2014; James 2015, Zaloom 2019; Kofti 2020; Guérin & Venkatasubramanian 2022; Sabaté 2022). En línea con esto, las estrategias de supervivencia de los sujetos son cada vez más aprovisionadas por las deudas, así de forma directa los lazos familiares se vuelven más importantes, en función de ser una red de protección y atención para las personas que necesitan apoyo (Kofti 2020: 281). Por todo lo anterior, las redes cercanas cuentan como un dispositivo de creatividad, reciprocidad y seguridad (Lomnitz 1976) para suplir las carencias que deja la desfinanciación de las inversiones sociales (provisión pública de servicios para la comunidad). De manera que el paradigma del crédito como un mecanismo que ofrece un efecto emancipador individual queda revaluado; las entidades financieras se dan cuenta que las relaciones cercanas de sus clientes se consideran atributos (Schuster 2014: 568) que obedecen a la lógica de la reciprocidad y el riesgo compartido (Guérin & Venkatasubramanian 2022: 7). De hecho, esta es la base conceptual del *social collateral*, que descarga el riesgo de incumplimiento en las relaciones íntimas de los prestatarios (Schuster & Kar 2021: 392).

Ahora bien, en los individuos estudiados se pueden destacar algunas maniobras que llevan a cabo para sacar adelante sus proyectos de vida. Primero, frente a las adversidades financieras, las personas realizan malabarismos, tales como “prestar el nombre”, ya sea para auxiliar a un cercano que no puede ser el titular de un crédito, prestar la tarjeta de crédito para la familia o los amigos o en otros casos han faltado a la verdad, declarando otro estado civil –como ser madres solteras– para acceder a las ayudas para adquirir vivienda nueva a intereses bajos. Segundo, las labores del hogar y la administración del dinero recaen sobre las mujeres, solo que es una actividad poco reconocida por los miembros de la familia o por el resto de la sociedad. No obstante, se habla de que las finanzas contemporáneas se han feminizado (Villarreal 2010; Allon 2014; Federici 2018, Guérin et. al 2023), pues son ellas quienes tienen la responsabilidad de la gestión rutinaria de la deuda que requiere habilidades y conocimientos específicos, aumentando el trabajo invisible, no remunerado y devaluado de las mujeres (Guérin et. al 2023: 8). Son las mujeres las que llevan la pesada carga de optimizar los escasos recursos en sus hogares. Esta precariedad particular se arraiga de manera firme en la cotidianidad de las personas que sufren el

despojo de algunas infraestructuras de bienestar provistas por el Estado. Tercero, aunque el sistema de protección colombiano encaja en un paradigma endeble, es un hecho que el desmonte de las pocas ayudas para las personas con recursos bajos, los ha presionado a sustituirlas con los servicios de crédito formal e informal (Guérin et. al 2014a: 10), por ejemplo, para adquirir un medio de transporte, o contratar servicios médicos privados, para comprar medicina o para cubrir una necesidad básica como la alimentación. En este entorno, los hogares con un endeudamiento alto están dispuestos a aceptar cualquier tipo de empleo con tal de cumplir con sus acreencias (Marambio-Tapia 2011; Soederberg 2014; Cavallero y Gago 2019).

Vincularse a cualquier tipo de trabajo para cubrir el servicio de deuda y/o usufructuarse por el sistema de préstamos informales se asocia a otro concepto destacado de esta pesquisa. Tanto la práctica de endeudarse como la práctica de dar crédito pueden ser reconocidas como una más de las estrategias para la obtención del sustento. De manera que la falta de oportunidades de empleo dignas y de ingresos suficientes para mantener la vida en Palmira (y en otros lugares también), resultan como un catalizador para el aumento del endeudamiento de quienes buscan atender sus necesidades y, al mismo tiempo, se convierte en una oportunidad de autoempleo para los prestamistas informales. Por tanto, existe una correspondencia entre el ámbito del trabajo (la obtención de ingresos) y el terreno del endeudamiento (la provisión de crédito).

Varios autores (Langley 2009; Arthur 2012; James 2014; Giavedoni 2017; Giraldo 2017; Krige 2019; Guérin et. al 2023) han denunciado aquellos discursos que promueven formas de emprendimiento para viabilizar los proyectos de vida. Aunque son pocas las investigaciones que presentan la relación entre el endeudamiento y el trabajo, algunos estudios se aproximan a mostrar algunas correspondencias entre estos dos ámbitos. Ciertas iniciativas dirigidas a personas con bajos ingresos promueven que se autoempleen a través de sus propios emprendimientos; las agencias de desarrollo exponen que las únicas desigualdades existentes en el sistema económico actual “se limitan al esfuerzo y al talento invertido” (Giraldo 2017: 16) para resolver la escasez de ingresos. De forma que el *homo emprendedoris*, más que un sujeto racional y calculador, pone en juego la creatividad y

adaptabilidad para resolver las contingencias económicas (Giavedoni 2017: 281). En este sentido, Langley (2009) manifiesta que, en la sociedad contemporánea, los individuos procuran su propia libertad y seguridad a través de las oportunidades y opciones empresariales que ofrece la economía de mercado (2009: 1410). De ahí que el emprendedor sagaz observe las oportunidades para mejorar su posición económica y se proteja contra el riesgo (Arthur 2012: 104).

Por todos estos argumentos, el crédito/deuda se convierte en la alternativa más resolutive cuando faltan ingresos. Al respecto, Guérin et. al (2023) explica por medio de la noción de *debt work* que los deudores (en particular las mujeres) concentran esfuerzos para el pago de las deudas del hogar, lo que se convierte en una actividad obligatoria que demanda estrategias que acarrear tiempo y recursos para habilitar la provisión de nuevos créditos. Krige (2019) manifiesta que el aumento de la pobreza, el costo de los niveles de vida y el desempleo urbano entre los trabajadores en Sudáfrica han empujado a buena parte de individuos pobres a una situación precaria, en la que tienen que recurrir a costosos créditos de emergencia a través de prestamistas vecinales (2019: 420). A su vez, estos prestamistas legitiman sus negocios por la falta de oportunidades para generar ingresos y porque este tipo de empresa es una forma rentable de inversión pues “el dinero crece por sí solo” (2019: 413). Esto es acorde con el argumento de Deborah James (2014) de “hacer dinero de la nada”. Esta autora detecta que los prestamistas informales justifican su actividad por las necesidades de sustento de la gente negra en Sudáfrica y porque prestar dinero es una forma de ascenso social en la era post apartheid (2014: 71). Tanto James (2014) como Krige (2019) expresan que las personas sienten agradecimiento por los acreedores informales (mashonisas) y los defienden ante la persecución de las autoridades.

Cabe apuntar que la desigualdad de tipo económico de mis informantes guarda mucha relación con sus condiciones de trabajo. Aunque entre mis informantes existan algunos con condiciones laborales más estables, esto no garantiza que se encuentren en una mejor situación con respecto a su endeudamiento, que otros prestatarios con trabajos más precarios. Pero, en cualquier caso, el pronóstico de salir de esa condición es distinto si se

tienen formas de empleo un poco mejores, que si no se tienen, o si se vive del pequeño emprendimiento o del cuentapropismo.

Con el fin de hacer unos apuntes finales sobre las relaciones de deuda, vale la pena dilucidar las disyuntivas cuando los familiares, amigos o prestamistas informales son los proveedores del crédito: por un lado, están los sentimientos de agradecimiento por la *ayuda* en medio de una situación que acorrala a pedir prestado, por otra parte, las sujeciones que aparecen cuando tus acreedores conocen el destino del dinero y pueden juzgar sus usos. Ocurre todo lo contrario cuando es un tercero el que desembolsa el dinero: “el banco no sabe cuándo te vas de vacaciones o sales de la ciudad” (Morduch & Schneider 2017: 139). Esto cobra sentido con lo que señala Shipton (1995) sobre la imposibilidad de las entidades financieras de tomar represalias contra el deudor (1995: 185), por encontrarse más distantes de la comunidad del prestatario.

Por otro lado, los mediadores del sector formal (y algunos acreedores informales) insinúan que los deudores deben cultivar lógicas financieras para gestionar sus presupuestos y riesgos en todos los dominios de su vida (Martin 2002: 43). Este argumento concuerda con la exigencia de cumplir con un conjunto de normas que se inscriben en la economía moral del sistema económico actual (o neoliberal) (Whyte y Wiegratz 2016: 240). A pesar de su difusión, dicha moralidad es trasgredida por las personas que se encuentran en situaciones asfixiantes relacionadas con el endeudamiento. De hecho, varios sujetos de esta investigación han decidido desafiar a las instituciones financieras resistiéndose a pagar sus deudas de consumo, para protegerse de agudizar más su estado de precariedad. Muchos dejan de sentir culpa por ser deudores morosos, pues no se avergüenzan de sus dificultades económicas. Sin embargo, a los acreedores informales, como los gota a gota, deben pagarles, porque las sanciones que ellos aplican tienen consecuencias directas sobre su estabilidad emocional y física.

Bajo el prisma de la cultura y las relaciones sociales, se explica que los créditos/deudas son la opción para *comprar tiempo*. A este dispositivo se le reconoce la función de adelantar los recursos del futuro y posponer en el tiempo los conflictos distributivos (González, 2018: 883). De ahí que los préstamos se conviertan en un pasaporte para que los ingresos de

mañana sean útiles hoy mismo (Zaloom 2019: 19). De esta manera, para los deudores, el crédito/deuda se vincula a una evaluación de beneficios y costos implicados en la inversión en un futuro mejor (Narotzky & Besnier 2014). Sin embargo, los tiempos de espera que da el crédito pueden prolongar una dependencia de ellos y probablemente extender las circunstancias de pobreza (Han 2011; 2012; Villarreal 2004; Wilkis 2014).

Por todo lo anteriormente expuesto, los recursos obtenidos a través de créditos transforman los patrones de regulación del tiempo. Para los sujetos, el tiempo activa códigos u obligaciones morales que proporcionan parámetros para juzgar y evaluar sus deudas (Müller 2014: 29). Por ejemplo, en el trabajo empírico encontré que las cuotas del servicio de deuda eran una forma de inmovilizar el ingreso y esto se juzgaba positivamente como un “ahorro forzoso”. No obstante, para otros sujetos investigados, la deuda era una carga pesada, que les restaba recursos para la supervivencia, por eso optaban por no pagar sus acreencias (sobre todo las formales). Esto podría desarrollarse más en investigaciones posteriores.

