

# LOS VÍNCULOS DEL AHORRO Y DE LA DEUDA: LA ECONOMÍA HABLADA EN LA LADERA DE CALI

Pedro Quintín Quilez<sup>1</sup>  
Ximena Sabogal<sup>2</sup>

## Resumen

En el año 2012 se realizó una exploración cualitativa entre familias de bajos ingresos residentes en la zona de la ladera de Cali (Colombia). Su objetivo era reconstruir las expresiones orales mediante las que las personas y las familias hablan del ahorro e, indirectamente, de asuntos económicos. Sus palabras pueden ser tomadas como un indicador de la presencia de unas concepciones de la economía alejadas de aquellas que hoy dominan en la disciplina económica. El estudio muestra que las expresiones de los entrevistados se articulan en torno a tres haces discursivos: la necesidad del ahorro, los procedimientos para lograrlo y los fines a que se destina. Además de evidenciar cierta desconfianza en las instituciones financieras formales o en sus propias capacidades personales, sus palabras muestran cómo los vínculos personales – familiares, de amistad, vecinales – constituyen la trama básica sobre la que se articula oralmente la vida económica de los entrevistados.

**Palabras clave:** Discurso, Ahorro, Economía, Vínculo Social, Familias de Bajos Ingresos, Cali (Colombia)

## Abstract

A qualitative research on low-income families living in the slope area of Cali (Colombia) was made in 2012. Its aim was to gather the oral expressions used by individuals and families when they speak about savings and, indirectly, about economic issues. Their speech can be taken as an indicator of the existence of certain economic thoughts distant from those that prevail today in the economic sciences. The study found that their speech was articulated around three discursive axes: the necessity of saving, the procedures to make it possible, and the ends prosecuted. Besides the fact that people didn't show trust on formal financial institutions or on their own personal capacities, their words demonstrate that personal relationships – with family, friends or neighbors – constitute the basic frame on which the economic life of the interviewees is orally grounded.

**Key words:** Speech, Saving, Economy, Social Relation, Low-Income Families, Cali (Colombia)

---

<sup>1</sup> Profesor del Departamento de Ciencias Sociales y miembro del grupo de investigación *Sociedad, Historia y Cultura* del CIDSE (Universidad del Valle). Este texto es un producto parcial de la investigación “*Madre Prudencia: familia y ahorro*” para cuyo desarrollo la Universidad del Valle otorgó tiempo de investigación. Se agradece esa generosidad, así como la ayuda recibida por parte de los colegas de la Facultad de Ciencias Sociales y del personal del CIDSE.

<sup>2</sup> Socióloga egresada de la Universidad del Valle.

No hay una única forma de referirse a la economía, menos aún de entenderla. Sirvan de ejemplo un par de observaciones personales: ¿acaso quieren decir lo mismo ese cocinero de una pizzería cuando le espeta a la administradora del local *¡Bájete a todo y verá que le mejora!* y aquel economista que le aconseja irónicamente a un colega, en medio de una reunión informal de profesores, que aumente los ingresos y le baje a los gastos de su hogar, *¡Pura Economía Doméstica!*? Los saberes, las experiencias y las habilidades, pero también las palabras, que uno y otro ponen en funcionamiento para referirse en este caso al ahorro son muy distintos.

Según Margaret Schabas (2009), desde mediados del siglo XX la disciplina económica no habría realizado un esfuerzo sostenido para ofrecer una definición científica de “la economía” que se pueda contraponer nítidamente a las múltiples formas “folk” o “pre-científicas” por medio de las que la conciben las gentes “del común”. No interesa aquí retomar la crítica que Schabas hace a la teoría económica por haberse despreocupado de esa búsqueda, ni del barniz totémico con que se ha revestido a dicha palabra (Rowe, 2008: 24). Importa más bien la otra parte de la ecuación que ella plantea: cuando un ciudadano de a pie maldice a “la economía” por haber quedado desempleado, ¿a qué se está refiriendo?, ¿qué conjunto de instituciones o de acciones tiene en la cabeza al usar esa palabra?, ¿cómo la distingue –o no– de todas las demás dimensiones que experimenta en su vida cotidiana?

De esa inquietud general se desprenden otras preguntas más concretas: ¿cómo se habla de la existencia económica de la familia?, ¿cómo se refieren a su situación financiera y cómo la explican?, ¿de qué forma plantean soluciones a sus dificultades materiales?, ¿qué expectativas elaboran oralmente sobre sus condiciones futuras? A partir de las entrevistas realizadas a los miembros de varias familias de la ladera de Cali no podemos saber con exactitud cómo hacen estas personas para llegar a fin de mes, cómo son con precisión sus cuentas, cuáles y de dónde provienen sus ingresos, cuánto gastan y en qué; para ello habría sido necesaria otra estrategia metodológica – basada, por ejemplo, en el levantamiento de los presupuestos domésticos o en el registro minucioso de los ingresos y egresos familiares. Pero sí podemos aproximarnos a cómo ellas amarran palabras y frases para referirse a su vida financiera actual, dan cuenta de su pasado e imaginan en voz alta su futuro (Zelizer, 1998).

Se ha recurrido aquí al asunto del ahorro con el fin tanto de delimitar un campo más estrecho y asequible de exploración empírica como para constituirlo en anzuelo a partir del que ayudar a los entrevistados a desplegar sus palabras. Pero esa elección no es solo estratégica sino también política puesto que, por lo menos desde mediados del siglo XIX, sobre el ahorro se ha querido apuntalar no solo el bienestar económico de las unidades familiares sino también, en buena medida, el desarrollo de la sociedad en general, tanto en términos materiales como morales.

### **Estrategia de la prospectiva**

Esas palabras fueron recogidas a partir de entrevistas semi-abiertas; es decir, resultaron de las preguntas y cuestiones que se les plantearon a los entrevistados. No se trata por tanto de palabras recogidas durante interacciones cotidianas sino que fueron provocadas por un instrumento (una guía de entrevista) y en situaciones conversacionales orientadas artificial y exclusivamente al levantamiento de la información. Que las preguntas y la figura del investigador deben haber incidido en las respuestas es algo obvio, lo que metodológicamente no invalida el material, sino que

obliga a tener precauciones extras –para no confundir sus palabras y las del entrevistado, para saber reconocer que en muchas ocasiones la *situación de entrevista*, el contexto particular, tanto o más que la disposición personal, marca las palabras enunciadas (Lahire, 2004: 35)<sup>3</sup>.

Se trabajó con nueve unidades familiares residentes en la ladera de Cali, una zona habitada por personas de bajos recursos económicos pero que contiene en su seno cierta diferenciación socio-económica que permite también vislumbrar variaciones y peculiaridades entre los hogares. En cada unidad se entrevistó a entre uno y tres de sus miembros –mayores de edad y que trabajaran o tuvieran ingresos propios– para recopilar un total de 18 entrevistas.

En términos de la investigación de campo, tras una primera exploración entre familias residentes en la ladera de Cali (mediante un breve cuestionario que recogía información suficiente para facultar el posterior filtrado de los casos), se procedió a la selección de las unidades a ser entrevistadas buscando rastrear situaciones diferenciadas en términos del número de miembros activos en el mercado laboral y de personas dependientes económicamente, de la diferenciación ocupacional (en un abanico que iba desde el empleo formal hasta actividades informales asociadas al rebusque), de la tenencia diferencial de bienes materiales (inmuebles, medios de transporte...) y de la disposición de ingresos procedentes de fuentes no asociadas al trabajo (rentas, arriendos). Como suele suceder, algunos de los contactados en la primera entrevista que habían aceptado colaborar finalmente desistieron, por lo que se fue ajustando progresivamente la selección de hogares hasta terminar con el número de unidades domésticas y entrevistas arriba señaladas. Cada una de las entrevistas siguió un guion orientador con el que se procuraba recoger información tanto de identificación y caracterización del entrevistado y del hogar, como de asuntos substantivos sobre la economía doméstica y, en particular, el ahorro.

Tras la transcripción de las entrevistas se aplicaron dos tipos de lecturas. La primera, longitudinal, reconstruyendo los principales aspectos de la trayectoria biográfica del individuo (origen, educación, empleo, vida familiar), su situación económica actual (ocupación, ingresos, gastos) y sus expectativas para el futuro (deseos, acciones previstas para cumplirlos); cada una de estas trayectorias se relacionó con las de los demás miembros del hogar. Una segunda lectura, transversal, con el objeto de comparar los hogares a partir de algunos ejes: el ya señalado alrededor

---

<sup>3</sup> Recogemos esas palabras desde una posición cognitiva pretendidamente superior –así no seamos estrictamente “los de arriba” o los de “afuera” (Carrithers, 2005: 445) al ser Ximena, una residente y “amiga local”, quien realizó las entrevistas. El arranque del primer capítulo del excepcional libro de Richard Hoggart (1990) sobre la cultura obrera inglesa de los años cincuenta está plagado de buenas (pero no siempre fáciles) sugerencias para evitar el romanticismo y la incompreensión del sentido de las palabras y prácticas de los grupos subalternos, algo que él, con orígenes obreros, creía estar en mejor situación de controlar. Admoniciones parecidas las ha hecho Paul Willis (2010), otro investigador inglés de la clase obrera, quien, en un artículo reciente, se pregunta hasta qué punto cuando se miran sus prácticas no se las interpreta descontextualizadas de las condiciones y relaciones sociales: se ignora que muchas de ellas son formas no ya de sobrevivir, sino de sustentar una identidad propia que, en medio de condiciones precarias, les garanticen alguna honorabilidad. La mayor dificultad radicaría en que, para los sectores medios y altos de la sociedad, los símbolos han podido deslindarse de las relaciones sociales, autonomizándose: de tal forma que constituyen apenas textos con los que se puede jugar. Pero eso no es necesariamente así para los sectores obreros o los materialmente pobres. En ellos funcionan como *símbolos*: unen (*sým-bolon*/junto-poner) y no separan (*dia-bolon*/aparte-poner). El problema de los académicos, apunta, es que, como las clases altas y medias, tienden a separarlos en un gesto diabólico cargado de apreciaciones morales (que luego, en un efecto circular, son aprehendidas por los obreros llevándoles a la auto-condescendencia o al auto-desprecio).

del ahorro y sus distintas dimensiones, el proceso de aprendizaje tanto formal como informal de las prácticas económicas o el despliegue de las estrategias usadas para mejorar su situación actual. En el cuerpo central de este texto mostramos los resultados del análisis transversal, aunque sin perder de vista los casos particulares.

El sociólogo Arthur L. Stinchcombe, en un sesudo libro sobre la lógica de la investigación social, titula el tercer capítulo “La estructura básica de la economía en la investigación social”. Quizás contra lo que uno quizás esperaría (¡otra muestra de las diferentes ideas que nos hacemos de “la economía”!), se trata de un apartado dedicado a explicar la necesidad de diseñar proyectos “económicos” para generar de manera eficiente datos cuando ellos son costosos de obtener: recurriendo al muestreo, eligiendo los casos más distantes y contrastados, modulando la intensidad e intensidad de la observación, buscando las instituciones que tienen la información necesaria de la que más carece uno... y, finalmente, apelando a “métodos teóricos para incrementar las economías en la recolección de datos” (Stinchcombe, 2005: 55). Como suele suceder, no siempre tan valiosos consejos lógicos se han podido seguir, pero sí hemos intentado, al centrarnos en un espacio relativamente circunscrito de la ciudad y en unas pocas unidades domésticas, ganar en profundidad a costa de perder extensión y representatividad; por lo demás, en el análisis no nos hemos abstenido de traer datos ajenos y de hacer comparaciones empíricas y teóricas con el objeto de incrementar nuestras “economías”.

### **Haces de expresiones sobre el ahorro**

Los entrevistados hablan sobre el ahorro en diferentes momentos de la entrevista. Cada uno dice cosas distintas y amarra el tema a dimensiones y facetas específicas de su vida: valora el papel que juega el ahorro, explica cómo lo hace o para qué lo usa, desentraña su lógica o detalla anécdotas y situaciones en que el ahorro ha tenido algún lugar destacado. Se reconstruyen a continuación los principales haces discursivos en los que ellos amarran esas palabras.

#### *1) Fórmula para administrar y disponer de dinero: el haz de la necesidad*

Entre algunos el ahorro se equipara con una simple fórmula para administrar el dinero con el objeto de cubrir los gastos, sean más o menos necesarios. Para Chucho, un cargador de 47 años que apenas malvive con lo que obtiene llevando cargas sobre sus hombros por las empinadas callejuelas del barrio (Sabogal, 2009), el ahorro ha sido desde jovencito, cuando abandonó el hogar familiar y empezó a cargar, la forma de ajustar el flujo de sus ingresos y gastos, el fundamento que le permite enfrentar sus expensas básicas, en especial el alojamiento: “apretarme la cintura, a no comer tanto e ir ahorrando, ahorrando pa’ poder reunir algo pa’ pagar la piecita, hasta ahora que estoy así”. Y pasa a exponer teatralmente cómo lo hace: “Yo saco todo [gesticula como si estuviera sacando todo lo que tiene en sus bolsillos]. Por ejemplo, si yo me gané pongamos por ahí 13.000 o 14.000 pesos, le pongo yo pues más o menos, guardo 12.000 pesos y los meto al maletín, y así hago. A veces me quedo con 1.000 o 2.000 pesos [y los meto] en el maletín donde tengo la ropa. Yo no hago sino echar y echar, y cuándo voy a ver tengo por ahí 80.000, 90.000 o 100.000 pesos”.

Al preguntarle si sabe cuánto tiene en el maletín en ese momento, es incapaz de decirlo: reconoce que sólo cuando lo abre se da cuenta exacta de su ahorro. Chucho parece de esta forma confirmar, en tanto caso extremo dada su precaria situación económica, la idea de que las personas o las

familias hacen presupuestos mentales más o menos imprecisos y para ello asignan diferentes platas (dependiendo de su procedencia o del lugar donde se guardan, por ejemplo) a diferentes gastos o propósitos; ello no solo tendría una función memorística –al ayudar, por ejemplo, a llevar las cuentas mentalmente–, sino sobre todo de autocontrol (Carruthers y Ariovich, 2010: 57; Zelizer, 1989): entre los más significativos estarían los ingresos asignados a subsanar los gastos básicos de la casa, de cierta forma intocables, tal y como expresa nuestro entrevistado. Así, para Chucho el ahorro adquiere también el carácter de un imperativo que se contrapone a la inmoralidad de quien se deja tentar por las debilidades del alcohol y el juego:

“Yo no tomo, yo no hago nada. Yo pago arriendo, yo pago 40.000 pesos y lo que yo me gane es para pagar la renta y sostenerme para mí, para comer y comprar cualquier cambalache... En estos momentos no he comprado nada, porque está dura la marea, a veces hay y a veces no hay nada. Y los demás, los que trabajan es que [es] solamente para tomar cherrincho, no es pa’ comprar un par de zapatos, no piensan en comprar una camiseta. Llegó Navidad y la misma ropa, y eso no debe ser así, ¡uno tiene que ahorrar! [...Uno] puede tener su cualquier cosa en el maletín, comerse algo, pa’ sacar de ahí, porque qué hace uno con trabajar y trabaje y trabaje: hay gente que trabajan como una mula y, ¡pum!, pa’ esa máquina que tragan monedas. Porque unos por ahí que trabajan en eso, llevan mercado pero todo pa’ eso. Pero así mismo como le pelan, le da la máquina, pero vuelve y lo pela otra vez. Y entonces así se va todo el día. ¡Eso se llama juegos sucios! Porque supongamos que usted le meta a la máquina billetes... ¡ve, monedas! Y le salieron los tres sietes y le botó cuatrocientas, trescientas... entonces usted se emociona con ese juego. Usted dice: ‘¡Vea no!’ Está emocionado con el juego y tiene pa’ comprarse un caneco, ¡ah! se salió limpiecito, ni pa’ comprarse un chicle. Y se salió para acá y afuera hay venta de papa rellena, o sea cosas pa’ uno comer o tomar, o pasa gente comiéndose un helado: ¡Ah, tan rico, esa muchacha está comiendo algo! [Toca sus bolsillos para simular que está buscando su dinero] ¡Ni un peso! ¡Todo se lo metió a la máquina!”

Aunque asume que algunos gastos (*cualquier cambalache*) quizás constituyan una expensa innecesaria pero que puede hacerse si se tiene con qué –lo que no es siempre su caso–, sí expresa –contradiendo así su afición a jugar chance y sus esperanzas de ganarse una lotería afirmados en otros momentos de la entrevista– cierto desprecio por aquellos que se dejan llevar obsesivamente por el alcohol (*cherrincho*) o las máquinas tragamonedas (*juegos sucios*) de tal manera que no pueden vestirse con decoro o darse el gusto de comprar un helado<sup>4</sup>. En cierta manera él intenta traspasar la exigencia de racionalidad y prudencia propia de la economía a otras esferas de la vida, en este caso al ámbito moral (Lahire, 2004: 31, 93).

---

<sup>4</sup> Como hiciera Marx, David Graeber se pregunta qué debe entenderse por “valor”, una palabra ambigua ya que puede entenderse por lo menos como: 1) algopreciado en sí mismo –una cosa estimada, querida–; 2) el precio que en el mercado se le coloca a esa cosa –el valor relativo en una transacción–; o, 3) siguiendo a la lingüística, aquello que hace existir a una palabra por referencia a las demás –el aspecto único, diferencial: el plus– (Graeber, 2001: 1-22). Por tanto, el estudio de la producción de valor debe ampliarse más allá de la generación de bienes materiales –primera definición de valor– y se debe incluir a las personas (lo que ha tendido a llamarse como reproducción, dejado en un lugar secundario en los análisis) –segunda definición– y, sobre todo, a la sociedad –tercera definición–; se tendría así, propone, una visión más compleja y cercana a la marxista original. Pues la idea de producción de bienes, aparte de cierto sesgo machista, deja por fuera la pregunta por el esfuerzo destinado a hacer existir las relaciones sociales, que incluye los rituales, afectos, sentimientos... necesarios para sostenerlas, y que no pueden reducirse a una noción simple de ideología o superestructura (Graeber, 2001: 49-89). La visión moralmente negativa que tiene este entrevistado de ciertas acciones puede atribuirse, siguiendo a Graeber (2001: 83-84), a que constituyen un ataque a las relaciones sociales necesarias de la vida en común.

Quizás Elías, otro cargador, constituya uno de los cercanos casos de derrochador que tiene en mente Chucho: aunque Elías empieza explicando que a los 16 años alcanzaba a ahorrar “verracamente” en una alcancía de a quinientos o mil pesos, “ahora ya no. No, el estómago no da espera, claro, lógico: es que lo que pasa es que uno ahorra y le da ganas como de sacar la alcancía y... [alza los hombros como cuando se acepta haber hecho algo malo] ¿Entonces? Cuando me tomaba la cervecita la destapaba y al otro día sin una...” Pese a que explica que ahorra en los gastos tanto como puede, siempre está la necesidad que apremia, aunque no se sabe si se refiere a la alimentación o a la cerveza. Sea cual sea, Elías ofrece una justificación para ese comportamiento: no tiene mucho sentido hacerse a cosas que, a la larga, no le han de servir a uno: “Uno compra cositas así baratas, como le digo. Uno, ¿pa’ qué tanto chécher? Lo que uno tiene ya y no es más. Se muere uno y nada se lleva, eso sí es: de ahí se lleva sino la caja, lo que le pongan a uno, pero del resto ahí no hay nada... Usted sabe que el estómago no da espera, ¿oyó?”<sup>5</sup>. Como argumentó de forma aguda George Orwell (2001: 81, 88-89), a partir del caso de los mineros desempleados ingleses con los que convivió a mediados de los años treinta del siglo XX, los pobres siguen llevando adelante sus vidas en una muestra de buen sentido pues ser pobre no supone tener que dejar de ser un ser humano: “En lugar de enfadarse contra su destino ellos hacen las cosas más tolerables rebajando sus estándares de vida. Pero no necesariamente los rebajan eliminando los lujos y concentrándose en las necesidades, más bien es al contrario –que es la forma más normal, si se piensa bien”.

Pero hay otras asociaciones sobre el ahorro. Es evidentemente que las familias estudiadas tienen recursos muy escasos y a menudo sus cuentas están en números rojos. Ello implica continuados esfuerzos para estirar lo (por lo general poco) que se tiene o gana. En algunos casos la inminencia de la necesidad es tal que lo ahorrado termina diluyéndose con tal rapidez que incluso se duda de si se está ahorrando. Es el caso de Ana María, sufrida mujer de 66 años que ha trabajado desde joven como empleada doméstica, quien dice entre risas: “yo no ahorro. Yo ahorro, pero yo mismo lo saco cuando hay días que nadie llama a trabajar. Hay veces una semana entera nadie llama, entonces voy sacando, yo mismo lo acabo todo eso. Esos guardaditos yo no sé cuánto [hay], lo que yo pues ahí moneditas que yo meto y voy sacando... hay veces que había 20.000 pesos y así. Y hay veces no lo meto nada”. Ana María, en previsión de gastos excepcionales, como las compras de Navidad, asume que debería hacerlo de forma más consistente, pero es consciente de que no podrá.

Si el futuro está atenazado por la imperiosa necesidad del presente –en la forma de arriendo y sustento en el caso de Chucho o Ana María– o el desprecio hacia el futuro –derrotado por el estómago o la cerveza en el caso de Elías–, entre ellos el ahorro ocupa en todo caso un lugar subsidiario, sometido a otros designios más importantes<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Alan Sica (2000: 57) plantea que en Weber hay una mirada del proceso de racionalización del mundo como generador de fenómenos esquizoides: ser racional en ciertos ámbitos, pero irracional y hasta infantil en otros, abriéndose así unas zonas de solaz donde la racionalidad juega un papel menor y donde el individuo exige cierto tipo de comportamientos por parte de sus allegados.

<sup>6</sup> Para una reflexión comparativa sobre la “preocupación neurótica” de Occidente por el futuro, según la cual “la gente planifica para él, ahorra para él y está siempre mirando hacia él”, véase Jarvie, 1964: 121-122.

2) *El no desperdiciar como fórmula activa: el haz procedimental*

Un segundo eje hace equivaler el ahorro al uso más eficiente de los bienes disponibles. Maricel y su esposo Miguel lo ilustran bien, pues sobre ello basan la supervivencia material cotidiana este par de pequeños *emprendedores*<sup>7</sup>. Ambos en su cincuentena, ella se encarga desde hace veinte años de una tiendita de abarrotes que ocupa parte de la vivienda mientras que él, que se ha ocupado en varios oficios a lo largo de su vida, trabaja como vigilante de seguridad: aunque obtienen algunos ingresos extras gracias al arriendo de un pequeño apartamento que acomodaron en su casa, su situación no es solvente y deben recurrir al crédito para mantener funcionando el negocio. Como expone con detalle Maricel respecto al ahorro:

“Hay muchas maneras de ahorrar, por ejemplo hasta el agua la puede uno ahorrar ¿no es cierto? Pues aquí se ahorra muchas cosas, por decir algo. Aquí se ahorra comida, por decir estar pendiente: no haga tanto porque se desperdició esto. Por decir, si se hizo una libra y se vio que se sobró, se tuvo que regalar, pues entonces haga menos. Yo soy una persona que soy muy manifloja, por decir algo así, por ejemplo. Yo veo una persona por ahí, ¡ah, vea! Regálale un poquilito de comida, pero pues, así, y ahorrar, como le digo yo a ella [señala a la hija], no desperdiciar: yo le paso medido el azúcar y todo, para que no estén de pronto... , usted sabe, que ellos desperdician, eso es una manera de ahorrar. Muchas veces, la otra vez cuando yo hacía las remesas, yo iba guardando de a libra de arroz, de la media de arroz, cuando ya iba a ser la otra, yo ya tenía ahí. Listo. Si yo compraba cinco barras de jabón, por decir algo, para el mes o para los quince días, procuraba no gastarlas todas, entonces se iba sacando. Eso se llama almacenar, la misma cosa que es ahorrar”.

Equivalentes, *almacenar* y *ahorrar* implican una acción positiva: procurar no malgastar para hacer rendir lo que se tiene o adquiere, así se reconozca cierta predisposición a ser pródigo. Pero no se trata tan solo de evitar malgastar, sino también de buscar los mejores precios, las ofertas, los productos más *económicos*:

“A mí no me gusta [comprar por] catálogo. Me gusta cuando yo, un ejemplo por decir algo, los diciembres, yo me voy con mi niña [y] con mi niño, me voy a una parte y, como a mí me conocen, porque yo andaba con mi cuñada. Por decir algo, yo voy a comprar por mayor. Por mayor, ¿qué es? Por ahí después de tres o cuatro prendas, ¿entonces qué pasa? Que la van a dejar mucho, mucho más barata. Entonces uno usa esa estrategia, para uno ahorrar. ¿Cuánto ahorra usted? Por ejemplo, si yo voy a comprar un jean solo me sale por 45.000 pesos, por decirle algo. Si yo voy a comprar dos o tres jeans, de tres en adelante, a mí me van a salir a 30.000 pesos cada uno. Entonces, ¿cuánto me estoy ahorrando en cada jean? Como 15.000 pesos en cada jean. Entonces esa es. Lo que yo uso, por ejemplo en blusas, para ella, para mí, o camisetas o algo, yo voy y compro todo en un almacén. Entonces ahí siempre se ahorra, casi, casi –yo he hecho la cuenta– casi 150.000 pesos. Porque usted lo está comprando ¡al por mayor!”

Maricel se explaya igualmente sobre la forma como compra zapatos y otras cosas de uso personal. Como veremos, ella también ha tenido la práctica de ahorrar en una alcancía, algo aprendido de

---

<sup>7</sup> Esta denominación para lo que no ha sido sino una práctica históricamente recurrente entre sectores de bajos recursos –es decir, el montar pequeños negocios en el hogar que pueden ser compatibilizados con el trabajo doméstico de la esposa (véase el ya centenario texto de Marianne Weber, 2007a: 51)– tiende a hacerla ver como algo reciente, resultado del surgimiento de un nuevo espíritu “de superación” moderno que, de no existir, debería ser estimulado mediante la educación –lo que sería tan discutible como la afirmación de que ella se pueda constituir en la solución a los problemas económicos de estos sectores.

manera formal pero que tiene también sus dificultades. Y esta argumentación la aplica también al negocio, de tal forma que siempre consigue separar una parte de lo obtenido en las ventas para reinvertirlo en el negocio. El ahorro se erige en este caso en una forma explícita de mirar el futuro. Y así es enseñada a los hijos: “a mí me gusta ahorrar mucho. Me gusta en cuestión de..., por decir algo, como al niño, a veces compro frutas y todo, y le digo: ‘Bueno, hoy no te vas a llevar un juguito con una galleta. Hoy te vas a llevar dos frutas y te las vas a comer en el recreo. Yo no les doy plata tampoco... eso es para que ahorren. Yo les digo a ellos, por decir algo, yo le digo: ‘Si te llevas un jugo de esos, pues una papa de esas, vale tanto; en cambio te llevas una fruta que ya te la compré, es más económica’”<sup>8</sup>.

Miguel, su esposo, valora también el ahorro, pero en sus circunstancias laborales considera difícil realizarlo pues su sueldo se destina al mantenimiento básico del hogar:

“del sueldo mío no, porque, como le estoy diciendo, el sueldo prácticamente no nos alcanza. A mí, por ejemplo, no me alcanza el sueldo. Pero por medio de la tienda sí estamos nosotros ahorrando para poder pagar nosotros la cuenta [préstamo] que tenemos por medio del banco. [Ahorrar] es muy importante, porque eso de ahorrar es como un sustento para un futuro. Pero eso, así por lo menos en estos momentitos, no me siento capacitado para ahorrar, es muy ventajoso, tiene una ventaja, es una cosa que le sirve a uno, pero de igual manera, mientras usted no tenga los ingresos, ¿cómo va a poder usted ahorrar? En estos momentitos lo que yo tengo ahorrado es lo que me han depositado por medio del fondo, ¿entiende? Es lo único. Yo sé que, cuando ya termine de trabajar, le dan lo que es el fondo de cesantías, que usted lo puede retirar por medio de una carta que a usted le dan en la empresa. Pero, de igual manera, del resto eso permanece allá. Pero así, [ahorro] personal, personal, no”.

Su vínculo laboral formal le garantiza un ahorro indirecto, esas cesantías que, curiosamente, él no asimila a un *ahorro personal* y tampoco equipara con el ahorro que se hace en el negocio. A continuación Miguel da una nueva vuelta de tuerca al papel central que a su entender juega el ahorro en las dinámicas sociales:

“Hay personas que dicen que la aristocracia son las personas que más gastan, y eso es mentira: son las personas que más ahorran. Sino que ellos sí saben cómo invertir y cómo ahorrar. Pero más que todo ellos ahorran más, invierten pero ahorran, mientras que uno no puede hacer eso... Lo que pasa es que muchas veces uno no economiza, uno muchas veces se quiere dar uno lujos que no están al alcance de los bolsillos de uno. Entonces muchas veces usted se va pa’ un *baño*: empezando con la preparación de aquí de la casa, se le va yendo por ahí de 20.000 a 25.000 pesos en mero transporte, ¿entiende? Más la comida que usted invierte, más lo que ¡de pronto! A medida que usted lleva comida a pesar de que usted lleva comida de aquí lleva todos los ingredientes, allá hay otras cosas que también usted tiene que invertir, y no deja de invertir sus 20.000 y sus 25.000 pesos allá. Entonces ya tiene todo un gasto de 50.000 pesos nomás en un día, y por un ratico que usted va estar, de ocho o diez de la mañana hasta las tres o cuatro de la tarde, llega allá, llega de allá hasta

---

<sup>8</sup> La misma Weber (2007: 65-66), que rescata el aporte del trabajo de la mujer en el hogar para el incremento de la cultura objetiva moderna, insistía en que las mujeres de los sectores pobres tenían ya incorporada, reproducían y ampliaban una racionalidad económica muy superior incluso a la de las amas de casa burguesas, dedicadas a lo que ella llamaba despectivamente una “vagancia hacendosa”. Por su parte, Hoggart (1990: 58-59) explicaba que los expresivos rostros de las ancianas de las familias obreras tenían “marcadas dos fuertes líneas: las que van de la nariz a los comprimidos labios y denotan años de ‘hacer cuentas’”, y que algunos de sus tics involuntarios (como golpetear repetitivamente con los dedos el brazo del sillón) simplemente resultaban del gesto corporal que ayudaba “al cotidiano calcular”.



acá y ¡ah! que una gaseosa, que esto y lo otro. Y no se ha contado lo que invirtió en la comida que se llevó y todo eso, eso es un gasto. Entonces muchas veces la situación no le ayuda a uno como pa' uno poder estar, como se dice, 'nivelado'. Uno tienen que llegar a esos extremos de meterse en las deudas pa' uno poder suscitar [sic] un poquito”.