Con el riesgo de sonar universalizante, el poder que da la deuda hace indistinguible la línea que divide la esclavitud de la libertad (Graeber 2012: 285). Con el fin de ampliar este argumento, la *compra de tiempo* puede desencadenar que el deudor quede envuelto en una servidumbre voluntaria por deudas (Graeber 2012; Ross 2014; Perez-Orozco 2014; Lazzarato 2015; Guérin & Venkatasubramanian 2022), dado que la decisión de acceder al crédito muchas veces tiene relación con la supervivencia; pagar cuentas de enfermedades graves, cubrir los costos de educación o incluso comprar un auto para poder trabajar (Graeber 2012: 285). De acuerdo a lo encontrado en el trabajo empírico, la servidumbre voluntaria por deudas tiene lugar más con los acreedores informales que con los formales, con estos últimos varios de los sujetos estudiados tienen cuentas que tal vez nunca pagarán y esto no les ha implicado consecuencias que entorpezcan su diario vivir. En contraste, los efectos de no cumplir a un gota a gota pueden ser muy graves, por esto es perentorio pagar así se sacrifique el presupuesto de necesidades básicas como la alimentación o la vivienda.

6.2 Conclusiones teóricas

A partir del trabajo empírico de deudores y acreedores en Palmira, se identifican cuatro ejes que se vinculan con los principios teóricos que han orientado esta investigación y con los que se pueden entender los procesos de crédito/deuda. Estos son: las relaciones sociales, los procesos de acumulación de capital, el poder y las valoraciones. Estos pilares se entrelazan constantemente y reproducen por un lado a las personas, las familias y las relaciones sociales, y por otro reproducen un modo financiarizado de capitalismo que extrae rentas y al mismo tiempo, reduce los costes de reproducción de la fuerza de trabajo y por tanto, la explotación/extracción de valor. Todo lo anterior ocurre dentro de marcos de poder formales e informales que habilitan o refuerzan las condiciones de posibilidad de que esto se realice, y dentro de un campo de valoraciones positivas, negativas o ambiguas, sobre lo que se debe hacer para el bien personal, de la familia, del colectivo. En concreto, este trabajo sobre crédito/deuda incide de forma clara en la conexión entre la escala personal de la reproducción social y la escala sistémica de la reproducción del sistema capitalista. Ahora bien, en términos de nuevos estudios, las dinámicas que surgen en el caso de Palmira pueden brindar pautas para futuras investigaciones de estos asuntos e incluso pueden ir más allá de lo que se pudo hacer en esta pesquisa.

6.2.1 Las relaciones sociales

Las corrientes ortodoxas que estudian el crédito sustentan que uno de sus efectos es el aumento de la autonomía y la seguridad de los individuos que hacen uso de este mecanismo para obtener fondos. Sin embargo, lo que ocurre en realidad es lo contrario. Uno de los fenómenos observados en los datos recopilados en esta investigación es la interdependencia social que surge a partir de decisiones económicas relacionadas con el crédito/deuda. Esto puede ser desarrollado, por un lado, mostrando la dependencia de las redes personales y, por el otro, la dependencia de los individuos o instituciones que suministran el crédito.

En esta línea, los hallazgos en esta pesquisa pueden dar cuenta de que las redes cercanas y la relacionalidad cuestionan de forma directa que la deuda es un asunto individual. No lo es porque su objeto es relacional, en el sentido de que el destino del crédito está condicionado por las relaciones interpersonales. De manera que su importancia deriva de las obligaciones que emergen por los vínculos cercanos, las cuales no corresponden a las lógicas financieras

ortodoxas. Así pues, los individuos emplean el dinero del crédito dependiendo de los valores incorporados, los sentimientos, los estilos de vida más condicionados por consumo, la reputación social y/o el fácil acceso a bienes y servicios de consumo. Por todo lo anterior, lo descrito por mis interlocutores da cuenta de que existe una tensión entre el historial de crédito, que es individual, y la forma como se materializa el crédito, que es relacional.

En este orden de ideas, las relaciones de deuda se corresponden con el capital social, por el compendio de recursos reales o virtuales que fluyen entre individuos o grupos, en función de una red perdurable de relaciones recíprocas. Los atributos del capital social son más palpables cuando algunos contratos de crédito exigen avales o personas subsidiariamente responsables, o simplemente cuando no hay una obligación formal, pero sobre los familiares o los amigos cercanos recae el compromiso de ayudar al deudor en dificultades de pago y esto se erige como una garantía para los individuos o las entidades prestadoras. Por todo esto, el *social collateral* (Schuster 2014) es un elemento protagónico en los casos aquí estudiados, tanto del lado de los deudores, como de los acreedores. Esta garantía social ha sido un elemento central para los acreedores informales, ya sea por la exigencia de que quien recomienda un nuevo deudor debe responder por la deuda en caso de incumplimiento, o porque conocer las relaciones cercanas del deudor puede ser una carta a jugar que puede coaccionar al moroso a pagar. También, para las entidades financieras formales el respaldo de la familia y los amigos del deudor se convierte en un instrumento factible para incluir a más personas en condición de pobreza en los mercados crediticios. Paralelamente, la industria financiera ofrece la posibilidad de reemplazar las garantías de pago con seguros expedidos por las mismas entidades, los cuales tienen costos que son asumidos por el prestatario, originando un portafolio de rendimientos adicionales. Estos mecanismos que emparejan la venta de seguros al lado de créditos bancarios podrían ser un interesante tema para próximas pesquisas.

Otro de los resultados de esta investigación es el modo en que las relaciones de deuda consiste en la interacción constante de distintos agentes que movilizan recursos monetarios a través de préstamos. Entre los deudores estudiados hay quienes se interesan por cuidar cautelosamente sus records crediticios con el objetivo de mantener el acceso a nuevos

desembolsos con las instituciones financieras. Por otro lado, se evidencia que los mediadores que representan las entidades bancarias tratan de forjar lazos de amistad con sus clientes con el fin de despojarse de la imagen distante de las instituciones financieras y así facilitar la venta de productos de ahorro y crédito.

Por su parte, para los usuarios de créditos informales, alimentar relaciones cercanas con sus acreedores es viable, porque por lo general pertenecen a su comunidad y se conocen en ámbitos distintos al financiero. Incluso esta cercanía es una condición conveniente en el momento de requerir desembolsos inmediatos de prestamistas informales. Asimismo, los préstamos que pueden proveer los familiares en mejor condición económica exigen que los deudores mantengan la vigencia de estas relaciones, para que, en el momento de requerir dinero, ellos conozcan la situación que acorrala a solicitar préstamos y se solidaricen otorgando recursos. Los datos etnográficos muestran cómo aspectos como la reciprocidad, el agradecimiento, la solidaridad se subordinan a las transacciones económicas de endeudamiento y se tornan fundamentales para la existencia del sistema crediticio.

En este trabajo se detectó que tanto deudores como acreedores deben hacer inversiones en su entorno para habilitar y sostener el crédito/deuda. En primer lugar, en función de optimizar los recursos exiguos de sus familias y hogares, mis interlocutores deben organizar su cotidianidad involucrando amplias inversiones en tiempo/dinero en los proveedores potenciales de préstamos. En esta línea, los familiares y amigos que proveen créditos, a parte de la devolución material del préstamo, esperan que sus prestatarios retornen esta ayuda con *favores* que implican cuidados e inversiones de tiempo valioso, o quizá también la intermediación con otros miembros de la familia con los que no se tiene cercanía, además de consentir las intervenciones del prestamista en decisiones privadas del hogar beneficiario del empréstito. Con respecto a los acreedores informales, ellos dan muestras de su interés por mantener vínculos de proximidad con sus deudores, con este fin hacen actividades barriales que benefician a niños o ancianos en su comunidad, también suelen ofrecer obsequios en épocas especiales como la navidad a los deudores cumplidos con sus cuotas; de igual manera, manifiestan su solidaridad (con tiempos de espera de pago) a los clientes que se encuentran en una coyuntura económica difícil. Los préstamos

requieren un sistema de compensaciones que involucra una actividad incesante que muchas veces pasa inadvertida para los que maniobran estas transacciones en su vida cotidiana.

En cuanto a las relaciones simbólicas y de poder que fluyen con el crédito, es de anotar que la responsabilidad individual, la autonomía y la autosuficiencia son virtudes valoradas en la visión ortodoxa sobre el crédito/deuda, pero no son las características que podrían describir las conductas económicas de los individuos y sus hogares. Esto ha llevado a una transformación de las relaciones simbólicas; debido a que el crédito/deuda cumple nuevas funciones, tales como la provisión esencial de los recursos que se requieren para vivir, debido a las condiciones vulnerables de empleo o la debilidad de la infraestructuras sociales que antes proveía el Estado, y no queda más alternativa para enfrentar la adversidad que recurrir a los préstamos. Así, estrategias como acceder al crédito *a través de otro*, se rutinizan entre mis entrevistados, haciendo que en la práctica no se pueda distinguir fácilmente el titular de la deuda, el que usufructúa el desembolso y quién responde por las cuotas de la obligación financiera. En este punto cabe mencionar el papel cada vez más importante de las mujeres en las responsabilidades financieras, pues son ellas las que se encargan de paliar las situaciones en las que escasea el dinero, lo que muchas veces supone ganar tiempo haciendo malabares (Villarreal 2004; Guérin et. al 2014a), para cumplir puntualmente con las cuotas que facultan el acceso a los circuitos de crédito.

El sistema financiero colombiano, y en particular, los acreedores formales e informales promueven relaciones desiguales de poder, como veremos a continuación. Todo esto puede contribuir a formas de jerarquización social a partir de las relaciones de crédito/deuda.

6.2.2 El poder

Este trabajo puede dar parte de que las instituciones financieras colombianas aplican condiciones favorables a sus intereses, mientras que los deudores de bajos ingresos tienen menos margen de maniobra en los términos de negociación de un producto crediticio. Esto sucede porque estas entidades han gozado del acompañamiento subsidiario del gobierno nacional, que ha provisto un andamiaje normativo que ha garantizado la oferta de servicios

financieros a quienes no cuentan con ellos, pero proporcionando la posibilidad de altas rentabilidades para las entidades acreedoras, sin poner en riesgo la liquidez del sistema.