La valoración del acto de *economizar* se produce por medio de dos vías: por un lado los *aristócratas* tienen dinero porque “son las personas que más ahorran” y, además, “sí saben cómo invertir”, pero Miguel no explica bien si ese es un atributo o cualidad intrínseca del estamento en su conjunto o una capacidad aprendida o desarrollada por los individuos<sup>9</sup>; a ellos se contraponen, por otro lado, a quienes –como él, parece– no ahorran pues “uno no economiza, uno muchas veces se quiere dar unos lujos que no están al alcance de los bolsillos de uno”, de tal forma que no se consigue “estar nivelado” y se termina recurriendo al endeudamiento<sup>10</sup>. Esa virtud, por un lado, o dificultad, por otro, no aparece por tanto como meramente económica, sino producto de una virtud o de una insuficiencia personal: lo ahorrado se puede diluir muy rápidamente, por lo que es necesario atender con cuidado y entereza al destino de los gastos.

### 3) *Sobre los fines perseguidos: el haz utilitario*

El objeto perseguido con el ahorro es, para varios entrevistados, otro eje alrededor del que giran las palabras. El mejor ejemplo es el de los recicladores Felipe y Darling, originarios de la costa pacífica y residentes en una zona de alto riesgo junto a sus cuatro hijos menores de edad. Al ahorro se lo asume inicialmente como la disponibilidad de recursos para enfrentar emergencias, según expone Darling: “que se presenta una emergencia, ¡ay, que se murió un familiar suyo! ¡Qué lo llamen a uno! Y uno teniendo, ahí mismo sale; pero si uno no lo tiene, nomás se rasca la cabeza”. Y lo confirma su esposo, aunque en forma invertida, como imposibilidad: “no se puede ahorrar, porque a veces, usted sabe, hace falta una libra de sal, una cosa, una pastilla, se enferman los hijos... entonces, ¿cómo uno puede ahorrar? No se puede. Porque el ahorro, pa' usted guardar dinero, tenía que tener otro trabajo. Otro trabajo pa' usted pensar en guardar. Porque este trabajo que yo tengo, pa' usted que [poder] guardar, es muy difícil. Porque el reciclaje, otra vez le digo, el reciclaje de antes daba, pero el reciclaje de hoy en día está por el suelo. Antocés, pa' uno guardar, [¿cómo] es que dicen?: el que guarda, ¡guarda pesar!”, concluye riendo<sup>11</sup>. Sin embargo, veremos más adelante

---

<sup>9</sup> Graeber (2001: 60, 86-89) sugiere que a menudo solo tenemos una consciencia parcial de cómo funcionan las cosas, pero nos hacemos visiones totalizantes, como fórmulas tranquilizadoras, orientadas por nuestros valores sociales y que participan en buena medida en la orientación de nuestras acciones, en una regulación de lo que debe ser el mundo.

<sup>10</sup> Curiosamente, Hoggart (1990: 126 y ss.), siguiendo a Orwell, insistía en que los obreros ingleses también se daban “su buena vida” y evitaban el esfuerzo y los sacrificios del ahorro ya que suponía “una vida muy simple... que ‘no valdría la pena vivirse’”. Hablando a favor de los “poco industriales pobres”, Graeber (2011: 390) reclama que “por lo menos ellos no le hacen daño a nadie. En tanto que el tiempo que le sustraen al trabajo lo gastan con los amigos y la familia, disfrutando y cuidando a aquellos que aman, seguramente están mejorando el mundo más de lo que creemos. Quizás debamos pensar en ellos como pioneros de un nuevo orden económico que no comparta nuestra actual obsesión con la auto-destrucción”.

<sup>11</sup> A partir de su estudio de la economía de bazar, Clifford Geertz distingue a la ideología de la ciencia en que aquella supone una actitud de participación a la hora de describir la estructura de las situaciones: “Su estilo es adornado, vívido, deliberadamente sugestivo: al objetivar sentimientos morales valiéndose de esos mismos expedientes que la ciencia rehúye, la ideología trata de motivar la acción. [...] Mientras la ciencia es el diagnóstico, la dimensión crítica de la cultura, la ideología es la dimensión justificativa, apologética, pues se refiere ‘a esa parte de la cultura activamente

que para ellos el ahorro puede asociarse a otra práctica, la participación en *cadena*s, método a su entender más factible que está también presente entre otros entrevistados.

Una vinculación parecida con el ahorro la tiene la pareja que forman María Eulogia y Hermenegildo, ya pensionados (ella por su trabajo de empleada doméstica y cocinera, él como maestro de obra) y quienes tienen algunos ingresos extras gracias al arriendo de un apartamento situado en su misma vivienda y un par de locales vecinos. Según María Eulogia,

“aquí se me termina el mes y yo ya tengo 30.000 pesos guardados, perdone que le diga. Porque yo soy una persona que tengo que ir al médico, necesito plata para ir al médico, necesito plata para tomarme así sea un agua, una gaseosa y... ¡pues yo tengo que tener plata! Por eso a Hermenegildo le paso 100.000 pesos y le digo: ‘Vea, mijo guárdelos por un caso si nos falta plata’. Él los guarda y, si alguna cosa, ahí tenemos<sup>12</sup>. Inclusive que hay veces que viene doña Mercedes [una vecina] y me dice présteme 50.000 pesos y se lo prestamos. Nos ha tocado prestar mucha plata... una vez una señora se fue debiéndome 350.000 pesos y nunca más. Pero vea, se lo dejo en las manitos de Dios, que Dios es el único que me paga a mí. Yo no, yo no me complico, yo no me amargo la vida, porque si no me vuelvo viejita”<sup>13</sup>.

Es decir, que ese remanente puede ser usado para enfrentar gastos extras imprevistos, tal y como explica su esposo que les sucedió recientemente al haberse accidentado unos parientes —“es que la plata no dura. Uno va guardando y en un momento a otro resultan cosas. Siempre tener una reserva en plata, porque de un momento a otro una carrera, de un momento a otro un viaje: tiene que tener”—, para disponer de efectivo para atender gastos más o menos recurrentes, como las idas al médico o el darse pequeños gustos, e incluso para ayudar con préstamos a conocidos.

También el ahorro puede convertirse en la forma de atesorar volúmenes de dinero mayores destinados a enfrentar gastos excepcionales, como el arreglo o la adquisición de una vivienda, como ocurre en el caso de María Araceli, su esposo Miguel Antonio y su hijo Richard —cuyo humilde hogar se sostiene gracias a los precarios empleos de la esposa y el hijo y a la venta ambulante de ceviche por parte del esposo—. Sin embargo, pocos son los casos en que el ahorro lo faculta de hecho, por lo que debe recurrirse a menudo a otros mecanismos, como los préstamos y las cadenas. En este caso, el ahorro implica cierta capacidad de previsión.

Otros entrevistados vinculan el ahorro directamente a sus actividades productivas además de tenerlo como una reserva de dinero para sufragar los gastos, corrientes o excepcionales, del sostenimiento

---

interesada en establecer y defender estructuras de creencia y de valor” (Geertz, 2003: 199-200; cita entre comillas a L. A. Fallers).

<sup>12</sup> Curiosamente, su esposo señala que es él quien le da el dinero a ella para que lo guarde: “Esa reserva es normal. Por lo menos yo no lo doy a guardar a una persona de afuera, se la doy a mi esposa. Ella es la que guarda la plata. ‘Tanto hay’, ella me dice. Hay que pagar esto, vamos a ir a tal parte... listo: ¿cuánto hay? Si en algún momento sale un viaje uno saca de lo que tiene y se va: me llevo tanto y queda tanto; en veces no me alcanza, tengo que estar tantos días, no me alcanza.”.

<sup>13</sup> En distintas culturas se califica de “dinero amargo” (Moreno, 2011: 244) al que no se ha obtenido honradamente; una idea que, bajo otros nombres, parece aplicarse al dinero indebidamente prestado y a la pesadumbre o al peligro que provoca mantener una deuda. En varios casos, desde Elías hasta Luz Estela, se insiste en la inconveniencia de tener pendiente sobre la cabeza, como espada de Damocles, alguna deuda.

del hogar<sup>14</sup>. Es, por ejemplo, el caso de Irma (40 años) y su esposo Faber (36 años), quienes desde hace once años tienen una pequeña tienda en su propia casa que ella atiende, mientras que el esposo, además de administrarlo, hace labores de mensajería en su motocicleta.

En primera instancia, ellos valoran al ahorro como mecanismo para financiar los estudios de los hijos, aunque sea un imposible en su caso porque los ingresos no alcanzan: “Importante el ahorro para uno, porque uno, pues puede pa’l estudio. Si uno quiere estudiar algo o así, pues ahí tiene sus ahorros, pa’ los niños, pa’l estudio de ellos. [Pero] no alcanza, no alcanza para uno ahorrar”. Dadas esas limitaciones, lo asocian inmediatamente a la idea de no malgastar, según expone la misma Irma: “Yo ahorro agua, por ejemplo, en la lavadora. Yo el último enjuague yo no lo boto sino que lo hecho en tarros y con eso trapeo, lavo el andén, la meto pa’l baño. Yo desconecto todo [lo eléctrico]. Si ellos lo dejan prendido, yo les apago... los bombillos mantenerlos apagados, los que uno no utiliza a diario, así”. En palabras de Faber: “Por ejemplo está el agua. La segunda, desde el enjuague que sale muy sucio, la segunda botada de [agua de] la lavadora sale un poco más limpia, porque es la que está enjuagando lo último: mira que esa agua sale casi limpia. Entonces la podés volver a utilizar en la otra lavada que va a arrancar. Entonces mirá lo que vas ahorrar, son siempre como 20 litros, ¡más de 20 litros! Si, más o menos 25 litros, en ese pedazo. Casi un metro cúbico que vale tanto, ¡uf! Entonces eso se utiliza. Si no vas a seguir lavando, entonces ya la utilizamos en vaciar el baño, la trapeada de la casa, que es mucho lo que se consume y todo eso..., la regada de las matas”.

Pero no solo se repiten apreciaciones ya señaladas previamente, sino que en este caso el ahorro adquiere también una virtud destacada en la dinámica financiera, relacionada con el negocio que tienen en la casa, cuya lógica expone pacientemente Faber:

“El ahorro es importantísimo y ha sido importante a lo largo de la vida. El ahorro te da una ventaja en que día a día vas a encontrar proveedores que te van a sacar promociones y, si tenés un ahorro, aprovecha esa promoción y el ahorro que tenías le vas a dar. Entonces es como empezamos la base de las grandes..., de desarrollarnos económicamente: por eso encontramos personas con un desarrollo económico más alto que otros. Porque aprendieron a tener que lo que tenía ahorrado aquí mientras está quieto ahí, lo puedes invertir en algo que se mueve, que se rota más rápido y les sacas ganancias. Entonces son los riesgos que nos arriesguemos aquí y lo promociona y le saca y aumenta. Eso sí, ese ahorro vuelve a la misma cajita donde lo tenía ahorrado, vuelve ahí. Y las ganancias llegan ahí también. Entonces claro, estás aumentando y vas aprendiendo y entendiendo que está creciendo. Y eso mismo lo aplica uno para todas las secciones, como son cosméticos, lo que es carnes, abarrotes, grano, todo eso. Hay promociones en todo esos cosas que usted tiene que aprender. Otra cosa sobre el ahorro: también a veces es... uno, por ejemplo, hay promociones que usted le pone cuidado que no se la vaya a dañar, hay que tener mucho cuidado en eso. O sea ahí es lo que más rote, lo que rota más rápido, que usted sepa que no va a perder. Si a usted llegan y le ofrecen ‘¡Vea, tenga todo este poco de banano, que baratos...!’ ¡Ah! Es barato, ¡le gana! Pero resulta que a la media hora después, dependiendo de la calidad del producto, que también tiene uno

---

<sup>14</sup> La capacidad de inversión de los hogares depende, en buena medida, de sus ingresos relativos (respecto al número de miembros, tasa de personas dependientes, etc.), pero también de su nivel de gastos en otro tipo de actividades (ocio, etc.), así como por su mayor o menor interés en el ahorro. Desgraciadamente tiende a pensarse que el ahorro es aquello que queda al final del mes, el remanente no gastado. Quizás sería adecuado verlo como lo que *no se ha querido gastar* para dedicarlo previsoramente a alguna otra cosa –algo no siempre decidido de forma racional o explícita (Duffy y Weber, 2007: 61).

que aprender a saber qué calidad es, porque hay calidades... Ese te dura un día y el otro te dura hasta ocho, quince días, entonces mire: es un poquito más caro pero entonces usted lo compra más caro y le saca, pero también te dura. La pérdida entonces es menos ahí, mientras que si vos compras y no sabes, compras el que tenés que vender el mismo día, usted le gana pero si lo vende el mismo día, si no lo vende al otro día ya se pierde. Entonces de pronto no gana, ni ve lo que invirtió, y antes pierde, entonces son detallitos que uno va aprendiendo... y entonces a veces compra uno lo que más o menos... ese es el equilibrio, comprar lo que más o menos se va y que no tenga que botar. Muchos compran bastante, venden bastante y ganan, y también botan. Y ya mezclamos lo humano, que es no botar la comida, lo que es esto. Mira que hay un poco de economía... la tienda le enseña mucho a uno. A veces hay personas que necesitan de uno y entonces, antes de que las cosas lleguen allá, entonces ya le gané a esto, ya esto puede ir para tal parte. En estas zonas populares hay mucha gente también aguantando [hambre] por x, y razón, motivo. Comportamientos, muchas cosas que no son acordes, formación cultural de pareja que no fue y se unieron a la loca y entonces ¿eso terminó en un...? ¡Sancocho! [rie] ¿En la que sufren los...? ¡Niños! Y la pobreza aumenta”.

La disponibilidad de dinero permite por tanto jugar estratégicamente con las promociones, siempre que se sea suficientemente cauteloso para tener en cuenta los riesgos, *detallitos que uno va aprendiendo* con la experiencia, y que permiten maximizar las inversiones en la compra de género; pero el detalle más importante pasa por evitar desperdiciar, algo que él asocia con *lo humano*: empezando por *no botar la comida* y terminando con esos *comportamientos que no son acordes* por culpa de los cuales sufren los niños y aumenta la pobreza. Es decir, que el ahorro no solo forma parte de los elementos específicos del negocio comercial, sino que se contrapone a otras acciones socialmente inconvenientes (parejas unidas *a la loca* que terminan en un *sancocho*). Si más arriba encontramos por boca de Miguel una explicación de la diferenciación lograda por los *aristócratas* en su cuasi natural recurso al ahorro y a las inversiones, encontramos aquí otra reflexión sobre la diferenciación que remite, si cabe, a un espíritu más burgués, encarnado en el sagaz pequeño comerciante que ha aprendido, gracias a la experiencia, a superar sus iniciales limitaciones culturales.

En esta línea, una última y más compleja destinación aparece en un par de casos: constituir al ahorro en la base financiera para hacer préstamos. Es, por ejemplo, el caso de Luz Estela, un personaje en cierta forma extraño al contexto local: con estudios universitarios, antigua funcionaria pública con un intenso trabajo político entre sectores populares y escribana de la Junta de Acción Comunal del barrio, ha terminado por dedicarse a vender mercancías y fungir de prestamista, aunque en el momento de la entrevista su situación económica es precaria. En ella encontramos sucesivamente los diferentes sentidos dados al ahorro que hemos rastreado ya; así, ella ha sido una ahorradora recurrente:

“Siempre que he trabajado, yo he tratado de ahorrar. Yo guardaba mi plata ahí, toda completa; sacaba escasamente para pagar el teléfono, para lo que necesitara. Y por lo menos platas que me han debido, entonces me las han pagado y yo guardo eso. Y a veces compro algo, lo necesario, a veces para lo personal. Por lo menos, vea: yo a veces ahorro y de un momento a otro saco. Por lo menos ayer salí y ¡101.000 pesos me gasté! 71.000 pesos de salud, 20.000 pesos de teléfono... son 91.000 pesos. Y el transporte. Y me encontré con mi hermana y la invité a comer algo. Ahí se nos fueron como \$101.000. [Empecé a ahorrar] desde que estaba [empleada] en la Gobernación”.

Pero no solo destina esos ahorros a sus gastos domésticos y personales usuales. En estos momentos –su compañero sentimental se fue de la casa– está buscando trabajo y, mientras tanto, cifra sus posibilidades de supervivencia en los ahorros: “Mi Dios no me desampara y no sé pues... con los ahorros. Trato de ahorrar lo máximo y comprar lo que necesito nomás. Y si no hay pa’ comer, no como pero tengo tranquilidad. Me he visto a gatas, pero a nadie le digo”. En otras, el ahorro reconvertido en colchón para capear una mala temporada. Este es un caso extremo en el sentido de que en determinados momentos los entrevistados, incluso los mejor formados, pueden pasar con relativa fluidez de la argumentación economizadora más racional a la incorporación de razonamientos que bordean lo mágico-religioso, como la esperanza en el amparo divino de Luz Estela, como si el proceso moderno de separación entre distintos dominios no hubiera prosperado entre ellos –o, quizás, se hubiese revertido, como sugiere Bruno Latour (2012: 15-18)–: más que la *certidumbre* en una verdad absoluta, parece dominar un convencimiento en el valor del gesto (ahorrar al máximo, en este caso) y, en otros, como veremos más adelante, la *confianza* puesta en ciertas instituciones –como el Banco de la Mujer– o las redes de conocidos: familiares, tenderos habituales, empleadores, compañeros de trabajo. En este segundo caso es sobre la relación social, y en especial sobre las relaciones cristalizadas en las instituciones, que se asienta la estrategia financiera de estas familias, no sobre el convencimiento individual de que se puede encontrar autónomamente el mejor camino.

Pero el ahorro no es solo una reserva para gastos especiales o un colchón para los momentos duros. Luz Estela también busca volverlo productivo: cuando consigue tener cierto volumen de dinero lo dedica a hacer préstamos “con intereses a amigas, pero como no es mucho: 100.000 pesos, 200.000 pesos, 300.000 pesos. [El interés] es lo que ellos voluntariamente [quieran], porque como no soy prestamista así... y les hago el favor. Constantemente me está moviendo el ahorro que tengo... algo que ahorré cuando trabajé y eso, y lo que él me daba”. No se describe a sí misma como una vulgar prestamista, sino como quien, teniendo disponibles recursos, presta a personas bien conocidas y bajo condiciones de relativa igualdad: aunque obtiene algunos rendimientos, ella no es quien establece el tipo de interés. Desgraciadamente, esa experiencia no siempre ha resultado positiva:

“Le voy a ser sincera: yo ahorré y me dejé convencer. De pronto le presté a una amiga mis ahorros, ella no me lo está negando, pero ahí tengo como siete letras. Declaro y tengo fe que, de pronto, me la pague, pero eso me tiene... Porque [al] usted decirme ‘Estela, necesito 200.000 pesos, ¿usted me los puede prestar?’, ya por tratarse de usted, no porque uno negocie con eso, sino por amistad... y me han quedado mal. Claro que usted puede reclamar, la letra es para reclamar, al menos una prueba. Pero ella no me las niega, ella metió una demanda y con el Municipio es muy diferente: ella dice que ella me paga [y] hay otro amigo que me dijo ‘¡Cuente con eso!’”. En ese entonces yo la presté cuando estaba en el Concejo y vea la hora que es; pero yo ella me dice ‘Espérame que llegue esa demanda. Yo te entrego tu platica...”

Disfrazada de buena voluntad para con los amigos, esa actividad lucrativa es también para Luz Estela la muestra indirecta de su propia una virtud personal: “Yo no necesito meterme a un banco para poder ahorrar ni nada: uno, cuando es ordenado, ¡uno ahorra! Eso la gente ‘Que no, que me guarde eso, que cadenas...’ ¡No!” Cuando explica cómo aprendió ella a ahorrar, lo expone como si se hubiera tratado de una conversión radical:

“Yo he hecho cursos que me han dicho... cursos de relaciones personales que ahí le hablan a uno de todo: ve, que porque está en promoción se compra eso a sabiendas [de] que no lo necesita,

mucha gente compra cosas en promoción que nunca las usa, pa' tenerlas ahí guardadas. Entonces nos enseñaron: compre lo que usted necesite, que porqué está en promoción '¡Ah! Esto está barato: ¡llevémoslo!' Pues si no lo necesita. A nosotros nos enseñaron que cuando un negocio no prospera ni nada, hacer promoción de un minuto, tratar de cambiar, de organizar, de variar, que la gente vea, ese ánimo. Si las cosas están quedadas en el negocio y al de frente le va bien, ¡pues no! Mire a ver, rebaje 100 pesos en cada artículo y verá que... Póngale colorido, a nosotros nos enseñaron todo eso en el CECED, cuando me gradué de secretaria ejecutiva. Cuando era joven malgastaba mucho, ahora no".

Sin embargo, el ahorro por sí mismo no tiene mucho valor, como indirectamente le recrimina en la entrevista a su excompañero, quien la abandonó recientemente:

"Usted puede estar muy deprimida y yo le digo: 'Venga, ánimo, mire: usted es una verraquita echada pa' delante. Busquemos la solución, qué podemos hacer, mire esto y lo otro, le doy palabras de aliento, yo no tengo quien me las dé... con él no, él no se inmuta por nada, por leer, por salir adelante, no. Él, su futbol, dormir y comer... todo eso me molestaba... Y que si yo me iba, a lo que llegaba era, encarado, '¡Ya me iba a ir!' '¡Ah, ¿por qué no se fue?! Usted también tiene derecho a salir'. '¡Cinco minutos y me voy!' Entonces eso no me gustaba, '¿por qué no sale? ¿Por qué no se fue?' No se inmutaba por salir adelante, por superarse. Él era muy ahorrador, sí, ¡pero es un hombre que no piensa sino para él! Sí, él te decía: 'Ve Luz: comprémos esa casa en compañía' 'No, Carlos. De aquí a mañana usted se va y yo ya me lo conozco a usted y usted se pone que '¡Deme mi parte, deme mi parte! ¿Sí o no? No, cómprela usted solo.' Y me decía: '¡Ah, que usted no es echada pa' delante...!' En compañía, usted no compre nada. Si uno tuviera la certeza de que ese hombre va seguir con uno al lado, que ese socio va seguir con uno al lado... No, en compañía ¡ni la cobija! Perdóne que le diga. Cuando una persona se enamora, todo te va mal y te va a poner problema y te va a chantajear, ¡No, es que esa es la lógica! Usted es amiga mía, pasa en muchas partes, yo no soy así. Usted tiene una amiga, y mientras que le sirva, usted es la mejor amiga. Vaya un día que usted no le pueda hacer un favor y verá, tan descomedida, tan mala gente, no es que eso se ve en la sociedad, en todo..."

\*

En definitiva, entre los entrevistados se habla del ahorro a partir de tres haces básicos: el de la necesidad (y su implicación en la supervivencia cotidiana), el de los procedimientos (y su factibilidad de acuerdo con la mayor o menor precariedad económica del hogar) y el de la finalidad o destinación (desde fungir como recurso para enfrentar emergencias o gastos más o menos recurrentes hasta convertirlo en fórmula productiva para crear dinero, sea para reponer mercaderías, sea para prestar).

Ahora bien, cada uno de esos tres haces está atravesado por dos elementos centrales. Por un lado, elaboraciones sobre los mecanismos que se ponen (o deben poner) en funcionamiento para lograr generar ahorros –que van desde el escatimar y recortar gastos, aprender a gastar de la forma más eficiente o poner a rendir los recursos para que produzcan algunos intereses –como veremos en el siguiente apartado. Por otro lado, valoraciones morales sobre la calidad de las personas, ya sea porque ahorren, ya –sobre todo– porque no lo hagan. En un ámbito como el económico, en que no se esperarían encontrar este tipo de reflexiones sino más bien deliberaciones técnicas o procedimentales, vemos surgir afiladas problematizaciones morales.

Cabe recordar que, según Deirdre McCloskey (2007: 253 y ss.) al proponer tener en cuenta los valores morales en los estudios económicos, el ahorro es la acción que más depende de la *prudencia*, considerada la virtud fundamental para la economía capitalista: ella sería la última de las virtudes “en valor heroico, pero la primera en valor político, económico y burgués”. Desgraciadamente no se la suele asumir en general como tal sino que se la reduce a una técnica (mediante la cual se ajustan los medios a los fines), a una calidad mental equivalente al razonamiento práctico, al cálculo y a una racionalidad estandarizada<sup>15</sup>.

Además, hemos visto que las palabras adoptan entre los entrevistados un carácter ejemplarizante y pedagógico en la forma de dichos y máximas –mal o precariamente reproducidos, ajustados en todo caso a la situación descrita– y consejos impartidos gratuitamente durante las entrevistas: como señala la misma McCloskey (2007: 271), la virtud no se aprende por medio del razonamiento abstracto, sino a partir de ejemplos, “de historias y de caracteres a los que imitar”. En esa tarea es donde la retórica y las historias narradas se presentan como eficientes formas de persuasión: formas de comprender la vida social, pero también de convencer a otros de nuestras interpretaciones y así construir mundos sociales compartidos, en este caso mundos económicos<sup>16</sup>. En todo caso, si una retórica diferente es una muestra de una cultura diferente, como dice Arjo Klammer, los economistas profesionales pueden ser tomados también como indígenas: comparten una retórica particular pero distinta a la de los miembros de otras disciplinas y a la de los demás miembros de la sociedad. Por tanto, si la forma en que habitualmente la gente habla de la economía es diferente a la forma en que lo hacen los economistas es porque viven en mundos cognitivamente distintos: para la gente del común es usual hablar del mercado en términos antropomórficos y morales, y no en términos del sistema general de equilibrio o de las teorías del juego (Klammer, 2009: 179-181)<sup>17</sup>.

### **Dos vías infructuosas para el ahorro: la alcancía y el banco**

Dentro del punto que atañe a los mecanismos y las estrategias usadas, se habla también para desestimar dos fórmulas que vendrían fácilmente a la mente cuando se piensa en ahorrar. Varios entrevistados explican que la tradicional alcancía y los bancos constituyen fórmulas relativamente inadecuadas e insatisfactorias para producir ahorros.

---

<sup>15</sup> Las siete virtudes capitalistas serían el amor, la fe y la esperanza (femeninas), el coraje y la temperancia (masculinas), y la justicia y la prudencia (andróginas): ¿será una causalidad que esta última esté usualmente asociada al hogar y la familia, a la amistad y las relaciones sociales? En nuestro caso, las expresiones sobre las implicaciones morales del ahorro se hayan entre hombres y mujeres –para una discusión sobre los comportamientos económicos y el género, véase Folbre (2001, 2009) y Nelson (2010: 1143 y ss.).

<sup>16</sup> Sobre el papel constitutivo de órdenes sociales de las narraciones, véase entre otros muchos a Carrithers, 2005: 443; para una vieja pero vigente reflexión sobre la circulación de ideas económicas gracias al lenguaje y su cristalización en determinadas “creencias y emociones”, véase a la economista Joan Robinson (1971: 20-21, 29; una aproximación actualizada en Fourcade y Healy, 2007: 302-303).

<sup>17</sup> Estas narraciones han sido recopiladas mediante un instrumento específico, la entrevista, de tal forma que las personas se han ubicado en un determinado “régimen de acción” (Boltanski, 2000; Thévenot, 2006), en este caso en el “régimen de justificación”, que se basa en procurar llegar a una confirmación o, cuando se presentan discrepancias, a un acuerdo con los demás interlocutores, a un compromiso o a una aceptación por parte del otro (el entrevistador, en este caso) acerca del valor de las palabras emitidas (aceptación que por lo general el entrevistador solo otorga por medio de su silencio o con leves movimientos de cabeza).

*La trampa de la alcancía: los pequeños dineros que se desvanecen*

Algunos entrevistados exponen que guardan monedas y billetes pequeños en alcancías, cajas, cajones, alacenas o rincones. Por ejemplo, la prestamista Luz Estela mete en una alcancía “las monedas de 500 pesos y yo guardo plata por ahí, yo mantengo por ahí y, cuando menos pienso... Vea, un día: ‘¡Ve, no tengo nada de plata!’ Y me puse a limpiar y todo eso y recogí 107.000 pesos. Los tenía por ahí y uno a veces se le olvida”. Por su parte, a la emprendedora Maricel y a su esposo también les gusta ahorrar “en alcancías. Me gusta. Él por ejemplo ahorra en un payasito que tenemos, echando monedas de quinientos; yo en un marranito. Yo a veces echo billetitos así de 10.000 pesos. Así uno va ahorrando cuando uno no tiene mucho gasto, lógicamente. Yo a veces ahorro la renta”. De alguna forma, esos ahorros se constituyen a partir de los sobrantes en los gastos, lo que no siempre se puede hacer.

Maricel prosigue explicando cómo esto lo aprendió en un curso que recibió hace más de veinte años; un saber que se traslada a todas sus actividades –como vimos–, por fuera incluso de las actividades estrictamente monetarias:

“Ella nos decía, ella me decía así, o nos decía porque no solo a mí me decía, a todas las alumnas y alumnos, por ejemplo más que todo a las mujeres, nos decía: ‘¡Bueno, ustedes que son amas de casa, un ejemplo, su marido les da, por decir algo –en ese tiempo, hace mucho tiempo, lo que nos daban diario eran 2.000 pesos, por decir algo, para comprar la carne... bueno todo lo del diario–, ustedes no se gastan todos los 2.000 pesos, si ustedes no se gastan todos los 2.000 son 300 pesos los que les van a quedar. Entonces, ¿qué hacen ustedes? Si no tienen cómo comprar una alcancía, hagan un tarugo de guadua y vayan ahorrando monedas. El día que ustedes menos piensen ya tienen mejor dicho no sólo 3.000 o 4.000 pesos... tienen más’. [Nos enseñó] a ser ordenado. ¿En qué? Por decir algo, ella nos decía: ‘Ustedes tienen que ser ordenadas en todo: si ustedes tienen toallas higiénicas –hasta de toallas higiénicas nos hablaba– bueno, usted tiene sus toallas higiénicas: no se gastó por decir algo todo el paquete y le sobró cuatro o cinco, vaya almacenando’. Entonces eso es un ahorro, exactamente, porque ya en el otro mes, si usted compra un paquete, ya no va a tener diez sino catorce; entonces de esos diez te van a sobrar otros tres, un ejemplo que te haya venido más duro que el mes anterior, te van a sobrar tres: ya estas acumulando siete”.