Uno de los paradigmas del poder de los grandes *holdings* financieros colombianos está en la oferta de microcréditos. Las entidades que los ofrecen pueden cobrar intereses por encima de la tasa de usura, distinguiendo esta línea de crédito formal como la más onerosa para los prestatarios del país. Sin duda esto representa una paradoja, ya que son las estratificaciones más pobres las que asumen costos más elevados que otras clases sociales con más poder adquisitivo.

Las políticas de inclusión financiera han coadyuvado a aplazar los problemas de distribución desigual de los recursos, debido a que el crédito/deuda se presenta como una medida resolutive ante las necesidades de dinero. Sin embargo, las inequidades persisten, aunque exista un principio organizador del sistema financiero: por un lado, la libertad para la oferta ilimitada de un portafolio de productos financieros con la expectativa de que el mercado se regule por sí solo, y, por otro, las medidas de protección que se establecen para los usuarios financieros.

Por su parte, para los sectores más vulnerables, algunas deudas se tornan insostenibles. En estos casos, los prestamistas formales pueden tener un poder significativo para dictar las condiciones de reestructuración de la deuda. Por esto, varios prestatarios entrevistados que se encuentran en morosidad dejaron de cumplir con su servicio de deuda con la excusa de que el banco no necesita su dinero, o que el acumulado de cuotas que han sufragado en el pasado han saldado con suficiencia el capital del crédito. Pese a esto, ellos reflexionan que no existen créditos más baratos que los proporcionados por la banca formal.

En este contexto, algunos de mis interlocutores decidieron enfrentar sus carencias resistiéndose a pagar el servicio de deuda con las instituciones financieras formales. Ellos han explorado que algunas normatividades pueden beneficiarlos para dejar de estar morosidad, al menos en las centrales de riesgo. Algunas leyes colombianas respaldan que las deudas morosas que han pasado ciertos topes temporales pueden prescribir. Con este fin, los deudores dejan envejecer las acreencias que han dejado de pagar, para posteriormente reclamar un historial de crédito limpio, lo que los habilita para obtener créditos con cualquier entidad del sector financiero formal. Aunque las leyes no son claras:

desaparece el *default* en los records crediticios, pero en las entidades financieras reposan los títulos valores firmados por el deudor que dejó de pagar, los cuales no se extinguen. Lo anterior proporciona los elementos para futuras investigaciones sobre el endeudamiento en Colombia. Estas zonas grises de las leyes darían una fuente interesante para reconocer cómo opera en la realidad la prescripción de deudas y como se establece una estrategia de resistencia por parte de los deudores.

Es de tenerse en cuenta que la condición de *default* ha constreñido a mis interlocutores a recurrir a sus redes cercanas, quienes imponen otro tipo de subyugación, una más relacionada con la reciprocidad que exige otros menesteres adicionales al dinero prestado. En este entramado, debe tenerse en consideración el debilitamiento de estas redes, o los problemas para mantener los nexos más sólidos, las fracturas y eslabones que se pierden entre los familiares y amigos cuando fallan las transacciones de préstamos de dinero, lo que puede fortalecer la dependencia de redes más impersonales al deudor. Precisamente, al acudir a agiotistas se deben asumir mayores intereses y someterse al riesgo implícito de violencia.

En Colombia, prestar dinero informalmente es una actividad permitida. Los prestamistas informales como el gota a gota incurren en el delito de cobrar intereses por encima de la usura establecida, además de no declarar las ganancias obtenidas ante la entidad de impuestos y aduanas nacional. Con frecuencia estos agiotistas son perseguidos por blanqueo de activos, o porque están asociados a infraestructuras delincuenciales, o por los métodos poco ortodoxos para cobrar. No obstante lo anterior, las autoridades policiales colombianas permiten que los agiotistas hagan sus préstamos, según lo expresado por mis interlocutores, ellos se vuelven un objetivo cuando son denunciados por sus clientes. Esto no se da con frecuencia, quizá por sentimientos de agradecimiento o tal vez por el miedo, estas denuncias nunca llegan a materializarse.

Los datos aquí consignados pueden mostrar la desigualdad persistente en el sistema financiero de Colombia. De ahí que las relaciones de poder desempeñen un papel crucial en los procesos de deuda, pues afectan la equidad y la sostenibilidad de las transacciones financieras.

Las relaciones de poder que ostentan tanto acreedores formales, como informales puede manifestarse con violencias física y simbólica con sus deudores. Muchos prestatarios se encuentran en situaciones de mucha presión económica y esto repercute en que sean blancos fáciles para préstamos costosos que terminan robándoles la paz, viviendo en situaciones de intimidación y miedo, por su incapacidad de pagar en los tiempos pactados.

Según lo narrado por mis interlocutores, es frecuente que los gota a gota a mayor escala empleen violencia física contra los deudores morosos. Esto puede tener varias explicaciones, por un lado, las organizaciones de préstamos agiotistas que incluyen varios socios presionan para que el dinero se obtenga a toda costa y, por el otro, la violencia o incluso la muerte es un escarmiento para que otros prestatarios consideren las consecuencias de incumplir a este tipo de agiotistas.

En las distintas narraciones de los mediadores formales y los acreedores informales emerge el discurso de una violencia simbólica hacia el deudor. Por lo general los empleados bancarios lanzan duras críticas sobre la administración del dinero de sus clientes. Para ellos, a las personas les hace falta educación financiera. Su discurso se direcciona a estimular decisiones económicas racionales e inversiones productivas, que no se calibran con las realidades que viven día a día las personas que enfrentan la precariedad. Los prestamistas informales, pese a encontrarse más cerca y ser espectadores principales de las necesidades de sus prestatarios, también realizan juicios de valor sobre sus clientes, por ejemplo, criticando los destinos del dinero que reciben de ellos.

De otro lado, los gota a gota que prestan cuantías menores no emplean violencia física, pero sí que ejercen violencia simbólica para el recobro de las cuotas y, a la vez, asegurar que el número de deudores morosos sea mínimo. Estos agiotistas son reconocidos en su comunidad por la actividad que ejercen, por esto, una persona visitada en su hogar por estos cobradores, o en casos más evidentes, cuando frecuentan el lugar de trabajo es un motivo de vergüenza para el deudor. Para evitar situaciones bochornosas, muchos prestatarios pagan antes de que estas visitas los dejen en evidencia ante sus vecinos, compañeros de trabajo o el resto de la comunidad cercana.

6.2.3 Los procesos de acumulación de capital

Cabe señalar que esta pesquisa no tuvo su enfoque en conocer las estructuras económicas del capitalismo financiero, las cuales sin duda son importantes. Sin embargo, en esta investigación “desde abajo” pueden reconocerse que, con los esquemas de bienestar cada vez más deteriorados, los derechos laborales minados y los ingresos cada vez más insuficientes, se traslada a los individuos la responsabilidad de sustentar las necesidades básicas como la educación, los servicios médicos, los medios de transporte, entre otros derechos. En este contexto, el crédito /deuda se instituye como la alternativa más asistida, lo que origina la financiarización de la reproducción social.

De forma que esta investigación puede sumarse a otros trabajos que afirman que el capitalismo actual ha logrado crecer y consolidarse en la población con ingresos bajos no con las formas privadas de posesión de los medios de producción, sino con la *acumulación liderada por el crédito* (Soederberg 2014); imponiendo la participación de los individuos en un mercado crediticio que expande la liquidez de las personas y, a la vez, las transacciones que se suscitan promueven actividades de especulación que permiten la apropiación de ganancias financieras por los dueños de grandes capitales.

Por todo esto, la captura de rentas se da en un contexto de escasez que busca mantener el sistema de producción y el sistema de acumulación de capital promovida por la dependencia del crédito para la subsistencia básica. Todo esto crea un mecanismo de naturaleza explotadora a través de los intereses y recargos financieros y no de las formas primarias de explotación entre empleador y empleado.

Es necesario señalar que las principales instituciones financieras en Colombia hacen parte de grandes conglomerados empresariales con acciones en compañías aseguradoras y empresas constructoras de vivienda que complementan el negocio crediticio haciéndolo más atractivo para sus socios.

Colombia ostenta uno de los sistemas financieros más sólidos de Latinoamérica. Este desempeño ha tenido un precio; las profundas desigualdades en el acceso al crédito. Los trámites aparatosos y costos elevados que deben asumir las clases más necesitadas contrastan con los privilegios de los grupos sociales más pudientes, quienes pagan menos por los dineros adquiridos en las entidades financieras. Lo anterior ha generado

consecuencias, por un lado, las profundas diferencias de clase y jerarquización entre la sociedad colombiana y, por otro, la desazón entre la población de bajos ingresos por la falta de entidades financieras del Estado que funjan como prestamistas con tasas más blandas que las del mercado privado. Lo que quizá ha sido uno de los desencadenantes de protestas y estallidos sociales que se han presentado en los últimos años.

Los sucesivos gobiernos colombianos, apoyándose en las tecnologías digitales, le han apostado a fortalecer la política de *inclusión financiera*, que, además de establecerse como la estrategia para invitar voluntariamente a todos los ciudadanos a formar parte del sistema financiero, trae incorporado un programa de educación para aprender a *endeudarse responsablemente*. Esto incluye, entre otros aspectos, evitar el sobreendeudamiento del prestatario y garantizar la liquidez de las entidades prestadoras. De la misma forma, la inclusión y la educación financiera se implantan como un marco de poder que instituye diferencias entre quienes están incorporados y ostentan formación financiera y quienes no.

Las entrevistas a los deudores revelan unos rasgos recurrentes: no existe una única fuente de recursos de crédito, en todos los casos hay combinación de préstamos formales e informales, estos últimos con costos financieros o no (por lo general, en los créditos familiares no se imponen intereses al capital facilitado). Los créditos formales a los que acuden son: hipotecarios, de libre inversión, microcréditos y/o tarjetas de crédito. Los deudores pueden participar en el mercado crediticio formal de forma directa (asumen la titularidad y la responsabilidad del pago del préstamo) o indirecta (aceptan la responsabilidad de pago del servicio de deuda, pero son otros los titulares del crédito). En definitiva, la participación en el sistema de crédito de mis interlocutores se debe en mayor medida al consumo más que a elementos de inversión –aunque, para los que están pagando su vivienda propia, este bien se convierte en un patrimonio del hogar que en el futuro será heredable a los hijos–.

Los datos recopilados sustentan que las posibilidades de ahorrar con los ingresos salariales hacen parte de una época pasada. Las condiciones de empleos estables y bien remunerados están erosionadas. En cambio, los puestos de trabajo a los que pueden acceder las personas

en precariedad sufren una informalización o un deterioro de las condiciones de trabajo dignas.