Pero Maricel encuentra una restricción en esa forma de ahorrar: con la alcancía se puede ahorrar si es que no se tiene mucho gasto. Eso es precisamente lo que sucede en el caso de la tendera Irma: aunque intenta ahorrar, dice no tener alcancía “porque uno va guardando y uno va sacando... a veces empiezo a echar moneditas acá, voy a guardar y ya cuando uno se ve, ¡ah!, que le falta algo y no hay para pagar o para comprar, entonces uno la destapa. Lo hago [ahorra], pero a veces digo, ¡ah... pero de una se fue! Como una a veces necesita de emergencia. Por ahí estoy echando unas moneditas, pero hace poquito la destapé y ya la empecé otra vez”, explica riendo. Su esposo aclara que esa actividad es de la esposa, no de él: “hay una que otra alcancía, por ahí, de monedas, que siempre se mete algo... de 500 pesos, o casi revuelto, porque en esa alcancía se echa de todo. Eso es de la esposa”. Práctica subsidiaria y residual, sometida a los vaivenes de las necesidades, queda en manos de Irma mientras que él se encarga de las tareas de administración del negocio (que incluyen, entre otras cosas, la gestión de los préstamos bancarios), repitiéndose en este caso una usual diferenciación de género en el manejo de las platas.



Son más los entrevistados que exponen la dificultad que presenta la alcancía por su volatilidad: según describe angustiado el reciclador Felipe “si te digo mentira, nosotros tenemos muchas cosas que hacer: ¡Nos ponemos a guardar! [Pero] a veces un familiar se enferma, tiene usted que darle de lo que tiene en la alcancía, romper la alcancía. Y si un caso, si uno tuviera dos trabajos, por la una sacaba y por la otra entraba”; pero ese no es el caso: no alcanza lo que ganan para tener ahorros.

Y es que, aun pudiéndose hacer ese ahorro, la alcancía está sometida a varios peligros y contingencias. Uno de ellos es el robo, como explica que le sucedió a María Eulogia, la pensionista: “Yo no ahorro ni monedas ni billetes, porque, yo soy franca, tuve una platica en ahorro y me fui para Popayán y cuando vine me la habían sacado. [La tenía] ahí en el armario y me dañaron hasta la llave y me torcieron la llave para sacar, y me robaron las pulseritas de plata. Por ahí dos meses... eso fue aquí en la casa, eso fue los cuidanderos que dejé: se quedó la nieta mía y el novio de ella”. La otra amenaza radica en la personalidad de las personas. Es el caso, como ya vimos, del cargador Elías tan consciente de sus problemas económicos previos por causa de su debilidad con el *vicio* que acecha tras la apertura de la primera cerveza. Pero incluso Richard, el hijo de María Araceli y Miguel, empleado precario que a veces ayuda a su padre en las ventas ambulantes, tan juicioso como para ahorrar cifras mensuales substantivas, explica que no pudo con el ahorro en la casa: “una vez lo intenté con una alcancía pero, ¡no! De verla... [se ríe] ¡No la alcancé a llenar! Eso habría como 50.000 pesos apenas, ¿sí? Porque yo soy también... yo soy muy apasionado al futbol, al deporte, como decir al estadio, y a veces que yo no tenía pa’l boleto, presto, voy y saco monedas, entonces los ahorros a uno, como quien dice, si uno echa deuda, si uno no tiene una deuda, no guarda. Porque son cosas que le van a caer a uno”.

En otras ocasiones es la debilidad de los demás miembros de la familia la que acaba con la alcancía, como explica Ana María, la empleada doméstica, quien siempre tuvo una: “yo siempre tenía más antes, pero yo me gasté todo eso, hasta los niñitos llegan y lo sacan y me acabaron con todo, no me gustó... como son: hay veces no había 500 pesos, nada, pues me aburrí. Ahora yo quería ahorrar otra vez, ahora yo compré una alcancía, yo estoy echando a ver... monedas de 200 y de 500 pesos. De pronto sirve algo pa’ diciembre, aunque sea para comprar cualquier cosita. En estos días nomás [la] compré... [echo] cada que... cuando salga, no más que yo echo”.

Es evidente que, para la mayoría, la alcancía no se vislumbra fácilmente como una forma de ahorro adecuada y eficiente, siempre sometida a infortunios y azares personales.

#### *Una relación ambigua con los bancos: entre el desapego y las buenas oportunidades*

Para algunos entrevistados, como es comprensible, el banco no aparece siquiera en el horizonte pues no tienen recursos suficientes para abrir una cuenta. Es el caso de Miguel Antonio, el vendedor de ceviche: “Nosotros, antes de tener la casa, cuando pagábamos arriendo, sí ahorrábamos. Ahorrábamos en el Banco Solidario. Resulta que el Solidario quebró y ahí se nos perdió la platica. Y de ahí para acá pues ya se nos presentó el negocio de la casa y no se pudo volver ahorrar, porque esa casa no hace mucho que la pagamos. De ahí, empezamos a meterle arreglitos, arreglos. Venimos así, metiéndole a la casita”. De esta forma, no hay dinero que meter en una cuenta<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Sería pertinente un análisis de las instituciones y políticas colombianas dedicadas a promocionar ciertas formas de propiedad inmobiliaria, como hace el Fondo Nacional del Ahorro (véanse el estudio que para el caso francés hicieron

Para otros la vinculación al sistema financiero resulta un mal menor que deben aceptar, pues en él se les consigna el sueldo, la pensión o se les hace algún pago. Por ejemplo, María Eulogia tiene una cuenta donde le consignan el pago de la pensión; pero aunque junto a la familia también han tomado anteriormente créditos bancarios<sup>19</sup>, no les gusta tener cuentas pues, como dice su esposo: “lo que uno se gana de lo que le pagan en el banco es poquito. Es poquito que le pagan: más le sacan a uno que lo que pagan. Uno va a retirar y le cobran, le cobran más del interés que le están pagando a uno. Entonces, ¿pa’ qué? Es mejor tenerla en la casa. De pronto un buen amigo por acá afuera [le dice]: ‘Vea necesito 100.000, necesito 200.000’. Le paga a tanto [interés]: ¡listo! Por acá mejor”. Es decir, que él puede hacer rendir mejor la plata si la da en préstamo con interés a algún conocido que si la guarda en el banco. Los costos de transacción, lo que el banco descuenta por manejo, los impuestos... son cifrados como desestimulantes para la tenencia de cuentas. También lo expresa Luz Estela, que antes tenía una cuenta pero ya no quiere tener ninguna más: “porque eso le sacan a uno, ¡ah! Yo tenía una cuenta en el banco Santander, y yo contaba con una plata y de ahí se desapareció... yo no sé, la verdad, poco sé de eso. Yo a los bancos poco le paro bolas. Yo sí era... es que tenía ahorros y cuando fui por eso apareció en ceros. Hace tiempo pues. No volví: yo no necesito meterme a un banco para poder ahorrar ni nada”. En buena medida, para ella lo importante es la voluntad y el compromiso de la persona, no el mecanismo implementado, el que permite ahorrar<sup>20</sup>.

Algunas personas que han tenido cuentas bancarias en razón de sus ocupaciones, las tienen casi abandonadas; por ejemplo, el joven John (de 21 años, hijo de Ana María, de 66 años y empleada doméstica temporal que se encarga sobre todo del hogar mientras sus dos hijos y un sobrino sostienen el hogar con trabajos muy precarios) explica que tuvo una cuenta cuando estuvo vinculado laboralmente con la policía, una cuenta que aún estaría activa pero que mantendría apenas con 30.000 pesos; él cree que ella irá creciendo y multiplicando los fondos, aun cuando se le recuerdan los altos costos de mantenimiento. Sin embargo, entre estos jóvenes se expresa cierta confianza en los bancos. Por ejemplo, su hermano mayor (José, 26 años) pidió un crédito de 3.000.000 para comprar una moto y otras cosas: paga 150.000 pesos mensuales pero apenas está empezando y aún le faltan dos años y medio. Espera poder conservar el empleo para pagar las cuotas faltantes y no dañar su historial crediticio. Para él es una forma de evitar los peligrosos y costosos “gota a gota” (“uno pide 100.000 o 200.000 pesos y le están cobrando por ahí 70.000 pesos”), en los que antes solía involucrarse. El banco aparece, de esta forma, como un mal menor

---

Bourdieu y Saint Martin, 1990). La vivienda parece ser una de esas cosas en que la gente se embarca pensando que es un ahorro, algo que en caso de necesidad puede ser usado para capitalizarse: la “casa” o la “tierrita” donde levantar una vivienda, así sea un *cambuche*, aparece como una forma de ahorrar (sobre el valor –material y simbólico– de la casa entre los campesinos colombianos, véase Gudeman y Rivera, 1995).

<sup>19</sup> Para comprar una vivienda y hacer arreglos en la casa; por ejemplo, en el año 2006 hicieron un préstamo a un banco (por 10.000.000 pesos) y otro préstamo a un amigo (por 4.000.000 pesos).

<sup>20</sup> Según Graeber (2006), las peculiares formas de comunicación asimétrica que comporta la burocracia crean distancias difícilmente salvables: el funcionario pocas veces se preocupa por explicarse con precisión –a menos de que quien pregunta ocupe una posición social igual o superior–, mientras que es al “cliente” a quien le toca, por su propio bien, aclarar sus ideas con fragmentos de información insuficientes. Entre los entrevistados, el silencio como respuesta a sus requerimientos a los bancos, acompañado de la lamentada sustracción de sus pingues recursos, suscita un fuerte rechazo. Una interpretación en estos términos pareciera promisoría para entender el reiterado fracaso de la bancarización entre ciertos sectores de la población, por más que se insista en ofrecérsela como panacea para sus problemas económicos.

frente a los onerosos préstamos adquiridos con agiotistas o prestamistas informales<sup>21</sup>. Cabe recordar que el crédito es una de las fórmulas más antiguas que han permitido que se produjeran intercambios sin necesidad de contar de antemano con el dinero, algo que en los sectores sociales donde no hay posibilidad de ahorrar metálico resulta imprescindible: el tendero que fía, la cadena que permite la compra a plazos, la casa de empeños que recibe algún bien a cambio de determinada suma de dinero o el prestamista local que ofrece dinero a cambio de intereses financieros son fórmulas conocidas. Como vemos, los préstamos personales por parte de los bancos pasan a engrosar este repertorio (recuérdese que es desde los años veinte del siglo XX que se instituye la figura de los préstamos personales por parte de los bancos y que, desde entonces, el crédito ha aumentado vertiginosamente, de tal forma que incluso se lo usa para pagar otro crédito –mediante la rotación de tarjetas de crédito, por ejemplo, lo que en Colombia se llama “jinetear”– (Carruthers y Ariovich, 2010: 83-86, 94-102, 128 y ss.).

Sin embargo, en la ladera hay otras instituciones financieras altamente estimadas y valoradas. En concreto, varios entrevistados hablan del Banco de la Mujer o Banco WWB –Fundación WWB Colombia, una entidad fundada hace más de tres décadas destinada a ofrecer préstamos a micro y pequeños empresarios de los sectores económicamente más desfavorecidos. Por ejemplo, en el caso de Maricel y su esposo también hay desconfianza hacia los bancos en general, de tal forma que prefieren la alcancía, tal y como ella expresa: “Ahora como los bancos, ¡a uno en vez de ayudarle le están quitando! Yo la otra vez ahorraba en Davivienda, yo tenía cuenta da ahorro, simplemente le quitaban a uno el cuatro por mil o no sé qué. Entonces, ¿qué tenía que hacer? Yo ya [me] borré y nunca más volví a ahorrar” allí. Sin embargo, el Banco de la Mujer ha sido una fuente de crédito recurrente y, en ocasiones, de sumas significativas<sup>22</sup>:

“Aún estoy con el Banco de la Mujer que es un banco que, hasta ahora, gracias a Dios me ha dado un apoyo, porque así sea que uno trabaje y pague una este... pero igual me ha dado mucho apoyo. Yo con el Banco de la Mujer hace 17 años estoy. O sea, pues yo, a ver, yo no voy a pedir millones ni mucho menos, pero tampoco menos del millón ni nada. Pues así me ha prestado hasta diez millones el banco. Fue para hacer un apartamentico que tengo aquí en la casa y lo tengo arrendado. Igual fue hace mucho tiempo, y de ahí seguí. Mi primer préstamo en el Banco de la Mujer fueron cuatrocientos mil pesos para surtir, empezar a surtir aquí. Y luego también siempre lo hago para surtir, y más y más. Y luego yo de ahí saco para hacer esta casa. Yo compré esto aquí: esto decían que era un ba..., decían no, ¡era un basurero! Lo tenía la gente de por aquí como un basurero, pero igual tenía su dueño, tenía sus papeles, entonces me lo dieron a ofrecer y pues, entonces, ¡yo lo compre más o menos diga usted hace unos 16 años!”

Aunque es incapaz de recordar cuántos préstamos ha pedido, se ríe como queriendo dar a entender que han sido muchos. Ellos le sirven tanto para surtir la tiendita como, de forma excepcional, para hacerle mejoras a la casa en la que reside y así obtener alguna renta extra –mediante el arriendo de

---

<sup>21</sup> Desde hace años muchas instituciones privadas, así como el Estado, intentan fortalecer las fórmulas financieras regularizadas y la bancarización de la población, lo que, como estamos viendo, no siempre se consigue (Carruthers y Ariovich, 2010: 99).

<sup>22</sup> Las pequeñas empresas dependen fuertemente del crédito, ocupando una parte principal del sistema financiero; sin embargo, los sectores de “micro-empresarios”, con menos soportes formales sobre los que apoyar una solicitud de préstamo, deben recurrir a fórmulas informales o, de existir, como en este caso, a instituciones sin ánimo de lucro (Carruthers y Ariovich, 2010: 149-156).

un apartamento<sup>23</sup>. Ese estrecho vínculo con esta institución implica que tienen confianza en Maricel y, por su parte, que ella está pendiente de ir cubriendo a tiempo las cuotas de los préstamos:

“Estoy manejando en estos momentos tres libretas con el banco, que es mucho. Yo estoy pagando tres libretas: o sea, cuando uno es una persona responsable –es pecado decir [eso], porque uno mismo no se puede alabar ¿cierto?–, pero de igual manera lo buscan a uno, cuando uno es responsable, entonces bueno... Por ejemplo, yo manejo una que me prestaron cuatro millones. [La cuota es] de 300.000 pesos. ¡Ah, no! Miento, discúlpeme. La de seis millones es que es 310.000 pesos, porque yo hice uno de 6.000.000 de pesos y luego necesité algo más también, y tengo una de... que pago 271.000 pesos, tengo otra que pues me que me metí también [sonríe y alza los hombros como queriendo decir que no debía haberlo hecho] con mi hermana, porque mi hermana es muy responsable, también, igual. Pero la responsable soy yo. Entonces es de ciento setenta y pico. En todo caso, yo pago al Banco casi más de 800.000 pesos mensuales... pero, ¡gloria a Dios!, todo da para pagar”.

Dios, a quien parece atribuirle esa capacidad para pedir créditos, parece que le ha dado una buena capacidad de administrar sus recursos, como muestra a continuación. Ella dice que no pide prestado a otras personas, aunque sí se mete en cadenas, como veremos en otro apartado:

“... únicamente al Banco, mejor dicho. Porque uno tiene que saber a administrar. Por decir algo, diga usted: yo, por ejemplo, aquí diario saco 5.000 pesos, lo meto en una alcancía, entonces con esos 5.000 pesos me dan 150.000 pesos mensuales. Yo por la mañana hago arepa y pandebonos; eso me da 240.000 pesos mensuales, em... Eso ya me da para pagar las cuotas de eso. Lo del pan lo dejo, yo lo hago aparte, yo no reúno toda la plata... aparte. Comcel, Movistar, pago, ellos mismo me dan para pagar factura, la ganancia de Comcel y la ganancia de Movistar me sirve para pagar otra cuota. Entonces yo todo lo tengo financiado, todo lo tengo, bien, pues... El pan que yo hago acá que, gracias a mi Dios, eso le da más de por mitad a uno. Si yo, un ejemplo, pongamos que yo invierta 10.000 pesos en una tanda pues de panes, me va a votar pues a mí como 30.000 pesos, de 30.000 a 35.000 pesos bota fuera de los 10.000, entonces estoy salvando los diez mil del plante. Ya la ganancia la voy guardando, ¿ya? ¿Para qué? Precisamente para no tocar nada de lo que es tienda, porque si yo me pongo a sacar de la tienda lógicamente ya estuviera en quiebra”.

Más adelante explica sonriendo algo que marca el tan estrecho vínculo que ha establecido con esta institución en particular: “Yo tengo mucha fe. Por ejemplo, digo yo, tengo primero fe en Dios, porque él es el que nos da todo, primero que todo. Y yo digo que, después de eso, ¡el Banco me presta a mí para comprarlo!”<sup>24</sup> Parece que para el Banco de la Mujer ella es también una socia apreciada, pues comenta que en esos días le han mandado una carta para felicitarla por su cumplimiento y para invitarla para que diera su testimonio. No es la primera vez:

---

<sup>23</sup> El esposo no se refiere al vínculo con esta institución, quizás porque trabaja prioritariamente con mujeres. En su caso, los préstamos –menores en monto– los ha hecho en las empresas en las que ha laborado.

<sup>24</sup> Para un equilibrado balance de los programas de desarrollo cuyo éxito no solo se evalúa en términos de mediciones financieras, sino que atribuyen una bondad implícita a la formación financiera con vistas a la mera capitalización de la población, véase Alix Rule (2009). En cierta forma, se asume que el dinero es un bien que por sí mismo faculta no solo el crecimiento económico sino el crecimiento personal y el desarrollo social, por lo que se deja de lado cualquier discusión sobre efectos, valores u objetivos menos positivos; el Estado participaría de esa concepción (Rule, 2009: 90-93).

“Me han invitado, me han mandado cartas de invitación, pero la verdad es que cuando me traen las cartas aquí, por ejemplo ahora el mes pasado, me trajeron una carta de invitación para Telepacífico: entrevistan a las señoras que están con el Banco de la Mujer, la pasan por la televisión, de igual manera las entrevistan, como has hecho en estos momentos tú. ¿Para qué? Para saber ellos la manera del cómo uno distribuye un préstamo. Por decir algo, a mí me hacen un préstamo, y yo lo distribuyo, bueno que va a subir tal cosa, entonces yo me averiguo, ¡ah que va a subir el arroz! Listo. Entonces yo me compro diez arrobas, un ejemplo. ¿Qué me estoy ganando ahí? Me estoy ganando un poco de plata. ¡Ah, que va a subir el azúcar! Me compro dos bultos, entonces ahí, todo eso... Pero no he podido ir a Telepacífico a las invitaciones que me ha hecho el Banco de la Mujer. Mire que ahí me felicitan y mire que estos cuadernitos me los regalan ellos [los muestra con orgullo]. De igual manera yo tengo así otro cuadernito todas las ventas diarias, los gastos diarios, todo eso”

También Faber ha recurrido al Banco de la Mujer: no sólo recibió allí capacitación para manejar el negocio (educación financiera), sino que ha prestado en algunas ocasiones (el mayor valor fue de 6.000.000 de pesos para comprar congeladores para la tienda; en estos momentos está a mitad del pago de otro préstamo de 3.000.000 pesos –con cuotas de 190.000 pesos durante 24 meses–):

“ellos mediante colaboradores que tienen, por ejemplo, en los programas que ellos hacen, dan esos... se llama foros que hacen, todo. Y nos invitan. Ellos tienen una revista también que inclusive con ella también enseñan a uno, por fascículo cada mes. También informan sobre la actividad que van a haber. Entonces todos los clientes no acceden a la revista, entonces claro no encuentran, uno aprende mucho con ellos; pero más que todo eso lo patrocinan todas las marcas y también le enseñan muchas cosas”.

Además de esta relación cercana con la institución, Faber propone una curiosa reflexión acerca del ahorro y del crédito para justificar el hecho de no tener una cuenta en un banco privado:

“Estuve en una cuenta de ahorro programada, pero cuando me dijeron que sólo me prestaban para casa de estrato tres, entonces no, no me sirvió. Y me parece que parece casi igual tener uno un crédito a tener un ahorro. Porque en el ahorro, usted ahorra y le sacan [dinero] por meter, por sacar y por manejo. Y en el crédito, casi es el mismo interés, casi es lo mismo de lo que tu ganas, eso mismo tenés que pagar. Entonces es como que sale igual. Como que es más ventajoso el crédito que ahorrar. Si usted saca cálculos, más o menos, y es idéntico. Y es mejor pedir el crédito que ahorrar y ahorrar luego para comprar lo suyo. Porque es casi igual, es lo mismo, [a] usted le cobran 10.000 pesos por consignación, lo mismo por sacar, entonces usted hace la consignación y si al mes necesita algo y saca entonces son 20.000 pesos. Usted tiene, o debe un millón, y son aproximadamente 20.000 pesos en intereses, y es casi lo mismo, ¿ve?, en interés de ese préstamo mensual. Entonces, claro, yo le he puesto cuidado a eso, pues [en] el ahorro la ventaja es que usted no está pensando, no debo esto, tengo que pagarlo, no. De todas maneras, mientras ella este ahí, no sea producirte, pero te está comiendo. [Claro que] hay instituciones en las que te dan todas las posibilidades con bajos intereses. Lo que pasa es que uno tiene que aprender eso, las bondades y las desventajas del sistema financiero, entonces así mismo usted trabaja: ¿trabajo o no trabajo con ellos? Y busca, y hay muchas [opciones], infinidad. Otras le ofrecen a uno... inclusive no cobran manejo, eso le conviene a uno; otras que, por ejemplo en la que yo estoy vinculado, puedo ahorrar y no me cobran las transacciones y no me cobran nada de eso, y tengo disponible. ¿Por qué? Porque trabajo con créditos con ellos, entonces ahora yo puedo ir ahorrando para el otro próximo crédito que tenga, tengo algo extra. Pero mira que son ventajas que uno... o sea la experiencia financiera que tiene uno con ellos. El trabajo que viene con ellos genera esa confianza entre los financieros y uno. Por ejemplo, el que ahorita me da esa ventaja es el Banco de la Mujer, da esa ventaja, usted por

ser cliente de ellos [puede] ir ahorrando sin todos estos aranceles que le sacan, las otras instituciones que ya te sacan, pues usted ahorra 10.000 pesos y va a ver su saldo y apenas hay dos o tres [mil pesos]. ¡Imagínate! Eso le sucede a uno, que hasta papelería, que esto y lo otro, y si le dan tarjeta plástica saca más de lo que es papelería. ¡No! Entonces es un sinnúmero de cosas que ya el ahorro no es ganancia para uno, sino ganancia para los bancos. Y como le decía, ya usted hace un paralelo entre crédito y ahorro, y como que le sale mejor ahorrar [se refiere a pedir crédito] porque no estas sufriendo de que tengo esto, que tengo que sacarlo porque ¡no! Entonces ya sabes que tenés una obligación de pagar pero que está equitativamente con un ahorro”.

Es decir, que, aparte de no tener que estar pensando en el pago de las cuotas, el ahorro en una cuenta bancaria no reporta a su entender ningún beneficio y puede ser financieramente equiparado (desventajosamente) a la adquisición de un préstamo.

Esta relación en buena medida ambigua hacia el sistema bancario privado se contrapone con otra práctica que parece dominar entre las familias estudiadas: las cadenas. Pero, antes de entrar en este punto, veamos rápidamente cómo alguna de esas prácticas recién enunciadas tiene por detrás ciertos niveles de formación, más o menos formal, en asuntos económicos.

#### *La formación financiera cristalizada*

Acabamos de señalar que distintas instituciones (desde el Estado hasta organizaciones de desarrollo, pasando por las asociaciones gremiales, e incluso los medios de comunicación) vienen desarrollando, desde hace tiempo, estrategias destinadas a la formación financiera de los sectores aparentemente menos dotados para administrar su economía y recursos. Ellas se ven concretadas en las experiencias formativas de una parte sustantiva de los entrevistados.

Es evidente que, por lo general, entre ellos el nivel educativo es muy bajo: más de la mitad no ha pasado de la primaria (en dos casos no tienen ningún estudio formal, nueve han cursado algunos grado de primaria –en varios casos apenas uno o dos; un par recibieron además formación en ebanistería y en gestión penitenciaria, respectivamente–); cinco han alcanzado a hacer estudios de bachillerato (uno de ellos está además adelantando estudios técnicos judiciales, otro avanza estudios en sistemas en el SENA e inglés); y sólo dos mujeres han cursado algunos semestres en la universidad. Sin embargo, resalta que nueve entrevistados han recibido cursos de formación y capacitación, de distintas calidades y duraciones, en aspectos que parecen haberles servido para organizar sus finanzas y les han dotado de herramientas de gestión económica: desde cursos de contabilidad (Maricel, María Araceli en el SENA), mercadeo (Miguel Ángel, Faber), operador logístico (José), educación financiera (Faber en el Banco de la Mujer y Fenalco) hasta cursos con contenidos varios (Luz Estela de relaciones personales, sin precisar en el caso de Irma pero que reconoce que le han ayudado en ese sentido). Es decir, que la mitad de los entrevistados ha estado en contacto con discursos asociados a la economía y a la administración del hogar o de pequeños negocios; buena parte de ella reconocen y reivindican positivamente además todo lo aprendido gracias a ellos, tal y como argumentan al hablar del ahorro<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> Dado que se preguntó sólo por la formación educativa formal y por la formación orientada a la gestión económica, nuestras entrevistas no registraron otro tipo de capacitaciones, algo que es bastante frecuente entre sectores bajos socio-económicamente de la ciudad: buena parte de estas poblaciones han venido siendo intervenidas más o menos directamente, ya sea por el Estado o, más a menudo, por instituciones privadas de

Llegados a este punto, es complicado establecer alguna correlación entre el haber participado en esos cursos y una mejoría en su desempeño respecto de la economía del hogar. Una persona como Darling, que no tiene estudios de ningún tipo, ni siquiera de primaria, se muestra como una hábil administradora de los precarios recursos obtenidos por su esposo mediante el reciclaje. Luz Estela, la persona con mayor nivel educativo de todos los entrevistados y con una trayectoria laboral de cierto nivel profesional, pasa en estos momentos penurias económicas, en buena parte asociadas a la mala gestión de sus recursos a raíz de la separación de su último compañero sentimental, y apela a la protección divina. En otros casos, la relativamente buena situación económica del hogar está asociada bien a la disponibilidad de ingresos estables producto de algún empleo (como María Araceli y su hijo Richard), bien al disfrute de alguna pensión de jubilación resultado de sus años de trabajo (como María Eulogia), por lo que no se puede evaluar con precisión qué tanto pueda jugar en ello la formación recibida.

Ahora bien, si en algunos casos destaca el papel de esa formación es en aquellos hogares que tienen a cargo un negocio familiar: Maricel y Miguel Ángel tomaron un curso de contabilidad y de mercadeo respectivamente, y aunque el negocio y el empleo de baja calificación no les permiten sino vivir discretamente, no parecen pasar tampoco excesivas penurias; algo parecido sucede con Irma y Faber, quienes tienen una formación considerable: ella terminó tres semestres de sistemas en la universidad y tomó cursos varios (sin especificar), mientras que él tomó estudios de mercadeo y educación financiera, así como es asiduo lector de las revistas que proporciona el Banco de la Mujer y se autodefine orgullosamente como un “microempresario doméstico”.

#### Familias *encadenadas*

La desconfianza expresada hacia las entidades financieras orientadas al lucro va aparejada con otro relato: la repetida vinculación a cadenas de la mayor parte de las unidades estudiadas. Cuatro de los nueve hogares están implicados actualmente a alguna cadena, mientras que otra participó en ellas hasta hace pocos meses<sup>26</sup>. En lugar de depositar los ahorros en cuentas bancarias o alcancías, prefieren “meterse en cadenas” de cantidades monetarias, número de participantes y temporalidades muy variables.

La cadena es un sistema relativamente sencillo de “ahorro rotativo” (Besley, 1995) o “rosca” (por su acrónimo en inglés [*Rotating Savings and Credit Association*]; Biggart, 2001): varias personas acuerdan iniciarla, 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 semanal, quincenal o mensual; también acuerdan el turno en que cada uno recibirá su parte (usualmente mediante un sorteo). Se entiende mejor con un ejemplo: diez personas acuerdan una cadena de 100.000 pesos mensuales durante 10 meses: el que está primero en el turno recibe un millón el primer mes (resultado del primer aporte de los diez participantes –él incluido–); el conjunto de los aportes del segundo mes (otro millón de pesos) se le entregan al siguiente en el turno y así hasta que

---

desarrollo, y que buena parte de esas intervenciones han estado orientadas a la formación escolar y, sobre todo, a la capacitación laboral y para el *emprendimiento*.

<sup>26</sup> Quienes no participan son los dos cargadores (Chucho y Elías), doña María Eulogia y su marido Hermenegildo, y Luz Estela que –ya vimos– rechaza que la gente se meta en cadenas para ahorrar.

se cierra la cadena, cuando el que estaba en el último turno recibe su millón<sup>27</sup>. Este sistema exige una alta confianza en que quien coordina la cadena y los demás participantes no la abandonarán a mitad de camino, bien porque ya ha pasado su turno y recibido su parte; bien porque no tienen recursos o un flujo de ingresos suficiente para contribuir con sus aportes hasta el final de la cadena<sup>28</sup>.