En relación a las emprendedurías, para la gran mayoría de entrevistados se convierte en la única alternativa para poder salir a flote en una región con pocas opciones de empleo (Palmira, municipio de vocación agrícola, no ofrece suficientes puestos de trabajo para absorber las personas económicamente activas). Estas empresas en su mayoría informales limitan la obtención de empréstitos a través de microcréditos o con los gota a gota; ambas alternativas exigen el pago de intereses costosos. De manera análoga, los prestamistas informales explican que participan de esta actividad por la falta de oportunidades laborales. Ellos han visto en los préstamos una alternativa de subsistencia. Algunos gota a gota asumen el rol de deudor y acreedor al mismo tiempo, porque el origen del capital que desembolsan proviene del sector formal. Los costosos intereses que cobran los agiotistas por los dineros asignados son aceptados por los solicitantes, por la inmediatez con la que ellos responden comparado con el sector bancario tradicional y, adicionalmente, en la mayoría de casos, los deudores entienden que facilitarles dinero sin garantía alguna acarrea riesgos que hay que compensar al dueño del capital.

A lo largo de estas páginas ha quedado visible que la capacidad de sostener un hogar se vincula a tener acceso a préstamos y a cumplir con los pagos a tiempo, lo que ha desencadenado que conseguir un empleo formal o informal, así esté mal remunerado, sea imperioso, ya que se presenta como una alternativa que permite obtener ingresos para adelantar los recursos futuros, comprometiendo así los dineros que van a obtener mañana de sus salarios o cualquier ingreso que se obtiene con emprendimientos. De hecho, el crédito/deuda respalda que se puedan cubrir la totalidad de los gastos del hogar y el trabajo se convierte en una de las garantías para acceder a préstamos, lo que conlleva a un ciclo interminable de desposesión y más pobreza.

6.2.4 Las valoraciones

Entre las personas entrevistadas pude detectar cierta relatividad con respecto a las valoraciones de sus créditos/deudas. Por ejemplo, de manera frecuente para mis entrevistados se hacía complejo distinguir los bienes superfluos de los bienes necesarios.

Adquirir algunos elementos –incluso mercancías básicas como la alimentación, la vivienda o el transporte– repercute en la satisfacción personal, en el logro, o en alimento para el ego, y también sirve para valorar a los demás, a quienes pueden o no tener ese nivel o calidad de vida.

De acuerdo a lo anterior, entre mis entrevistados existe una valoración positiva del endeudamiento. En primer lugar, cuando ha sido un recurso que les ha ayudado en momentos donde no hay ahorros, o los ingresos corrientes son insuficientes y se han visto obligados a hacer gastos que no dan espera. Como veíamos antes, el crédito/deuda se ha convertido en una alternativa para financiar la reproducción social de los hogares que viven en precariedad, y tal vez de otros estamentos sociales (que no han sido objeto de esta investigación).

Asimismo, el endeudamiento ha servido para sostener el estilo de vida. Los protagonistas de esta investigación, en su mayoría, comparten valores que aspiran a una vida congruente con la clase media: compran viviendas en vecindarios donde sus hijos puedan construir conexiones sociales convenientes con las que puedan crecer y compaginar, también pagan por actividades extracurriculares para sus hijos (deportes principalmente) con finalidades sociales y de adquisición de habilidades. Además de otros gastos análogos como vacaciones, actividades de ocio, viajes y restaurantes. Muchos de estos expendios representan un consumo para no “quedarse atrás”, el cual no hubiera sido posible sin la recurrencia al crédito/deuda. Cabe añadir que utilizar créditos acarrea más créditos muchas veces, porque las personas se dan cuenta de que pueden gastar por encima de sus ingresos y a la final pueden reestructurar sus deudas –con acreedores formales e informales– para aliviar la carga financiera.

Por otra parte, los interlocutores reconocen que la deuda tiene una connotación negativa cuando no se tiene el dinero para pagar las cuotas y los acreedores ejercen una presión que puede resultar asfixiante. De igual forma, todos los que se encuentran reportados por morosidad en las centrales de riesgo consideran que esto les causó mucha angustia en principio, luego se fueron habituando a la idea de tener el “nombre manchado”. Poder o no poder cumplir con la devolución material de la deuda puede ser disparador de otros procesos: ruptura de ciclos de reciprocidad y responsabilidad material con los demás.

Adicionalmente, tendemos a pensar en las adquisiciones materiales como símbolo de algo más (una relación o vínculo social), pero por sí mismo lo material y su intercambio supone valoraciones, de corte utilitarista principalmente. Cabe añadir que las condiciones materiales son fundamentales porque están implicadas también en el lugar que ocupa el deudor en el grupo de relaciones sociales (personas afines, amigos, familiares). Incluso el crédito/deuda puede valorarse en función de las posiciones desiguales en los vínculos sociales, en las familias o en los hogares: poder presentarse ante los demás como quien tiene medios es una forma de configurar relaciones de predominio (quien tiene más medios puede tomar decisiones con mayor autonomía y menos dependencia, esto le concede poder ante los demás). De manera que, este estudio puede dar cuenta de la mezcla entre las connotaciones materiales y simbólicas del crédito/deuda.

En general, mis entrevistados valoran el crédito como “un mal necesario”. Esta valoración ambigua se debe a que el crédito/deuda ha contribuido a alimentar desigualdades económicas y financieras que limitan las oportunidades de ascenso social. Las personas buscan seguridad económica en un campo caracterizado por las condiciones imprevisibles; ante esto, el crédito no es la respuesta más preferible, al contrario, la mayoría de mis interlocutores sienten que no han logrado una movilidad social ascendente en comparación a la situación económica que sus padres, porque sienten que libran una lucha más ardua por las cosas que anhelan.

Finalmente, quiero compartir algunas sugerencias para los abordajes futuros sobre el tema. Sería muy útil en próximas investigaciones acudir a la antropología de las emociones humanas con el fin de reconocer procesos y fenómenos particulares que surgen por las relaciones de crédito/deuda. Sería una forma holista de dar cuenta de la inserción de los mecanismos de endeudamiento en las experiencias subjetivas de las personas.

Para estudios posteriores convendría abarcar el punto de vista de quienes formulan las políticas: senadores, Ministerio de Hacienda y/o la Asociación bancaria, con el objetivo de reconocer la confluencia del poder, las tensiones o intenciones que van dirigidas hacia la intersección del dinero, el endeudamiento y la población de bajos ingresos.

El crédito forma parte de medidas para poder sobrevivir, no solamente en los sectores pobres, sino también en las clases medias e incluso altas. Por ello, convendría en próximos estudios abarcar poblaciones con mayores ingresos para verificar cómo es el proceso de endeudamiento en estos grupos sociales, contrastando el presente estudio con esos nuevos hallazgos.

Como corolario, el sistema económico que se va instaurando con el capitalismo financiero global, pese a su carácter aparentemente homogeneizador, depende cada vez menos de las peculiaridades de escala nacional o internacional. Precisamente lo descrito en esta pesquisa puede dar cuenta de que este capitalismo financiero impulsa los procesos de financiarización/inclusión financiera que se arraiga en las actividades económicas que suceden en la población colombiana de bajos ingresos. Es clave advertir el modo específico en que estos mecanismos de acumulación se despliegan y penetran en las realidades locales, dado que pasa por procesos de adaptación a dinámicas sociales e interdependencias en la escala doméstica que pueden ser diversas. En este contexto, son los hogares y las familias – con sus actividades económicas incesantes– los que permiten que el sistema capitalista se reproduzca.

6. Bibliografía

Allon, Fiona (2014), “The Feminisation of Finance: Gender, Labour and the Limits of Inclusion”. *Australian Feminist Studies*, vol. 29, N° 79.

Amable, Bruno (2011). Morals and politics in the ideology of neo-liberalism. *Socio-Economic Review* 9 (1): 3–30.

Anguiano, Ana, Calvo, Leticia y Jiménez Salvador (2009). Violencia, marginalidad y exclusión; asunto de todos complejo, holístico y sistemático. *Revista Margen*. N° 56. (1-12) Argentina: Cooperativa de Trabajo Margen Ltda.

Anuario Estadístico de Palmira (2021). Palmira: Cámara de Comercio de Palmira.

Appadurai, Arjun (2015) *Banking on Words: The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*. Chicago: University of Chicago Press.

Arrighi, Giovanni (1999). El largo siglo XX. En *El largo siglo XX* (pp. 288-390). Madrid: Ediciones Akal S.A.

Arthur, Chris (2012). *Financial Literacy Education: Neoliberalism, the Consumer and the Citizen*. Rotterdam: Sense.

Balbi, Fernando (2017). Moral e Interés. Una perspectiva antropológica. *Revista Publicar*. Año XIV N° XXIII. (9-30). Jujuy: Colegio de Graduados en Antropología.

Balen, Maria Elisa (Próximamente). La avalancha silenciosa: problemas de endeudamiento de hogares y devastamiento en Mocoa (2017-2019). En Restrepo, Darío (ed) (próximamente). *Moneda, Deuda y Poder*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Banco de la República (2023). Investigaciones económicas. Recuperado el 9 de julio de 2023 de <https://repositorio.banrep.gov.co/handle/20.500.12134/32>

Banco Mundial (2022). Inclusión financiera. Recuperado el 3 de Julio de 2023 de <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>

Bandelj Nina (2015). Thinking about social relations in economy as relational work. En Aspers Patrik & Dodd Nigel (Eds) (2015). *Re-Imagining Economic Sociology*. United Kingdom: Oxford University Press

Banerjee, Abhijit; and Duflo, Esther (2015) *Repensar la pobreza. Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Madrid: Taurus/Penguin Random House Grupo Editorial [1ª ed. inglés, 2014; trad. F. J. Mato Díaz].

Bauman, Zygmunt (2003). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. (1ra ed. en inglés 1998). Barcelona: Gedisa.

Bauman, Zygmunt. (2007). *Vida de consumo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Baudrillard, Jean. (1969). *El sistema de los objetos*. México: Siglo XXI Editores.