Por ejemplo, Maricel, quien dejó de tener cuenta de ahorros en un banco por los gastos inútiles en que debía incurrir y el poco servicio que le hacía, recurre a las cadenas entre otras varias formas de ahorrar. Ella es quizás la más organizada en este punto, pues lleva cuidadosos registros de sus aportes anotados en un cuaderno que muestra con orgullo:

“Yo me meto en cadenas... Por ejemplo: yo me meto en una cadena, eso es un ahorro, porque uno un ahorro no lo hace en la casa, la verdad. ¡Esa es la verdad! Porque yo por ejemplo me meto en una cadena de un millón: yo semanal pago 50.000 pesos... Espere y verá yo le digo... [trae un cuaderno]: esta cadena que ya la vamos a terminar, a ver, nos quedaría faltando este domingo, este domingo y el otro domingo ya terminamos. Esta es de diecinueve personas, la empezamos el 27 de febrero, aquí dice 27 de febrero [señala al principio de la hoja, donde está la columna de fechas; las demás columnas registran el nombre del participante, la fecha del pago de la cuota y el valor de la misma; también aparece la firma de la persona a la que entregó cada cuota]. Marzo, abril, mayo, junio, julio, casi cinco meses, más o menos. O sea yo lo llevo [en el cuaderno] así, porque a mí me gusta, por ejemplo, que me firme una persona que me recibe la plata. Yo soy la que estoy pagando una cadena, pero como ha habido tantas... um... pues de pronto: ‘¡Ah! Que usted no la dio’. Entonces yo... a mí me gusta esto. A mí me gusta que, si yo le pago a usted 50.000 pesos por mi cadena, que me tiene que firmar aquí. ‘¡Ah! Que usted no me la dio’, entonces yo le compruebo: ‘Vea, aquí está su firma’. A mí me gustan todas esas cosas organizadas. Entonces, por ejemplo, ésta ya la acabamos dentro de dos domingos y vino de 950.000 pesos: yo doy semanal 50.000 pesos. Entonces es un ahorro: el día que me la prestan me la pasan toda [la plata], entonces voy, compro, surto y ya me toca ir al centro a comprar muchas cositas. Ese es el ahorro que yo hago, porque eso es un ahorro con una persona responsable. Yo creo que usted conoce a doña Margarita, la de calle caliente: con ella, con ella yo siempre, hace bastante tiempo con ella...”

Como vemos, la virtud de la cadena se sitúa, a su entender, en que obliga a ahorrar, a hacer algo que no se haría fácilmente “en casa”: decidirse a entrar en una cadena supone adquirir un compromiso no solo consigo misma, sino con los demás participantes, *encadenarse* a una relación social

<sup>27</sup> Hoggart habla de los “twelve-week Christmas clubs” (Hoggart, 1957: 134-135 [que, en la versión mexicana vierten como “club de tandas de doce semanas antes de Navidad”, Hoggart, 1990: 127]): parece tratarse de una práctica inglesa parecida a la aquí descrita y presente también en Estados Unidos, pero bajo la gestión de un banco y con el reconocimiento de tasas a bajo interés. El dinero acumulado durante las doce semanas era entregado poco antes de Navidad para poder hacer las compras; no se reembolsaba ni retornaba el dinero si se había fallado en alguna de las cuotas. Por internet se pueden encontrar algunos ejemplos de antiguas invitaciones en inglés para participar en estas “tandas”. Sistemas parecidos se dan hoy en día en la India (*Chit*), Senegal (*Tontines*), o Taiwan (*Hui*): a mediados de los años noventa se encontró que el 80% de los taiwaneses adultos habían participado alguna vez en el sistema *Hui*, a veces con cifras considerables (Besley, 1995: 120). Desconozco la extensión de esta práctica en la ciudad o si es usada por otros sectores sociales, pero no debe confundirse con las similares “pirámides” o “esquemas Ponzi”, formas de estafa que hace algún tiempo proliferaron en nuestro medio.

<sup>28</sup> No se olvide que también la confianza y la esperanza en el futuro está por detrás de la existencia de la moneda, como explicaba a mediados de los años treinta François Simiand (2006): sin grupos o relaciones que sostengan la confianza en la moneda (o la cadena), ella no podría existir (*vid.* Swedberg, 2007: 21 y ss.).



mutuamente beneficiosa. La voluntad, de la que se desconfía, queda así amarrada a una fuerza superior, constituida por el conjunto de los participantes. En cuanto a los registros anotados en el cuaderno, constituyen al tiempo memoria de sus aportes a la cadena, balance del estado contable de la misma y fuente formal de seguridad gracias a las firmas allí estampadas –por más que muestre total confianza hacia la organizadora de las cadenas. Quizás esa búsqueda de seguridad tenga que ver con el hecho de que su esposo, Miguel Ángel, salió mal parado de una cadena y quedaron escamados. Él lo explica así:

“No me gusta porque yo he visto que hay muchos problemas. Yo estuve en una cadena ahí en el supermercado “Su Papá”; estuve en una cadena que había que dar 30.000 pesos quincenales, de cual se me perdieron 120.000 pesos y yo me estaba saliendo de casillas, entonces se me perdieron. No me lo repusieron porque prácticamente la señora que estaba encargada se salió de trabajar y ella prácticamente, como se dice vulgarmente, nos dio en la cabeza [estafó] como a siete o a ocho. Y eso se perdió, por eso no me gusta. Esa fue la primera y última, no volví a participar más en eso: yo tengo un temperamento muy alto”.

Por eso Maricel, tras reconocer que anualmente se suele meter en dos cadenas, explica sin embargo bajo qué condiciones lo hace:

“Según lo que alcance, porque yo, sí por ejemplo se acaba el domingo, de este domingo que viene el otro se acaba. Entonces empezamos la otra el otro domingo, Margarita me llama: ‘¿Va a seguir participando?’ ‘¡Ah, listo! Apúnteme’. Muchas veces me dice Margarita: ‘Si la necesita primero [me] avisa para dejarla en qué puesto’. Pero a mí me gusta casi [ser de] las últimas para no tener la pereza de pagar lo que ya me he gastado” [se ríe].

De esta forma Maricel siempre parece estar en una cadena, “según lo que alcance”, claro, es decir de su disponibilidad del dinero. La entrada en la cadena se amarra por tanto a la posibilidad de cubrir las cuotas; se evitan así dos cosas: por un lado, no ser capaz de culminar el ciclo y perder lo depositado; por otro, fallar en una relación con otras personas, los demás participantes. Pero la cadena parece tener otra virtud: la posibilidad de ajustar la fecha de recepción de dinero a las necesidades, intereses o preferencias de uno. En este caso, ella prefiere recibir la plata al final para evitar tener que seguir pagando sus cuotas cuando ya ha recibido su parte.

Es evidente que la cadena no da intereses, ni hace rendir el dinero en términos convencionales: ella no crea dinero. La hace fructificar de otra forma: al permitir separar, poco a poco, de forma casi imperceptible, una pequeña porción de los ingresos y facultar luego la recepción de una sola vez de una suma voluminosa. Una suma que Maricel usa para surtir su negocio, por ejemplo.

Como se ha señalado, este tipo de experiencia no es excepcional en esta zona. Otra familia muestra su preferencia por las cadenas frente a los bancos como forma de ahorrar. María Araceli lo explica bien: después de perder unos ahorros que tenía en una cuenta bancaria decidieron participar en cadenas, habiéndolo luego convertido en un proceder usual y casi compulsivo, aunque la participación esté siempre sometida a la previsión de disponibilidad financiera:

“Nos hemos metido en cadenas. Ahora por lo menos estoy metida en una cadena de mi hijo, nosotros estamos metido en una cadena: el con una y yo con otra. Hasta hoy me llamó de que iban a sortear una y yo le dije [que] por estos días no. Empezando pues no estoy trabajando y segundo me falta por ahí qué... unas tres semanas pa’ empezar a trabajar y no me gusta mucho quedar mal.

Entonces él dijo que queríamos, que la iban a sortear... [Eso es] cuando van por lo menos cuántas personas, cuántas se van a meter ahí, para saber por cuánto se hace, si por 500.000 o por 1.000.000 de pesos, depende de las personas. La última [retribución] la recibí fue el cinco de este mes que pasó, de 300.000 pesos, fueron poquitas personas. La de ahorita la van a hacer de 500.000 pesos, entonces mi hijo me estaba llamando. Por lo menos si son poquitos [los participantes, es cuota] semanal. Si son por lo menos varias personas, si son bastantes, la hacen quincenal. Por lo menos ahora va a empezar una que son unos quince días, 50.000 quincenal. Y estábamos hablando pero no hemos llegado a nada. Yo le dije a mi hijo 'No. 50.000 pesos semanal si yo estuviera trabajando, ¡pues de una! Pero ahorita no. Pero ya me tocaría, pues todo, me queda muy pesado. Entonces yo le dije a él, que no. Y otra señora me mandó a decir que van a hacer una de 50.000 quincenal, porque son muchas personas, va por un millón, entonces me estaba diciendo el hijo que la señora decía que me guardaba un puesto: ahí le dije que no, que le dijera que me guardara ¡Dos puestos para mi sola! Sí, porque mi hijo se mete hoy en la que es 50.000 pesos semanal.

Esa participación obsesiva en las cadenas es reconocida por el hijo sobre todo como la posibilidad de lograr cosas que no se podrían obtener por otros medios:

“A mí me gustan demasiado las cadenas. ¿Por qué? Lo que pasa es que, como la casa es de dos pisos, mi papá la partió. Parte de arriba, la mía la parte de arriba, y la de mi hermana abajo. Entonces hay veces que yo me meto a cadenas y yo le digo: ‘Papá, con lo de la cadena metámosle arreglitos a la casa o compremos esto’. ¡Ah! como usted vio en la casa: el televisor, las poltronas, el computador... Yo mensualmente, o sea, yo soy el que estoy con ese crédito allá, o sea lo pagamos entre todos, pero yo pagué fue el teatro en casa, el computador, mensualmente. A mi nombre están los papeles, ya las cuotas miramos y todos reunimos la plata y la llevamos mensualmente. Yo colaboro mucho, en ese sentido yo si... eso es una manera de ahorrar”.

La participación en la cadena está sometida en general a la previsión de disponibilidad de dinero, por lo que se asocia a tener ingresos estables. En el caso de Ana en la forma de un trabajo estable: como ahora no lo tiene, no se vincula a cadenas: “yo no hago cadenas. Antes sí, pero ahora no... Muchos tiempos que yo hago cadenas. Haciendo cadena fue que pagamos el televisor: a mí me pagaron 100.000 pesos, como que me dieron entonces, y John ayudó y así fue que sacamos. A mí me gustan, pero ahora como no saco tanta plata, no. Antes como yo trabajo así casi todos los días, yo voy casi seguido, seguido. Ahora es que no puedo trabajar así, ahora sino cuando alguien necesita”. En este caso aparece como una posibilidad, pero asociada a la expectativa de poder cubrir las cuotas durante periodos que suelen sobrepasar varios meses; algo que no es fácil cuando no se tienen ingresos más o menos estables.

Además de permitir reponer las existencias o enfrentar gastos básicos del hogar, la cadena también se usa para facilitar compras excepcionales de bienes de consumo. Así, Irma explica que suele estar metida siempre en alguna cadena –en estos momentos está en dos de 100.000 pesos cada una– y que para ello se apoyan en los ingresos del negocio, de la pequeña tienda de abarrotes que tienen en el salón de la casa: “uno se demora un año en pagarlas y la [plata la] recibe en... a veces uno recibe un millón. Por ejemplo, en estos días recibí una y compramos el televisor”, explica mientras señala un aparato de pantalla plana de 32 pulgadas. Esa es una forma de ahorrar y poder afrontar con mayor facilidad este tipo de gastos, pues como vimos el ahorro en forma de alcancía no le sirve, “¡porque uno va guardando y uno va sacando!” En este hogar la responsabilidad de la cadena está en manos de la esposa, tal y como explica Faber para el que también las cadenas son una forma eficiente de ahorrar: “la encargada más que todo es la mujer, es la que maneja ese pedazo. Ella, por

ejemplo, ella ahorra en la cadena, más o menos, mensuales son como 200.000 o 300.000 pesos que ella va ahorrando ahí, y luego cuando le entregan su cadena, ya ella verá si lo invierte en algo personal que quiera o lo guarda. Es participación en conjunto, sino que eso lo maneja directamente ella, uno sabe que está, ella es la que saca el presupuesto para eso”. Quizás esa delegación explique las discrepancias en las cifras que uno y otro dan: ella dice que están metidos en dos cadenas de 100.000 pesos cada una; él que de 100.000 y 300.000 pesos mensuales.

La idea de la cadena como ahorro es recurrente: todos los entrevistados que participan en ellas las presentan como una forma de ahorrar en un contexto donde el depósito del dinero en un banco o la alcancía no parece funcionar. Felipe, reciclador, lo expone de forma dramática:

“A veces, como uno está metido en esas cadenas, uno busca pa’ ahorrar, o el ahorramiento de uno viene siendo en las cadenas... uno se mete pa’ tener algo. ¡De resto no se puede ahorrar! Porque a veces, usted sabe, hace falta una libra de sal, una cosa, una pastilla, se enferman los hijos, entonces ¿cómo uno puede ahorrar? No se puede. Es la única forma de usted guardar cualquier centavo. Porque si usted no se pone en esa vaina nunca adquiere nada. Porque la única esperanza de uno es la cadena, porque si usted se pone a guardar, nunca usted tiene un pesito, porque usted tiene un peso cuando... ¡No! Los hijos salen enfermos, cuando no que un familiar de la mujer, cuando no que va a salir, que un familiar de uno está enfermo. Cualquier cosa sale, entonces no guarda nada”.

Es gracias a las cadenas que en este hogar pudieron hacerse a la vivienda y realizarle algunos arreglos (unos gastos que él estima en quince millones de pesos en ocho años):

“la platica que yo hago la meto en la esa... en las cadenas. Entonces, así mismo cuando yo cojo, compro faroles... cemento, compro balastro, compro arena. Yo mismo construyo, a punta de mi trabajo. Estoy inscrito en una cadena de 30.000 pesos semanal, eso son como 19 semanas, ahí uno coge como 600.000 pesos. Todavía me falta, apenas empezamos. En el año a veces hacemos dos, tres. Eso es lo que hace, que me da sentimiento, metiéndole a mi rancho porque eso, uno se muere, y eso le queda a los hijos, porque hoy en día pagar arriendo, casa, no enriquece, pero tampoco empobrece. Pero uno teniendo un rancho donde meter su familia, eso es como ganarse usted una lotería, claro. Porque, usted cree, pagar arriendo hoy en día, ni quiero saber, yo pague... ¡treinta años pagando arriendo! Ni quiero saber...”.

También la cadena, programada anualmente, sirve para enfrentar los gastos extras, tal y como sigue contando Felipe: “en diciembre [es] cuando me meto en la última cadena y esa es [con] la que puedo comprarle la ropa a los hijos, comprar uno pa’... A veces me quedo sin la ropa por cubrir mi familia”. A diferencia del caso anterior, en este cada uno de los cónyuges se mete en las cadenas por su cuenta: “yo a veces me meto, pero a veces él me termina ayudando”, explica Darling, quien no tiene ingresos propios sino que colabora en las labores de reciclaje del esposo.