- Bear, Laura. (2015) *Navigating austerity: currents of debt along a South Asian river*. Stanford: Stanford University Press.
- Becker, Gary (2009). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Chicago: University of Chicago press.
- Beckert, Jens (2016). *Imagined futures: fictional expectations and capitalist dynamics*. Cambridge: Harvard University Press.
- Benítez, Edgar. (2019). Microcredit and Repayment in Colombia: Gender, Governmentality and Relational Work. *Tesis doctoral en filosofía en el campo de la sociología*. Toronto: Northeastern University.
- Bernanke, Ben (2009). *Essays on the great depression*. Princeton: Princeton University Press.
- Bourdieu, Pierre (1980) Le capital social: notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales* 31: 2–3.
- Bourdieu, Pierre (1983). The Field of Cultural Production, or the Economic World Reversed. *Poetics* 12 (4-5): 311-356.
- Bourdieu, Pierre (1998). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. México: Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1999). Comprender. En *La miseria del mundo*. (pp. 527-543). Fondo de Cultura Económica.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, Pierre (2008). La fabricación del habitus económico. *Critica en desarrollo. Revista latinoamericana de Ciencias Sociales*, 2, 15-42.
- Botero, Edwin (2022). *Concepto sobre la situación económica de Palmira y su zona de influencia (Pradera, Florida y Candelaria) año 2021*. Palmira: Cámara de Comercio de Palmira, dirección de planeación. Elaborado en enero 30 de 2022.
- Cámara de Comercio de Palmira (2021). *Estimación Potencial Comerciantes en la Zona de Jurisdicción*. Dirección de Planeación y Desarrollo.
- Carrier, James. (Ed.). (2005). *A handbook of economic anthropology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Carruthers, Bruce & Ariovich, Laura (2010). *Money and Credit. A Sociological Approach*. Cambridge: Polity.
- Castro, Sonia; Olaya, Andrés; Jiménez, Miguel (2017). El fenómeno del gota a gota en las unidades microempresarias del sector de Suba en la ciudad de Bogotá D.C. *Memorias de Investigación. VI Jornadas de Investigación y IV de Semilleros de Investigación Corporación Universitaria Minuto de Dios*. Bogotá, Colombia.
- Cavallero, Luci y Gago, Verónica (2019). *Una lectura feminista de la deuda. Vivas, libres y desendeudadas nos queremos*. Buenos Aires: Fundación Rosa Luxemburgo.
- Chena, Pablo & Roig, Alexandre (2017). L'exploitation financière des secteurs populaires argentins. *Revue de la régulation* [En ligne], DOI : <https://doi.org/10.4000/regulation.12409>

Clarke, Chris (2015) Learning to fail: resilience and the empty promise of financial literacy education. *Consumption Markets & Culture*, 18 (3). pp. 257-276.

Coleman, James (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, vol. 94, Issue Supplement: Organization and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.

Collins, Daryl, Morduch, Jonathan, Rutherford, Stuart & Ruthven, Orlanda (2009) *Portfolios of the Poor. How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y Justicia Penal (2017). Metodología del ranking (2016) de las 50 ciudades más violentas del mundo. *Seguridad, Justicia y Paz*. Ciudad de México.

Coraggio, José Luis (2007). Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo. Coraggio, José Luis (org). *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, Editorial Altamira, 165-194.

Crook, Jonathan (2001). The demand for household debt in the USA: evidence from the 1995 Survey of Consumer Finance. *Applied Financial Economics*, vol. 11, num. 1, pp. 83-9.

Cruz, Lady y Díaz, Diego (2016). Análisis del Impacto de los créditos “Gota a Gota” sobre el sector de la economía informal (Gremio Choladero), ubicado en el Parque La Factoría de la ciudad de Palmira en el período 2014 – 2015. *Tesis de grado en Administración de empresas*. Palmira: Universidad del Valle.

D'Arista, Jane & Schlesinger, Tom (1993). *The parallel banking system* (pp. 1-45). Washington: Economic Policy Institute.

Daly, Mary (2015). Money-Related Meanings and Practices in Low-Income and Poor Families. *Sociology*, 51 (2), pp. 450 – 465.

DANE (Departamento administrativo nacional de estadística) (2016). El cultivo de la yuca. (Manihot esculenta Crantz). *Boletín Mensual Insumos y factores asociados a la producción agropecuaria*. N° 46. Bogotá: Presidencia de la República – DANE.

DANE (Departamento administrativo nacional de estadística) (2023). Empleo informal y seguridad social. [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social#:~:text=Informaci%C3%B3n%20mayo%202020julio%202023&text=Para%20el%20caso%20del%20total,2022%20\(45%2C2%25\)](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social#:~:text=Informaci%C3%B3n%20mayo%202020julio%202023&text=Para%20el%20caso%20del%20total,2022%20(45%2C2%25))

DATLAS Colombia. (2017). ¿Qué sectores generan más empleo en esta ciudad? Disponible en: <http://datlascolombia.com/#/location/91/source/industries/visualization/treemap/employment?endDate=2017&showBack=false&startDate=2017> Consulta realizada el 5 de julio de 2023.

Del Rio, Ana & Young, Garry (2006). The determinants of unsecured borrowing: evidence from the BHPS. *Applied Financial Economics*, vol. 16, núm. 15, pp.1119-1144.

Desmond, Matthew. (2017) *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. New York, NY, BDWY Broadway Books.

- DeVille, Joe (2015) *Lived Economies of default: Consumer credit, debt collection and the capture of affect*. London: Routledge
- Douglas, Mary & Isherwood, Baron (1979). *El mundo de los bienes: hacia una antropología del consumo*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.
- Elyachar, Julia (2002) Empowerment Money: The World Bank, Non-Governmental Organizations, and the Value of Culture in Egypt. *Public Culture* 14(3):493–513.
- Evans, David & Schmalensee, Richard. (2004). *Paying with plastic: the digital revolution in buying and borrowing*. Cambridge: The Mit Press.
- Falla-Mejía, Laura (2022). Interconexiones poderosas: morfología sobre la red de los pagadarios. *Dissertação (Mestrado). Programa de pós-graduação em sociologia*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- Farrell, Diana, Greig, Fiona, & Sullivan, Daniel. (2020). *Student Loan Debt: Who is Paying it Down?* JPMorgan Chase Institute.
- Federici Silvia (2018). Reencantar el mundo. La tecnología, el cuerpo y la construcción de los comunes. *Revista Casa de las Américas* No. 291 abril-junio/2018 pp. 88-98
- Federici, Silvia, Gago, Verónica, & Cavallero, Luci. (2021) *¿Quién le debe a quién? Ensayos transnacionales de desobediencia financiera*. Buenos Aires: Fundación Rosa Luxemburgo & Tinta Limón.
- Fernández, Carlos y Heikkilä, Riie (2011). El debate sobre el omnivorismo cultural: una aproximación a nuevas tendencias en sociología del consumo. *Revista Internacional de Sociología* (3) 585-606.
- Finanzas Personales, (2015). ¿Sabe hasta qué punto endeudarse? *Revista virtual Finanzas Personales*. Recuperado el 02 de mayo de 2018, a partir de <http://www.finanzaspersonales.co/credito/articulo/como-saber-hasta-cuanto-dinero-endeudarse-su-capacidad-endeudamiento/56072>
- Fisher, Irving. (2006). *The purchasing power of money: its determination and relation to credit interest and crises*. New York: Cosimo Classic.
- Folbre, Nancy (2001). *The Invisible Heart. Economics and Family Values*. New York: The New Press.
- Forero, Esperanza y Bueno, Luis (2015). El Parque Lineal de Palmira. Un espacio dinamizador del desarrollo de la ciudad. *Revista Urbano* (18) (31) (64-73). Concepción: Universidad del Bío Bío.
- Franco, Andrea (2021). Impacto del desarrollo del sistema financiero en el crecimiento económico colombiano durante el periodo 1990-2019. *Trabajo de grado de Economía*. Medellín: Universidad EAFIT
- Fundación Connectas (2017). La expansión del gota a gota en América Latina. Disponible en: <https://www.connectas.org/especiales/gota-gota-america-latina/index.html> Consulta realizada el 16 de mayo de 2023.

- Fundación Vorágine (2022). Periodismo Contracorriente. “Enciérrenlas y ahóguenlas”: abuso policial en Palmira durante el paro. Disponible en: <https://voragine.co/encierrenlas-y-ahoguenlas-abuso-policial-en-palmira-durante-el-paro/> 23 de abril de 2022. Consulta realizada el 16 de mayo de 2023.
- Giavedoni, José (2017). Pobreza, trabajo y deuda. La razón neoliberal y los procesos de empresarialización social. *Revista Tabula Rasa*, No.26, pp. 265-286, enero-junio ISSN 1794-2489
- Giraldo, César (comp.) (2017). *Economía popular desde abajo*. Bogotá: Desde Abajo
- Goddard, Victoria & Narotzky, Susana. (2018). *Work and Livelihoods. History, Ethnography and Models in Times of Crisis*. London: Routledge.
- González de la Rocha, Mercedes. (2004). De los " Recursos de la Pobreza" a la " Pobreza de Recursos" ya las " Desventajas Acumuladas". *Latin American Research Review*, 39(1), 192-195.
- González, Mario y León, John (2007). Análisis del endeudamiento de los hogares colombianos. *Desarrollo y Sociedad*, (60), 127-154.
- González, Felipe. (2015). Where are the Consumers? ‘Real households’ and the financialization of consumption. *Cultural Studies*, 29(5-6), 781-806.
- González, Felipe. (2018). Crédito, deuda y gubernamentalidad financiera en Chile. *Revista mexicana de sociología*, 80(4), 881-908.
- Graeber, David (2011). *En deuda: una historia alternativa de la economía*. Edición digital por Epub. Traducción: Joan Andreano Weyland.
- Granovetter, Mark (1985). Economic Action and Social Structure: “The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, pp. 481-510.
- Granovetter, Mark (2017). *Society and economy. Framework and principles*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gregory, Chris (2012). On money debt and morality: some reflections on the contribution of economic anthropology. *Social Anthropology/Anthropologie Sociale*, 20(4), 380-396.
- Guber, Rosana (2001). *La etnografía: método, campo y reflexividad*. Buenos Aires: Editorial Norma
- Guber, Rosana. (2004). La entrevista antropológica: preguntas para abrir los sentidos. En *El salvaje metropolitano: reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo* (pp. 143-162). Paidós.
- Gudeman, Stephen & Rivera, Alberto (2007). *Conversations in Colombia: the domestic economy in life and text*. Cambridge University Press.
- Guérin, Isabelle (2012). Households over-indebtedness and the fallacy of financial education: insights from economic anthropology. *Microfinance in Crisis: Working Paper, Serie, 1*, Paris, Paris I Sorbonne University/IRD.
- Guérin, Isabelle (2014) Juggling with debt, social ties, and values: the everyday use of microcredit in rural South India. *Current Anthropology* 55(S9): S40–S50. doi: 10.1086/675929.
- Guérin, Isabelle, Morvant-Roux, Solène & Villarreal, Magdalena (eds) (2014a). *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*. London: Routledge.

Guérin, Isabelle, Roesch, Marc, Venkatasubramanian, Govindan & Kumar, Santosh (2014b). Significados múltiples y contradictorios del sobreendeudamiento. Un estudio de caso de hogares en pobreza rural en Tamil Nadu, sur de la India. *Desacatos*, núm. 44, 35-50.

Guérin, Isabelle & Venkatasubramanian, Govindan (2022). The socio-economy of debt. Revisiting debt bondage in times of financialization. *Geoforum*, 137, 174-184. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2020.05.020>.

Guérin, Isabelle, Kumar, Santosh & Venkatasubramanian Govindan (2023). *The Indebted Woman. Kinship, Sexuality, and Capitalism*. Stanford: Stanford University Press

Guevara-Castañeda Diego y Zambrano Paola (2017). La sobrevalorada ilusión de las microfinanzas y las realidades de la financiación. En Giraldo, César (comp.) (2017): *Economía popular desde abajo*. Bogotá: Desde Abajo, p.p. 147-168

Gutiérrez-Rueda, Javier, Estrada, Dario, y Capera-Romero, Laura. (2011). Un análisis del endeudamiento de los hogares. Temas de Estabilidad Financiera; *Banco de la República* No. 61.

Guzmán, Germán, Fals Borda, Orlando y Umaña, Eduardo (2021). [1962, 1963]. *La Violencia en Colombia* (tomos I y II). Bogotá: Taurus.

Hammersley, Martyn y Atkinson, Paul (1994). Los relatos nativos: escuchar y preguntar. En *Etnografía: métodos de investigación*. (pp. 141-173). Paidós.

Han, Clara (2011). Symptoms of another life: time, possibility, and domestic relations in Chile's credit economy. *Cultural Anthropology*, 26(1), 7-32.

Han, Clara (2012). *Life in Debt: Times of Care and Violence in Neoliberal Chile*. Berkeley: University of California Press.

Heckman, James (1976). A life-cycle model of earnings, learning, and consumption. *Journal of political economy*, 84(4, Part 2), S9-S44.

Hinestroza Filigrana, Martha. (2015). Condiciones de salud y trabajo de los mototaxistas en Palmira, Colombia (2014). *Revista Colombiana De Salud Ocupacional*, 5(1), 19–26. <https://doi.org/10.18041/2322-634X/rcso.1.2015.4820>

Hurtado, Teodora y Urrea, Fernando (2004). Políticas y movimiento social negro agrario en el norte del Cauca. En: Barbary, Olivier y Urrea, Fernando (Eds). *Gente negra en Colombia. Dinámicas sociopolíticas en Cali y el Pacífico* (359 – 388). Cali: CIDSE – Universidad del Valle.

Ibarra, Antonio (2008). Impacto financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa María del sur occidente de Barranquilla. *Proyecto de Investigación de Maestría en Administración de Empresas. Universidad del Norte*. Barranquilla, Colombia.

Iregui-Bohórquez, Ana; Melo-Becerra, Ligia; Ramírez-Giraldo, María y Triblín-Uribe, Ana (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia. *Borradores de economía* 956. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/es/borrador-956>

James, Deborah. (2015). *Money from Nothing. Indebtedness and Aspiration in South Africa*. Stanford: Stanford University Press.

- Kar, Sohini (2013). Recovering debts: Microfinance loan officers and the work of “proxy-creditors” in India. *American ethnologist*, Vol. 40, No. 3, pp. 480–493.
- Kindleberger, Charles (1970). *Power and money*. London: Macmillan
- Kofti, Dimitra. (2020) Financialized kinship and challenges for the Greek oikos. In: Hann, C. M. & Kalb, D. (eds.) *Financialization: relational approaches*. New York: Berghahn, pp. 360–384.
- Krige, Detlev. (2019). Debt/credit, money and social relationships in the underground credit markets of Soweto, South Africa. *Social Science Information*, 58(3), 403-429.
- Krippner, Greta & Alvarez, Anthony (2007). Embeddedness and the intellectual projects of economic sociology. *Annual Review of Sociology*, 33, 219-240.
- Krippner, Greta (2017) “Democracy of credit: ownership and the politics of credit access in Late Twentieth-Century America”. *American Journal of Sociology*, 123 (1): 1–47. Amsterdam: Elsevier. 405-414
- L’Estoile, Benoît de (2014). “Money is good, but a friend is better”. Uncertainty, orientation to the future, and ‘the Economy’”, *Current Anthropology*, 55 (S9): S62-S73.
- Lapavitsas, Costas. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Langley, Paul (2008). *The everyday life of global finance: Saving and borrowing in Anglo-America*. Oxford: Oxford University Press.
- Langley, Paul (2009). Debt, discipline, and government: Foreclosure and forbearance in the subprime mortgage crisis. *Environment and Planning A*, 41(6): 1404-1419.
- La República (2023). Morosos siguen en aumento, la cartera vencida de consumo reportó alza por 56,17%. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/morosos-siguen-en-aumento-la-cartera-vencida-de-consumo-reporto-alza-por-56-17-3681499>
- La Silla Vacía (2023). Especial Huevos Revueltos con préstamos “gota a gota”. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=PdNpvomCDTY> Abril 17 de 2023. Consulta realizada el día 16 de mayo de 2023.
- La W Radio (2022). Sequía y derrumbe en Palmira: más de 400 agricultores llevan 5 años esperando agua en canal de riego. Disponible en: <https://www.wradio.com.co/2022/05/04/sequia-y-derrumbe-en-palmira-mas-de-400-agricultores-llevan-5-anos-esperando-agua-en-canal-de-riego/> Mayo 4 de 2022. Consulta realizada el 22 de mayo de 2023.
- Lazarus, Jeanne (2009). L’épreuve du crédit . *Sociétés contemporaines*, 4 (76), p. 17-39. DOI : 10.3917/soco.076.0017. URL: <https://www.cairn.info/revue-societes-contemporaines-2009-4-page-17.html>
- Lazarus, Jeanne (2016). The issue of financial literacy: Low finance between risk and morality. *Economic Sociology the european electronic newsletter*, Vol. 17 (3), pp. 27-34
- Lazarus, Jeanne & Lacan, Laure (2020) Toward a relational sociology of credit: an exploration of the French literature, *Socio-Economic Review*, 18, (2) 575–597, <https://doi.org/10.1093/ser/mwy006>

- Lazzarato, Maurizio (2011). *The making of indebted man: An essay on the Neoliberal Condition*. Amsterdam: Agence litteraire Pierre Astier & Associés.
- León, Arturo, Espíndola, Ernesto y Sembler, Camilo (2010). Clases medias en América Latina: una visión de sus cambios en las dos últimas décadas. Franco, Rolando. Hopenhayn, Martín y León, Arturo (Coord). *Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*. México: Siglo XXI, CEPAL, 2010. Págs. 43-116.
- Lewis, Arthur. (1954) “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”. *El Trimestre Económico*, N° 27, pp: 629–675.
- Lofranco, Zaira (2021). “I would not be a loan guarantor even for my blood brother” Financialization of inter-household solidarity and the privatization of risk in Bosnia and Herzegovina. In Marek Mikuš and Petra Rodik (Ed) *Households and Financialization in Europe* (pp. 37-55). Routledge.
- Lomnitz, Larissa (1975). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- Lusardi, AnnaMaria & Mitchell, Olivia (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics & Finance*, 10(4), 497-508. doi:10.1017/S1474747211000448
- Luzzi, Mariana. (2017). La financiarización de los hogares bajo el prisma de otras crisis. *Civitas-Revista de Ciências Sociais*, 17 (1), 43-60.
- Luzzi, Mariana (2022). Deudas, cuidados y vulnerabilidad: interacciones de las mujeres con organizaciones financieras y no financieras en la Argentina. Documentos de Proyectos (LC/TS.2022/59-LC/BUE/TS.2022/7), Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Magri, Silvia (2007). Italian households' debt: the participation to the debt market and the size of the loan. *Empirical Economics*, vol. 33, núm. 3, pp. 401-426.
- Maldonado, Jorge y Urrea, María (2010). Bancarización y acceso a servicios financieros de beneficiarios urbanos del Programa Familias en Acción. *Centro de Estudios de Desarrollo Económico de la Universidad de los Andes*, 41, 1-48.
- Manrique, Oscar (2019). Palmira, morfología urbana en el valle geográfico del Río Cauca, Siglo XX (1960 – 1997). *Tesis de Magíster en Historia*. Cali: Universidad del Valle.
- Marambio-Tapia, Alejandro (2011). Bancarización, crédito y endeudamiento en los sectores medios chilenos: Tácticas de acceso, diferenciación social y el espejismo de la modernidad. *Disertación de Maestría en Sociología*, Universidad de Chile.
- Marambio-Tapia, Alejandro (2018). Endeudamiento “saludable”, empoderamiento y control social. *Polis Revista Latinoamericana*, 49, 79-101.
- Marambio-Tapia, Alejandro (2022). Normalización de la Deuda y Retailización del Crédito como Pilares del Neoliberalismo Chileno Avanzado. *Iberoamericana – Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 51(1), 14–25. DOI: <https://doi.org/10.16993/iberoamericana.529>
- Marambio-Tapia, Alejandro (2023). The evolving moral economy of indebtedness in Chile: resignifying credit and debt in the oldest neoliberal society. *Journal of Consumer Culture*, 23(2), 409-427.