Pero en el caso de esta familia, así como en algún otro, las cadenas también forman parte de un conjunto de estrategias implementadas al tiempo para poder llegar a fin de mes: se coloca así junto a los préstamos (informales) y la prendería. Así como hacen algunas personas con las tarjetas de crédito –que con una cubren el descuadre de la otra–, explica Darling: “ya tenemos rato que no emprestamos. Claro, cuando nosotros hemos metido en una cadena y cuando nosotros necesitamos, entonces, nos llega el paguito de la cadena. Entonces compramos lo que necesitamos”. Y Felipe completa la idea al detallar que, cuando no tiene recursos para cubrir la cuota de la cadena: “en ese *impercance* uno va a la bodega y allá le prestan a veces, por no cantidad... por ahí sus 30.000,

\$40.000 pesos. Si usted está pronto de coger la cadena, usted va allá, y que le presten plata pa' que usted pueda..." La principal consecuencias de no abonar la cuota es quedar por fuera y perder por tanto todo lo aportado, así en algunos casos haya una solución intermedia: "si usted se pasa un día, así como el sábado, usted se pasa, el día de hoy [domingo] ya usted tiene que pagar un interés. Depende, si usted se pasa son 5.000 pesos. Claro, eso le hace falta a uno... 5.000 pesos vienen siendo... ¿qué? ¡Como diez kilos [de papel] o más!". En su caso, además, la persona que organiza las cadenas en las que ellos suelen participar les ha fiado en ocasiones también plata; Felipe lo explica a raíz de un préstamo que le hizo a un amigo:

"Me tocó ir a emprestar plata, acá de la amiga de la cadena, que me tocó. Como era un soldado profesional, antoces me dijo: 'Feli, necesito que me haga un favor. Me voy a ir cobrar una plata a Bogotá y necesito que, haga el favor, me presté una plata. Andá donde un amigo, donde sea, que yo te la pago a vos. Si te cobran el 50 de interés yo te los pago'. Él venía aquí día y noche, estaba metido aquí pa' que yo le emprestara esa plata. Entonces, de tanto él acosarme, yo fui allá a la que nos metemos a la cadenas y ella me prestó 100.000 pesos pa' 150.000 pesos [es decir, 50.000 pesos de interés]. Qué me tocó hacer a mí: el hombre se fue, se fue pa' Bogotá, y de Bogotá... por ahí anda, ahora somos los peores enemigos, me tocó pagar esa plata, de mi bolsillo me tocó pagarla. Hoy en día ni me habla. Eso hace como dos años. Pero yo ya no cobro más esa vaina".

De esta forma, la cadena aparece entre estos entrevistados como una opción atractiva digna de referirse que, por un lado, es más flexible y accesible que el sistema bancario o financiero y, por otro, ayuda a evitar algunos de los problemas asociados a los préstamos por fuera del sistema financiero y contractual formal (es por ello que Timothy Besley ubica a estos sistemas dentro de las "instituciones no mercantiles") –aunque no los elimina todos, como acabamos de ver.

Lo cierto es que, por un lado, como muestran Carruthers y Ariovich (2010), para evitarlos se tiende a recurrir a mecanismos como la continua evaluación de la credibilidad de los participantes en términos de relaciones sociales consolidadas y preestablecidas, una práctica aparentemente más propia de otras épocas<sup>29</sup> pero que persiste: confianza en que el administrador de la cadena no va a fallar, seguridad de que los demás participantes están igualmente comprometidos en el proceso; por eso a menudo los participantes mantienen densas relaciones recíprocas (familiares, amistad, laborales...), no anónimas y con un intenso conocimiento y flujo de información, así como se excluye a los incumplidores de cualquier empresa futura, de tal forma que así se rebajan los costos de supervisión gracias a un proceso más largo y sostenido de "monitoreo mutuo" en los términos de Joseph Stiglitz (véase Besley, 1995: 117).

Por otro, dado que todos los participantes están en igualdad de condiciones (de hecho, todos son deudores y prestadores según la fase en que se encuentra la cadena), se evita depender de alguien ubicado en una situación de dominio o jerárquicamente superior<sup>30</sup>: en el caso de los prestamistas y

---

<sup>29</sup> Sólo a mediados del siglo XIX se establecieron en Estados Unidos y Europa formas de evaluación de los tomadores de créditos por medio de agencias encargadas de recoger información sobre la historia crediticia de la persona o de su familia (Carruthers y Ariovich, 2010: 9); recuérdese cómo Max Weber (1984), en sus trabajos sobre las sectas protestantes y el surgimiento del capitalismo tras su viaje por Estados Unidos, mostró cómo la pertenencia formal a una iglesia era asumido como criterio de confianza en la responsabilidad económica de la persona.

<sup>30</sup> Quizás las cadenas puedan ser interpretadas como fórmulas que escenifican cierta igualdad en el ámbito de la economía por parte de unos pobladores que no pocas veces ven enrostrada su inferioridad factual respecto de otros habitantes del barrio o de la ciudad. Según Graeber (2011: 120 y ss.) la deuda es vista en algunos casos como

agiotistas, por ejemplo, la mayor o menor fiabilidad en el retorno del préstamo supone tener que asumir intereses mayores, o tener que depositar soportes (fiadores) o prendas (bienes hipotecados) más o menos creíbles o valiosos, todo ello sometido a los criterios personales del prestamista; en los sistemas aún más informales (como el “gota a gota”) debe sumarse la amenaza de tener que aceptar la existencia de un aparato de cobro (coactivo, forzado, violento o asociados a amenazas morales) (Carruthers y Ariovich, 2010: 10; 87 y ss.). En un contexto como este, en que no se quiere o no se puede apelar al sector formal, se puede sin embargo evitar tener que recurrir al otro, más costoso (en términos de dignidad) y peligroso (en términos de seguridad), mediante una fórmula como las cadenas<sup>31</sup>.

En definitiva, esta fórmula se convertiría en un suplemento más del ingreso y el ahorro, uniéndose a los salarios resultado de trabajos por lo general precarios y mal remunerados, a las pequeñas rentas –arriendos, préstamos– y al rebusque por cuenta propia, ya sea mediante negocios más o menos formales, ya ambulantes y de limitado alcance –es decir, a la práctica del “esquinear”, como dicen algunos caleños–, por parte de tantos miembros del hogar como sea posible y que creativamente amplían así sus posibilidades de subsistencia en unos contextos económicos especialmente complicados; es decir, forma también parte de lo que la historiadora Olwen Hufton denominaba una “economía de la improvisación” propia de los sectores con menos recursos<sup>32</sup>, y que no es sino la “economía real” (Zelizer, 2008) en la que viven buena parte de nuestros conciudadanos.

\*\*\*

Estas formas de hablar sobre el ahorro y las condiciones económicas de los hogares remiten a dimensiones culturales, o sea a marcos y fórmulas expresivas e interpretativas constituidas en acervos históricos más o menos cristalizados surgidos de las interacciones, grupos e instituciones sociales en que las personas viven; es evidente, además, que estas dimensiones culturales –a menudo cambiantes y siempre incompletas– no solo contribuyen expresivamente a configurar ciertos sentidos, sino que moldean los comportamientos de los individuos vía la capacidad performativa (relativamente limitada, sin duda) del lenguaje. Sin embargo sería erróneo considerarlas como causantes de la pobreza, ni siquiera como el principal factor de su existencia: resultaría infructuoso pensar que con cambiar las formas de hablar de la gente –y con ello su forma de pensar– se facilitará la mejoría de sus condiciones de vida. Ahora bien, sin poder precisar exactamente su parte, es evidente que juegan un papel digno de tener en cuenta: por un lado, porque

---

imaginario vínculo entre iguales y el incumplimiento de las obligaciones contraídas como falla moral a la relación social (más penosa por ser entre semejantes). Sin embargo, la historia del capitalismo “es la historia de cómo una economía del crédito se convirtió en una economía del interés; de la transformación gradual de las redes morales por la penetración del impersonal –y a menudo vengativo– poder del Estado. [...] La criminalización de la deuda, por tanto, supuso la criminalización de los auténticos fundamentos de la sociedad” (Graeber, 2011: 332 y 334).

<sup>31</sup> El tendero del barrio –y recuérdese que varias familias estudiadas tienen esa calidad– es otra de esas figuras con las que se mantiene una estrecha relación económica (mediante el “fiado”) de relativa igualdad (subjética), así pueda tener objetivamente una posición económica relativamente mejor (Hoggart, 1990: 70).

<sup>32</sup> Citado por Marco H. D. van Leeuwen (2000: 132-142, 162-176), quien describe algunos otros elementos de esa panoplia de fórmulas para el caso de Ámsterdam en la primera mitad del siglo XIX, entre las que encuentran, aparte de las ayudas de las instituciones de caridad y beneficencia que él estudia, la obtención de ingresos económicos trabajando, estrategias legales y semi-legales (compra a crédito en las tiendas del barrio, quedar debiendo la renta, aceptar ayuda de vecinos, amigos y familiares, empeñar bienes, las cuentas de ahorro, las sociedades de ayuda mutua o las gildas de los artesanos) y las estrategias ilegales (prostitución, mendicidad y delincuencia).

ignorarlos supone velar innecesariamente dimensiones propias de la vida (económica); por otro, porque quizás en ellas se puedan encontrar elementos constitutivos de un ordenamiento social distinto o, cuanto menos, más afín a las expectativas y esperanzas de estas poblaciones.

### **Bibliografía**

- Besley, Timothy (1995) "Nonmarket institutions for credit and risk sharing in low-income countries", *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (3): 115-127.
- Biggart, Nicole Woolsey (2001) "Banking on Each Other: The situational logic of rotating savings and credit associations", *Advances in Qualitative Organization Research* 3: 129-152.
- Boltanski, Luc (2000) *El Amor y la Justicia como competencias. Tres ensayos de sociología de la acción*, Buenos Aires, Amorrortu Editores [1ª ed. francés, 1990; trad. I. M. Pousadela].
- Bourdieu, Pierre y de Saint Martin, Monique (1990) "Le sens de la propriété. La genèse sociale des systèmes de préférences", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 81-82: 52-64.
- Carrithers, Michael (2005) "Anthropology as a moral science of possibilities", *Current Anthropology* 46 (3): 433-456.
- Carruthers, Bruce G. y Ariovich, Laura (2010) *Money and Credit. A Sociological Approach*, Cambridge UK, Polity Press.
- Dufy, Caroline y Weber, Florence (2007) *L'ethnographie économique*, Paris, Editions La Découverte.
- Folbre, Nancy (2001) *The Invisible Heart. Economics and Family Values*, New York, The New Press.
- Folbre, Nancy (2009) *Greed, Lust & Gender. A History of Economic Ideas*, New York, Oxford University Press.
- Fourcade, Marion y Healy, Kieran (2007) "Moral views of market society", *Annual Review of Sociology* 33: 285-311.
- Geertz, Clifford (1978) "The Bazaar economy: information and search in peasant marketing", *The American Economic Review* 68 (2): 28-32.
- Graeber, David (2001) *Towards An Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Own Dreams*, New York, Palgrave.
- Graeber, David (2006) "Beyond power/knowledge: an exploration of the relation of power, ignorance and stupidity", *Malinowski Memorial Lecture*, London, 25 de mayo, 2006, The London School of Economics and Political Science [http://www2.lse.ac.uk/publicEvents/events/2006/20060328t1456z001.aspx. Consulta: noviembre 2010].
- Graeber, David (2011) *Debt. The First 5.000 Years*, Brooklyn NY, Melville House.
- Gudeman, Stephen y Rivera, Alberto (1995) "From car to house (Del coche a la casa)", *American Anthropologist* 97 (2): 242-250.
- Hoggart, Richard (1957) *The Uses of Literacy. Aspects of Working-Class Life with Special Reference to Publications and Entertainments*, London, Penguin Books.
- Hoggart, Richard (1990) *La cultura obrera en la sociedad de masas*, México, Grijalbo [1ª ed. inglés, 1957; trad. B. Ruiz de la Concha].
- Jarvie, I. C. (1964) *The Revolution in Anthropology*, New York, The Humanities Press.
- Klamer, Arjo (2009) "The third way: a cultural economic perspective", en S. Gudeman (ed.) *Economic Persuasions*, New York, Berghahn Books, pp. 176-200.

- Lahire, Bernard (2004) *El hombre plural. Los resortes de la acción*, Barcelona, Edicions Bellaterra, pp. 25-99 [1ª ed. francés, 1998; trad. M. J. Devillard].
- Latour, Bruno (2012) *Enquête sur les modes d'existence. Une anthropologie des Modernes*, Paris, La Découverte.
- McCloskey, Deirdre N. (2007) *The Bourgeois Virtues. Ethics for an Age of Commerce*, Chicago IL, The University of Chicago Press [1ª ed. 2006].
- Moreno Feliu, Paz (2011) *El bosque de las Gracias y sus pasatiempos. Raíces de la antropología económica*, Madrid, Editorial Trotta.
- Nelson, Julie A. (2010) "The relational economy: a buddhist and feminist analysis", *Global Development and Environment Institute Working Paper* 10-03, 15 pp. [<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/1003RelationalEconomy.pdf>. Acceso: febrero 2012].
- Orwell, George (2001) *The Road to Wigan Pier*, London, Penguin Books [1ª ed., 1937].
- Robinson, Joan (1971) *Freedom and Necessity. An Introduction to the Study of Society*, New York, Vintage Books [1ª ed. 1970].
- Rowe, Jonathan (2008) "Our phony economy", *Harper's Magazine*, june: 17-24.
- Sabogal, Ximena (2009) "Historia y Sociología de un oficio: los cargadores de Siloé", Trabajo de grado en Sociología, Universidad del Valle, Cali.
- Schabas, Margaret (2009) "Constructing 'The Economy'", *Philosophy of the Social Sciences* 39 (1): 3-19.
- Sika, Alan (2000) "Rationalization and culture", en S. Turner (ed.) *The Cambridge Companion to Weber*, Cambridge UK, Cambridge University Press, pp. 42-58.
- Simiand, François (2006) "La monnaie, réalité sociale", en *Critique sociologique de l'économie*, Paris, PUF, pp. 210-279 [1ª ed. 1934].
- Stinchcombe, Arthur L. (2005) *The Logic of Social Research*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Swedberg, Richard (2007) "The sociological study of hope and economy: introductory remarks", *Hope Studies Conference*, Institute of Social Science, Tokio, University of Tokio, 35 págs.
- Thévenot, Laurent (2006) *L'action au pluriel. Sociologie des régimes d'engagement*, Paris, La Découverte.
- Van Leeuwen, Marco H.D. (2000) *The Logic of Charity. Amsterdam 1800-1850*, London, Palgrave/Macmillan Press.
- Weber, Marianne (2007) "Profesión y matrimonio", en M. Weber, *La mujer y la cultura moderna. Tres ensayos*, Cali, archivos del Índice, pp. 33-68 [1ª ed. alemán, 1905; trad. Antje Mertel].
- Weber, Max (1984) "Las sectas protestantes y el espíritu del capitalismo", en *Ensayos sobre sociología de la religión, Tomo I*, Madrid, Taurus, pp. 203-231 [1ª ed. alemán, 1906; trad. J. Almaraz y J. Carabaña].
- Willis, Paul (2010) "Symbolon. Symbol-action-context", *Ethnography* 11 (1): 3-23.
- Zelizer, Viviana A. (1989) "The social meaning of money: 'Special monies'", *The American Journal of Sociology* 95 (2): 342-377.
- Zelizer, Viviana A. (1998) "Introduction. How people talk about money", *American Behavioral Scientist* 41 (10): 1373-1783.
- Zelizer, Viviana A. (2008) "The real economy", *Qualitative Sociology* 31: 189-193.

Cali, agosto del 2013