- Martin, Randy (2002). *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Martinez, Renso y Gaul, Scott (2011). *Measuring Cross-Indebtedness in Latin America*. CGAP. Disponible en: <https://www.cgap.org/blog/measuring-cross-indebtedness-in-latin-america>
- Martínez Holguín, Pedro (2018). Inclusión financiera, pero con negación del crédito. Un paso para el “gota a gota”. *Pluriverso*, (9), 51. Recuperado a partir de <https://publicaciones.unaula.edu.co/index.php/Pluriverso/article/view/462>
- Maurer, Bill, Musaraj, Smoki & Small, Ivan (Eds.). (2018). *Money at the margins: Global perspectives on technology, financial inclusion, and design* (Vol. 6). Berghahn Books.
- Mauss, Marcel (1979). *Sociología y antropología*. Madrid: Editora Tecnos S.A.
- Mauss, Marcel (2009 [1925]). *Ensayo sobre el Don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Buenos Aires: Katz Editores.
- Merton, Robert C. (1995). A Functional Perspective of Financial Intermediation. *Financial Management*, 24(2): 23–41.
- Miller, Daniel. (1999). *Ir de compras: una teoría*. México, Siglo Veintiuno Editores.
- Ministerio de Hacienda de Colombia. (2016a). *Estrategia nacional de inclusión financiera*. Recuperado a partir de http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOC%09S%2FP_MHCP_WCC-041673%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased Consulta realizada el 29 de mayo de 2020.
- Minsky, Hyman (2008). *Stabilizing an unstable economy*. New York: McGraw-Hill.
- Montoya Germán, Rodríguez Nicolás y Borja, Walden. (2017). La estrategia interinstitucional para la reducción del uso del efectivo y la masificación de los medios de pago electrónicos. En Tamayo Cesar y Malagón Jonathan (ed) *Ensayos sobre inclusión financiera en Colombia*. BID Banco Interamericano de Desarrollo.
- Montoya, Julio, Delgado, Silvio y Fuertes, Martha (2017). El mototaxismo en Palmira: ¿solución de transporte y de desempleo o problemática social. *Documentos de Trabajo ECACEN*. N° 2 (1-17). Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.
- Morduch, Jonathan & Schneider, Rachel (2017). *The financial diaries: How American families cope in a world of uncertainty*. Princeton University Press.
- Morelló, Nuria (2016). Entre la oportunidad y el deseo. Contratación en origen, codesarrollo y grupos domésticos transnacionales en el mundo rural. El caso Catalunya – Colombia. *Tesis doctoral. Estudios avanzados en Antropología Social*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Moreno, Paz y Narotzky, Susana (2000). La reciprocidad olvidada: reciprocidad negativa, moralidad y reproducción social. *Revista Hispania*. Vol. LX/1. N° 204 (127 – 160). Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas –CSIC-.
- Müller, Lúcia (2014). Negotiating debts and gifts: financialization policies and the economic experiences of low-income social groups in Brazil. *Vibrant: Virtual Brazilian Anthropology*, v. 11 (1) p. 191-221

Müller, Lúcia (2017) Bancos na favela: Relações entre agências bancárias e moradores de uma região urbana alvo de políticas de pacificação. *Tempo Social*, v. 29, n. 1, pp. 89-107. <<https://doi.org/10.11606/0103-2070.ts.2017.118415>>.ISSN 1809-4554.

Murcia, Andrés (2007). Determinantes del acceso al crédito de los hogares colombianos. *Ensayos sobre política económica*, 25(55), 40-83.

Narotzky, Susana (2004). *Antropología económica. Nuevas tendencias*. Barcelona: Melusina

Narotzky, Susana (2007a). The Project in the Model: Reciprocity, Social Capital and the Politics of Ethnographic Realism. *Current Anthropology*, Vol.48 (3): 403-424.

Narotzky, Susana (2007b). El lado oculto del consumo. *Cuadernos de antropología social*, (26), 21-39.

Narotzky, Susana (2010). Reciprocidad y capital social: modelos teóricos, políticas de desarrollo, economías alternativas. Una perspectiva antropológica. En Bretón, Víctor (ed.) *Saturno devora a sus hijos—Miradas críticas sobre el desarrollo y sus promesas*. Barcelona: Icaria.

Narotzky, Susana & Besnier, Niko. (2014). Crisis, value, and hope: rethinking the economy: an introduction to supplement 9. *Current Anthropology*, 55(S9), S4-S16.

Navarro, Mina & Linsalata, Lucia (2014). Crisis y reproducción social, claves para repensar lo común: entrevista a Silvia Federici. *Revista del Osal*, Ciudad de México, 15(35), 15-26.

Nooteboom, Bart (2010) “La dinámica de la confianza: comunicación, acción y terceras partes”, *Revista de Economía Institucional*, 12 (23): 111-133.

Obando-Bastidas, Jorge, Herrera-Sarmiento, Gloria y Rodríguez-Ladino José (2016). Los microempresarios y los cuentagotas en Villavicencio. *Revista Orinoquia* (20) (2) (102-111). Villavicencio: Universidad de los Llanos.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2005), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264012578-en

OIM (Organización Internacional para las Migraciones Colombia) (2022). *Perfil Migratorio de Colombia 2021*.

OIT (Organización internacional del trabajo) (2023) Informalidad y pobreza laboral lastran a mercados de trabajo en América Latina y el Caribe. https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_867505/lang--es/index.htm

Oliveros Fortiche, Diana (2020) Sacrificio, orgullo y consumo conspicuo en moviidades sociales de clases medias y bajas en Bogotá, Colombia. *Tesis doctoral Universidad Autónoma de Barcelona* <https://ddd.uab.cat/record/240902> [Consulta: 2 agosto 2023].

Organización Acción contra el hambre (2023). ¿Qué es el umbral de pobreza? Situación en España. Recuperado el 15 de abril de 2023 de <https://www.accioncontraelhambre.org/es/umbral-pobreza-que-es>

Ossandón, José, Barros, Macarena, Ariztía, Tomás & Peralta, Camila (2017). Contabilidad en los márgenes. Ecologías financieras entre big y small data. *Civitas*, 17 (1), pp. 1-26.

- Ossandón, José, Deville, Joe, Lazarus, Jeanne, & Luzzi, Mariana (2022). Financial oikonomization: the financial government and administration of the household. *Socio-Economic Review*, 20(3), 1473-1500
- Palomino-Martínez, María (2019). Sobreviviendo al crédito: tres historias entre las deudas y la esperanza. *Tesis de Maestría. Universidad del Valle*, Cali, Colombia.
- Peebles, Gustav (2010). The Anthropology of credit and debt. *Annual Review Anthropology*, 39(2), 225-40.
- Pellandini-Simányi, Léna; Hammer, Ferenc; Vargha, Zsuzsanna (2015). The financialization of everyday life or the domestication of finance? *Cultural Studies*, v. 29, n. 5-6, p. 733-759.
- Pérez-Orozco, Amaia (2014). *Subversión feminista de la economía: aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Pérez-Roa, Lorena. (2021). Congeniar, resistir y ajustar: negociaciones en pareja para maniobrar las deudas y llegar a fin de mes. *Encartes*, 4(7), 29-55.
- Pérez, Carlos (2007). La Planeación Integral en Colombia. *Tesis de Magíster en Urbanismo*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Periódico El País (2014). Colombia ocupa el último puesto en pruebas Pisa sobre educación financiera. Tomado de <https://www.elpais.com.co/colombia/ocupa-el-ultimo-puesto-en-pruebas-pisa-sobre-educacion-financiera.html> Julio 8 de 2014. Consulta realizada el día 3 de julio de 2018.
- Periódico El País (2017). Policía inaugura centro de poligrafía en Palmira para generar confianza en la institución y evitar corrupción. Disponible en: <https://noticias.caracol.com/valle/policia-inaugura-centro-de-poligrafia-en-palmira-para-generar-confianza-en-la-institucion-y-evitar-corrupcion> Febrero 22 de 2017. Consulta realizada el día 11 de julio de 2023.
- Periódico El País (2021a). Así salió Palmira del ranking de ciudades más peligrosas del mundo. Disponible en: <https://www.elpais.com.co/judicial/asi-salio-palmira-del-ranking-de-ciudades-mas-peligrosas-del-mundo.html> Mayo 2 de 2021. Consulta realizada el 2 de mayo de 2023.
- Periódico El País (2021b). Incendian Peaje de Palmira donde este miércoles finalizó movilización pacífica. Disponible en: <https://www.elpais.com.co/ultimo-minuto/incendian-peaje-de-palmira-donde-este-miercoles-finalizo-movilizacion-pacifica.html> Mayo 5 de 2021. Consulta realizada el 16 de mayo de 2023.
- Periódico La República (2023). Morosos siguen en aumento, la cartera vencida de consumo reportó alza por 56,17%. Disponible en: <https://www.larepublica.co/finanzas/morosos-siguen-en-aumento-la-cartera-vencida-de-consumo-reporto-alza-por-56-17-3681499> Agosto 17 de 2023. Consulta realizada el 10 de octubre de 2023.
- Polanyi, Karl. (1994). *El Sustento del Hombre*. Editado por Harry Pearson. Traducido por Esther Gómez Parro. Barcelona: Biblioteca Mondadori.
- Polanyi, Karl. (2007 [1944]). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Buenos Aires: Quipu editorial.

Policía Nacional de Colombia. Dirección de Inteligencia Policial. Centro de Inteligencia Prospectiva (2012). Narcomenudeo: entramado social por la institucionalización de una actividad económica criminal. Recopilado el 10 de diciembre de 2021 de http://www.cicad.oas.org/fortalecimiento_institucional/savia/talleres/8-PROGRAMAS_Y_CASOS/Estudio_Narcomenudeo_Colombia-PN_DIP.pdf

Quintín, Pedro (2009). *Regalo y dinero en la unión conyugal: una experiencia en Cali*. Cali: Programa Editorial Universidad del Valle.

Quintín, Pedro y Sabogal, Ximena (2013). Los vínculos del ahorro y de la deuda: la economía hablada en la ladera de Cali, Documento de Trabajo No. 151, *Universidad del Valle, CIDSE*.

Quintín, Pedro (2015). Amarrar junto el futuro: las cadenas en Cali. Documentos de Trabajo No. 165 – ISSN 0122-5944, *Universidad del Valle - CIDSE*.

Ramírez, Yenny, Tovar, Luisa Fernanda y Giraldo, César (2021). Un nuevo contrato para la reproducción social y de la vida. En Restrepo Dario y Villabona Jairo (Ed). *Cambio de rumbo Hacia una Colombia incluyente, equitativa y sustentable*. Pag 18-47

Roberts, Adrienne (2013). “Financing Social Reproduction: The Gendered Relations of Debt and Mortgage Finance in Twenty-First-Century America”. *New Political Economy* 18 (1): 21–42. doi:10.1080/13563467.2012.662951

Roig, Alexandre (2017). La economía política de lo popular como fuente de derechos sobre lo público. En Giraldo, César (comp.) (2017): *Economía popular desde abajo*. Bogotá: Desde Abajo, p.p. 23-42.

Rona-Tas, Akos & Guseva, Alya (2018). Consumer Credit in Comparative Perspective. *Annual Review of Sociology*, 44, 55-75. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053653>.

Ross, Andrew. (2014). *Creditocracy and the Case for Debt Refusal*. New York: Or Books.

Sabaté, Irene (2019). Sobreendeudamiento, ejecuciones hipotecarias y cuestionamiento de la legitimidad de las deudas. *Arbor*, 195 (793): a516. <https://doi.org/10.3989/arbor.2019.793n3004>

Sabaté, Irene (2020a). Mortgage lending and economic wrongdoing during the Spanish housing bubble. *Research in Economic Anthropology*, 40: 91–107.

Sabaté, Irene (2020b). Overindebtedness and Resistance. In *Oxford Research Encyclopedia of Anthropology*.

Sabaté, Irene (2021). Within and beyond the household: Spanish mortgage debtors’ tactics to cope with financialization in a semi-periphery. In Marek Mikuš and Petra Rodik (Ed) *Households and Financialization in Europe* (pp. 37-55). Routledge.

Sabaté, Irene (2022a). El deute i el crèdit com a fets socials. *Arxiu d’Etnografia De Catalunya*, (24), 11–36. <https://doi.org/10.17345/aec24.11-36>

Sabaté, Irene (2022b). Morality. In James Carrier (Ed) *A Handbook of Economic Anthropology* (pp. 239-250). Edward Elgar Publishing.

Saiag, Hadrien (2020). El crédito al consumo en los sectores populares argentinos. *Cuadernos de antropología Social*, (51). <https://doi.org/10.34096/cas.i51.8239>

- Salas, Fernando (2017). Interpretación de los factores que inciden en comportamiento violento de jóvenes adolescentes en el corregimiento de La Pampa en Palmira – Valle. *Tesis de Licenciatura en filosofía, pensamiento político y económico*. Cali: Universidad de Santo Tomás.
- Sarria, Andrés (2018). Percepción de inseguridad y consumo: evidencia para la ciudad de Palmira (Colombia). *Revista de Economía & Administración*. (15) (2) (47-67) Cali: Universidad Autónoma de Occidente.
- Schultz, Theodore (1971). *Investment in human capital. The role of education and of research*. New York: Free Press
- Schuster, Caroline (2014). The social unit of debt: Gender and creditworthiness in Paraguayan microfinance. *American Ethnologist*, 41(3), 563-578.
- Schuster, Caroline & Kar, Sohini (2021). Subprime Empire. On the In-Betweenness of Finance. *Current Anthropology*, volume 62, number 4, p. 389-411. DOI: 10.1086/716066
- Shiller, Robert (2012). *Finance and the Good Society*. New York: Princeton University Press.
- Shipton, Parker (1995). Luo entrustment: Foreign finance and the soil of the spirits in Kenya. *Africa*, 65(2), 165-196.
- Shipton, Parker (2007) *The Nature of Entrustment. Intimacy, Exchange and the Sacred in Africa*. New-Haven: Yale University Press.
- Simmel, Georg (1986 [1927]). *Sociología: estudios sobre las formas de socialización*. Madrid, Revista de Occidente. Tomos III – IV.
- Soederberg, Susanne (2014). *Debtfare States and the Poverty Industry: Money, Discipline and the Surplus Population*. London: Routledge.
- Stafford, Charles (2020). *Economic life in the real world: logic, emotion and ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sullivan, Teresa, Warren, Elizabeth, & Westbrook, Jay (2020). *The fragile middle class: Americans in debt*. Boston: Yale University Press.
- Taussig, Michael (1980). *El diablo y el fetichismo de la mercancía en Suramérica*. México: Nueva Imagen.
- Terradas, Ignasi (1993). Realismo etnográfico. Una reconsideración del programa de Bronislaw K. Malinowski. En Joan Bestard (Ed) Después de Malinowski, Actas del VI Congreso de Antropología de la FAAEE, Tenerife.
- Trujillo, Esteban (2019). Créditos de la población en el oriente de Cali: Una decisión que va más allá de la tasa de interés. *Tesis de Pregrado. Economía*. Cali: Universidad del Valle.
- Urrea, Fernando (2009). Patrones sociodemográficos de la región comprendida entre el sur del Valle y el Norte del Cauca, controlando la dimensión étnica-racial. En Castillo, Luis,
- Veblen, Thorstein (2004 [1899]). *La teoría de la clase ociosa*. Madrid: Alianza Editorial.
- Villarreal, Magdalena (2000). Deudas, drogas, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales. *Desacatos*, (3), 69-87.

- Villarreal, Magdalena. (2004). *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS.
- Villarreal, Magdalena (2010). Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla. *Civitas-Revista de Ciências Sociais*, 10(3), 392-409.
- Villarreal, Magdalena (2014). De dineros, crisis y sobreendeudamientos. *Desacatos*, núm. 44, enero-abril, pp. 9-15.
- Villarreal, Magdalena, Guérin, Isabelle & Santosh Kumar, K.S. (2015). Carola and Saraswathi Juggling Wealth in India and in Mexico. En, *Money at the Margins: Global Perspectives on Technology, Financial Inclusion, and Design*. 128-150.
- Whyte, David & Wiegratz, Jörg (2016). Neoliberalism, moral economy and fraud. In D. Whyte & J. Wiegratz (Eds.), *Neoliberalism and the moral economy of fraud*. Abingdon: Routledge.
- Wilkis, Ariel (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. *Revista Mexicana de Sociología*, 76(2), 225–252.
- Wilkis, Ariel y Hornes, Martin (2017). Negociando la inclusión al mercado de consumo: Los programas de transferencias condicionadas de dinero y el orden familiar. *Civitas-Revista de Ciências Sociais*, 17 (1), pág. 61-78.
- Wilkis, Ariel (Ed.) (2021). *Las formas elementales del endeudamiento. Consumo y crédito en las clases populares y medias de Buenos Aires y Santa Fe (2010–2019)*. Buenos Aires: Universidad Nacional del Litoral.
- Zaloom, Caitlin. (2019). *Indebted: How families make college work at any cost*. Princeton: University Press.
- Zelizer, Viviana (2008 [2005]). Dinero, circuitos, relaciones íntimas. *Sociedad y Economía* 14, 11-33.
- Zelizer, Viviana (2011a). *El significado social del dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Zelizer, Viviana (2011b). *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Zelizer, Viviana (2012). How I Became a Relational Economic Sociologist and What does that Mean. *Politics & Society*, 40(2), 145–74.

Leyes y decretos

Código Civil Colombiano (2000) Cuarta Edición. Bogotá: Legis Editores S.A.

Constitución Política de Colombia 1991. Actualizada con los Actos Legislativos a 2016. Bogotá: Corte Constitucional.

Decreto 919 de 2008. Por el cual se modifica el Decreto 519 de 2007 y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Ministerio de Hacienda y Crédito Público – Presidencia de la República de Colombia.

Decreto 457 de 2014. Por el cual se organiza el Sistema Administrativo Nacional para la Educación Económica y Financiera, se crea una Comisión Intersectorial y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Presidencia de la República.

Decreto 587 de 2016. Por el cual se adiciona un capítulo al libro 2 de la parte 2 del título 2 del Decreto Único del sector Comercio, Industria y Turismo, Decreto 1074 de 2015, y se reglamenta el artículo 51 de la Ley 1480 de 2011. Bogotá: Presidencia de la República.

Decretos Legislativos 560 de 2020. Por el cual se adoptan medidas transitorias especiales en materia de procesos de insolvencia, en el marco del Estado de Emergencia, Social y Ecológica. Bogotá: Presidencia de la República.

Decretos Legislativos 772 de 2020. Por el cual se dictan medidas especiales en materia de procesos de insolvencia, con el fin de mitigar los efectos de la emergencia social, económica y ecológica en el sector empresarial. Bogotá: Presidencia de la República.

Documento CONPES 3424 (2006). La Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social. Bogotá: Consejo Nacional de Política Económica y Social – Departamento Nacional de Planeación.

Documento CONPES 3956 (2019). Política de Formalización Empresarial. Bogotá: Consejo Nacional de Política Económica y Social – Departamento Nacional de Planeación.

Documento CONPES 4005 (2020) Política Nacional de Inclusión y Educación Económica y Financiera. Bogotá: Consejo Nacional de Política Económica y Social – Departamento Nacional de Planeación.

Ley 1151 de 2007. Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010. Bogotá: Congreso de la República.

Ley 1266 de 2008. Por la cual se dictan las disposiciones generales del hábeas data y se regula el manejo de la información contenida en bases de datos personales, en especial la financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros países y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Congreso de la República de Colombia.

Ley 1328 de 2009. Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. Bogotá: Congreso de la República.

Ley 1450 de 2011. Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo, 2010-2014. Bogotá: Congreso de la República de Colombia.

Ley 1555 de 2012. Por medio de la cual se permite a los consumidores financieros el pago anticipado en las operaciones de crédito y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Congreso de la República de Colombia.

Ley 1735 de 2014. Por la cual se dictan medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Congreso de la República de Colombia.

Ley 2157 de 2021. Por medio de la cual se modifica y adiciona la ley estatutaria 1266 de 2008, y se dictan disposiciones generales del Habeas Data con relación a la información financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de tercero países y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Congreso de la República de Colombia.

Anexo 1. Consentimiento Informado

Yo _____ declaro que he sido informadx e invitadx a participar en la investigación denominada “Comprensión del tejido interrelacional y social alrededor del endeudamiento doméstico en Palmira, Colombia”, éste es un proyecto de investigación científica que cuenta con el respaldo de la Universitat de Barcelona.

Me han explicado que la información registrada será confidencial, y que los nombres de los participantes serán asociados a un número de serie, esto significa que las respuestas no podrán ser conocidas por otras personas ni tampoco ser identificadas en la fase de publicación de resultados.

Estoy en conocimiento que los datos no me serán entregados y que no habrá retribución por la participación en este estudio. Esta información podrá beneficiar de manera indirecta o directa a la sociedad, dada la investigación que se está llevando a cabo.

Asimismo, sé que puedo negar la participación o retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin expresión de causa ni consecuencias negativas para mí.

Sí. Acepto voluntariamente participar en este estudio y he recibido una copia del presente documento.

Firma participante:

Fecha: