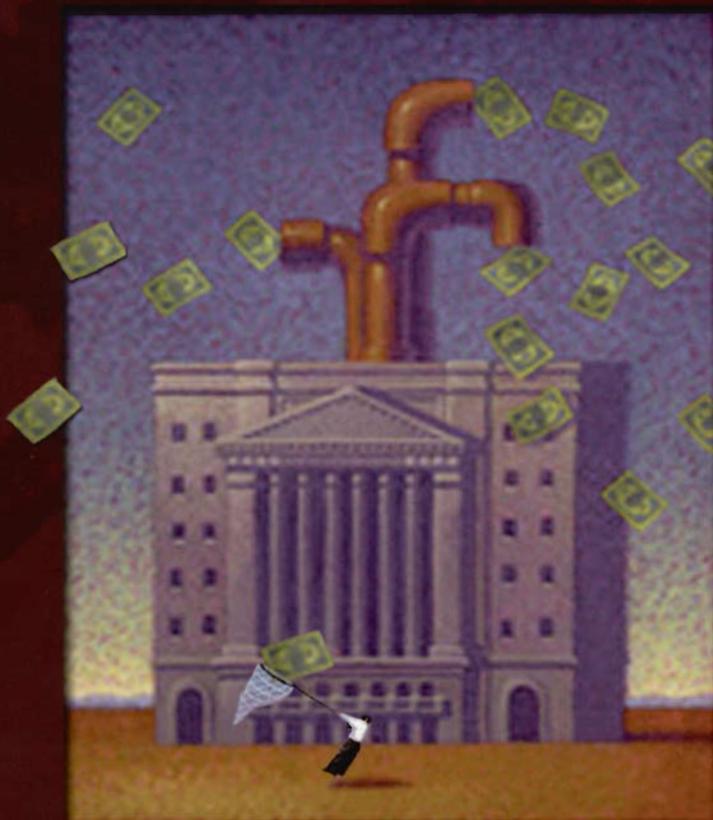


# Antropología de la deuda

Crédito, ahorro, fiado y prestado  
en las finanzas cotidianas

Magdalena Villarreal, *Coordinadora*



CONOCER  
PARA DECIDIR





SOCIEDADES • HISTORIAS • LENGUAJES

# Antropología de la deuda

Crédito, ahorro, fiado y prestado  
en las finanzas cotidianas

# Antropología de la deuda

Crédito, ahorro, fiado y prestado  
en las finanzas cotidianas

Magdalena Villarreal

*Coordinadora*



CONOCER  
PARA DECIDIR



La H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA,  
participa en la coedición de esta obra al incorporarla  
a su serie CONOCER PARA DECIDIR

Primera edición, septiembre del año 2004

© 2004

CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS SUPERIORES  
EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

© 2004

Por características tipográficas y de edición  
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley  
ISBN 970-701-482-2

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

# Prólogo

Magdalena Villarreal

EL ANTECEDENTE inmediato de este libro es un seminario que se llevó a cabo en CIESAS Occidente en junio de 2000, en el cual se presentaron la mayor parte de los artículos. Agradecemos los aportes de los comentaristas, el doctor Francois Lartigue, la licenciada Evelyn Siquin, el doctor Ignacio Román, la doctora Verónica Vázquez, el doctor Humberto González y la doctora Guadalupe Rodríguez, cuyas atinadas observaciones contribuyeron a mejorar los artículos y a profundizar en la discusión.

Agradecemos a CIESAS el haber financiado y hecho posible tanto este seminario como algunas de las investigaciones en las que se fundamentó. Y es que para unos de nosotros el evento marcaba la culminación de una etapa de trabajo en torno a la deuda, el endeudamiento y las prácticas de compensación social, tras el trabajo de campo y una serie de talleres, seminarios y discusiones a lo largo de cuatro años.

El proceso se inició con un proyecto de investigación que buscaba explorar las prácticas de compensación social y la economía de la deuda. Se partía de la inquietud por entender las maneras en que los pobladores rurales de bajos recursos organizaban su economía. Habíamos podido constatar que la compensación social no se ejerce únicamente en función de las políticas nacionales que intentan establecer mecanismos compensatorios a la reestructuración económica. Por un lado, en la implementación de dichas políticas entran en juego los intereses y las visiones de toda una gama de actores, quienes las transforman en la práctica en medidas que en algunas ocasiones pueden clasificarse en las categorías de producción y comercialización, en otras de políticas electorales, de consolidación de capital político o simplemente del fortalecimiento de capitales financieros personales. Por otro lado, los pobladores rurales establecen toda una serie de mecanismos para “compensar” su situación de desventaja y marginación. Uno de éstos es el aprovechar de distintas maneras los programas gubernamentales, sea que

estén clasificados como de “compensación social” o no. Pero también se ven en la necesidad de endeudarse con otras instituciones, así como con vecinos, amigos, familiares, prestamistas y tenderos, como se explica en este libro.

Indagar la cuestión del endeudamiento constituyó una empresa llena de sorpresas, algunas más positivas que otras. En la tarea, tuvimos la suerte de contar con algunos materiales excelentes que nos sirvieron de inspiración y guía. Entre ellos, es preciso mencionar el libro *Prestar y pedir prestado: relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*,<sup>1</sup> —el cual reúne los trabajos de un grupo de historiadores, etnohistoriadores y antropólogos quienes analizan y comparan las relaciones que aseguran el acceso a las diferentes fuentes de financiamiento— y los escritos cuestionadores del doctor Norman Long,<sup>2</sup> quien insiste en la necesidad de explorar la construcción social de la vida económica y replantear la cuestión del valor mercantil.

El proyecto se llevó a cabo con la participación de varios investigadores, entre ellos Saskia Kreutzer —quien contó con el apoyo tanto de la Universidad como de la municipalidad de Wageningen por un periodo de un año —Sonja van der Eijk de la misma universidad, quien estudió las tandas por espacio de seis meses —Beverly Castillo, quien analizó cajas populares en la zona metropolitana de Guadalajara, y Carlos Díaz, quien nos apoyó en el registro y procesamiento de datos obtenidos mediante encuestas, relevado después por Daniel Solís y Francisco Vladimir Díaz. Contamos además con la valiosa participación de Francesco Zanotelli, de la Universidad de Siena, quien pronto se incorporó a analizar las relaciones entre prestamistas y deudores, y cuya energía y motivación fueron indispensables en la realización de talleres, seminarios y discusiones. Éstos fueron posible gracias al apoyo de CIESAS y del Centre for Development Research de Copenhague.

En una segunda fase se incorporaron a los talleres Lourdes Angulo y Genoveva Villaseñor, quienes aportaron contribuciones valiosas, así como Séverine Durin. Aunque Norman Long y Magdalena Barros Nock no participaron directamente en estos seminarios, tuvimos como

<sup>1</sup>Chamoux, Marie-Noëlle; Dehouve, Danièle; Gouy-Gilbert, Cécile; y Pepin Lehalleur, Marielle (coords.) (1993), *Prestar y pedir Prestado: relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, D.F. CIESAS, CEMC.

<sup>2</sup>Véase, por ejemplo, Norman Long (1986), *The Commoditization Debate*, Wageningen Agricultural University, The Netherlands; y Norman Long (1998) “Cambio Rural, neoliberalismo y mercantilización. El valor social desde una perspectiva centrada en el actor”, en Zendejas y De Vries, *Las disputas por el México rural*, vol. I, El Colegio de Michoacán.

antecedente un proyecto de investigación auspiciado por WOTRO de Holanda en el que pudimos discutir conjuntamente algunas cuestiones relacionadas con los mercados y la comercialización. Agradecemos además la aceptación de Gabriel Torres, Verónica Vázquez, Nidia Hidalgo Celerié, Emma Zapata, y Roberto Vizcarra de contribuir a este volumen.

Quedo endeudada con Vladimir Díaz y Francesco Zanotelli por las largas horas que dedicaron a poner en orden este volumen, con el doctor Juan Vicente Palerm por su apoyo en mi estancia en la Universidad de California Santa Bárbara mientras me ocupaba de los detalles de corrección finales y con el CIESAS, particularmente con el doctor Rafael Loyola y el doctor Fernando Salmerón.

...Y Ana... ¡gracias!

# Introducción

Magdalena Villarreal

“¡LA TRAMPA de la deuda!” reza el encabezado de una edición reciente de la revista *The Economist*.<sup>1</sup> La portada muestra un grillete de metal con dientes amenazadores, entre los cuales espera una paca tentadora de billetes. En las páginas interiores, los artículos relevantes se refieren a las deudas que pesan sobre dos grandes potencias –Japón y Estados Unidos. Pero en el mundo de las finanzas corporativas cierto endeudamiento se considera sano. La deuda es un recurso que favorece el crecimiento. Y la trampa de la que hablan los analistas no se ubica tanto en el monto de las deudas, sino en sus políticas de manejo, identificadas como errores de cálculo, decisiones equivocadas, préstamos improductivos, y sobre todo, se insiste en los desaciertos de clasificación. Vivimos en la era de la información, en la cual la categorización y significación de los rubros se reconoce como fundamental.

Este libro no es sobre las grandes deudas nacionales o los gigantescos capitales transnacionales, sino sobre las pequeñas (y en ocasiones no tan pequeñas) deudas que forman parte de las finanzas cotidianas de campesinos, obreros, amas de casa y comerciantes. Es importante reconocer que en estos sectores las prácticas financieras también se ubican en la era de la información. Existen distintas versiones de lo que puede incluirse en la categoría de activos o la de pasivos, lo que puede definirse como ganancia o pérdida, como capital, deuda o pago diferido.

Los autores enfocan el lente a una gama de procedimientos financieros un tanto diferenciados como serían créditos con interés, préstamos de confianza y pagos diferidos. Se documentan las relaciones que se establecen tanto con organismos financieros, incluyendo instituciones bancarias, dependencias gubernamentales que ofrecen crédi-

<sup>1</sup> Debt Trap!, *The Economist*, 27 de enero-2 de febrero de 2001.

to, organizaciones no gubernamentales y cajas de ahorro y crédito (comúnmente identificadas como cajas populares), además de las asociaciones rotativas de crédito y ahorro (conocidas con diversos nombres en distintas regiones del país, entre ellos el de tandas, cundinas, rifas y contratas).

El lector podrá objetar el hecho de encontrar, en una misma categoría de deuda, procedimientos tan diferenciados. Las disciplinas que de una manera u otra estudian los mecanismos financieros tienden a separar en distintos rubros los pagos diferidos, créditos, adelantos, compras a futuro y préstamos, dado que claramente involucran compromisos, expectativas y normatividades diferenciadas. Pero el considerarlos en conjunto desde un punto de vista antropológico nos permite ver cómo las distinciones frecuentemente obedecen a clasificaciones arbitrarias, fijadas y negociadas en función de normas y diferenciaciones sociales y culturales. Una transacción muy similar puede calificarse en un contexto como inversión y en otro como deuda, y lo mismo sucede con "créditos productivos" y "préstamos improductivos". El etiquetamiento y la clasificación forman parte de la operación misma. Esto pone al descubierto aspectos significativos de las maneras en que operan las transacciones financieras, tanto en el manejo monetario de una ama de casa en una población rural como en el de un corporativo transnacional.

En ambos casos claramente se ponen en tela de juicio la objetividad de los números. Los escándalos en los que recientemente se han visto implicados gran cantidad de corporativos revelan la opacidad, las ambigüedades y la flexibilidad de los sistemas contables, el manejo creativo de las cifras. Con ello, develan la naturaleza misma del mundo de las finanzas, mundo en el que juega un papel importante la manipulación de interpretaciones, del tiempo, de relaciones sociales, de imágenes y de confianza. Tanto en los sectores corporativos como en las finanzas populares, las cotizaciones financieras involucran, además de divisas monetarias, una gama de divisas no monetarias cuyos códigos de transferencia incluyen valores culturales, sociales y simbólicos y que pueden marcar la diferencia entre la deuda como un recurso o la deuda como lastre.

Es sabido que en sectores populares, el endeudamiento llega a convertirse en una trampa que reproduce círculos viciosos de pobreza. Los dientes amenazadores del grillete representado en *The Economist* han destrozado a miles de familias que se quedaron sin hogar, sin empleo,

sin tierras, sin implementos agrícolas o sin su ganado. Otras siguen haciendo malabarismos con sus tarjetas de crédito, buscando aquí y allá nuevas fuentes de financiamiento o recurriendo al subempleo y la autoexplotación. Con los cambios acelerados que se viven actualmente, las relaciones de deuda parecen haberse incrementado –o cuando menos relocalizado. Pero sobre todo, su relevancia económica y social se hace cada vez más evidente y los marcos interpretativos en las que se basan parecen cambiar significados.

En las páginas de este libro, el lector podrá explorar, junto con los autores, las dimensiones espacio-temporales, político-culturales y socioeconómicas implicadas en los manejos financieros a los que recurren tanto pobladores urbanos como rurales. A través de estudios de caso –la mayoría del estado de Jalisco, pero también se incluye uno de Sonora, uno de Los Ángeles, uno que se ubica en el tránsito de mercancías en el espacio nacional y transnacional y dos que abordan movimientos nacionales– se documenta etnográficamente y se analizan las relaciones de poder involucradas en estos manejos financieros, así como las formas de resistencia y confrontación que se desencadenan, como es el caso del movimiento del Barzón y de los ahorradores de cajas populares defraudados. Se presta atención tanto a deudas materiales como a deudas simbólicas, incluyendo favores, rituales religiosos y las deudas con los antepasados. La mayoría retoma en mayor o menor medida tanto procesos de endeudamiento como de ahorro, ya que, como veremos, ambos están íntimamente entrelazados. Pero es claro que los procesos de endeudamiento están enraizados en las estructuras mismas del comportamiento económico y financiero. Si bien esto ha sido reconocido desde los fundamentos de la economía como disciplina científica, y ha sido tema de estudio de la economía política, consideramos que hay mucho camino por recorrer en términos del análisis de los procedimientos, las normas y los marcos de conocimiento implicados en el acceso a y el manejo de recursos monetarios en las finanzas populares.

## LAS DEUDAS, LAS DROGAS Y LAS AYUDAS

La relevancia económica y social de los procesos de endeudamiento se hace notar al analizar los resultados de múltiples investigaciones sobre pobreza, en los que se coincide en que un porcentaje importante de los habitantes viven con la cuarta parte de lo que se ha calculado

como el nivel mínimo requerido para subsistir.<sup>2</sup> En otras palabras, los pobladores de más bajos ingresos sobreviven sin contar con los medios materiales para hacerlo.

¿Cómo entonces logran salir adelante?

Los estudios de la economía comunitaria y familiar suelen ocuparse básicamente del empleo y la producción como fuentes de ingresos. Se identifican las maneras en que se combinan entradas monetarias al hogar, los ingresos obtenidos mediante autoempleo y “economía informal” y las aportaciones de familiares en Estados Unidos. Pero, al analizar los casos concretos, las sumas y restas nos fallan. Para un gran porcentaje de la población, no alcanzan los ingresos para cubrir los costos de una canasta muy básica. Se reconoce que esta gente recurre a trabajar más, comer menos y/o de menor calidad, consumir frutos y legumbres silvestres y caminar en lugar de utilizar transporte público, además de echar mano de redes de solidaridad. Poco se analizan las operaciones financieras cotidianas que esta gente utiliza para salir adelante,<sup>3</sup> las maneras en que recurren a préstamos de agiotistas, familiares, y amigos, a pedir fiado en tiendas de abarrotes y comprar artículos a aboneros.

En los estudios sobre el desarrollo, donde la cuestión de cómo sobrevive la población en condiciones de pobreza extrema es crucial, el endeudamiento tiende a trabajarse más bien como un factor de riesgo y fracaso. Paradójicamente, los programas de desarrollo promueven préstamos para “ayudar a los pobres a ayudarse a sí mismos”, pero luego la dinámica de las deudas permanece sin analizarse hasta que reaparece en evaluaciones asociadas a patrones de dependencia, corrupción, irresponsabilidad y falta de control. El endeudamiento es uno de los mecanismos más socorridos para enfrentar la pobreza y la escasez en la vida cotidiana. Algunos hogares basan hasta el 50 por ciento de su consumo cotidiano en diversas formas de deuda. Difícilmente podemos

<sup>2</sup>Aunque hay debates sobre la manera en que se calculen las líneas de pobreza y los índices de marginación. Bolvinik (1994) afirma que, tomando en cuenta la calidad de vida, casi cuatro quintas partes de la población rural tiene un nivel de vida apenas arriba de la cuarta parte de las normas mínimas. Estudios realizados en el 2000 por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza convocado por la Secretaría de Desarrollo Social llegaron a la conclusión de que el 42.4 por ciento de los habitantes rurales percibe un ingreso menor al requerido para cubrir las necesidades básicas de alimentación, y el 53.7 por ciento de los mexicanos no cuenta con los medios para cubrir los patrones de consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público.

<sup>3</sup>Vélez Ibáñez (1983), Mansell Carstens (1995) y Hospes (1996), son algunas de las valiosas excepciones.

explicarnos la sobrevivencia de millones de familias en México sin dar cuenta de estas operaciones.

Las deudas anteceden incluso la utilización del dinero como medio de intercambio. Los préstamos en especie, los pagos diferidos y los pagos adelantados aparecen en relatos históricos de eras pasadas, en tratados sobre moral y en obras literarias. Mucho se ha escrito sobre las prácticas usureras –particularmente desde la óptica de la economía política–, la explotación de trabajadores con préstamos atados y los créditos bancarios que someten a los campesinos a una lógica capitalista que termina por ahorcarlos, pero resulta insuficiente abordar esta problemática únicamente en términos de usura, clientelismo, dominación y/o paternalismo. Tampoco podemos limitarnos a enmarcarla dentro de redes de seguridad interpersonal o solidaridad. Necesitamos un análisis que dé cuenta de la interrelación de estos procesos, de las maneras en que, en una y la misma relación, puede entrar en juego tanto alguna forma de solidaridad como otra de dominación y poder. La solidaridad puede ser costosa y difícil de obtener, y el poder, como bien lo dice Foucault, dulce. La posibilidad de adquirir un préstamo implica acceso a circuitos de información, así como la habilidad para movilizar recursos sociales y organizativos, el establecimiento de redes sociales y formas de cooperación y la construcción de relaciones de confianza. Implica también formas de competencia, exclusión y fragmentación, así como diferenciaciones de género, étnicas, de estatus y de clase social. Estos procesos involucran una gama de relaciones sociales, además del manejo de cálculos y proyecciones que conllevan el uso de marcos interpretativos y formas culturales específicas. Es así como buscamos resaltar los significados y las etiquetas que la misma gente utiliza para clasificar y evaluar sus transacciones.

La deuda es frecuentemente identificada como un riesgo moral, morosidad, fraude y comportamiento imprudente o ilegal. Aunque el involucrarse en deuda monetaria casi nunca es reconocido como un procedimiento ideal o moralmente correcto, constantemente es reinventada y resignificada para legitimar su uso. Los términos utilizados por los actores involucrados en estos procesos financieros adquieren relevancia para el análisis de los casos que se presentan en este libro. Observamos, por ejemplo, que en comunidades rurales del occidente de México, la gente utiliza distintos términos para referirse a las deudas. Las implicaciones de cada vocablo y sus significados precisos varían en diferentes regiones y en distintos contextos, pero tienen distintas implicaciones en

términos del tipo de compromiso que se adquiere y la naturaleza de las relaciones que se involucran.

El *préstamo* puede referirse a un financiamiento formal del banco o de un prestamista, así como a préstamos informales de amigos y parientes. Su uso generalmente sugiere disponibilidad a pagar dentro de un periodo corto sin implicar demasiado esfuerzo. Un préstamo es un favor. La gente se siente agradecida de obtener préstamos en momentos de dificultad.

La *deuda*, por otro lado, se puede referir a un saldo establecido tanto en efectivo como en especie (tal como un favor que debe ser pagado). Hay más compromiso implicado en el término. Una deuda no debe ser olvidada. El término *compromiso* también es usado de esta manera: una deuda que implica un grado de presión. Pero tener una *droga* es más fuerte. Se siente el peso de la deuda y se lucha por liquidarla.

El *crédito* se usa habitualmente para relaciones más formales con bancos u otras instituciones. Frecuentemente se presupone una noción de derechos. Se tiene el derecho a recibir ciertos fondos y se reconoce la obligación de pagar una tasa de interés. El crédito también puede referirse a la potencialidad de adquirir una deuda. Tener crédito en una tienda o en el banco significa que se puede obtener un préstamo si se requiere.

Una *ayuda* también se puede referir a crédito de un banco, pero con frecuencia es utilizado con referencia a los apoyos gubernamentales o de instituciones asistenciales. Se proporciona con el propósito específico de ayudar y puede o no ser sufragada.

Finalmente, *fiado* es pago diferido, se usa con referencia a mercancías que no se liquidan inmediatamente, particularmente en comercios locales o a vendedores ambulantes, pero también en tiendas regionales que expenden fertilizantes y otros insumos agrícolas, por ejemplo, donde el cliente es conocido y confiable. La deuda debe ser liquidada a corto plazo. Es interesante hacer notar que el término "fiado" es utilizado para negociaciones en pequeño. A pesar de ser un mecanismo recurrente en la mayoría de las relaciones comerciales, en los grandes establecimientos o en otros momentos y espacios de las cadenas de comercialización de agroproductos, se habla más bien de *pago diferido* o de crédito.

La elección de uno u otro término está íntimamente relacionada con el estatus de los actores implicados. Se habla de la deuda como un favor, un derecho o una presión, puede ser una estrategia o un dispositivo de emergencia. Dentro de una y la misma relación monetaria, la

deuda puede ser concebida como un recurso, como riqueza virtual, como un compromiso o parte de la maquinaria de la reproducción de vulnerabilidad y subordinación. El que la riqueza sea virtual o real es un asunto ambiguo hasta en tanto un evento drástico (sea o no predecible) precipite la necesidad de definir su naturaleza.

Como lo demuestran los eventos en el escenario más amplio de la economía mundial, el veredicto de solvencia o insolvencia se puede basar en elementos no financieros. Esto es, los juegos políticos, la simulación y la negociación de intereses tienen mucho que ver con tales veredictos. La cantidad de deuda o la acumulación de riqueza real no son los únicos elementos que determinan si un país, una empresa o un individuo se declara solvente o insolvente. Más bien, pareciera que tales decisiones tienen mucho que ver con especulaciones, con predicciones del futuro basadas en conocimiento imperfecto.<sup>4</sup> En el proceso, una “mala racha” puede pasar temporalmente, pero los compromisos y las obligaciones permanecen, llevando a la reproducción de vulnerabilidades y formas de exclusión. Esto no quiere decir que la deuda siempre lleva a la exclusión y la falta de poder. El afirmar esto sería una tergiversación de su naturaleza y su operación.

Se negocia con base en proyecciones futuras, a interpretación de información y visión de oportunidades. Se proporciona una solución momentánea para las necesidades del hoy con la expectativa de que el mañana será mejor. El explorar los mecanismos de endeudamiento nos permite indagar la atribución de valor a lo que no existe pero se cree que existirá.

Comúnmente suponemos que las diversas formas de deuda utilizadas por la población de bajos recursos son simples mecanismos compensatorios para sobrellevar “las crisis”. En los casos documentados en este libro se menciona la caída del peso en 1994, las medidas de reestructuración económica, la introducción de productos norteamericanos con el Tratado de Libre Comercio y la tajante reducción de créditos de Banrural, lo cual ciertamente deja a la gente en necesidad de endeudarse. Pero las crisis identificadas a nivel nacional o internacional tienen impactos diferenciados a nivel de las microrregiones. Tales crisis pueden pasar casi desapercibidas en una comunidad cuyos ingresos dependen directa o indirectamente del narcotráfico, por ejemplo. Así, nuestros entrevistados hacen referencia a “cuando cayó el dólar”, “cuando bajó el precio del

<sup>4</sup>Véase, por ejemplo, Soros (1999).

maíz”, “cuando subieron los fertilizantes” o “cuando el gobierno dejó que entrara la carne de Estados Unidos y se vino abajo el precio del ganado”. Las crisis se marcan y significan de maneras no previstas, y siguiendo la tónica de quienes afirman “vivir siempre en crisis”, de haberse acostumbrado a “amarrarse la tripa y hacer maromas con lo que se puede”; la discusión en los siguientes capítulos se ocupa menos en registrar y documentar con precisión a qué fenómeno particular se refiere la gente al hablar de crisis, y más en el análisis de los mecanismos que utilizan para salir adelante.

## ORGANIZACIÓN DEL LIBRO

Los capítulos están organizados en tres grandes secciones. En la primera parte nos abocamos a la discusión de las formas de crédito y endeudamiento que se presentan comúnmente en el mercado. Los dos capítulos que conforman esta sección nos muestran la importancia que revisten estas transacciones en las cadenas agromercantiles transnacionales. El pago adelantado y el pago diferido no sólo facilitan la movilización de mercancías, sino que influyen en la configuración del orden social, las normas y las relaciones sociales que moldean las interacciones en el mercado. Así, en el capítulo primero, Norman Long y Magdalena Villarreal destacan las cadenas de deudas y compromisos sociales que se generan en la trayectoria que sigue la hoja de maíz desde su producción en los campos agrícolas de Jalisco hasta su comercialización en los mercados californianos. Vemos, por ejemplo, cómo un cortador, quien ya se encuentra endeudado antes de iniciar la temporada de corte de hoja, recibe pago adelantado del cuadrillero, quien, para cubrir estos gastos recurre a su vez a pago adelantado de la empacadora de hoja, quien a su vez frecuentemente se ve obligada a recurrir a pago adelantado del intermediario. Delinean los flujos de dinero y deuda en el tránsito de la mercancía por espacios nacionales y transnacionales, analizando los sistemas de pago y manejo del dinero, mostrando que se atribuye un valor diferenciado a transacciones similares en contextos distintos. Esto se debe a que los códigos utilizados para establecer equivalencias de valor no sólo conciernen divisas monetarias sino que involucran una gama de criterios no monetarios que, en la práctica, operan también a manera de divisas. La operación de dichas divisas también se puede discernir en el capítulo dos, por Magdalena Barros Nock, aunque la autora no utiliza explícitamente el término. Nos introduce directa-

mente al mercado de abastos de la Calle Siete de Los Ángeles para explicar las relaciones de endeudamiento entre bodegueros, entre éstos y sus clientes y con los prestamistas. Toma el caso de los bodegueros de origen mexicano, explicando que el acceso a sistemas de crédito en Estados Unidos es muy difícil para ellos, por lo que han desarrollado una serie de estrategias para iniciar su negocio y mantenerse competitivos. Argumenta que el uso de préstamos está relacionado con el proceso mismo de su adaptación en este país, y que las deudas, los créditos y los pagos diferidos constituyen parte indispensable de los recursos que intervienen en las transacciones comerciales.

La segunda parte aborda las finanzas comunitarias y familiares en zonas rurales. Los casos se refieren a comunidades campesinas del estado de Jalisco y nos remiten a distintas formas de endeudamiento, ahorro y crédito que se presentan de forma simultánea para hacer frente a las necesidades cotidianas. En estos capítulos sale a relucir la manera en que se combinan además distintas formas de ingreso, incluyendo actividades productivas, comerciales y migración. La migración a Estados Unidos frecuentemente es inducida por deudas difíciles de pagar. Al mismo tiempo, se incurre en deudas para cubrir los costos que implica el movilizarse, cruzar la frontera e iniciar la vida en otro país. Pero la dinámica de relación entre los migrantes y sus familias influye además en el tipo de relaciones financieras que establecen estos últimos. Tanto las remesas como la expectativa de recibir remesas constituyen elementos importantes en los cálculos financieros, en los riesgos que la gente llega a tomar al endeudarse y en el grado de confianza que se puede otorgar a quien solicita un préstamo. La migración contribuye a conformar la estructura de relaciones financieras y los patrones de endeudamiento.

La magnitud del fenómeno del endeudamiento se hace palpable en el capítulo 3, por Francesco Zanotelli, quien nos presenta un panorama amplio de la vida económica y social de una comunidad –San Cristóbal Zapotitlán, en Jalisco, explicando que el 56 por ciento de la población adulta declara utilizar alguna forma de préstamo no oficial, el 15 por ciento recurre a créditos oficiales (de la banca o como parte de programas gubernamentales), el 10 por ciento utiliza ambos y sólo el 19 por ciento afirma no endeudarse. La cantidad de habitantes que recurre al endeudamiento pudiera ser aún más alta, considerando que en las entrevistas la gente tiende a negar este tipo de relaciones dado el estigma social que generalmente conllevan. El autor nos presenta gráficamente

las distintas formas de deuda que se hacen presentes en la comunidad, pero enfoca de manera especial a los prestamistas y usureros, introduciéndonos en su mundo y sus perspectivas. Zanutelli argumenta que las actividades usureras no implican únicamente el comercio del dinero, sino una circulación comunitaria de éste, en los cuales se socializan riesgos. Nos remite a las funciones sociales y religiosas que cumplen algunos de los prestamistas al participar en los rituales propios de las fiestas del pueblo, lo cual refuerza tanto la vinculación de su actividad con una función social, como su estatus y la posibilidad de ejercer poder.

Un argumento similar es esgrimido por Séverine Durin en el capítulo 4, quien analiza el discurso y las prácticas de los huicholes en torno a lo que consideran deudas con los antepasados. Según las creencias wixárika, la falta de pago a sus antepasados es causante de enfermedades y desgracias. El poder de las autoridades se legitima mediante una deuda que nunca podrá ser saldada, dado que siempre se recibe más de lo que se devuelve. Se recibe la vida misma, la salud, la buena fortuna, y sólo se regresan algunos bienes materiales... y obediencia. Pero el respeto y la obediencia a los antepasados, representados por la autoridad, es crucial. La autora analiza así la categoría de deuda transgeneracional en términos tanto de solidaridad como de control social. Argumenta que, al unir a las generaciones pasadas con las presentes a través del reconocimiento de un endeudamiento, se favorece la realización de acciones colectivas, pero se institucionaliza un sistema social de tipo gerontocrático.

En el capítulo 5, Saskia Kreutzer nos introduce a la privacidad del hogar de familias pobres para analizar el manejo de ingreso y deuda entre dos parejas en una comunidad campesina. Traza las trayectorias del escaso dinero que llega a los bolsillos, ya sea del hombre o la mujer, y nos narra cómo las mujeres se las ingenian para asegurar el flujo de efectivo del bolsillo del hombre al “monedero familiar” –que puede consistir en una bolsita debajo del colchón o escondida en algún nicho dentro de la casa, o simplemente forma parte del monedero de la mujer, quien sin embargo mantiene firmemente en su cabeza las cuentas para cuidar de no “malgastarlo”. Explica que cada miembro de la familia trata de llevar más dinero a su monedero para cubrir lo que incluye en su definición de “bienestar familiar”. En la dinámica de monederos se muestra con todo detalle cómo intervienen tanto cuestiones económicas, como sociales y emocionales en el manejo y significación que las

familias hacen de distintas formas de endeudamiento, y la importancia que esto reviste, tanto para el sostenimiento del hogar como para las relaciones de género. Las mujeres se ven orilladas a una serie de maniobras para lograr mayor acceso al dinero, dada la discriminación de la que siguen siendo objeto. Y es que, aunque en años recientes han aumentado los discursos retóricos en términos de apoyo a la mujer, en México siguen siendo insuficientes los programas gubernamentales orientados específicamente a la mujer en la producción. Además, tienden a contar con muy bajos recursos y a ser discriminados dentro de los proyectos más generales de la secretaría a la cual se adscriben.

Uno de estos programas es el de Mujeres en Solidaridad, el cual retoma Angulo en el capítulo 6. En el capítulo se analizan las relaciones que se forjan entre los agentes gubernamentales y las mujeres de tres grupos de apicultoras apoyadas por este programa. Argumenta que un criterio que comúnmente se utiliza para evaluar el desempeño de este tipo de programas es la recuperación de los créditos, lo cual se supone da cuenta de mayor prosperidad de los grupos beneficiarios y de cómo el programa ha contribuido a generar valores tanto empresariales como de solidaridad hacia sus congéneres. Sin embargo, demuestra que la intención de “recuperar” los fondos y pagar las deudas no sólo tiene que ver con las condiciones económicas en las que se encuentra la microempresa y la voluntad o no de cumplir los compromisos adquiridos, sino que también están entreteljadas las relaciones que se construyen al interior de las comunidades, las lealtades y deslealtades que se conforman y en función de qué proyectos, deseos y necesidades se tejen estas relaciones. Pagar la deuda, dice, puede tener un significado de abundancia, de solidez económica, de éxito y prestigio, también permite conservar el buen nombre de las mujeres, su credibilidad y lealtad frente a las instituciones y el acceso presente y futuro a recursos nuevos. Explica que el pago de la deuda puede significar ceder poder frente a grupos antagónicos dentro de la comunidad con quienes se compite por los recursos, las relaciones y los espacios y que la solidaridad “en cada caso tendrá destinatarios específicos, rostros concretos que están en la mente y el ánimo de las mujeres”.

Y este es precisamente uno de los problemas con los que se topan con frecuencia quienes, a través de proyectos de desarrollo, buscan hacer compatibles valores del mercado con otros valores sociales tales como la solidaridad, la unión, la participación y la democracia. Villaseñor analiza esta problemática en el capítulo 7. Toma el caso de una coope-

rativa de mujeres apoyada por una organización no gubernamental (ONG) que busca generar procesos de desarrollo y luchar contra la desigualdad a través de la organización en torno a proyectos productivos. Aunque hay muchos logros, tanto en términos de organización como de recuperación de los créditos (casi el 100 por ciento pagan sus deudas) se generó un conflicto en torno al manejo y utilización del fondo de ahorro. La ONG insistía en que éste debía ser un fondo solidario para otras mujeres, mientras que las cooperativistas querían manejarlo para el mismo grupo. Aquí se presenta el dilema entre permitir un desarrollo de tipo empresarial –el cual, aunque favorece el desarrollo económico de los grupos, también induce a posiciones más individualistas– o “imponer” la solidaridad entre las mujeres. Este es uno de los retos que enfrentan las mujeres en la administración de sus deudas y ahorros, lo cual constituye el eje de la discusión. Nos muestra además los miedos de las mujeres a endeudarse, a enfrentarse a una institución bancaria y ser rechazadas, a no saber llenar un cheque o una forma oficial. El capítulo revela los vínculos y las contradicciones entre los valores y las lógicas contables y los juicios y razonamientos de las mujeres. Detalla las maneras en que éstas registran sus números y hacen sus cuentas, y cómo ello se relaciona con su mundo de vida, sus compromisos cotidianos, y sus ideales.

La tercera parte del libro se centra en la organización y movilización social. En esta sección regresamos a las ciudades, aunque en ellos se dejan ver las fronteras fluidas entre campo y ciudad. Los capítulos 8, 9 y 10 nos remiten a cajas populares de ahorro y crédito. No ha dejado de sorprender la manera en que se han multiplicado las cajas populares a nivel mundial. En México sus dimensiones reales y potenciales –no sólo en términos numéricos, sino también políticos, financieros y de desarrollo– se han hecho patentes a partir del movimiento de ahorradores defraudados.

Las reacciones de banqueros, funcionarios gubernamentales y empresarios ante el éxito de las cajas populares dejan ver, además de la magnitud del recurso monetario ahorrado en estas instituciones alternativas, los mecanismos –algunos previamente inimaginables para muchos de nosotros laicos– mediante los cuales se produce enriquecimiento. El lector podrá conocer los pormenores en el capítulo 10. El movimiento de ahorradores, sin embargo, agrupa fundamentalmente a quienes participaban en cajas de “corte empresarial”, a diferencia de las “cajas tradicionales” organizadas por la Iglesia, por grupos de izquier-

da, ONG con vínculos internacionales y proyectos de desarrollo impulsados por el gobierno. Estas cajas se distinguen por sus objetivos sociales: la Iglesia busca atraer feligresía y reforzar la solidaridad y ayuda mutua como valores religiosos, para las ONG es una vía para consolidar la organización que llevará a un cambio social y para el gobierno generalmente ha significado una forma de hacer funcionar fondos revolventes en los que se recuperan los créditos y se reinvierten en la misma comunidad o región. En sí los objetivos de las cajas populares “tradicionales” no han sido el generar ganancias para la asociación, sino proporcionar un servicio como medio para lograr fines sociales. Los capítulos 8 y 9 retoman con detalle las vicisitudes por las que atraviesan este tipo de asociaciones.

En el capítulo 8 Hidalgo Celarié, Vázquez y Zapata enfocan su análisis en la Sociedad de Solidaridad Social Susana Sawyer en Sonora, la cual organiza una serie de cajas populares cuyos miembros son mujeres. El caso nos muestra uno de los muchos grupos de militantes en México que buscan mantener viva la organización a través de cajas populares de ahorro y crédito. El crédito y el ahorro es una demanda sentida en las clases populares, y, además de satisfacer esta necesidad, favorece la solidaridad y puede ayudar a mantener la unión. La SSS ha sido hábil en hacer crecer su organización y en gestionar apoyos, tanto de fuentes nacionales como internacionales (por ejemplo, la Fundación Ford y la Fundación Interamericana) para impulsar el desarrollo de los grupos. Sin embargo, enfrentan problemas administrativos, los problemas políticos llegan a repercutir en los grupos y se generan algunos malos manejos de fondos, hay incumplimiento en la rotación de cargos, y les falta capacitación. A pesar de esto, la experiencia ha representado cambios importantes en la vida de las socias, por un lado, proporcionando la posibilidad de decidir sobre pequeñas cantidades de dinero, lo cual incrementa su capacidad de negociar al interior del grupo doméstico. Por otro, ha abierto un espacio para las mujeres, en el que tienen oportunidad de relacionarse, organizarse y desempeñarse en nuevas arenas.

Los intereses políticos dan cohesión e impulso a la organización y permiten un cierto ejercicio democrático. Sin embargo, esto parece lograrse de mejor manera en el caso que describe Castillo en el capítulo 9. Tomando el caso de una caja popular en una colonia de Guadalajara, la cual es impulsada por el esfuerzo, la voluntad y el cariño que invierten en ella sus dirigentes –particularmente Lupita, una militante cuyos an-

tecedentes nos remiten a grupos de juventudes cristianas— analiza las maneras en que logra ejercer liderazgo y hacer suyas las demandas de los ahorradores. Esto implica generar un tipo de relaciones de poder, las cuales la autora analiza siguiendo el modelo de la sociología de traslación.<sup>5</sup> Así, sugiere que en el ejercicio de liderazgo y poder se involucran distintos “momentos” de traslación, en los que se logra problematizar las necesidades de los “clientes” de tal manera que se hacen equivalentes: la necesidad de crédito por parte de las socias se vincula a la necesidad de mantener una organización —sin organización no hay acceso al crédito y el ahorro. Así, se logra que la gente se “enrole” en la asociación, se les induce a seguir sus interpretaciones y a significar los valores de manera altruista y solidaria, y movilizar sus logros de tal manera que se garantice el éxito y la continuidad de la caja popular. La asociación permanece e incluso crece, aun en momentos en que muchas cajas están resquebrajándose.

Castillo discute a profundidad las maneras en que se interpretan, negocian y transforman valores en torno a la responsabilidad, la igualdad social, el respeto, la simpatía, la solidaridad y el compromiso social. A diferencia de este tipo de cajas “tradicionales”, en las cajas “empresariales” no hay ningún intento de establecer mecanismos democráticos. Las convocatorias a asambleas son escasas, y cuando se realizan, éstas tienden a ser masivas. Y es que aquí el factor aglutinante son los altos intereses que ofrecían (y hablo en pasado porque una gran cantidad de ellas quebró o fue intervenida) los cuales atraían a quienes querían incrementar algún pequeño —o no tan pequeño— capital. Así, las cajas “empresariales” estaban compuestas casi en su totalidad por ahorradores, mientras que las tradicionales tienden a agrupar a “deudores” (pequeños), quienes encuentran en ellas la posibilidad de acceder a servicios de ahorro, pero fundamentalmente de crédito asequible.

En las cajas de tipo más “empresarial”, los ahorradores se convertían de alguna manera en “prestamistas” que cobraban interés por su dinero y poco se interesaban en saber en qué se invertía. Dichas cajas podían ofrecer intereses más elevados dado que, por un lado, su membresía crecía a un ritmo acelerado, permitiendo un sistema de tipo piramidal, y por otro, por el hecho de que muchos ahorradores reinvertían los intereses generados. Es decir, al igual que las instituciones bancarias reconocidas, funcionaban con dinero “virtual”, dinero repre-

<sup>5</sup>Propuesto por Callon (1986, 1986b) y Latour (1986).

sentado en los estados de cuenta de los ahorradores que no tenía que existir materialmente hasta en tanto éstos no lo solicitaran. Y como se apuesta a que sólo un pequeño porcentaje de ahorradores lo requerirá, basta con mantener una reserva. Este tipo de funcionamiento no se diferencia demasiado de la operación de instituciones bancarias reconocidas, quienes también recurren a sistemas piramidales. Lo que no se ha llegado a saber a ciencia cierta, son los motivos reales de su resquebrajamiento. Vizcarra nos presenta una serie de hipótesis en el capítulo 10, que van desde el quiebre del sistema piramidal, hasta factores de política a altos niveles e incluso el que los bancos establecidos pudieran sentirse amenazados ante el auge de las cajas.

Aquí quiero abrir un paréntesis para expresar nuestro profundo pesar por la muerte de Roberto Vizcarra el 30 de diciembre de 2002 en un accidente carretero. Roberto encabezó a varios grupos de ahorradores en su lucha por recuperar el dinero invertido en las cajas de ahorro y crédito. En nuestras largas discusiones, me mostró gran cantidad de artículos periodísticos y materiales que datan de principios de siglo, donde se registraba el proceso seguido por la Iglesia católica, los orígenes de las cajas *Raffaissen*, y los pasos de la movilización popular de los ahorradores. Consideraba que las cajas populares era una alternativa muy rescatable para apoyar las finanzas de la gente de bajos recursos. Dado que su capítulo quedó un tanto inconcluso, decidimos mantenerlo en el libro a manera de entrevista, en la que queda registrada la investigación por él realizada y su versión de los acontecimientos. Sin el capítulo de Vizcarra, este libro tendría un gran hueco, al no dar cuenta del movimiento de los ahorradores y el resquebrajamiento de las cajas de ahorro y crédito de tipo empresarial.

Lo cierto es que esto afectó a miles de ahorradores, gente que tenía allí invertidos sus pequeños capitales, ahorrados con sacrificio. Lo que también es cierto, es que la reacción de la gente no se ha hecho esperar, y que, si bien el logro de retribución de parte de lo perdido ha sido parcialmente cubierto con los impuestos de miles de mexicanos y no con la recuperación del dinero robado, el movimiento ha generado una cierta conciencia de la manera en que se tejen los manejos monetarios.

En el capítulo 11, por Gabriel Torres, se muestra cómo esta conciencia va tomando forma más claramente, expresada en “el derecho de barzonear”, refiriéndose al movimiento de El Barzón. Aquí se trata, como ya hemos mencionado, de deudores de instituciones bancarias, quienes, bajo la consigna: “debo, no niego, pago lo justo”, han llegado

a cuestionar las incongruencias y la inmoralidad del sistema financiero y la arbitrariedad de las políticas económicas. Tanto Torres como Vizcarra denuncian la impunidad con la que sigue operando la corrupción desmedida en las instituciones financieras y políticas. Las crisis que llevaron a las movilizaciones exhiben claramente cómo la corrupción, la mentira y el soborno se entretajan como valores importantes en las transacciones financieras, cómo en el corazón mismo de las relaciones económicas hay divisas intangibles que llevan a perpetuar la desigualdad social y la injusticia.

Con esto, podemos sugerir que “las trampas” de las que se habla en *The Economist*, son mínimas en comparación con las verdaderas trampas que se encuentran en el sistema financiero como tal.

PRIMERA PARTE

*Transacciones comerciales*



## Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero y las divisas sociales en las cadenas mercantiles

Norman Long y Magdalena Villarreal

EN ESTE capítulo identificamos distintos tipos de “divisas sociales” que forjan el entramado de deudas y compromisos sociales generados en el seno de redes mercantiles. Destacamos las maneras en que interactúan y se manejan estratégicamente tanto valores monetarios como no monetarios en las diversas transacciones, prácticas organizativas y significados culturales asociados a la trayectoria de un producto específico: las hojas de maíz. Argumentamos que las configuraciones mercantiles no deben ser simplemente visualizadas –como frecuentemente se hace en los análisis de cadenas mercantiles (véase por ejemplo: Gereffi y Korzeniewcs, 1994; Bonanno *et al.*, 1994)– como series incorpóreas de relaciones generadas por la demanda de un producto en los mercados nacionales y transnacionales. No debemos olvidarnos que también son producto de series de encuentros entrelazados entre distintos actores. Actores que, al tiempo de participar en el intercambio, buscan defender y reproducir sus propias empresas, sus mundos de vida y sus repertorios culturales.<sup>1</sup>

Desde este punto de vista, necesitamos extender el concepto de “valor de intercambio”, de tal manera que no se limite a los valores monetarios y el mercado, sino que cubra una gama más amplia de valores e instituciones.<sup>2</sup> En sentido estricto, los valores no residen “en”, ni son “agregados” aumentativamente a los productos, como se

<sup>1</sup>En un artículo previo (Long y Villarreal, 1998) sobre las redes mercantiles transfronterizas entre México y Estados Unidos, delineamos la trayectoria de las hojas de maíz desde su producción hasta el consumo y analizamos las contiendas en torno al valor social involucrado.

<sup>2</sup>Véase Kopytoff (1986), quien enfatiza la naturaleza fluctuante de significados asociados a los bienes y a su intercambio. Véase también Long (1992), quien utiliza el ejemplo de la fabricación de cerveza local en Zambia para explorar la multiplicidad de valores en torno a un bien específico; y Vijffhuizen (1998: 103-132), quien examina las maneras en que mujeres agricultoras valorizan y por lo tanto forjan el valor de intercambio de mercancías específicas (frente a los valores que les atribuyen compradores individuales, una compañía procesadora de alimentos y miembros masculinos del hogar) en un distrito de riego en el este de Zimbabue.

implica en la utilización generalizada de la noción de “valor agregado” en los análisis de las trayectorias de mercancías. Más bien los valores emergen de las continuas luchas y negociaciones entre diversos actores sociales localizados en puntos estratégicos de una red de relaciones mercantiles, y de esta manera se crean y transforman *conjuntamente* por quienes están involucrados. En un artículo reciente –apropiadamente titulado “Desencadenando el valor en una nueva era económica”– el economista de negocios Ramírez (1999: 129–132) enfatiza esta misma cuestión. Argumenta que los modelos de “cadena de valores”

[...] son difíciles de aplicar a las decisiones del complejo mundo real. Ahora sabemos que los valores son contingentes y co-producidos intersubjetivamente. No residen en los individuos ni en los bienes independientemente de las interacciones a las cuales están sujetos (1999: 130; véase también Norman y Ramírez, 1993 y 1994).

Esta perspectiva analítica conlleva dos implicaciones más. En primer lugar, no debemos suponer, como lo hace la teoría económica neoclásica, que el valor de intercambio se determina simplemente por el valor de utilidad percibido por los compradores y consumidores. Y segundo, debemos distanciarnos de la visión hegemónica simplista en la que se afirma que es el poder de los llamados “macro actores” –tales como las corporaciones multinacionales y los cuerpos financieros y comerciales internacionales– el principal determinante de los precios del mercado y los flujos y transacciones mercantiles. Aunque los cuerpos internacionales, los acuerdos comerciales y las políticas proteccionistas indudablemente juegan un papel crucial en el establecimiento de precios mercantiles y en la delimitación de los tipos de transacciones que pueden surgir, es igualmente importante reconocer la dinámica de las estrategias de subsistencia y cómo éstas forjan los flujos y redes mercantiles. En este capítulo nos centramos principalmente en lo segundo, reservando para una futura ocasión el análisis de los modos de operación y la “reducción de escala” de los macroprocesos.

El enfoque requiere una comprensión del complejo entretrejimiento de relaciones sociales y prácticas discursivas en las cuales una variedad de actores movilizan y reconcilian valores y compromisos aparentemente disímiles e inconmensurables al organizar las redes mercantiles que funcionan como proveedoras para mercados nacionales y transnacionales distantes. No es suficiente suponer –como lo hacen muchos es-

tudios mercantiles— que es la omnipresencia del dinero como una medida universal, estandarizada de equivalencia la que constituye el hilo común que une y dinamiza las transacciones y los flujos de mercancías.<sup>3</sup> Como lo han expuesto convincentemente muchos estudios antropológicos, la producción mercantil, las transacciones de mercado y varias formas de empresas económicas, incluyendo también las agencias de distribución y los supermercados, son apuntalados por valores y relaciones no mercantiles (por ejemplo, Hutchinson, 1996; De Haan, 1994; Arce y Marsden, 1993 y Arce, 1997).<sup>4</sup> Éstos varían de acuerdo con el campo de actividad (de producción, distribución, intercambio o consumo, por ejemplo) y a las maneras en que intersectan distintos dominios sociales (por ejemplo, basados en intereses familiares, comunitarios o sociopolíticos).

Recientemente la discusión de elementos no mercantiles ha tomado un nuevo giro, al ser subsumida bajo el nuevo *cliché* del desarrollo internacional: “el capital social”, un concepto vigorosamente promovido por el Banco Mundial. Dentro de esta escuela de pensamiento, el capital social se conceptualiza como una serie de recursos sociales que brinda un cierto caudal de beneficios (por ejemplo, ingreso aumentado, condiciones materiales mejoradas y apalancamiento social) para grupos o individuos particulares. Uphoff (2000) afirma que estos bienes sociales y culturales están constituidos por factores estructurales tales como marcos institucionales compuestos por conjuntos de normas sociales, papeles y compromisos, y por dimensiones normativas y cognitivas que no dependen de, ni pueden ser reducidos a, los modos de racionalidad del mercado. Aunque, subrayando la importancia de los factores no mercantiles en la organización de respuestas a las oportunidades (sean mercantiles o no) cambiantes del mercado, esta manera de conceptualizar el capital social es deficiente, dado que supone que, al igual que otros recursos y bienes, se encuentra “allá afuera”, esperando ser movilizado, acumulado o almacenado para uso futuro. Es decir, se visualiza el capital social como externo a las acciones sociales que lo invocan, lo generan y lo constituyen. En contraste a esta manera de abordar la cues-

<sup>3</sup> Véanse Marsden y Arce (1995) y Arce (1999), quienes critican las posturas de la llamada “nueva” internacionalización de la agricultura.

<sup>4</sup> Además de las relaciones y los valores no mercantiles usuales, asociados con los dominios de la familia y la comunidad, necesitamos tomar en cuenta las intervenciones y los discursos nacionales e internacionales en torno a la salud, la contaminación y el comercio ilegal de armas y drogas, así como el establecimiento de precios en el mercado negro, los cuales implican cuestiones políticas, éticas y de bienestar que trascienden los criterios mercantiles.

tión, asumimos que la coexistencia y la interacción de una variedad de lo que preferimos llamar “divisas sociales”, es intrínseca a la producción y reproducción de redes mercantiles. De esta manera, tratamos los valores y las relaciones no mercantiles como componentes integrales –y frecuentemente centrales– a la negociación y la creación del valor de intercambio.

En tanto que la mayoría de los estudios sobre las mercancías y los mercados asumen al final que el dinero funciona como una medida estándar de valor de intercambio, nuestra perspectiva busca resaltar los diversos significados y socapas que asume el dinero y la coexistencia e interpenetración de diferentes formas de divisas. Aquí, una consideración importante es el hecho de que frecuentemente el dinero no se materializa en el momento de intercambio cuando se hacen las compras, se intercambian bienes o se proveen servicios.<sup>5</sup>

Como lo muestra la etnografía que presentamos enseguida, varias versiones de dinero no materializado juegan un papel importante en el funcionamiento de las redes mercantiles de hoja de maíz en California y en México.

El comercio de hoja de maíz forma parte del flujo de productos étnicos relacionados con los alimentos que vinculan a los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos con los sitios de producción en su país de origen. Empezamos por la punta californiana de la cadena, donde delineamos las redes comerciales y las empresas comerciales involucradas en la distribución y comercialización de hojas de maíz, enfocándonos principalmente en los sistemas de pago y el manejo del dinero. Después de esto, nos ubicamos en Jalisco, México, una región importante para la producción de hoja de maíz. Aquí exploramos los entramados de deudas y compromisos en los mundos de vida de productores maiceros, jornaleros e intermediarios. Estos dos escenarios contrastantes forman parte de un paisaje económico más amplio que conecta varios tipos de producción de mercancías con el comercio en México y en Estados Unidos.

<sup>5</sup>Al dinero generalmente se le atribuyen cinco funciones: como medio de pago, estándar de valor, medida de contabilidad, medio de intercambio y de almacenamiento de riqueza. Este último “representa el potencial futuro del dinero para hacer pagos”, aunque “la garantía que el pagador tiene de no estar bajo presión inmediata de hacer más pagos es decisiva para el éxito de cualquier sistema monetario” (Crump, 1981: 11). Esta aparente paradoja es relevante para los casos de crédito y pago diferido que describimos en este capítulo. Véase también la excelente descripción que hace Hart (2000: 233-326) de la historia del dinero y el surgimiento de formas no materializadas de dinero que llevan a formas electrónicas digitales en la era del Internet. Esto implica un gran salto del dinero “real” al “virtual”.

El caso trae a colación la cuestión de la dinámica de mercantilización.<sup>6</sup> El capítulo concluye, por lo tanto, identificando algunos puntos que requieren mayor exploración, tanto teórica como empírica. Éstos se enfocan en la relevancia de múltiples divisas y formas monetarias, y en las interrelaciones entre valores mercantiles y no mercantiles.

### VALORES MONETARIOS Y NO MONETARIOS: EL COMERCIO DE HOJAS DE MAÍZ Y LOS ESPACIOS EN EL MERCADO DE CALIFORNIA

La población latina<sup>7</sup> en California –la cual se ha ido convirtiendo vertiginosamente en mayoría estadística en este estado (Rosaldo y Flores, 1997)– constituye sólo parte de la clientela para las hojas de maíz, quienes las utilizan en la preparación de tamales en el occidente de los Estados Unidos. La comida mexicana ha ido adquiriendo mayor popularidad y es disfrutada por gente de distintos orígenes. En California algunos la asocian a la herencia histórica de hace más de dos siglos, cuando este estado formaba parte de México. Otros vinculan la comida mexicana con la herencia española, y los más, incluyen muchos de estos platillos en el repertorio de lo que consideran “comida californiana”. Los tamales se elaboran en pequeñas fábricas o se preparan “recién hechos” en restaurantes o por mujeres mexicanas inmigrantes que buscan complementar su ingreso familiar. Se expenden generalmente en restaurantes mexicanos y en los supermercados, donde también pueden adquirirse enlatados y congelados. Las hojas para la elaboración de tamales se venden en los supermercados y en las pequeñas tiendas de abarrotes de los barrios “latinos”.

Las hojas de maíz provienen casi exclusivamente de México. La maquinaria moderna que se utiliza para cosechar el maíz en los Estados Unidos, y la cantidad de trabajo que implica separar las hojas de la mazorca lo hace un producto poco redituable para los productores norteamericanos. Así, los comerciantes de California necesitan establecer víncu-

<sup>6</sup>Al utilizar el término de mercantilización, nos referimos, no sólo a la creación o reproducción de valor monetarizado o de intercambio, sino también a los procesos históricos en los que se desenvuelven las relaciones mercantiles y no mercantiles, lo cual no necesariamente se da en forma lineal o cíclica. Esta manera de significar la mercantilización rechaza aquellas interpretaciones, particularmente prevalecientes en los análisis neomarxistas, de economía política y de las cadenas mercantiles, que suponen, implícita o explícitamente, procesos de transformación lineal.

<sup>7</sup>El término “latino” se usa en los Estados Unidos para referirse a quienes son originarios de un país latinoamericano, independientemente de que tengan o no residencia legal.

los cercanos con los proveedores mexicanos y/o con los agentes distribuidores en California. Estos últimos generalmente son inmigrantes mexicanos que tienen contactos familiares en México. Aunque ocupan un pequeño espacio en el mundo de las empresas mercantiles en California, han podido aprovechar los espacios que se abren al incrementarse la demanda del producto entre la creciente población inmigrante mexicana. Esto ha coincidido con la creación de nichos de mercado para productos “étnicos” y con el abandono de sitios centrales en las ciudades por parte de los grandes centros comerciales.

La distribución de hoja de maíz está a cargo mayoritariamente de pequeñas y medianas empresas familiares que se especializan en productos alimenticios mexicanos y especias, incluyendo bebidas embotelladas, frutas tropicales y una variedad de chiles. Sus oportunidades de sobrevivencia dependen de su habilidad, por un lado, de manejar eficientemente el tiempo en el abastecimiento y la entrega de la mercancía, y por otro, de hacer malabarismos con sus distintos recursos, potenciando sus activos y barajándose las con sus limitaciones. Sus recursos pueden incluir un pequeño puesto en el mercado, un vehículo, redes de proveedores y fuentes de crédito, y sus limitaciones, discriminación u hostigamiento de otros grupos sociales o étnicos, falta de efectivo para adquirir mercancía o para finiquitar impuestos y cubrir otros requerimientos gubernamentales para operar. El dueño de un puesto en el mercado de San Diego nos mostró cuando menos nueve distintos recibos para comprobar que había pagado las cuotas a la municipalidad y el departamento de salud, había cubierto las contribuciones a los pagos de sus trabajadores, el seguro social, y otros tantos requerimientos. Explicó con enojo que si no cubría estos pagos tendría que vérselas con las enormes multas que se les imponía a los deudores. En tanto en sus arreglos financieros con proveedores y compradores tenía cierto espacio de maniobra, sus opciones eran muy limitadas cuando se trataba de cubrir los requerimientos gubernamentales.

Los comerciantes han desarrollado varios sistemas de pago y administración del dinero para manejar estos problemas y poder competir en los mercados californianos. Frecuentemente etiquetan el dinero de antemano para ciertos tipos particulares de pago, es decir, lo asignan a fondos especiales, aunque esto no implica que tales arreglos se respeten siempre de manera rigurosa. De hecho, no es poco común que los comerciantes se encuentren en situaciones difíciles en las que se ven en la necesidad de utilizar estos fondos para poder aprovechar una “oportu-

nidad jugosa” o para pagar una deuda imperiosa. El etiquetar el dinero para el pago de cuotas gubernamentales e impuestos se significa de distintas maneras: los comerciantes más grandes tienden a verlo como parte indispensable del costo de sus inversiones, mientras los más pequeños –incluyendo la mayor parte de los distribuidores de hoja de maíz en California– lo consideran una atadura y un desperdicio de su escaso capital. Para estos últimos, implica canalizar activos líquidos a un campo improductivo, donde no se puede reproducir ni proporcionar rendimiento, en tanto que el dinero en efectivo puede ser utilizado de muchas maneras para promover el negocio, es fungible y capaz de servir varios propósitos.

Los comerciantes muchas veces compran y venden sin recurrir a pago inmediato. De hecho, la mayoría de las transacciones se llevan a cabo a través de varias formas de deuda y crédito, sea como crédito directo en efectivo o en especie, o como pago adelantado o diferido. Aunque se espera que tarde o temprano las deudas se materialicen en alguna forma de dinero, las implicaciones sociales de estas diferentes prácticas económicas son altamente significativas. La necesidad de liquidez en las transacciones económicas requiere procesos de translación en las que la expectativa de ingreso futuro se convierte en un recurso que puede ser utilizado en el presente. Así, el contar con una reputación como productor adinerado, empresario exitoso, comerciante honesto o trabajador activo, se puede traducir en acceso a crédito, préstamos y pago adelantado (Villarreal, 2000). También puede significar una diferencia en cuanto a la tolerancia que puedan tener ciertos individuos o empresarios con respecto al pago diferido. Aquí cuentan las habilidades, el conocimiento y la reputación, y no es poco probable que entren a colación las identidades culturales. Sin embargo, a fin de cuentas, sea que los distribuidores, intermediarios, comerciantes o clientes se reconozcan como mexicanos o americanos, inmigrantes ilegales o chicanos,<sup>8</sup> lo crítico suele ser su reputación en términos de confiabilidad. Así, cuestiones de idioma, raza y cultura entran en (pero no determinan) las negociaciones en torno al acceso a espacios en el mercado, empleos, salarios, y redes y transacciones comerciales.

<sup>8</sup>Aunque tanto el término chicano como el de mexicanoamericano se refieren a gente de origen mexicano que vive permanentemente en los Estados Unidos, el término Chicano generalmente se aplica a gente que milita por los derechos de los mexicanoamericanos. Véase De la Garza *et al.* (1985), quien proporciona un panorama más amplio de las dimensiones económicas, políticas y culturales de las identidades *mexicoamericanas*.

Cada etapa del itinerario de las hojas de maíz en lo que se encaminan hacia los consumidores en los Estados Unidos, implica una gama de negociaciones en torno al valor y su definición. Los precios no son poco importantes en la tasación y valoración de los productos, pero de ninguna manera pueden descartarse los vínculos entre precio y valor social.<sup>9</sup> Los valores involucrados en la especificación de calidad constituyen un ejemplo obvio de esto. El negociar la definición precisa de la calidad de una mercancía específica en mercados particulares en una cuestión cotidiana para los comerciantes, e implica manejar diversas normas culturales, estándares y procedimientos.

### HACIENDO MALABARISMOS CON BIENES Y LIMITACIONES EN EL MERCADO CALIFORNIANO: EL CASO DE PEDRO

La pequeña bodega de Pedro, localizada cerca del centro de San Diego es una entre una docena o más de puestos que se especializan en productos mexicanos. Pero aunque distribuye hojas de maíz, chiles, especias, aguacates y marcas mexicanas de refrescos embotellados, sus mercancías incluyen también papas, vasos de plástico desechables y otros productos no mexicanos. Explica que él provee lo que sea que sus clientes necesitan, “lo que traiga plata”. Sus clientes incluyen principalmente supermercados, restaurantes y pequeñas tiendas de abarrotes, pero también provee mercancías a otros distribuidores, según se le demande.

Pedro es originario del estado de Michoacán. Llegó a los Estados Unidos hace 27 años como inmigrante ilegal en busca de trabajo. Aunque ahora es ya un ciudadano americano, Pedro aún habla de “ellos” y “nosotros”. No ha sido fácil para él el abrirse camino en los Estados Unidos. Explica que frecuentemente es discriminado por sus antecedentes mexicanos y porque no cuenta con educación. No había escuela en el pequeño poblado donde nació, y lo que ha aprendido ha sido únicamente con base en su experiencia.

La educación –dice– no te hace más listo. Vea a mi sobrino, por ejemplo –reitera apuntando a un joven que carga mercancía a un

<sup>9</sup>Véase, por ejemplo, Alexander (1992) quien proporciona una discusión sumamente interesante acerca del establecimiento de precios y el papel de los valores culturales en distintos contextos, entre ellos el indonesio.

pequeño camión estacionado en la calle— es estudiante de leyes, pero los americanos piensan que es ignorante porque es mexicano y no habla inglés. Se vino a trabajar conmigo hace algunos meses para aprender el negocio. Las escuelas no te dan experiencia.

Para Pedro, la experiencia tiene que ver con aprender el “doble sentido” con el que hablan los americanos. Insiste en que no es sólo hablar inglés, puesto que ahora se maneja razonablemente bien en este idioma, sino que implica aprender cómo sobrevivir la discriminación, la incertidumbre y la ambigüedad, y cómo sacarle partido a cualquier situación.

Explica que los mexicanos se apoyan unos a los otros en Estados Unidos. Aunque también puede haber problemas entre ellos, pronto se aprende que la lealtad y la honestidad entre conacionales es importante para los negocios. Pedro mismo trabajó inicialmente con un pariente quien también era comerciante, pero después decidió separarse y emprender su propio negocio. Narró que en ese tiempo poseía únicamente un pequeño vehículo, pero que le ayudó el contar con vínculos cercanos con otros comerciantes mexicanos, y que allí encontró solidaridad. Sus compañeros le proveen productos cuando los requiere y no esperan que les retribuya inmediatamente. Cuando está urgido de dinero les puede solicitar préstamos, y ellos a él. Además, puesto que tiene buenos amigos entre quienes cruzan la frontera mexicana todos los días, le es relativamente fácil hacerse de productos mexicanos a consignación de un día para otro, lo cual es más difícil para los comerciantes más grandes y más establecidos.

Esto es especialmente el caso de las hojas de maíz. Pedro no cuenta con suficiente espacio en su bodeguita para almacenar una gran cantidad de hoja. Y no sería conveniente para él hacerlo, puesto que, frente a los cambios constantes en la demanda, para maximizar sus inversiones necesita poder moverse rápidamente de un producto a otro. El hecho de contar con acceso expedito a una amplia red para obtener maíz y otros productos mexicanos le facilita el movimiento. Conociendo estos vínculos, otros comerciantes buscan a Pedro. Así, el ser mexicano —lo cual conlleva ciertas desventajas en California— se convierte en un recurso para Pedro, dado que lo vincula con redes de apoyo personal al tiempo de proporcionarle acceso a productos específicos. Estas redes le ayudan a transitar el tiempo y espacio transnacional más velozmente que los negocios manejados por norteamericanos.

El caso de Pedro ilustra, entonces, cómo los mexicanos localizados en los mercados y espacios sociales marginales pueden hacer malabarrismos con sus diversas limitaciones y contrariedades, de tal manera que los convierten en recursos. Esto tiene que ver menos con balances bancarios y garantías financieras que con su habilidad para manejar relaciones interpersonales y las interfases entre los distintos dominios de las redes de mercancías en las que operan. Así, los valores monetarios y no monetarios se entretajan en las prácticas organizativas y los significados asociados a la distribución de hojas de maíz en California. No podemos reducir los tipos de relaciones empresariales y mercantiles que resultan a las leyes de oferta y demanda, puesto que dichas relaciones están claramente apuntaladas por ciertos marcos y expectativas normativas definidos culturalmente.

### LA CONSTRUCCIÓN DE REDES TRANSFRONTERIZAS

En términos generales, las empresas –grandes y pequeñas– deben desarrollar redes, por un lado para asegurar la provisión a tiempo de productos relevantes, y por otro, para construir y sostener a su clientela. En el caso de las hojas de maíz estas redes son muy versátiles e involucran una gama de productos que fluctúan de acuerdo con la demanda cambiante. Con tal de retener al cliente, los distribuidores buscarán entre sus redes el producto solicitado aun cuando no se encuentre entre su repertorio habitual. Si un cliente solicita hoja a un distribuidor que no ha manejado nunca este producto, es probable que este último procure la hoja a través de sus contactos que manejan productos mexicanos tales como cilantro o chiles. O indagará entre sus redes de parientes y amigos que vivan en México. Por ejemplo, cuando nos acercamos por primera vez a los distribuidores para preguntar sobre las hojas de maíz –aun entre comerciantes que no las tenían entre sus mercancías– la pregunta invariable era: “¿Cuánta necesita? ¿Se la consigo para mañana!” Al explicarles nuestro cometido, la respuesta era: “tenemos lo que el cliente necesita. Puede ser que no lo tengamos por el momento, pero haremos lo que se requiera para obtenerlo rápidamente!” Esto implica que las hojas de maíz (como muchos otros productos en el mercado) transitan buen rato de una bodega a otra y de un distribuidor a otro antes de llegar al consumidor. Los compradores se convierten en proveedores y los proveedores en compradores. Uno de los distribuidores nos explicó que las hojas pueden

desfilan entre seis o más manos antes de llegar al consumidor. Frecuentemente es mucho más eficiente el adquirir mercancía “prestada” de otro distribuidor que esperar hasta que los proveedores regulares de México logren cruzar la frontera. De hecho, aun las agencias distribuidoras que tienen sus propias sucursales en México recurren a los pequeños distribuidores cuando tienen demandas urgentes.

Las redes se construyen sobre la base de intereses compartidos, confianza, identificación cultural, lealtad, y demás. Sin embargo, también involucran elementos de exclusión, competencia, poder y control. El forjamiento de patrones de relaciones sociales tiene que ver con el tipo de vínculos que se establecen, con las rupturas que surgen y los multivariados compromisos y obligaciones que implican. Así, la estructura de redes y los elementos precisos que las conforman no son tan fijos como frecuentemente se suponen ser. Una palabra de un “buen contacto” puede abrir muchas puertas. Y un comerciante diestro puede hacer uso de información aparentemente trivial para establecer puntos de referencia comunes y abrir una pequeña rendija que puede ser la puerta a una nueva oportunidad. En tanto que la intuición y la capacidad de arriesgarse son relevantes, también lo es la información. Sin embargo, el acceso a tal información no es fácil para muchos latinos que no están sintonizados con las reglamentaciones norteamericanas, no hablan el idioma y están estereotipados en Estados Unidos como ignorantes y dignos de desconfianza. Para ellos, es difícil acercarse a los socios norteamericanos y a sus redes.

De hecho los latinos han logrado labrarse espacio dentro de los mercados californianos, aunque tales espacios tienden a ser marginales en comparación a las grandes empresas transnacionales que operan en California. Por ejemplo, el mercado de la Calle Siete en Los Ángeles era el mercado de abastos más importante hasta 1986, cuando se construyó el mercado terminal. Los inmigrantes mexicanos, quienes habían empezado a ocupar bodegas en el anterior, no estuvieron entre quienes se cambiaron a las instalaciones más modernas. Así, el mercado de la Calle Siete se convirtió en un mercado mexicano y latino.<sup>10</sup> De manera similar, las bodegas del mercado de San Diego localizadas cerca del centro de la ciudad se quedaron en manos de latinoamericanos cuando las grandes compañías se movieron a los suburbios. Sin embargo, los latinos ahora se enfrentan con el problema de tenerse que cambiar, puesto

<sup>10</sup>Véase Barros Nock en este volumen.

que el área que ocupan está destinada a convertirse en un gran estacionamiento público. Éste parece ser un patrón común en California. Rosaldo y Flores (1997) describen cómo el centro de San José se dejó deteriorar cuando surgieron los centros comerciales en los suburbios, jalando consigo a las empresas del centro. Los restaurantes y negocios mexicanos ocuparon el espacio. Rocco (1997) documenta el mismo proceso en el caso de Los Ángeles.

Así, las diferencias en términos de etnicidad, raza, color y ciudadanía tienen un fuerte impacto en los tipos de redes que se construyen y en la naturaleza de las relaciones que se establecen. Los latinos, vulnerables a discriminación, hostigamiento y exclusión, han establecido sus propias redes. Se construyen y redefinen espacios, contactos y valores latinos distintivos para crear y sostener sus mundos de vida y proporcionar espacio de maniobra. La distribución de hoja de maíz es uno de estos espacios. La mayor parte de los distribuidores –incluyendo a las compañías más grandes– son manejadas por comerciantes chicanos o mexicanos, y sus empleados tienden a ser latinos también. Las agencias distribuidoras se localizan sobre todo en las áreas del centro de Los Ángeles y San Diego y en los mercados mexicanos. La discriminación también ha tenido el efecto de fortalecer la lealtad entre latinos y de cerrar filas frente a los “anglos” (anglosajones blancos o americanos caucásicos). Muchos comerciantes mexicanos ven a los distribuidores anglo con sospecha y resentimiento.

Sin embargo, es necesario establecer continuas relaciones entre los diferentes grupos. Los encuentros entre ellos manifiestan situaciones de interfase interesantes en las cuales los valores (no únicamente basados en nociones mercantiles) se impugnan y negocian. Por ejemplo, los comerciantes chicanos, mexicanos y norteamericanos negocian las nociones estereotipadas de sus personas culturales y étnicas e intentan cruzar o retrabajar esas fronteras imaginadas de sus mundos sociales, construyendo sobre diversas imágenes de confiabilidad, reciprocidad y espíritu empresarial. Nos presentaron a los dueños de un supermercado mexicano localizado en un barrio mexicano en el área de Los Ángeles –dos hermanos altos, rubios con toda la apariencia anglosajona, cuyo limitado español manifestaba un acento totalmente anglo, pero quienes se introdujeron como mexicanos. Al preguntar sobre ellos, nuestros amigos explicaron que eran descendientes de mexicanos. Su abuelo, quien había iniciado la empresa, era mexicano. Además, interactuaban de manera muy familiar con sus clientes

mexicanos, tenían compadres entre su clientela, y asistían a sus fiestas en los barrios circunvecinos. El tomar cerveza con mexicanos favorecía sentimientos de afiliación, sentimientos útiles para el funcionamiento de su negocio y para mantener a sus clientes.

Así, además de los intereses económicos que obviamente están involucrados, tales encuentros representan interfases culturales en las cuales se forjan y redefinen identidades sociales nuevas. Lo que es más, como sugieren Roberts y Spener (1994), el área fronteriza misma se convierte en un espacio transnacional integrado, en el cual las cuestiones de identidad se impugnan sobre la base de raíces históricas comunes y la interacción social cotidiana.

Las hojas de maíz entran a Estados Unidos a través de una cadena de comerciantes quienes desplazan el producto entre varias manos para proveer a los intermediarios especializados, conocedores de los complicados reglamentos de importación fronterizos estadounidenses así como los de México. Los comerciantes mexicanos que entrevistamos todos concuerdan en que el primer requisito para exportar es el contar con buenos contactos en los Estados Unidos. “De otra manera te hacen esperar, y compran a muy bajos precios.” Para lograr un buen trato, un comerciante requiere información detallada, no sólo con respecto a clientes, precios y costos, sino también con respecto a la operación de compañías de seguros en el extranjero y a los criterios para definir la calidad.

Otro ejemplo es el mercado de abastos en Monterrey, el cual también cuenta con vínculos cercanos con la economía norteamericana y es uno de los sitios cruciales para la comercialización de hoja de maíz. Tomás, un comerciante y exportador de hoja de maíz, es dueño de una bodega en este mercado. Aunque son pocos los comerciantes que se especializan en este producto, mantienen vínculos estratégicos con los dueños de empacadoras de hoja<sup>11</sup> así como con los intermediarios en Estados Unidos y México. Tomás mismo posee una pequeña empacadora de hoja en el estado de Tamaulipas, aunque no es uno de los principales comerciantes de este producto. Comenta:

En México tenemos la ventaja –o la desventaja– de tener al mismo grupo de gente en los distintos turnos de la aduana. Sabes que tu contacto siempre estará a ciertas horas del día, y con toda seguri-

<sup>11</sup> Están vinculados a las empacadoras de El Grullo –cercano a nuestro sitio central de investigación en Jalisco– por lo cual les dimos seguimiento.

dad permanecerá allí por años, a veces toda la vida. Y luego se heredan los puestos si la persona sabe mantener en buen estado sus redes. Los contactos también se heredan. Mi padre me pasó sus contactos, y yo muchas veces se los paso a mis amigos. En Estados Unidos no es así. A veces tienes suerte y te toca la misma persona dos o tres veces, pero nunca sabes quién va a estar en la aduana.

El manejarse dentro del contexto de los riegos comerciales y las restricciones gubernamentales mexicanas también constituye una prueba de fuerza para Tomás, quien requiere acceder a información con respecto a los pormenores de los reglamentos hacendarios y otros problemas. Aquí, de nuevo, los valores y las definiciones son impugnados y negociados. Por ejemplo, la categoría en la cual se clasificará a las hojas de maíz es importante, puesto que esto determinará el impuesto que deberá pagar por una transacción. Dado que la industria de hoja de maíz es relativamente nueva en México, y no tiene la relevancia necesaria para ser considerada dentro de los estatutos comerciales formales, Tomás afirma que puede registrar sus hojas como “productos de campo no procesados”. Aunque las hojas sí han pasado por el proceso de blanqueado y clasificación, argumenta que no son procesadas, sino simplemente empacadas. En consecuencia, no se ve obligado a pagar el impuesto correspondiente a los productos del campo procesados. Por otro lado, al hacer tratos con las grandes cadenas de supermercados en México, registra sus transacciones en la categoría de “frutas y verduras”. Los supermercados mexicanos generalmente cubren el pago de frutas y verduras en dos o tres semanas, mientras que para los “no perecederos” pueden tardar hasta tres meses. Consideraciones similares entran en juego en las transacciones que cruzan la frontera entre México y los Estados Unidos. El negociar la definición de un producto y la clasificación bajo la cual debe ser comercializado y regulado depende de las habilidades del intermediario.

Así, el contar con buenas relaciones con burócratas y aun con secretarías es indispensable. Los comerciantes se involucran en series de relaciones sociales complejas que comprenden no sólo contactos con quienes negocian cara-a-cara, sino aun con otros más lejanos que pueden incluir a actores individuales e institucionales, tecnologías financieras y recursos materiales, y discursos y símbolos generados por los medios. La capacidad organizativa –sea a nivel del campesino o inmigrante individual o a nivel de la acción coordinada llevada a cabo

por un consorcio de negocios transnacionales— necesariamente involucra estos diversos elementos. Lo que al final cuenta es cómo se interconectan.

## DEUDAS Y PAGOS EN LA TRAYECTORIA DE LAS HOJAS DE MAÍZ

Pasemos ahora a considerar la otra punta de la cadena mercantil. Podemos resumir la ruta seguida por las hojas de maíz desde el sitio de producción a su comercialización de la siguiente manera: los agricultores —o “parceleros”—<sup>12</sup> producen el maíz, que es cosechado por “cortadores”, organizados en cuadrillas por “cuadrilleros” pagados por los “dueños de empacadoras”, quienes también emplean “trabajadores” —fundamentalmente mujeres— para limpiar y empacar las hojas. Las hojas luego se venden a los “intermediarios”, muchos de los cuales poseen bodegas en los mercados de abastos de Guadalajara, Monterrey o Tijuana.

De aquí, las hojas pueden tomar tres caminos:

- a) permanecer en México y venderse directamente, a quienes especializan en la elaboración de tamales, a artesanos o a supermercados y otros minoristas;
- b) exportarse a los Estados Unidos; y
- c) transitar entre bodegas al interior de la república.

No sabemos exactamente cuánto se exporta, dado que el producto cruza la frontera entre México y los Estados Unidos bajo distintas denominaciones y no se registra de manera muy rigurosa, pero según nuestros informantes, se exporta más del 50 por ciento del producto.<sup>13</sup> Sin embargo, la mayoría de los bodegueros prefieren dejar esta tarea a las compañías establecidas o a los intermediarios especializados. El exportar es costoso e implica conocimiento de los mercados norteamericanos, así como las habilidades para manejar las aduanas. Generalmente se mueve el producto entre

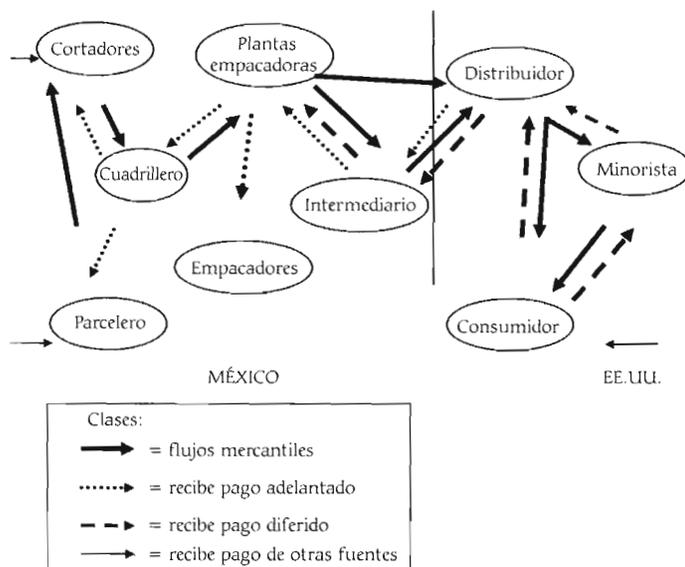
<sup>12</sup> Los dueños de las empacadoras prefieren usar el término “parcelero” para referirse a los productores de maíz (sean éstos ejidatarios, comuneros, pequeños propietarios o renteros) quienes les permiten cosechar el maíz a cambio de la hoja, dado que los dueños de las empacadoras se consideran a sí mismos como los productores.

<sup>13</sup> Dato poco confiable, dado la mayoría de los bodegueros desconocen el destino final del producto. Además, los negocios que se dedican a la elaboración de tamales pueden adquirir el producto directamente en las empacadoras. Sin embargo, no deja de sorprendernos el hecho de que gran parte de la hoja se destine al consumo en Estados Unidos.

distintas ciudades mexicanas antes de cruzar la frontera. Algunas compañías tienen bodegas en Tijuana donde concentran el producto –siempre en combinación con otras mercancías– y agencias de distribución en Estados Unidos, donde también se empaacan y distribuyen otros productos mexicanos tales como especias. De aquí pasa a otros distribuidores, a supermercados y empresas fabricantes de tamales y a restaurantes. Los consumidores en Estados Unidos son fundamentalmente latinos, pero también norteamericanos y turistas.

El seguir el flujo del crédito/deuda en la trayectoria de las hojas de maíz nos brinda información interesante con respecto a las relaciones sociales vinculadas a las transacciones involucradas. El siguiente diagrama ilustra estos flujos –aunque en forma simplificada. No hemos incluido todos los flujos posibles puesto que esto complicaría el diagrama innecesariamente. También hemos dejado fuera la punta de consumo y venta al menudeo del lado mexicano. Los flujos aquí son muy similares a los de Estados Unidos, sólo que en México parte de la distribución se da en la empacadora misma, y el resto se deposita en las bodegas de los mercados de abastos, desde donde pasa directamente a los minoristas.

#### FLUJOS DE MERCANCÍAS, PAGOS Y RELACIONES CREDITICIAS



Como lo muestra el diagrama, se puede trazar una cadena de deuda desde los parceleros y los cortadores hasta los consumidores. La deuda, por supuesto –o vista desde otro ángulo, el crédito– no comienza con los cortadores y parceleros, se trata más bien de un proceso circular, el cual describiremos con más detalle enseguida.

Los cortadores, endeudados con otra serie de actores en sus comunidades, agradecen el pago adelantado de los cuadrilleros, quienes a su vez requieren pago adelantado de los dueños de empacadoras para cubrir estos pagos. La cadena continúa, dado que los dueños de empacadoras necesitan pago adelantado de los intermediarios para cubrir tales costos. En esta sección de la cadena lo que vemos es más que nada la necesidad de asegurar vínculos para garantizar una provisión adecuada de producto de calidad. En la siguiente sección de la cadena –relacionada con comerciantes y distribuidores– la forma de deuda/crédito más socorrida es la de pago diferido. Aquí se manifiesta un proceso de negociación diferente al de pago adelantado. Para los comerciantes y distribuidores, hay una tensión entre la necesidad de asegurar clientes (permitiendo así a sus clientes un grado de flexibilidad con respecto al momento de pago y reconociendo su necesidad de liquidez) y la necesidad de garantizar mejores precios (y por lo tanto no estar atado a un comprador particular a través del pago adelantado). Para lograr esto, deben poseer o poder tener acceso a suficiente capital líquido (frecuentemente transfiriendo efectivo de una línea de negocio a otra –de aquí la importancia de la diversificación); el hacer uso del pago diferido; y adquirir deudas a través de fuentes no relacionadas con esta línea particular de negocios.

Frecuentemente el pago diferido es una estrategia utilizada por los minoristas y consumidores medianos, tales como restaurantes y pequeñas fábricas de tamales. Los consumidores recurren a deudas utilizando tarjetas de crédito y otras fuentes. Se busca evitar en lo posible deuda directa de persona a persona, y esto se evidencia sobre todo en las puntas de las redes.

## DEUDAS Y COMPROMISOS EN EL ENTRETEJIMIENTO DE MUNDOS DE VIDA DE CORTADORES Y CUADRILLEROS

El corte de hoja es una actividad pesada y riesgosa, y sólo quienes necesitan desesperadamente el trabajo están dispuestos a contratarse como cortadores. Deben empezar de madrugada y terminar de cosechar el maíz antes de que el sol les “pegue fuerte”, para evitar que las

hojas se sequen demasiado y se quiebren. Con frecuencia terminan tarde, casi al anochecer, y a veces, cuando están pizcando parcelas lejanas, se quedan a dormir en el campo. El cuadrillero sabe que ningún trabajador permanecerá en esta labor toda la temporada, dada la naturaleza del trabajo. Así, no es fácil reclutar cortadores y hay competencia entre los cuadrilleros para asegurarse la mejor gente. Los cuadrilleros ganan un porcentaje de cada kilo de hoja que se entregue en la empacadora, por lo que buscan contratar a los hombres con mayor experiencia. Aunque cada cuadrillero decide el porcentaje que se apropiará por cada kilo, generalmente se quedan con alrededor del 20 por ciento para no perder a sus cortadores. Además, ofrecen ciertos estímulos y prebendas para mantener a su gente contenta. Si el cortador es buen trabajador, el cuadrillero podrá, por ejemplo, buscar asegurar su lealtad haciéndolo compadre. En general los cuadrilleros tratan de establecer lazos de amistad con sus cortadores. Les ofrecen bebidas alcohólicas “para que aguanten lo duro del trabajo” –aunque cuidan hacerlo “con medida”, ya que el corte de hoja es riesgoso. Los cortadores deben mantener una mano firme para no lastimarse en los discos metálicos filosos que utilizan para este fin. Otros gestos de amistad incluyen el prestar un oído atento a los problemas de los trabajadores, ofrecerles transporte en sus vehículos, traerles la comida caliente que envían sus esposas a medio día o en su defecto proporcionar alimento, llevarlos de cacería por la noche si están durmiendo en el campo (proporcionando los rifles y las lámparas para hacerlo) en parcelas lejanas y prestarles dinero cuando lo requieren. La mayoría de los cuadrilleros le adelantan el pago a los cortadores antes de empezar el ciclo. Dado que se cosecha generalmente a finales de octubre y principios de noviembre, inmediatamente después de “los meses malos”, cuando hay pocas posibilidades de empleo, los jornaleros generalmente agradecen la oportunidad de cubrir algunas de sus deudas. Hay una cierta tensión entre cuadrilleros y cortadores en torno a la necesidad de asegurarse los mejores trabajadores por el periodo más largo posible. Los cortadores necesitan el pago adelantado, pero quieren estar “libres” para contratarse en otros trabajos si surge la oportunidad.

Así, la transacción entre el cuadrillero y el cortador no es sólo cuestión del intercambio de trabajo por dinero, sino que también involucra las condiciones de trabajo. Una ecuación tentativa sería algo así como: trabajo + lealtad por parte del cortador = dinero + benefi-

cios (incluyendo comida, favores, alcohol, préstamos) + amistad + seguridad en el empleo por parte del cuadrillero. El valor de las equivalencias está sujeto a constante negociación. El cortador puede amenazar con dejar al cuadrillero o negociar otros favores quejándose, por ejemplo, de que el alcohol que le proveen es de baja calidad. A su vez, el cuadrillero no ofrece los mismos gestos de amistad a todos sus trabajadores. Si surge un conflicto, tenderá a favorecer a los trabajadores que le interesa mantener para las siguientes temporadas. Es más probable que preste dinero a éstos que a quienes sospecha no aguantarán la temporada.

Sin embargo, es importante hacer notar que las equivalencias de valor no se establecen siempre en términos estrictamente racionales: con cierta frecuencia los cuadrilleros contratan y favorecen a un “mal trabajador” por lealtad a sus familiares o por razones religiosas o políticas. Esto hace resaltar lo desaliñado de las relaciones sociales y la naturaleza un tanto impredecible de las divisas sociales y morales. Sin embargo, es claro que es en la retribución no monetaria donde tienden a establecerse las relaciones de poder y las formas de resistencia y donde se sopesan, negocian y rechazan identidades y reputaciones.

Los cortadores saben de antemano en qué potreros trabajarán los días siguientes, y aunque no se les informe, rápidamente investigan la calidad de la cosecha en esas parcelas. Algunos cortadores simplemente no asisten a trabajar cuando saben que el maíz no está parejo. Se comenta que es ésta una de las razones por las que los mismos parceleros ofrecen bebida como incentivo. Esto asegura que cosecharán el maíz “con gusto” y lo harán adecuadamente. El ofrecer bebida también está vinculado a la tradición de celebrar la cosecha, reconociendo el trabajo que se le invirtió. Así, muchos cortadores han venido a esperar la bebida como parte de su pago. Los parceleros o cuadrilleros que no la ofrecen son tildados de “agarrados” y los trabajadores pueden mostrar menos disponibilidad a trabajar con ellos en la siguiente temporada. Por otro lado, dado que van de una parcela a otra en las que les ofrecen bebida, los cortadores han adquirido una reputación de “borrachitos”. Empiezan a tomar en el campo, y algunos continúan en sus casas el fin de semana. Esto refuerza su posición social marginal y el estigma a los ojos de sus vecinos y sirve para marcar el corte de hoja como una actividad de bajo estatus, disuadiendo así a otros jornaleros de incorporarse a ella.

## LOS CIRCUITOS DE DEUDA Y LA VIDA COTIDIANA: EL CASO DE MANUEL, UN CORTADOR

En agosto de 1997, Manuel, uno de los mejores cortadores del valle de Aután-El Grullo,<sup>14</sup> ya estaba endeudado. Explica que, tras el quiebre o la salida a otras regiones de las compañías tomateras, las opciones de trabajo habían disminuido y él encontró pocas opciones esa temporada. Trabajó un poquito aquí y allá, se fue a pescar algunos días, pero no siempre le fue bien y sólo sacó unos cuantos pesos. Él y su esposa habían ido a repeñar los campos maiceros<sup>15</sup> y con esto la habían ido pasando. A Manuel nunca lo invitaban a la pizca de elote, una de las actividades mejor pagadas para los jornaleros. El trabajo es duro. El elote es más pesado que el maíz seco y tienen que cargar los enormes chiquihuites en sus espaldas para vaciarlos en los camiones que los llevarán el mismo día al mercado, antes de que pierda su frescura. Pero sólo invitan a los hombres más fuertes –casi todos jóvenes– especialmente en esta temporada de verano cuando hay menos elote en la región. Manuel reconoce que su problema se debe en parte al hábito de ingerir alcohol. Reconoce que le gusta beber de vez en cuando, especialmente los fines de semana –punto en el cual su esposa lo interrumpió con enojo, afirmando que frecuentemente toma durante la semana también. Señaló al maíz apilado en uno de los cuartos de su casita de cartón y explicó que la pila había ido bajando rápidamente. Ella a veces desgranaba unos “kilitos” para llevarlo a la tienda e intercambiarlo por sal, arroz, queso o leche, pero recientemente descubrió que Manuel hacía lo mismo a cambio de alcohol. Posteriormente suavizó el tono de su voz, explicando que era difícil para él. Trabajaba tan duro que tenía que relajarse un poco. Pero era aún más difícil cuando no encontraba trabajo.

Manuel asintió y culpó al gobierno de la situación. Si le hubieran otorgado un pedazo de tierra, dijo, su situación sería diferente. Como la mayoría de los cortadores de la región, Manuel vive en El Cacalote, considerado el poblado más pobre del valle dado que sus habitantes no poseen tierra. Manuel formó parte de un grupo de solicitantes de tierra que lucharon más de 10 años ante la Secretaría de Reforma Agraria. Dejaron la lucha cuando uno de los dirigentes los traicionó. Hizo pac-

<sup>14</sup>Las hojas de maíz se han convertido en un producto importante en el valle de Autlán-El Grullo, en el sur de Jalisco, aunque también se producen en otras regiones de México. El valle tiene una larga historia de producción de tomate, melón y caña de azúcar además del maíz.

<sup>15</sup>Esto en las parcelas irrigadas, donde se había cosechado en la primavera.

tos con el gobierno en contra de los intereses del grupo. “De plano nos mandan a robar” se quejó Manuel. “No nos dejan salida.” Agrega de inmediato que es un hombre honesto y no roba, pero que las deudas prácticamente los sacan de su casa. Habían acumulado deudas en dos de los pequeños comercios locales. En uno de éstos a su familia ya les habían negado el crédito, puesto que no sólo no había pagado, sino que el tendero descubrió que su esposa adquiría mercancía en otra tienda y se rehusó a seguirles proporcionando abarrotes fiados. En el otro, pagaban pequeñas cantidades cuando obtenían algo de dinero. Así por lo menos mostraban disposición para pagar y les permitían seguir llevando la mercancía fiada. Manuel no contaba ya con el apoyo de su hermano, quien, cansado de prestarle dinero sin ser retribuido, optó por no hablarle.

Fue así como, a principios de septiembre de 1997, Manuel recibió pago adelantado de Juan, uno de los cuadrilleros más jóvenes, comprometiéndose a trabajar tan pronto como empezara la temporada del corte. La urgente necesidad de efectivo llevó a Manuel a sobrevalorar el trabajo. Aceptó un trato desventajoso: trabajar con el cuadrillero sin negociar de antemano el pago.<sup>16</sup> Aunque en teoría tenía la opción de salirse del trabajo si le surgía una mejor oportunidad, en la práctica, esto significaba cubrir primero su deuda con Juan. Además, tenía la obligación moral de ayudarlo, dado que Juan lo había “sacado del apuro”. No lo podía traicionar, especialmente en tanto que con toda seguridad requeriría de su apoyo nuevamente.

El hecho de que Manuel no posea bienes como garantía, su bajo estatus como cortador y su poca confiabilidad dado el alcoholismo, le dificultaban el acceso a crédito de prestamistas locales. En otras palabras, estaba excluido de esta esfera por no poseer las divisas apropiadas, es decir, garantías morales, sociales y financieras. Sus fuentes de deuda eran su hermano, las tiendas de abarrotes locales y el cuadrillero. Aunque las redes familiares no suelen requerir un alto estatus o tenencia de

<sup>16</sup> Este tipo de tratos han sido descritos con frecuencia en la historia latinoamericana, donde se narran innumerables casos de sistemas de trabajo forzado. Los terratenientes y hacendados envolvían a sus trabajadores en interminables ciclos de deudas y los ataban así al trabajo. Véanse, por ejemplo, Wilson (1986) y Peniche (1994). En la época actual, los cortadores de caña y tomate enfrentan penurias similares en el occidente de México. Esta fuerza de trabajo involucra principalmente a indígenas de otras regiones del país, organizados por jefes de cuadrilla quienes les adelantan pago por su trabajo y los transportan en camiones a la región, donde viven hacinados en barracas. Allí deben seguir trabajando para el cuadrillero, no sólo por las deudas que han adquirido, sino también porque no cuentan con muchas opciones de trabajo, inmersos como lo están en un ambiente desconocido donde aún el idioma es un problema. Dependen del cuadrillero para regresar a sus hogares dado que éste proporciona el transporte.

tierra para proporcionar préstamos, los límites tienden a aplicarse en la falta de acatamiento a las normas morales, lo que explica el rompimiento de relaciones con su hermano.

El caso de Manuel, y, más ampliamente, de los distintos actores que interactúan en la trayectoria de las hojas de maíz, son ilustrativos de las varias divisas, discontinuidades y compromisos sociales implicados en los circuitos de deuda. Pasemos a discutir, en la parte conclusiva, la relevancia más general de las múltiples divisas y las interrelaciones entre valores mercantiles y no mercantiles.

## DIVISAS MÚLTIPLES Y SIGNIFICADOS DIVERSOS

La relevancia del dinero como medio de intercambio difiere de acuerdo con los tipos de transacciones que se involucran, pero, como hemos mostrado, el dinero nunca es la única divisa determinante del valor. La noción de "divisas", según nuestra definición, implica los esfuerzos por definir y enmarcar equivalencias de valor entre mercancías, bienes y servicios específicos (por ejemplo: trabajo, información, provisión de equipo y contactos sociales) y cómo éstos pudieran ser "recompensados" o "remunerados".

Varias áreas requieren mayor exploración. En primer lugar, podemos identificar diversas divisas en el dinero mismo, tales como el dinero utilizado para atraer clientes o socios, o aquél utilizado para regalos, adelantado como crédito, o utilizado para aceitar relaciones y ofrecer prebendas. Este movimiento del dinero resalta las distintas modalidades en las cuales se construyen las formas de identificación social. Por ejemplo, los regalos se mueven dentro de tipos particulares de relaciones, pero no operan de la misma manera que los sobornos. Además, en ciertos circuitos de intercambio, el dinero puede estar vinculado a preocupaciones financieras, mientras que en otros involucra prestigio y cuestiones de estatus. Relacionado con esto, está el etiquetamiento de dinero para fines específicos, cuyas categorías no se manejan como equivalentes y por lo tanto, no son fácilmente convertibles a otras categorías.<sup>17</sup> Como muestra Lave (1988), los hogares frecuentemente procesan partes de su ingreso en fondos especiales compartamentalizados (*stashes*) que se

<sup>17</sup>Este etiquetamiento guarda cierta relación a la idea expuesta por Bohannan (1955) de que existen barreras a la conversión de bienes entre distintas esferas de intercambio. Denota tales sistemas como "multicéntricos", frente a los "unicéntricos" que tienen pocas barreras.

guardan para tipos particulares de gastos, sean éstos individuales o colectivos.<sup>18</sup> Los ejemplos incluyen el dinero de la renta, las colegiaturas, los fondos para sepelios, casamientos, navidades y recreación. Y lo mismo se aplica a las instituciones gubernamentales o privadas que deciden etiquetar algunas de sus reservas de capital para ser utilizadas con ciertos fines tales como contribuciones a “causas humanitarias” seguros, y programas educativos y de capacitación. Algunas empresas grandes han diseñado esquemas para dividir los salarios de los trabajadores en dinero en efectivo y pagos con cupones que sólo pueden ser canjeados mediante compras en la tienda de la compañía.<sup>19</sup> Éstos y muchos otros ejemplos similares de etiquetamiento resaltan las múltiples formas en que el uso del dinero se ajusta a cuestiones morales y sociales.<sup>20</sup> Es importante mencionar, sin embargo, que el dinero etiquetado para ciertos fines puede ser utilizado para cubrir necesidades críticas en casos de emergencia.

El dinero etiquetado se mueve frecuentemente en circuitos claramente definidos. Por ejemplo, el dinero puede ser apartado para regalos que se mueven dentro de ciertos tipos de relaciones que implican nociones de reciprocidad y en ocasiones involucran afiliaciones intergrupales. Los sobornos (que también pueden ser etiquetados) operan sobre la base de diferentes principios morales y sociales. En ambos casos el dinero, o pasa directamente de una mano a otra, o sustenta las transacciones, pero los principios de reciprocidad tienen diferentes dimensiones sociales, morales y frecuentemente temporales. Los regalos pueden no incurrir en una obligación directa de reciprocidad, aunque están enmarcados dentro de cierta noción de correspondencia –como es el caso, por ejemplo, de los re-

<sup>18</sup>El libro de Lave (1988), *Cognition in Practice*, se enfoca en la cuestión general de cómo formas de conocimiento estandarizadas, “universales”, se transforman en categorías y formas específicas de cuantificación. Específicamente explora el uso de la aritmética y su sitio sociocultural en términos de tiempo y espacio. En su capítulo seis hay una sección sobre las prácticas del manejo monetario, donde proporciona algunos estudios de caso breves de etiquetamiento de dinero entre las familias norteamericanas. Reporta que los participantes en el estudio “daban la impresión de que un estándar de valor y medio de intercambio universal *no* era una ventaja, y que el esfuerzo se invirtió en la creación de circuitos y flujos de dinero que producían y además reflejaban el carácter específico de diferentes actividades que expresaban valor”. Los ejemplos que proporciona van desde los “apartaditos” familiares designados para gastos específicos tales como pagar la hipoteca, contribuir a clubes navideños, caja chica guardada en una tetera o un calcetín, el dinero de los niños y las cuentas del marido o la esposa para cubrir sus gastos personales. Cada uso se circunscribía con ciertas restricciones en cuanto al acceso y el propósito de uso, y sólo los contenidos de algunos “apartaditos” podrían ser transferidos a otros fines.

<sup>19</sup>Aunque es una práctica común en muchos países, en algunos, como en Holanda, existe legislación que considera esto ilegal.

<sup>20</sup>Para una elucidación más detallada de los muchos tipos de etiquetamiento del dinero y sus implicaciones sociales, económicas políticas y morales, Véase el libro de Zelizer (1994), *The social meaning of money*.

galos a parientes en Navidad o la entrega de regalos de una empresa a sus clientes. De hecho con frecuencia los regalos navideños se valoran tanto por donadores como por receptores en términos de algún cálculo monetario, colocando así una presión moral o social para que se corresponda en un valor equivalente. Los presentes de empresas son algo diferentes en tanto que no se espera reciprocidad por parte del cliente en dinero o bienes equivalentes, sino que es utilizada para fortalecer las relaciones entre los clientes y la empresa. Así, las fronteras entre los regalos, los sobornos y las prebendas no siempre son claras. En ciertos contextos culturales los sobornos son reconocidos abiertamente y claramente etiquetados en las prácticas administrativas monetarias de la empresa o individuales.

Y en otro circuito o esfera social, el dinero acompaña el establecimiento de vínculos sociales, como es el caso de los arreglos matrimoniales, donde el dinero es obsequiado, o se espera que sea obsequiado, de acuerdo con categorías específicas de parientes de la novia o del novio. El propósito principal de este intercambio es el cimentar los vínculos y las obligaciones consanguíneas o de parentesco entre los grupos sociales involucrados. Hay, por supuesto, una amplia gama de sistemas matrimoniales que involucran el obsequio o intercambio de dinero, bienes y servicios, incluyendo la devolución de algunos o todos los bienes invertidos en el matrimonio en el caso de divorcio.

Otra área a explorar es la del depósito o préstamo de dinero de los bancos, prestamistas, cajas de ahorro u otras formas públicas o privadas de empresas. Estas instituciones establecen las reglas básicas para depositar, acceder a, y retirar dinero, y para señalar los intereses sobre las inversiones. Claramente los criterios para otorgar préstamos o para adelantar pagos por bienes generalmente están gobernados por la posición personal y social del potencial usuario del préstamo. Como pudimos observar en los casos presentados, tales evaluaciones se centran en nociones sociales de individuo, cliente o socio "confiable". Los agentes de seguros y otros similares también figuran de manera prominente en la administración de redes mercantiles. La función de aseguramiento es particularmente importante en el caso de la producción y comercialización de productos perecederos. Esto afecta igualmente a productores y comerciantes, especialmente a aquellos que enfrentan condiciones de alto riesgo ocasionadas por las inseguridades de las cosechas o las vicisitudes de los mercados competitivos y a veces impredecibles. Mientras que algunos agricultores y comerciantes pueden optar por pagar seguros especiales para protegerse, la mayoría se arriesgan, con la expectati-

va de que sus redes sociales los rescaten en caso dado. Esta última estrategia, por supuesto, requiere de gran inversión en el mantenimiento continuo de vínculos sociales. Estos vínculos cargan consigo sus propios requerimientos en términos de divisas, las cuales implican desde el proveer trabajo no pagado para los miembros de la familia, hasta el apoyo a jefes políticos, incluyendo el facilitar vehículos u otros recursos o financiar grandes eventos religiosos o fiestas con todas sus implicaciones, sean éstas financieras u otras. Estas diversas maneras en las que se administra el dinero y la seguridad, involucran una mezcla compleja de valores y relaciones, las que de una manera u otra operan hacia la construcción de mundos de vida viables encarnados en el mercado.

El enfocar estos procesos multilineares de intercambio tiene tres implicaciones:

1. Ayuda a comprender cómo valoraciones monetarias aparentemente similares se etiquetan y les son adjudicadas diferentes propiedades sociales y económicas.
2. Muestra cómo retribuciones monetarias y sociales disímiles pueden ser juzgadas como equivalentes. Esto resulta de las maneras en que se atribuyen significados, prioridades y pesos específicos a distintos circuitos de divisas, conjuntos de relaciones y bienes.
3. Dirige la atención a las inconmesurabilidades que llevan a contiendas sobre equivalencias y sobre valores sociales relevantes.

## LA DESCONTAMINACIÓN DE LOS VALORES MERCANTILES

En ciertas circunstancias y situaciones, se busca esquivar las implicaciones comerciales del dinero. La presión ejercida por valores culturales motiva a la gente a adoptar maneras de descontaminar o purificar el dinero de los valores mercantiles.<sup>21</sup> La presencia del dinero en las relacio-

<sup>21</sup> Por ejemplo, para hacer que el dinero utilizado para regalos navideños sea especial, la gente recurre a los clubes de ahorro navideño, en los cuales aportan una cantidad mensual hasta diciembre, cuando retiran la cantidad para comprar regalos. Las instituciones de ahorro, por un lado, y los usuarios, por otro, adjudican diferentes significados al dinero ahorrado a través de un club navideño. Cuando se involucraron bancos en estos sistemas, no estaban dispuestos a manejar estas cuentas especiales con las mismas tasas de interés que las cuentas de ahorro generales. No las consideraban inversiones, aunque trataban de hacer que la gente utilizara el sistema bancario ofreciendo una tasa de interés del 2 por ciento de sus ahorros navideños, esperando que abrieran cuentas de ahorro regulares. Vinculado a esto, está la práctica de muchas tiendas (y luego de las fábricas mismas) de envolver los regalos para “descontaminar” ciertas mercancías de sus valores mercantiles (Waits, 1993: 16-49).

nes puede ser desenfanzada o “limpiada” para desplazar el énfasis hacia los valores y vínculos de parentesco o amistad existentes. Lo contrario pudiera también ser el caso, donde se niegan las relaciones de parentesco a favor de una racionalidad mercantil. Esta situación se presenta, por ejemplo, cuando un empresario considera que las relaciones de parentesco o amistad se han convertido en una carga a su capital y sus recursos. Esto lo puede llevar a cobrar interés sobre el capital y poner un precio al uso de recursos, y puede quebrantar, o cuando menos poner en peligro, las relaciones sociales existentes. Por otro lado, los intermediarios o comerciantes pueden rehusarse firmemente a ofrecer créditos o préstamos en efectivo o en especie a parientes y amistades cercanas, prefiriendo en su lugar darlo en la forma de regalo. De esta manera, evitan contaminar las relaciones de parentesco con valores y obligaciones mercantiles. En ocasiones el otorgamiento de regalos opera como una estrategia calculada para controlar las relaciones en el mercado. Tales patrones de comportamiento enfatizan las contiendas sobre valores implícitas en el funcionamiento de relaciones multilineales y “confederaciones de hogares” trans-fronterizos (Smith, 1984).

## ENMARCANDO LAS DIVISAS SOCIALES

Estas cuestiones están vinculadas a las maneras en que se generan y mantienen las relaciones jerárquicas y desiguales entre los compradores y vendedores de mercancías con base en interpretaciones existentes de poder. Por ejemplo, frecuentemente se asume que el poder simplemente resulta del control sobre el mercado u otros recursos económicos. Por otro lado, en ocasiones el poder en el mercado también se visualiza como emanado del estatus y las posiciones políticas que existen fuera del mercado mismo. Ambas interpretaciones se basan en la noción de cómo las externalidades forjan las relaciones de poder. Aunque reconocemos las interrelaciones de estas diferentes dimensiones de poder, necesitamos más bien enfocar nuestras investigaciones a la utilización y manejo de las relaciones sociales y políticas encarnadas en el tejido social de relaciones mercantiles específicas en los mercados y en los sitios de producción y consumo. Las relaciones de dominación y poder se inscriben y negocian en el seno de transacciones y redes mercantiles que vinculan la organización de la producción, el comercio y el consumo. En las relaciones que se desarrollan se mezclan muchos elementos, no únicamente aquellos asociados a la negociación del costo/valor o

precio de los productos y las transacciones involucradas. Aunque estas últimas consideraciones indudablemente se toman en cuenta, los actores en las negociaciones tienen intereses y recurren a significados que se extienden más allá de cuestiones estrictamente económicas. Por supuesto, esta es una observación común, pero sus implicaciones no han sido completamente apreciadas o traídas a colación en la ecuación de intercambio. Como se resaltó en los casos arriba analizados, los prestamistas y otros intermediarios económicos locales viven en un mundo de “estira, afloja, y balances” entre intereses y obligaciones en conflicto, donde frecuentemente no pueden aplicar el garrote o mostrar la zana-horia para persuadir a la gente a que salde sus deudas. De hecho puede ser de su interés el extender el crédito a los deudores para ejercer un grado de control.<sup>22</sup> Una situación similar se aplica a los distribuidores y compañías comerciales más grandes que ofrecen pagos adelantados por bienes para ayudar a cubrir los costos de producción, mientras que otras difieren el pago hasta que el producto se haya vendido. Estos distintos tipos de tratos hechos durante el proceso de comercialización se fundamentan en los antecedentes reconocidos de los individuos y las compañías involucradas, entre otras consideraciones. Es en este proceso de enmarcar las divisas sociales que se establecen y rechazan los significados, las reputaciones, las asociaciones y las jerarquías.

### “DINERO VIRTUAL” O NO MATERIALIZADO

En el momento de las transacciones el dinero se reconoce en unidades de dólares u otras divisas “duras”, pero no siempre se materializa en el momento de la transacción, aunque presumiblemente debe hacerlo en algún punto. Esto se complica por el hecho de que este “dinero virtual” frecuentemente se mueve entre varias manos. En diferentes coyunturas hay el potencial de materializar el dinero en los libros a través de pagos otorgados o recibidos. Otra variación del “dinero virtual” es la idea que tiene la gente de lo que un producto particular puede significar en el

<sup>22</sup> Vinculado a esto, como argumenta Barbara Ward (1960: 151), está el hecho de que los prestamistas en estos arreglos frecuentemente cuentan con muy poco capital, y el número de deudores que pueden servir es, por lo tanto, limitado. Generalmente se hacen arreglos de confianza personal entre individuos que se conocen bien, y hay un límite al número de individuos que un prestamista puede conocer de esta manera, aun cuando tuviera (y generalmente no lo tiene) gran cantidad de capital disponible. Así, normalmente esperaríamos encontrar (y esto puede ser también cierto para el comercio de hojas de maíz) una multiplicidad de comerciantes e intermediarios, cada uno extendiendo el crédito a un número limitado de deudores dignos de confianza.

mercado después de la cosecha. La gente está consciente de que tienen capital involucrado aquí, pero su materialización será en el futuro y es hipotética. La idea de dinero futuro se aplica, por lo tanto, no sólo a los financieros internacionales, a los mercados de “futuros” y las finanzas electrónicas, sino a los productores y empresarios de pequeña escala.

Sin embargo, el que la riqueza sea virtual o real permanece como una cuestión ambigua hasta en tanto los eventos precipiten la necesidad de definir su naturaleza. En los mercados donde los productos se compran y venden y están en continuo movimiento, y el dinero igualmente, la riqueza y el crédito de un individuo dependerá de las redes sociales en que uno esté involucrado y la velocidad a la que pasen bultos de mercancías por sus manos. Si, en un momento dado, hay necesidad de dar cuenta de cuánto dinero este individuo realmente tiene, se tendrá que tomar en cuenta el avance de la temporada y la madurez del producto así como la posesión de, y el acceso a, otros bienes, tales como casas, bodegas, camiones, etcétera. Tal riqueza, o su evidencia, es virtual en el sentido de que lo que realmente tiene valor son los contactos, su estabilidad, sus compromisos y la reciprocidad entre los miembros de las redes en arenas locales, nacionales o internacionales, y las imágenes proyectadas de riqueza o el contar con garantías para pagar. Aquí los cálculos o predicciones con respecto a la estructura futura de oportunidades para explotar la riqueza deben incluir la relevancia de procesos de construcción de imagen e identificación. Estos procesos se encuentran en la esencia de lo que algunos llamarían capital social.

## LA CUESTIÓN DEL FETICHISMO DEL DINERO

Una apreciación más completa del papel del dinero en las economías de mercado requiere la discusión de la noción del “fetichismo del dinero”, la cual señala la mitificación del dinero a expensas de analizar cómo el dinero se entreteteje con otros componentes de valor. El fetichismo del dinero involucra una sobreconcentración en aspectos basados en la racionalidad del mercado y los cálculos económicos de costo/valor. Esto lleva a dejar de lado otros modos en que se operan estratégicamente y se manejan los mundos de vida y las empresas. Aunque las redes mercantiles están enfocadas a la oferta de bienes y servicios, y los bienes de capital y precios se representen en denominaciones monetarias, la organización de la producción, el comercio y las transacciones mercantiles necesariamente implican la combinación de habilidades, conocimiento,

relaciones sociales y prácticas discursivas. Estos diversos factores sociales son de relevancia crítica para crear soluciones organizativas viables y para forjar el comportamiento económico. Esto permanece cierto aun cuando los trabajadores, agricultores, comerciantes, distribuidores, minoristas y consumidores enmarquen sus actividades y tomen decisiones en términos de la maximización o la búsqueda racional de metas y beneficios económicos, los cuales generalmente miden o evalúan en términos monetarios o cuasimonetarios.

Es indudable que el “poder del mercado” –la retórica central del neoliberalismo– debe encontrar un lugar en nuestros análisis. No como un hecho de la vida autoevidente, sino más bien como un juego de imágenes e ideas que invade la conciencia de los actores y los predispone hacia la búsqueda de explicaciones mercantiles/económicas a sus predicamentos presentes y sus expectativas futuras. Sin embargo, estos mismos individuos o grupos también pueden formular o recurrir a contrarrepresentaciones preexistentes que eventual o situacionalmente sirven para desafiar las racionalizaciones y la autoridad de ciertos intereses “dominantes”, así como las políticas económicas del estado y las agencias internacionales. Estas contrarrepresentaciones frecuentemente se fundamentan en las experiencias cotidianas y retoman valores y prácticas sociales que, por distintas razones sociohistóricas, se han escapado de ser plenamente “colonizadas” por la idea del mercado y por las habilidades retóricas de sus protagonistas. Por otro lado, también debemos notar las maneras paradójicas en las que tales contrarrepresentaciones, vinculadas como lo están a los mundos de vida cotidianos y modos de organización, sustentan las relaciones mercantiles existentes.

Así, el entretreído de relaciones y valores intrínsecos a distintos tipos de intercambio generan ciertas configuraciones sociales que, sugerimos, pueden ser mejor analizadas a través de la identificación de redes y cadenas de compromisos que vinculan a los actores, los escenarios y los discursos que los enmarcan. Tal perspectiva permite entender mejor la naturaleza de los vínculos multifacéticos y los patrones que se forjan en los circuitos de divisas encarnados en los procesos mercantiles.

## Capítulo 2

# Dando y dando. Estrategias y negociaciones de los pequeños bodegueros de origen mexicano en el mercado de la Calle Siete en Los Ángeles, California\*

Magdalena Barros Nock

MUCHO se ha escrito sobre la emigración de mexicanos a los Estados Unidos y los procesos de incorporación en la sociedad norteamericana, pero poco se ha discutido la capacidad emprendedora de los mexicanos en Estados Unidos. El objetivo de este capítulo es explorar este tema a través del estudio del comercio al mayoreo de frutas y verduras frescas en Los Ángeles, California. El comercio es donde con mayor facilidad los inmigrantes de diversas nacionalidades pueden desarrollar su capacidad empresarial, e iniciar un negocio independiente de las instituciones norteamericanas. Tomamos como estudio de caso los pequeños bodegueros de origen mexicano localizados en el mercado de la Calle Siete,<sup>1</sup> destacando las formas de crédito, préstamos y pago diferido a las que recurren en su actividad comercial.

El mercado de la Calle Siete y las bodegas y mercados en los alrededores se han convertido en un enclave económico para inmigrantes mexicanos que residen en Los Ángeles. El mercado de la Calle Siete es un espacio donde mexicanos en Estados Unidos pueden probar su capacidad empresarial e independizarse de las instituciones norteamericanas. De las 66 bodegas que existen en el mercado, el 80 por ciento son de inmigrantes mexicanos y mexicoamericanos. Asimismo, el mercado ofrece trabajo para un número importante de inmigrantes documentados e indocumentados.

Los bodegueros de origen mexicano enfrentan una serie de retos y obstáculos en el desarrollo de sus negocios. Las personas de descendencia mexicana, ya sean nacidos en Estados Unidos, inmigrantes con do-

\* Este capítulo forma parte de una investigación que se llevó a cabo en colaboración con la Universidad Agrícola de Wageningen, en Holanda, El Colegio de la Frontera Norte en Tijuana y la Universidad del Sur de California en Los Ángeles. Fue financiado parcialmente por WOTRO (Fundación Holandesa para el Desarrollo de la Investigación Tropical).

<sup>1</sup> Quisiera recalcar que el presente estudio es sobre los pequeños bodegueros del mercado de la Calle Siete. Las medianas y grandes bodegas tienen dinámicas diferentes en el comercio de frutas y verduras.

cumentos o indocumentados, forman una minoría étnica en Estados Unidos y sufren discriminación y marginación en la sociedad norteamericana.

El acceso a los sistemas de crédito en Estados Unidos es muy difícil para pequeños empresarios inmigrantes, por lo que los pequeños bodegueros del mercado de la Calle Siete han desarrollado una serie de estrategias para tener acceso a créditos y préstamos que utilizan para iniciar su negocio y mantenerse competitivos en el mercado. El uso de préstamos está relacionado con los procesos de adaptación de hombres y mujeres de origen mexicano en los Estados Unidos. Así, los sistemas de deuda y su puesta en práctica deben verse desde la perspectiva del inmigrante y las formas de ayuda entre inmigrantes para establecerse en Estados Unidos. No sólo es un préstamo para mantener el negocio, sino también para adaptarse a un país con instituciones socioeconómicas, culturales y políticas diferentes a las propias.

Dentro del mercado se han desarrollado diferentes sistemas de deuda, préstamos, créditos, pagos diferidos y adelantos, que usan los actores que participan en la actividad económica del mercado. Éstos tienen una función incluyente y selectiva: pueden a la vez llevar a exclusión, divergencias y conflictos. Estas relaciones están basadas en códigos y normas que están en constante cambio, adaptándose a nuevas situaciones. Con el tiempo se legitiman llegando a regir la vida económica de las pequeñas bodegas dentro del mercado. En la puesta en práctica de sistemas de deudas y préstamos surgen relaciones de poder entre los actores que participan, se crean compromisos, obligaciones y derechos en relaciones asimétricas (Barros, 1998). Patrones característicos del comercio al mayoreo, como son trabajar a consignación, se mezclan con formas tradicionales de ayuda económica entre parientes, compadres y amigos, como son los préstamos, sistemas de pagos diferidos, adelantos y créditos usureros de prestamistas dentro y fuera del mercado.

Una de las expresiones más utilizadas en el mercado cuando se pregunta cómo funcionan con escasos recursos financieros es, "hacemos maromas con lo que tenemos"; esto significa que buscan la forma de sacar lo más posible de escasos recursos. Es a través del uso de recursos económicos, sociales y culturales que los pequeños bodegueros pueden permanecer en el mercado, "haciendo maromas" con lo que tienen (véase Álvarez, 1998).

El comercio de frutas y verduras al mayoreo requiere de un trabajo de equipo, por lo que las relaciones de parentesco, compadrazgo y amis-

tad, juegan un papel fundamental en la creación, desarrollo y mantenimiento de redes sociales, a través de las cuales se implementan sistemas de deuda y préstamos. Aquí intervienen factores de competencia y cooperación entre los actores que integran las redes. Estos sistemas de deuda y préstamos no sólo se dan dentro de un marco de relaciones económicas, también inciden en la construcción social del mercado.

A través de redes, los pequeños bodegueros obtienen la información necesaria sobre los diferentes actores con quienes entablarán relaciones de deuda y préstamos. Es común que estas relaciones se den, en lo posible, entre familiares, compadres y amigos, o gente que sea recomendada por los miembros de sus diversas redes. Sin embargo, debido a su posición de desventaja frente a las grandes bodegas, con mucha frecuencia se ven obligados a tomar riesgos que otros no tomarían para poder mantenerse en el mercado.

Los datos etnográficos fueron recabados durante visitas continuas al mercado de la Calle Siete de Los Ángeles, California, entre 1997 y 1998.<sup>2</sup>

La exposición se divide en dos partes, en la primera presento al lector las principales características del mercado de la Calle Siete y los actores que intervienen. En la segunda parte presento diferentes escenarios donde se manifiestan relaciones de deuda y préstamos.

## EL MERCADO DE LA CALLE SIETE

Los Ángeles es uno de los centros de abasto al mayoreo de productos agrícolas más importantes del mundo. Tiene varios mercados donde se ofrecen productos de todas partes del mundo. El mercado de la Calle Siete se creó desde principios del siglo pasado. Aquí se vendían toda clase de frutas y verduras provenientes de Estados Unidos, México y otras partes del mundo. Para los ochenta había tres grandes mercados de abasto de frutas y verduras frescas, el mercado de la Calle Siete, el mercado de la Calle Nueve y el Mercado Central. En estos mercados se encontraban los grandes bodegueros de Los Ángeles junto con filiales de grandes transnacionales como “Chiquita Banana”, además de bodegas medianas.<sup>3</sup>

<sup>2</sup>Se cambiaron los nombres de los informantes ya que desean permanecer anónimos.

<sup>3</sup>Una bodega mediana tiene dos refrigeradores, bandas seleccionadoras y contrata trabajadores permanentes. Una bodega pequeña tiene un refrigerador, a veces una banda seleccionadora y contrata uno o dos trabajadores permanentes. Las microbodegas no tienen refrigerador y contratan mano de obra por hora de ser necesario.

En 1986, se construyó la Terminal de Abastos con toda la tecnología necesaria para el comercio al mayoreo del primer mundo.<sup>4</sup> Las grandes compañías importadoras-exportadoras y algunos bodegueros medianos que estaban esparcidos por varios mercados, compraron bodegas en la terminal y se mudaron, dejando espacios libres en los otros mercados para nuevos empresarios. La nueva Terminal de Abastos, los mercados de la Calle Siete y la Calle Nueve, los mercados satélites y bodegas circundantes, se encuentran localizados en una área de aproximadamente 20 hectáreas, formando una zona comercial en el centro-este de Los Ángeles.<sup>5</sup>

Los dueños de las pequeñas bodegas tienen diversas historias. Hasta mediados de los noventa eran por lo general inmigrantes que habían encontrado su camino hacia el mercado y habían trabajado en él por décadas, empezando como cargadores llegando a ocupar puestos de vendedores y compradores de frutas y verduras, hasta lograr, a finales de los ochenta y principios de los noventa, establecer su propio negocio. Fue aproximadamente a mediados de los noventa cuando se vio un incremento en el número de comerciantes de Tijuana que vinieron a probar su suerte a Los Ángeles, apropiándose poco a poco de espacio dentro del mercado de la Calle Siete.

La construcción de la Terminal de Abastos provocó importantes cambios en el mercado de la Calle Siete. Para empezar, dejó espacio libre dentro del mercado, el cual fue apropiado en su mayoría por comerciantes de origen mexicano; asimismo, el número de pequeñas bodegas y microbodegas que subarriendan pequeños espacios de otras bodegas se incrementó. Esto modificó el carácter y objetivos del mercado: de ventas sólo al mayoreo pasó a medio-mayoreo e incluso menudeo. Esto atrajo nuevos clientes y vendedores de productos que empezaron a visitar el mercado para hacer negocios, provocando a su vez, un cambio en las relaciones económicas y sociales. Debie, una mexicana-americana que tiene una bodega mediana con su papá desde principios del siglo pasado, donde venden toda clase de frutas y verduras al mayoreo, comenta que al incrementarse el número de pequeñas bodegas y al cambiar de mayoreo a menudeo, el carácter del mercado cambió. Los clientes que buscan mercancía al

<sup>4</sup>Las nuevas bodegas estaban a la venta para aquellos que quisieran ser socios. Cada bodega cuesta alrededor de 3 millones de dólares.

<sup>5</sup>Para un análisis de la jerarquía de los mercados en el centro-este de Los Ángeles véase Álvarez (1990).

mayoreo dejaron de acudir, produciéndose un cambio en el tipo de clientes. Esto llegó a afectar a todos los dueños de bodegas en el mercado (Barros, 1998).

La creciente población de origen mexicano<sup>6</sup> y latino en Los Ángeles, y el creciente gusto por la comida mexicana, han creado una demanda constante de productos típicos para la cocina mexicana tales como, chiles, tomates verdes, epazote, nopales, etcétera. El desarrollo del comercio de productos típicos mexicanos y el incremento en general de la exportación de frutas y verduras a Estados Unidos después del TLC, ha tenido un impacto importante en el comercio de la zona fronteriza. Por ejemplo, en la última década se han construido varios mercados de abasto y mercados al menudeo en Tijuana (véase Barros, 2000). Los comerciantes en la zona fronteriza entre California y Baja California han tomado ventaja de esta creciente demanda. Chucho, un bodeguero de origen mexicano, comenta: “Nosotros nos dedicamos a comprar y vender frutas y verduras frescas típicas de la cocina mexicana, no perdemos el tiempo con hortalizas finas para los gringos, teniendo a todos estos paisanos en Los Ángeles hambrientos por comida de su país. Ese es nuestro negocio.” El mercado mismo tiene una identidad derivada de las acciones e identidades de los actores, así como de las normas, códigos y procedimientos que rigen la organización del mercado y las relaciones sociales en su interior. El pagar en efectivo, el pagar o no deudas, la calidad de los productos que se venden y la venta a medio-mayoreo y menudeo, atraen a cierto tipo de clientes y vendedores de frutas y verduras, afectando a todos los comerciantes. Hay mercados que tienen fama de ser caros, otros de tener productos de mala calidad y ser caros, y otros de ser mercados con productos de buena calidad y precios accesibles. Todos estos elementos influyen en las transacciones económicas que se lleven a cabo dentro del mercado.

El comercio de productos perennes requiere que la mercancía se mueva rápido. Por lo tanto es de crucial importancia tener buenos contactos tanto del lado del consumidor con clientes como del lado del abasto. El comercio de frutas y verduras frescas es un negocio de equipo donde las redes sociales son cruciales para el buen funcionamiento del negocio. Dentro y fuera del mercado, la confianza y lealtad son de-

<sup>6</sup>En 1990 había 2'000,472 mexicoamericanos y 1'717,911 inmigrantes mexicanos (Sabagh y Bozorgmehr, 1996: 95). Estas cifras no incluyen a los inmigrantes indocumentados.

cisivas para el desarrollo del negocio. Diversas formas de préstamos y deudas constituyen un mecanismo más que se usa para mantener esta relación de lealtad y confianza entre los integrantes de las redes.

Existe un alto índice de fracasos en las pequeñas bodegas y micro-bodegas, donde los bodegueros se ven forzados a cerrar su negocio y buscar trabajo, dentro o fuera del mercado.

### *Deuda, préstamos, adelantos, créditos y pagos diferidos*

A continuación describiré diferentes escenarios donde se implementan los sistemas de deuda y préstamos dentro del mercado. Los actores principales son: parientes, clientes, prestamistas usureros, intermediarios, corredores y bodegueros. El foco de análisis son los bodegueros en el mercado de la Calle Siete y sus relaciones y redes que crean para mantener sus negocios y el papel que los diferentes sistemas de deuda y préstamos juegan en ellos. En cada caso trataré los siguientes puntos: tipo de deuda adquirida (préstamos, créditos, adelantos, pagos diferidos); las relaciones entre los actores que intervienen; el uso que se da a la deuda; los compromisos, obligaciones y derechos que se derivan y el papel que las identidades juegan en las transacciones económicas.

Como veremos, los sistemas de deuda y préstamo y su significado son distintos para cada caso.

Las deudas, préstamos, créditos y pagos diferidos, están organizados en diversos patrones dependiendo del tipo de relación social. Así como se crean redes para garantizar el flujo de mercancías se crean cadenas de deudas, compromisos y obligaciones (véase Long y Villarreal en este volumen y Barros, 2000a). Para la selección de aquellas personas con quienes van a entablar una relación de deuda, los bodegueros se basan en factores tales como: la experiencia de la persona, el tiempo que lleva en el negocio, si es nuevo en el mercado, quiénes son sus familiares, amigos y compadres, qué redes tienen; qué reputación tienen en el mercado y cuáles son sus expectativas y posibilidades de éxito.

La deuda es un recurso que se utiliza en el comercio. Los bodegueros necesitan capital revolvente para pagos de salarios, equipo, transporte, renta, compra de mercancía, etcétera. Una de las formas de conseguirlo es a través de los sistemas de préstamos y crédito. La mayoría de las negociaciones de deudas entre pequeños bodegueros son tratos de palabra. Cómo se utiliza el dinero depende de la posición económica y social de los actores involucrados. Por ejemplo: comúnmente se cree que

las pequeñas bodegas o microbodegas que usan efectivo en la compra de productos están en problemas. El usar efectivo puede significar que no tienen clientes y distribuidores regulares y confiables, y que, por lo tanto, no durarán mucho en el negocio. Las expectativas de su futuro son negativas.

Este es el caso de Ismael, un pequeño bodeguero de Jalisco. Ismael llegó a Estados Unidos en 1979. Primero trabajó en el campo y luego se mudó a Los Ángeles. Empezó a trabajar en el mercado de la Calle Siete en 1983. Primero trabajó de cargador y luego fue subiendo la jerarquía laboral hasta convertirse en vendedor de una bodega. El 1996 decidió, con la ayuda de su esposa María, rentar una pequeña bodega dentro del mercado de la Calle Siete. Cuando trabajó como vendedor conoció muchos clientes. Cuando inició su pequeño negocio se llevó a algunos, pero no tenía tan buenos contactos con intermediarios, ni familiares que lo ayudaran en el abastecimiento de mercancía. Los intermediarios no querían trabajar con él, por lo que se veía obligado a comprar la mercancía de las grandes bodegas y luego revenderla, lo cual implicaba que sus ganancias eran muy bajas. Cuando tenía algo de capital, ofrecía pagarle a los vendedores de frutas y verduras en efectivo para así atraerlos. Esto funcionaba a medias. Algunos intermediarios estaban interesados en que se les pagara la mercancía en efectivo en vez de esperar los 45 días usuales, pero por otro lado, esto identificaba a Ismael como un bodeguero poco seguro. Se temía que éste no pudiera vender la mercancía en un plazo adecuado, lo cual implicaría que no les volvería a comprar productos. Esto significaría que no podría ser su cliente en el futuro. Así, el hacer transacciones con Ismael era un riesgo, pues podría llevarlos a perder sus clientes seguros sin garantía de que el nuevo cliente permaneciera como tal. Cuando Ismael le pidió prestado dinero a un compadre para comprar mercancía, éste “le dio largas” y no se lo prestó, ya que consideraba que Ismael no duraría en el mercado y por tanto no podría pagar el préstamo.

En la decisión de entrar en una relación de deuda con otra persona, las expectativas que se tienen sobre las personas con quien se va a negociar juegan un papel importante. Es decir, se evalúa si hay posibilidades de éxito en su empresa y por lo tanto si va a poder pagar la deuda y retribuir el favor que se le está haciendo, y si hay probabilidades de hacer negocios en el futuro. Intermediarios y bodegueros de Tijuana que venden pequeñas cantidades de productos, prefieren este tipo de tratos, ya que no tienen manera de asegurar el pago de su mercancía.

A continuación presentaré los diferentes escenarios donde se implementan sistemas de deudas y préstamos y los actores que intervienen en ellos.

### *Bodegueros y parientes*

Siendo el comercio de frutas y verduras en pequeña escala un negocio de equipo, donde la lealtad y honestidad de los integrantes y la confianza puesta en ellos son cruciales, las relaciones de parentesco juegan un papel fundamental. Se espera que trabajando con parientes, se eviten los problemas relacionados con la deshonestidad y corrupción que se presentan con más frecuencia entre personas que no tienen un lazo de parentesco o compadrazgo.

Las redes de parentesco en los Estados Unidos juegan un papel importante entre la comunidad de inmigrantes, tanto para establecerse en Estados Unidos y encontrar trabajo, como para iniciar negocios independientes de las instituciones americanas.

Los préstamos entre parientes son frecuentes, aunque no dejan de ser potencialmente conflictivos, donde incluso pueden separar familias debido a deudas no pagadas, el uso inadecuado del préstamo, etcétera. Los préstamos pueden ser entre parientes dentro del negocio de frutas y verduras o que se dediquen a otra actividad económica. Los préstamos generalmente son usados para comprar transporte e infraestructura, para dar pagos en efectivo urgentes, para dar adelantos a intermediarios o para comprar mercancía. Generalmente en los préstamos entre parientes no se cobran intereses.

Tenemos el caso de Santiago. Santiago es de Michoacán, donde trabajaba en la tienda de abarrotes de su padre. Cuando cumplió 18 años emigró a Los Ángeles. Su hermano mayor llevaba varios años trabajando en el mercado de la Calle Siete. Su primer patrón fue un japonés con quien trabajó 20 años. Empezó trabajando de cargador y fue subiendo hasta que llegó a ser vendedor<sup>7</sup> en la bodega del japonés. En 1992 rentó una pequeña bodega en las afueras del mercado, dado que la renta de las bodegas en el mercado es cara.<sup>8</sup> Sin embargo, estar en el mercado trae ciertas ventajas: hay una mayor circulación de información, al mercado vienen clientes y a la vez intermediarios ofreciendo sus

<sup>7</sup> El vendedor se encarga de buscar clientes a quien vender la mercancía.

<sup>8</sup> Las rentas van de 3,500 a 5,000 dólares mensuales, dependiendo del tamaño de la bodega y la infraestructura que tenga. Cuando se subarriendan espacios en las bodegas las rentas varían.

mercancías, por lo que es más fácil hacer contactos. En 1994, gracias a un préstamo de su hermano Pedro, pudo rentar una bodega pequeña dentro del mercado. Poco a poco se ha ido haciendo de infraestructura. Empezó sin refrigerador. Ahora tiene un refrigerador, tres seleccionadoras y dos camiones medianos con refrigeración.

El préstamo que Pedro le dio traía consigo una serie de obligaciones. Pedro no le cobró el préstamo, pero a cambio esperaba que su hermano hiciera lo mismo por él cuando lo necesitara. Esto implica que entre los dos hermanos hay un compromiso de ayuda mutua. Cuando Santiago compró la primera seleccionadora, contrató a la esposa de Pedro y a su hijo mayor, quienes han trabajado con él desde entonces, asegurando un ingreso fijo para Pedro y su familia.

Además de la ayuda monetaria entre parientes, existen préstamos en especie. Este es el caso de Luis y Belinda. Luis nació en Jalisco y emigró a los Estados Unidos en 1986. Después de varios trabajos en el campo, conoció un intermediario que lo introdujo al mercado. Empezó como muchos otros, trabajando como cargador por hora, hasta que consiguió un empleo permanente de cargador. En el mercado conoció a Belinda, quien nació en Guatemala. Ella emigró con sus hermanos a Los Ángeles. Cuando Luis y Belinda se casaron, Luis se fue a trabajar con la familia de Belinda, pero el negocio no daba para todos y decidieron independizarse. Sólo tenían dinero para subarrendar un pequeño espacio de una bodega, sin refrigerador. Los hermanos de Belinda, para ayudarlos, les dieron en préstamo sandías para vender. Luis y Belinda les pagarían las sandías poco a poco. De esta manera Luis y Belinda empezaron su propio negocio. Ellos están en deuda con sus hermanos, deuda que éstos cobrarán con diferentes favores en el futuro.

Muchos bodegueros ayudan a sus familiares abasteciéndolos de frutas y verduras para su consumo familiar sin esperar retribución monetaria. En ocasiones se ayuda a parientes con mercancía para que la vendan en las esquinas de Los Ángeles y así puedan tener un ingreso y a la vez así circular la mercancía que no pueden vender en el mercado.

Por ejemplo, Juan llegó a Los Ángeles en 1997, se quedó en el pequeño cuarto que rentaba su primo en el lado este de Los Ángeles. Su tío tenía una microbodega en el mercado de la Calle Siete. Como ayuda le dio a Juan naranjas para vender en las esquinas de Los Ángeles. Juan saca lo suficiente para subsistir, pero espera en el futuro encontrar un mejor trabajo. El tío de Juan a la vez que ayuda a su sobrino, creando

una relación de ayuda mutua y lealtad, saca la mercancía que se le va quedando en la bodega.

Se da el caso de inmigrantes que van al mercado en busca de trabajo y van de bodega en bodega ofreciendo salir a las calles a vender los productos que no se han podido vender por varios días. Éstos son vendedores ambulantes que se pueden ver en las esquinas de Los Ángeles. Sin embargo, para que un bodeguero le adelante mercancía sin un pago inmediato por ella, tiene que conocerlo o en su caso, debe haber sido recomendado por integrantes de sus redes sociales. Hay inmigrantes que logran guardar un poco de dinero para comprar mercancía, salir a vender, y obtener una mínima ganancia que le permitirá comprar más mercancía cada vez, e ir creciendo en su negocio.

### *Bodegueros y clientes*

Los pequeños bodegueros negocian la venta de productos con sus clientes de diversas maneras. Para empezar, son pocos los que logran mantener clientes fijos. Muchos tienen que vender a los que vengan al mercado en busca de mercancía sin conocerlos. Algunas pequeñas bodegas han tenido que vender sus productos a medio-mayoreo e incluso al menudeo. Al ser productos perennes tienen que sacar la mercancía antes de que disminuya su calidad o incluso que se pudra, aunque no tengan las ganancias esperadas. Los bodegueros atraen clientes con la utilización del “pilón”, muestras gratis y permitiendo el regateo que no es común en los mercados de Estados Unidos. Ésta parece ser una práctica mexicana incorporada a las costumbres de los mercados del este de Los Ángeles.

Los pequeños bodegueros por lo general le venden a dueños de restaurantes, de tiendas y supermercados pequeños, vendedores ambulantes, productores de comida como salsas. Aquellos que tienen clientes fijos, en su mayoría son dueños de restaurantes y tiendas en el lado este de Los Ángeles, donde habita la mayoría de los mexicanos. Los clientes llegan a las bodegas ya sea por cuenta propia en busca de productos al mejor precio o por medio de redes.

Cuando ya se conoce a un cliente por un tiempo, se conoce incluso el establecimiento donde trabaja y se negocian pagos diferidos. Estos comerciantes en ocasiones tienen que tomar riesgos y negociar pagos diferidos con clientes poco conocidos o conocidos sólo por referencias de otros bodegueros.

La deficiente tecnología con que cuentan los lleva a tener que entrar en relaciones de deuda poco seguras. Éste no es el caso de las grandes bodegas que cuentan con la tecnología para mantener sus productos frescos y poder venderlos en el mejor momento a los mejores clientes. Tienen la capacidad de seleccionar a los clientes con quien quieren hacer tratos. Por ejemplo, con la tecnología adecuada un bodeguero puede guardar manzanas hasta por un año en espera del momento adecuado para venderlas.

El caso de deudas no pagadas es alto y los bodegueros pasan una buena parte de su tiempo tratando de cobrar a sus clientes las deudas adquiridas. La forma de pago se negocia entre las dos partes. Algunos pagan depositando directamente en la cuenta del bodeguero, otros se comprometen a traer el dinero al mercado la siguiente vez que vengan. Cuando estos compromisos fallan, el bodeguero se ve obligado a ir a buscarlos a sus negocios y cobrarles personalmente, lo cual ocasiona conflictos constantes. Entre los pequeños bodegueros, pocos son los que cuentan con recursos para contratar cobradores, como hacen los grandes y medianos bodegueros, por lo que generalmente es el bodeguero mismo el que lleva a cabo este trabajo.

El bodeguero y el cliente contraen una serie de compromisos y obligaciones derivados de la deuda establecida. Por un lado el cliente se compromete a comprar mercancía únicamente de este bodeguero y el bodeguero se compromete a siempre tener la mercancía que necesita, de buena calidad y de buen precio. Los bodegueros están dispuestos a dejar la mercancía a un precio más bajo, con tal de mantener un comprador fijo. Prefieren este tipo de arreglo a venderla más cara y no estar seguros si al final del día los productos serán vendidos. Pero como me comentó un bodeguero: "es mejor arriesgarse con un nuevo cliente, a que se pudra la fruta en la bodega".

Los diferentes actores toman en cuenta una serie de factores y expectativas para decidir si negociar o no con otra persona, como por ejemplo si éstos tienen posibilidades de éxito o no, si tienen otros créditos, lo que significaría que tienen deudas pendientes, procurando no negociar con quienes parecen estar en riesgo de quiebra. Igualmente evitarán hacer tratos con personas desprestigiadas o acusadas de deshonestidad. Por el contrario, si alguien tiene reputación de buen pagador tiene mejores posibilidades de conseguir un préstamo o crédito. Esta información circula en el mercado, aunque es claro que en una ciudad como Los Ángeles, se torna difícil para los bodegueros conocer

o tener información de todos los posibles clientes, sobre todo los nuevos y aquellos que pertenecen a otras minorías étnicas.

Hay cierto consenso en la manera en que se identifica a distintos grupos étnicos en el mercado. Pertenecer a una minoría étnica puede ser un estigma o un recurso. Por ejemplo, en el mercado comúnmente se tilda a los armenios de abusivos y tramposos, por lo que pocos llevan a cabo un sistema de pagos diferidos con ellos. Un día que estaba yo en la pequeña bodega de Adela, llegó un armenio a comprar cebollas. Éste hablaba poco inglés y nada de español, y Adela no hablaba inglés. Sin embargo, llegaron a un acuerdo sobre el precio por caja de cebollas. Mientras negociaban, el armenio “copeteaba” las cajas con más mercancía de lo adecuado, a pesar de los constantes reclamos de Adela, quien le pedía que dejara de hacerlo. Fue hasta que Adela se levantó y se puso a su lado, que el armenio se detuvo. Cuando se fue, Adela comentó que así eran los armenios, por eso, dijo, no les gustaba hacer tratos con ellos y sólo aceptaba efectivo pues no tenía ninguna seguridad de que le pagaran una vez salida la mercancía, además de que no les entendía nada de lo que decían. La identidad étnica juega un papel de exclusión o inclusión. A menos que haya un lazo cercano, los mexicanos sólo negocian pagos diferidos o préstamos con otros mexicanos. De esta manera, como menciona Villarreal (2000), la identidad de la persona se vuelve un recurso o una limitación, lo cual de alguna manera llega a constituir un valor económico.

La identidad se vuelve un recurso, o abre las puertas del mercado y de los sistemas de préstamos y pagos diferidos, o las puede cerrar. El grupo étnico al que una persona pertenece, su comportamiento, su solvencia económica y la manera particular de hacer negocios, son factores que entran en las negociaciones entre los diferentes actores, influyendo en los procesos de valoración de las transacciones económicas y definiendo los valores monetarios.

### *Bodegueros y vendedores de frutas y verduras frescas*

Pasamos a referirnos a aquellas personas que venden mercancía a los bodegueros y que tienen contacto directo con los empacadores de Estados Unidos y con los productores y empacadores de México. Éstos compran la mercancía para exportación y en ocasiones negocian contratos de producción con los agricultores mexicanos. En México se les llama intermediarios y en Estados Unidos corredores o agentes *brokers*. La

mayoría de los pequeños bodegueros trabajan con intermediarios y tratan de disminuir los costos comprando productos de origen mexicano, con una calidad menor a la que compran los grandes bodegueros y por lo tanto de menor precio, por lo que crear redes hacia México ha sido de vital importancia para el desarrollo de estos pequeños comerciantes.

Una de las prioridades de los bodegueros es encontrar mercancía barata y de buena calidad. Una manera de conseguirla es haciendo tratos directos con los productores en México, para lo cual necesitan intermediarios que les hagan este trabajo. La mayoría de las bodegas tratan de incorporar a familiares, compadres y buenos amigos como intermediarios. Los dos sistemas de deuda más frecuentes entre bodegueros e intermediarios son los siguientes:

- a) Cuando hay posibilidades económicas, los bodegueros les adelantan dinero para que puedan negociar contratos de producción con agricultores. Este dinero lo manejan o “lo maromean” lo mejor posible. Los intermediarios pueden trabajar por un salario o por una comisión que recibirán después de que la mercancía sea vendida en el mercado y el adelanto descontado.
- b) Los bodegueros les otorgan préstamos para que los intermediarios puedan trabajar con cierta independencia, negociando los precios con los agricultores y los bodegueros y así sacando una ganancia extra que alcance para pagar el préstamo y obtener mejores ingresos. Incluso hay intermediarios que compran mercancía para otros bodegueros, aunque su prioridad y lealtad sea hacia el bodeguero que le dio el préstamo o un adelanto de dinero. Aquí también las ganancias se verán hasta que la mercancía sea vendida, lo cual puede tardar hasta 45 días.

Estos tipos de préstamos y adelantos generalmente se hacen entre parientes, compadres y buenos amigos. Es necesario tener una relación sólida, antes de contraer una deuda de este tipo. Por ejemplo, en la bodega “Baja Produce” los dueños son dos hermanos, Manuel y Estrella. Ellos son de Tijuana. Estrella se encarga de la bodega y la administración y Manuel de buscar clientes. Con ellos trabajan dos intermediarios (Enrique y Gustavo), que son compadres de muchos años. Ellos también son de Tijuana. Manuel y Estrella les pagan un salario y viáticos para que busquen productores que quieran venderles sus productos. Como no pueden pagar buenos salarios, les pagan el mínimo y les dan

préstamos para que ellos puedan hacer negocios independientes, siempre y cuando no afecte los tratos entre ellos. Éstos son favores que se retribuyen. Es una manera de mantener la lealtad de Enrique y Gustavo y asegurar el flujo de mercancías.

Al igual que en los casos anteriores las identidades y valores atribuidos a los actores y sus transacciones económicas juegan un papel importante en las negociaciones de préstamos y adelantos. Por ejemplo, en el mercado prevalece la idea de que los intermediarios y distribuidores de las bodegas de Tijuana son unos "ratas". Curiosamente, los tijuanaenses piensan lo mismo de los bodegueros de Los Angeles. Sin embargo, cotidianamente hacen negocios entre ellos. Ciertamente hay bases para las quejas de ambas partes –pagos no cumplidos, mercancía que no tiene la calidad negociada, precios menores a los ofrecidos, etcétera– que no dejan de tensar las relaciones y dificultar las negociaciones entre las dos partes. Pero esto forma parte de los riesgos inherentes al negocio de las frutas y verduras.

#### *Deudas y préstamos entre bodegueros*

Existen sistemas de deuda entre bodegueros que tienen sus propias características y se rigen por sus propios códigos morales y sociales, normas y procedimientos, que conllevan obligaciones y compromisos entre ellos. Los tipos de deudas más comunes son préstamos en dinero y en especie y circulación de información.

Es común que si a un bodeguero le falla el intermediario y no tiene productos para abastecer a un cliente que quiere mantener, éste compre el producto a otros bodegueros y lo revenda, a veces perdiendo toda la ganancia de la venta. Cuando los tratos son entre parientes, compadres y amigos en ocasiones proporcionan los productos necesarios en forma de préstamo para ser pagados en fechas posteriores, ya sea en dinero o en especie. En este caso las pérdidas son menores y no se tiene que pagar la mercancía de inmediato.

Otro sistema es el préstamo en dinero entre bodegueros. Estos préstamos por lo general se utilizan para comprar mercancía, hacer adelantos a los intermediarios o comprar maquinaria pequeña, como seleccionadoras y montacargas.

Los préstamos son por lo general entre mexicanos. A menos que se trate de matrimonios mixtos como el de Luis y Belinda, es muy raro que establezcan sistemas de deuda y préstamos con bodegueros

de otros países. Las formas de pago de estos préstamos son negociados entre ellos.

Otro sistema de deuda consiste en compartir información. La circulación de información es de vital importancia para las negociaciones dentro del mercado. Ya hemos visto cómo a través de las redes fluye información sobre los diferentes actores que participan en el mercado, sobre las características e identidad de cada uno, sus maneras de hacer negocios, honestidad y lealtad, y la confianza que se les pueda tener. Asimismo, es importante obtener información sobre precios, prestamistas y trámites administrativos. Esta información fluye por todo el mercado y el que la busque tendrá acceso a ella.

Sin embargo, hay otro tipo de información que tiene que ver con el comportamiento y particularidades del negocio de frutas y verduras, como son las fluctuaciones en la demanda y oferta de productos, es decir, información sobre cuándo un producto va a subir de precio, qué productos tienen mayor demanda, qué problemas ambientales hubo durante la cosecha en ciertas zonas de Estados Unidos, México y otros países que provocará un alza en el precio del producto, etcétera. Los grandes bodegueros son los primeros en contar con información detallada sobre el comportamiento del negocio de frutas y verduras a nivel global. Esta información es resguardada para tener ventajas competitivas sobre otros. La mayoría de las pequeñas bodegas no tienen acceso a esta información o les llega ya demasiado tarde como para sacarle ventaja.

Cuando una información de este estilo se comparte, se crea una deuda entre las partes, donde se crean obligaciones y compromisos. Se espera retribución con favores similares, que la información fluya de regreso en caso de tenerla y se maneje la información de manera confidencial.

Un ejemplo de este tipo de relación la podemos encontrar entre Alfredo y José Manuel. Los dos emigraron a Los Ángeles en los ochenta en busca de trabajo, el cual encontraron en el mercado donde se conocieron y se volvieron amigos. En 1989 se hicieron compadres. Alfredo trabajaba en una bodega mediana como vendedor, él se encargaba de buscar y mantener los clientes que tenía la bodega. Con los años fue ahorrando hasta que pudo subarrendar un pequeño espacio en una bodega. Buenos negocios le han permitido desarrollar su negocio y rentar una bodega con refrigerador. José Manuel fue subiendo también en la jerarquía laboral. A través de un contacto logró

conseguir trabajo como comprador en una de las grandes bodegas ubicada en la Terminal de Abastos. Su trabajo consistía en negociar con distribuidores e intermediarios que manejaban productos provenientes de México. José Manuel tenía información sobre la producción de frutas y verduras de casi todo México: dónde se producía qué, a qué precio, cómo se iba desarrollando la producción, etcétera. Podía hacer predicciones sobre las cosechas y el comportamiento de los precios de los productos. José Manuel compartía con Alfredo esta información y en ocasiones Alfredo pudo obtener ganancias considerables comprando productos que sabía subirían súbitamente de precio, logrando así ventaja sobre otras pequeñas bodegas que sólo contaban con la información del día o de la semana.

José Manuel sabe que Alfredo no le puede retribuir de igual manera ya que él es el que tiene acceso a la información, él tiene el poder sobre la relación y espera que Alfredo esté dispuesto a retribuirle con todo tipo de favores y ayuda mutua dentro y fuera del mercado.

Una vez más, en los préstamos entre bodegueros, la identidad se utiliza como recurso. Dentro del mercado cuenta mucho la reputación que una persona tenga, ya sea positiva o negativa. La información (por no decir los chismes) en el mercado circulan rápidamente. Los préstamos, incluso entre parientes, se hacen con precaución. El desempeño de una persona cuenta mucho: si es trabajador o tiene fama de no “echarle ganas”, si su bodega está limpia o si tiene apilada mercancía que se esté pudriendo y si tiene deudas pendientes. De esta manera la identidad con que son caracterizados se utiliza para valorar las probabilidades de negociar préstamos monetarios y no monetarios entre bodegueros.

### *Bodegueros y prestamistas*

Existen en el mercado prestamistas usureros, es decir personas que proporcionan créditos, frecuentemente a una tasa muy alta de interés, la cual puede incluso llegar a ser del 100 por ciento mensual. Para que un bodeguero recurra a prestamistas tiene que estar seguro de poder pagar la deuda. Generalmente se usan estos créditos como último recurso en momentos de emergencia o crisis. Este es el caso de Javier. Nació en Zacatecas, en donde su familia tiene tierras y se dedica a producir chiles. En los setenta emigró en busca de trabajo a Los Ángeles donde tenía parientes. Pronto encontró trabajo en el mercado y, como muchos, em-

pezó desde abajo como cargador. Fue subiendo y llegó a ser comprador de una bodega mediana. A través de los años fue ahorrando dinero. En 1990 rentó una pequeña bodega fuera del mercado. Se especializó en chiles. Primero sólo compraba en Zacatecas, pero luego se diversificó y ahora compra toda clase de chiles que se producen en la República Mexicana. Sus clientes son dueños de restaurantes y productores de salsa. En 1992 rentó una bodega en el mercado y fue allí donde conoció a Pepe, un intermediario que se dedicaba a la exportación de frutas y verduras a Europa. Para 1996 el negocio de Javier había crecido. Recibía varios camiones de chiles por semana. En 1997 Pepe le ofreció vender sus chiles en Europa.

Javier ahorró dinero para comprar un refrigerador, pero para completar la cantidad necesaria pidió un crédito a un conocido usurero del mercado. El usurero le otorgó el préstamo a una tasa de 100 por ciento de interés mensual. Santiago necesitaba urgentemente un refrigerador para poder guardar varios camiones llenos de chiles que había comprado para exportar a Europa. Necesitaba chiles de excelente calidad. Esto significaba que Javier tenía que comprar grandes cantidades de chiles de primera clase, volver a seleccionarlos y escoger los mejores para enviar a Europa y los demás venderlos en Los Ángeles. Como ya tenía asegurada la exportación de sus productos y por lo tanto una ganancia considerable, tenía la seguridad de poder pagar el crédito en los términos establecidos. Después de esta experiencia no volvió a utilizar créditos de usureros, pero una vez que empezó a exportar a Europa su negocio creció. Ahora cuenta con dos refrigeradores, cuatro camiones con refrigeración, tres seleccionadoras, seis trabajadores permanentes, entre ellos un vendedor y un comprador, y contrata alrededor de 15 trabajadores temporales conforme los va necesitando.

En el caso de Javier, el bodeguero pudo pagar el crédito solicitado por las condiciones favorables de su negocio. Sin embargo, en estos créditos, la deuda puede ir aumentando al grado de no poder pagarla y tener incluso que dejar el mercado por deudas no pagadas. Esto no es poco común. Las pequeñas bodegas y microbodegas desaparecen así como aparecen, se declaran en quiebra y dejan una serie de deudas pendientes. Este es el caso de Rocío. Ella tenía un negocio de sandías con un hermano. Habían subarrendado un espacio en una bodega. Por un año mantuvieron a flote su negocio. Sin embargo, pronto tuvieron que pedir préstamos a sus parientes y cuando éstos ya no quisieron o no pudieron prestarles más dinero, recurrieron a un prestamista fuera del

mercado. Al no poder pagar, se vieron en la necesidad de salirse del mercado y buscar empleo para cubrir sus deudas.

Este es un riesgo que también el prestamista corre. Así como puede tener una buena ganancia puede perder su dinero. En general, el prestamista proporciona crédito únicamente a personas que lleven varios años en el mercado o que sean avalados por parientes reconocidos en este medio. No es fácil que un pariente acceda a avalar este tipo de transacción ya que puede acarrearles una deuda considerable. También los prestamistas dan crédito a aquellos que tengan maquinaria o algún tipo de transporte como un coche, camión o "combi" que puedan vender para pagar el crédito.

## COMENTARIOS FINALES

El uso de la deuda es una estrategia y recurso importante para los bodegueros pequeños. El uso de los sistemas de deuda y préstamos les permite acceso a fuentes de capital, capital humano, mercancías, dinero en efectivo e información para mantenerse a flote en un mercado altamente competitivo. Asimismo se utiliza para promover lealtad entre los diferentes actores que intervienen en el mercado. Los sistemas de deuda se rigen por códigos morales basados en la ayuda mutua y en el concepto de reciprocidad: "dando y dando", es decir, yo te doy y tú me das.

La identidad de las personas con quien se va a negociar es información que proviene de las redes en las que participan los bodegueros, consumidores, vendedores e intermediarios. Quién es quién, en qué país nació, cómo es, cuál es su historia y qué posibilidades tiene de tener éxito en el mercado, son ejemplos de la clase de información que circula dentro del mercado y en la cual basan muchas de sus decisiones económicas los diferentes actores. Factores sociales y culturales, códigos morales y sociales, normas, procedimientos e identidades se entretajan y mezclan con los asuntos económicos, influyendo en las transacciones comerciales.

El sistema de deudas y préstamos es común en el mercado de frutas y verduras frescas al mayoreo de la Calle Siete. Es a través de su uso que los inmigrantes mexicanos han podido probar su capacidad emprendedora, independizarse de las instituciones americanas y abrir su propio negocio.

SEGUNDA PARTE

*Las finanzas comunitarias y  
familiares en el agro*

## La circulación social de la deuda: códigos culturales y usura rural en Jalisco

Francesco Zanotelli\*

### INTRODUCCIÓN

EL PROPÓSITO de este capítulo es demostrar la trascendencia de los códigos culturales y la organización social en la reproducción de la usura en el área rural del occidente de México, tomando como caso de estudio un pueblo de la ribera de Chapala en el estado de Jalisco, San Cristóbal Zapotitlán.

Frente a los efectos de la política neoliberal de los últimos 20 años, múltiples formas de deuda y crédito actúan como prácticas de compensación social.<sup>1</sup> A pesar de esto, explicarlas sólo como respuesta a una situación global (y globalizadora) no permite entender el comportamiento de la gente en el manejo de las diferentes modalidades de endeudamiento.

Por lo tanto, profundizo en el análisis del endeudamiento relacionándolo con la siempre mayor complejidad vivida en las zonas rurales. Esta última se refleja en la comunidad analizada, tanto en las relaciones de producción (diversificación del trabajo, precariedad en relación con el

\* La información que aquí presento procede de una investigación de campo realizada en dos momentos (entre julio y enero de 1996 y entre noviembre y diciembre de 1999). En la primera temporada de investigación he gozado de una beca de la Fundación Onaosi de Perugia (Italia) y para la segunda de una beca de posgrado de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México. A dichas instituciones van mis agradecimientos. Durante las dos temporadas gozé del apoyo incondicional del CIESAS, unidad Occidente. En sus instalaciones encontré espacio para trabajar y un lugar rico de intercambios académicos. En particular quiero agradecer a la doctora Magdalena Villarreal y al equipo de estudio sobre la deuda por ella coordinado. Durante mi estancia en Guadalajara compartimos y confrontamos reflexiones teóricas, ideas metodológicas sobre la investigación y nos beneficiamos de lecturas mutuas de los borradores previos a éste como a los demás capítulos, logrando realizar un verdadero trabajo de equipo.

<sup>1</sup> Como afirma Villarreal, para entender la capacidad de acción y reacción de la gente frente a la reestructuración económica, hay que observar cómo utiliza mecanismos de compensación en su vida cotidiana. Señala la relevancia de prácticas de compensación social frente a las políticas de compensación social impulsadas oficialmente para atenuar los efectos de reestructuración económica. Sobre este concepto aplicado a la vida campesina véase Villarreal (1997); Espinosa y Villarreal (1999) y Long y Villarreal (este libro); Kreutzer (1996) y Zanotelli (2000).

mercado global), como en procesos sociales e identitarios tales como migración, cambios en la división sexual del trabajo, reproducción de la creencia religiosa frente a su diversificación y, en general, la resignificación de la identidad comunitaria.

Con base en los datos de campo y estadísticos resalto la incidencia de la amplia gama de préstamos monetarios en la economía cotidiana de sus habitantes. A través de la experiencia de los prestamistas y deudores, tanto en su vida cotidiana como en los eventos festivos ceremoniales, discuto los significados que dan los actores individuales y los grupos sociales a la usura y cómo ésta se inserta en un contexto de valores, identidades, jerarquías, visiones del mundo y estrategias personales.

Este proceso, entre descripciones etnográficas y reflexiones, lleva a formular la hipótesis de que el endeudamiento implica algo más que una práctica económica, más bien adquiere el valor analítico de una institución social. En ella se concretan y se reproducen valores, normas, funciones económicas, relaciones de poder y organizaciones simbólicas del mundo. Al mismo tiempo las características de la relación de deuda están sujetas a transformación. Su significado varía a lo largo de diferentes etapas históricas, y aun en un mismo ámbito temporal puede ser negociado por el individuo o el grupo, dependiendo del contexto del discurso y de la identidad de quienes a través de la deuda se relacionan.

Al hablar de los circuitos de crédito cuya definición escapa de los cálculos de la finanza oficial, es común definirlos como "créditos informales". Ellos son muchas veces interpretados desde el exterior como irracionales y cuya característica sería el fatalismo, la incapacidad de rebasar el nivel de subsistencia mínima y la supuesta falta de "educación sobre el ahorro", tanto por las condiciones materiales desfavorables como por la ausencia o lejanía de sistemas más eficientes de crédito. El término, además de despectivo e impreciso, implica ubicar estas relaciones al margen de la economía "formal" o "dura". En la última década, desde la economía y la antropología hubo intentos para reasignar a estas formas de financiamientos el papel real que asumen en la vida de sus usuarios.<sup>2</sup> Algunos llegaron a acuñar términos alternativos

<sup>2</sup>Además de la clásica investigación de Thierry Linck (1982), los trabajos recientes que tratan este tema en contexto mexicano son los de Chamoux, Dehouve, Gouy-Gilbert y Pepin-Lehalleur (1993), Mansell-Carstens (1995); Villarreal (1997, 1999); Espinosa y Villarreal (1999) y Long y Villarreal (este libro).

como “finanzas populares” (Mansell-Carstens, 1995) o “crédito invisible”: “éste se puede definir como el que no está reconocido por el Estado o por los profesionales oficiales en el manejo del dinero y por lo tanto escapa a su vista e intervención (Chamoux, 1993: 191). La misma autora añade un poco más adelante:

El crédito invisible requiere, para funcionar, no sólo de relaciones personales, individualizadas, como se dice a menudo, sino también de reglas impersonales y anónimas. Así pues, no es la individualización lo que lo diferencia del crédito oficial sino su nivel de regulación que es antes que todo local (1993: 209).

Bouman y Hospes (1994: 3) aplican un enfoque todavía más amplio al hablar de “paisaje financiero”, en donde adquieren importancia las diversidades regionales, los cambios históricos, las relaciones, normas, acciones y procesos internos a las transacciones entre ahorradores, prestatarios y prestamistas. Esta última definición, al contrario de las dos anteriores, pone énfasis en la negociación de significados que se da en la interrelación entre la totalidad de las modalidades de crédito, más que en las características de algunas de ellas. Pero lo que acerca a todos estos autores es el enfoque de sus análisis hacia el contexto local con sus normas sociales y sus formas de autoridad.

Como ya demostraron Linck (1982) para el estado de San Luis Potosí y Chamoux (1993) para el estado de Puebla, también la usura pertenece al conjunto de los créditos invisibles con su específico nivel de integración en la producción campesina y con sus normas de funcionamiento altamente institucionalizadas. La metodología seguida en mi investigación sobre la usura rural en el estado de Jalisco está basada en esbozar el paisaje financiero de una comunidad, poniendo en relación la usura con las demás formas de crédito invisible: las “tandas”,<sup>3</sup> las cajas de ahorro popular,<sup>4</sup> la venta fiada de alimentos o artículos para la casa,<sup>5</sup> los préstamos sin interés que si-

<sup>3</sup>De aquí en adelante utilizaré este término que, junto con *rifa*, es el nombre local para indicar la modalidad circular de préstamo y ahorro conocida en la literatura antropológica como ROSCA (*Rotating Saving and Credit Associations*). En otras regiones de México es conocida también como *contrata*, *cundi-na*, *vaca*, *quiniela*. Sobre las ROSCA en México véase Kurtz y (1973), Kurtz y Showman (1978); Vélez-Ibáñez (1983); Van der Eijk (1996) y Zanotelli (1997).

<sup>4</sup>Para un análisis profundizado sobre el fenómeno de las cajas de ahorro populares en México véanse en este mismo volumen los ensayos de Castillo, de Hidalgo-Celerie Vázquez Zapata y el de Vizcarra.

<sup>5</sup>Véase Villarreal (2000).

guen las redes de vecindad, parentesco y compadrazgo, los préstamos en el seno de relaciones laborales. Mientras que, para un análisis del crédito oficial, remito a otros capítulos en este mismo volumen.<sup>6</sup>

Es a partir de esta metodología que propongo una aportación específica al debate sobre la usura rural. Desde mi punto de vista, para entender a fondo el papel de la usura y su reproducción en la etapa histórica actual en el campo mexicano, hay que ponerla en relación con las demás formas de crédito encontradas en la comunidad. Para este propósito considero indispensable adoptar un enfoque dinámico, que tome en cuenta tanto los cambios globales en las relaciones de producción, como las categorías culturales locales y la capacidad de agencia de los actores frente a ellas.

## UN CONTEXTO ECONÓMICO VIVO

San Cristóbal es una comunidad del municipio de Jocotepec, Jalisco, situada en la ciénega de la laguna de Chapala, a una hora y media en autobús de Guadalajara. El poblado, de aproximadamente 1,600 personas,<sup>7</sup> fue fundado antes de la Conquista española. Hoy en día el origen indígena de sus habitantes encuentra huellas en las técnicas agrícolas y en la cultura material, mientras que el idioma náhuatl queda exclusivamente en la memoria de algunos ancianos.

Aquí, como en muchos de los poblados rurales "mestizos", la definición de la identidad depende de un constante proceso de negociación en el cual juegan un papel fundamental los términos del discurso y sus actores. Alternativamente, se definen a sí mismos como "indio" para significar la condición de "pobre" o "campesino", en referencia a la marginación en la que los deja el Estado. "No ser indio", al contrario, toma para ellos un significado identitario en oposición a los indígenas purépechas del vecino estado de Michoacán, o de otros grupos étnicos

<sup>6</sup>En particular véase Angulo y Villaseñor para los créditos de organizaciones no gubernamentales y Torres para la relación entre las instituciones bancarias y los agricultores. Para un análisis de las recientes transformaciones del financiamiento al campo por parte de las políticas nacionales hago referencia a los trabajos de Cruz Hernández (1995) y Diego Quintana (1995).

<sup>7</sup>Los datos cuantitativos que presento proceden de una encuesta y un censo, levantados respectivamente por el autor en 1996 (20 por ciento de la población) y por un equipo del CIESAS Occidente coordinado por la doctora Villarreal en 1998 (total de la población). Agradezco a todos sus integrantes por haber puesto a mi alcance los datos y en particular agradezco a Carlos Díaz Copado la colaboración en procesarlos.

de los cuales oyen hablar por televisión, sobre todo en relación con el reciente conflicto chiapaneco.

Los habitantes mantienen estrechos contactos con Guadalajara, tanto a través de los parientes que han migrado, como en razón del empleo o del estudio universitario. Además, la cercanía a la metrópoli favorece la comercialización de la artesanía producida localmente y la compra al mayoreo de los materiales necesarios. A principios de los años noventa se inició la producción de flores y figuras de hoja de maíz, y esta artesanía ha dado a conocer a este pueblo en la región.<sup>8</sup> Los mismos habitantes aseguran que “la flor nos ha salvado de la crisis”.<sup>9</sup> Al mismo tiempo se puede observar un cambio en la valoración del papel productivo de la mujer: el éxito de la artesanía se atribuye fundamentalmente a las mujeres, aunque no son pocos los hombres que prefieren quedarse en sus casas a trabajar la hoja que ir al campo a sembrar maíz, ya que la agricultura de temporal se considera menos redituable.<sup>10</sup>

Los habitantes realizan estas actividades junto con la tradicional labor campesina y con la pesca, aunque los problemas relacionados con el descenso del nivel de agua de la laguna, su contaminación, y la introducción por parte de programas gubernamentales de especies no autóctonas, originan una siempre menor utilización de este recurso.

Las familias, entonces, se allegan ingresos a través de múltiples entradas monetarias y no monetarias. En ambas el papel económico y social de la mujer es imprescindible, ya sea desde el punto de vista cuantitativo o como protagonista importante en las redes sociales por las que

<sup>8</sup>El 16.7 por ciento de las personas encuestadas en 1998 declararon emplearse primeramente en la actividad artesanal (de la hoja de maíz y/o de la palma), mientras que el 37.3 por ciento la considera su segunda actividad productiva. En total el 54 por ciento de la población económicamente activa está de alguna forma involucrada en dicha ocupación.

<sup>9</sup>Aunque para los campesinos “siempre hay crisis”, es a la profunda crisis de 1994 que aquí se hace referencia sobre todo en contraste con el auge de la producción y comercialización de la artesanía de la hoja de maíz que coincidió con aquellos años.

<sup>10</sup>A la pregunta sobre cuáles fueron sus primeras ocupaciones, las mujeres entrevistadas declararon ser “ama de casa” en el 18.1 por ciento de los casos, y “artesana de hoja de maíz” en el 14 por ciento. Por lo que se refiere a lo que ellas consideran su “segunda actividad” vemos que los valores relativos a la actividad de la mujer se invierten: el 25 por ciento de las entrevistadas declara ser “artesana de la hoja de maíz” y el 17 por ciento declara ser “ama de casa”. Esto depende fundamentalmente de una visión cultural que atribuye a la mujer el papel de ama de casa, aunque estas cifras indican un cambio en la percepción de la identidad femenina en relación con su función de trabajadora y de proveedora del ingreso familiar.

fluye el dinero.<sup>11</sup> Hay que considerar además el papel de los integrantes jóvenes del hogar, quienes, sobre todo por el tipo del trabajo artesanal organizado en talleres familiares, comparten el tiempo de su jornada entre las tareas escolares y la participación en la cadena productiva.

Adentrándonos en la comunidad hay evidencias de la migración a Estados Unidos (casas remodeladas, muchas de ellas vacías, carros con placas extranjeras, oficinas de México Express) que San Cristóbal comparte con los pueblos circunvecinos.<sup>12</sup>

Con respecto a la agricultura, en San Cristóbal se han dado históricamente tres modalidades de tenencia de la tierra, aunque su labor nunca ha sido muy fácil, debido a la distancia entre las tierras ejidales y el poblado, y a la mala calidad de las tierras comunitarias.<sup>13</sup> Las únicas tierras favorables, en tanto que son parejas y están cercanas al poblado, son las que pertenecen a unos cuantos pequeños propietarios que siembran maíz y hortalizas para la comercialización a través de intermediarios de Jocotepec o Guadalajara.

En los últimos 20 años la producción agrícola se vio ulteriormente afectada. Inciden en esto los cambios estructurales del financiamiento rural y la producción;<sup>14</sup> la apertura a la comercialización extranjera de

<sup>11</sup> Los datos sobre los ingresos monetarios familiares demuestran que el papel masculino de proveedor único es una atribución que descansa más sobre una ideología que sobre una división real del trabajo productivo. En 1998, los hombres ganaron un promedio mensual de 1,430 pesos mientras que el dato femenino es de 1,085 pesos mensuales. Habría que preguntarse si esta (no tan tajante) diferencia de entradas depende de las horas de trabajo o más bien del diferencial en la destinación ocupacional y en la retribución que padecen las mujeres. Cruzando los datos entre "ingreso", "nivel de estudio" y "sexo" notamos que a igual nivel de estudio corresponde siempre una menor retribución de la mujer con respecto al hombre.

<sup>12</sup> A finales de 1998 los emigrantes a Estados Unidos representaban el 10 por ciento de la población. El estado de Jalisco y el occidente de México en general es históricamente una zona de fuerte y continua expulsión de mano de obra hacia "el otro lado". Para un análisis detallado véase Durand (1993) y Escobar Latapí (1999) entre otros.

<sup>13</sup> Antes de la aplicación de Procede, finalizada en este pueblo en el año 2000, al ejido de San Cristóbal correspondían 64 parcelas de 4 hectáreas cada una. En 1995 únicamente 27 aparecen como sembradas. De las 37 restantes, 24 resultan abandonadas y 13 cultivadas por otros ejidatarios quienes establecen anualmente acuerdos informales con los derechohabientes (fuente: Secretaría de la Comunidad Agraria de San Cristóbal Zapotitlán). La situación de las tierras comunales correspondientes a la comunidad indígena no es tan diferente: de los 51 comuneros, en 1995 solamente 22 sembraron sus tierras (fuente: Secretaría de la Comunidad Indígena de San Cristóbal Zapotitlán). La pequeña propiedad, distribuida entre el 13.6 por ciento de los habitantes, es la única tierra cultivada por completo.

<sup>14</sup> La política agrícola neoliberal iniciada en el sexenio del presidente de la Madrid (1982-1988) y seguida hasta la fecha, se caracteriza por iniciativas que empobrecen el campo y alejan las perspectivas de mejoras tecnológicas para los medianos y pequeños productores (Appendini, 1988: 149-167). En los últimos 20 años Banrural desaparece y se da el paso al retiro de Conasupo, como a la progresiva apertura comercial y a la consecuente falta de apoyo a la producción también de los granos básicos (institución de Procampo en 1993 y firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá en 1994). Además, en 1992, el presidente Salinas de Gortari promueve la disgregación de los ejidos reformando el artículo 27 de la Constitución.

los bienes básicos; el crecimiento de los consumos y finalmente las transformaciones del medio ambiente (el uso intensivo de fertilizantes químicos y la contaminación de la laguna de Chapala con sus consecuencias en la reproducción de la fauna).

Una vez más la composición de los ingresos se ha caracterizado por la diversificación de las actividades. Actualmente los hombres se emplean como albañiles, jornaleros agrícolas o se aventuran alguna temporada a Estados Unidos en la búsqueda de mayores ganancias. Las mujeres, además de dedicarse a la artesanía, improvisan muchas actividades de microcomercio informal (tiendas abarroteras, cenadurías y ventas ambulantes) y no dudan en trasladarse diariamente a las fábricas de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Enseguida describiremos el papel que el préstamo de dinero juega en este contexto.

## EL PAISAJE FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA COTIDIANA

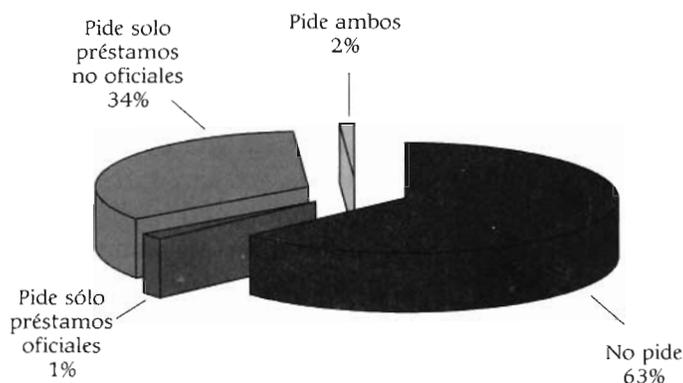
Uno supondría, tras una primera mirada, que los múltiples ingresos de dinero que componen las economías domésticas de esta población, y sobre todo, el éxito registrado por la artesanía, alejarían la práctica de endeudarse. En este apartado voy a mostrar que al contrario, dicha práctica resulta muy arraigada, no sólo por la cantidad de dinero que de este modo circula y por la frecuencia de las transacciones, sino además por la variedad de formas que asume y la carga de significado social que conlleva.

Pedir prestado al interior de la comunidad es una medida económica utilizada tanto al enfrentar un momento de crisis para la unidad doméstica<sup>15</sup> como para sustentar actividades productivas y sociales. En la gráfica 1 se pone en evidencia tanto la importancia cuantitativa del endeudamiento como la predominancia en ello de formas no oficiales.

En 1996 apliqué las mismas preguntas a un muestreo de 48 grupos residenciales: 56 por ciento de los entrevistados declaró utilizar alguna forma de préstamo no oficial, el 15 por ciento el préstamo oficial,

<sup>15</sup> Utilizo aquí la distinción entre grupo residencial (formado por los habitantes de un mismo espacio doméstico) y unidad doméstica (formada por personas que juntas producen y consumen) acuñada por Slade en Nutini Carrasco Taggart (1976: 171).

GRÁFICA 1  
DISTRIBUCIÓN DE GRUPOS RESIDENCIALES EN SAN CRISTÓBAL ZAPOTITLÁN  
SEGÚN USO DEL CRÉDITO, 1998\*



Fuente: Censo aplicado a 229 grupos residenciales (100 por ciento de los hogares habitados), equivalentes a 1,639 habitantes a finales de 1998 (casos válidos 224). Datos adquiridos por un equipo del CIESAS Occidente bajo la dirección de la doctora M. Villarreal y procesados por el autor.<sup>16</sup>

\*Los datos relativos al uso de la tanda no están comprendidos.

el 10 por ciento ambos y sólo el 19 por ciento afirmó no recurrir a ninguna forma de endeudamiento.<sup>17</sup>

Como se nota en la gráfica 2, entre lo que hemos llamado “crédito invisible”, destaca el papel de los prestamistas locales.

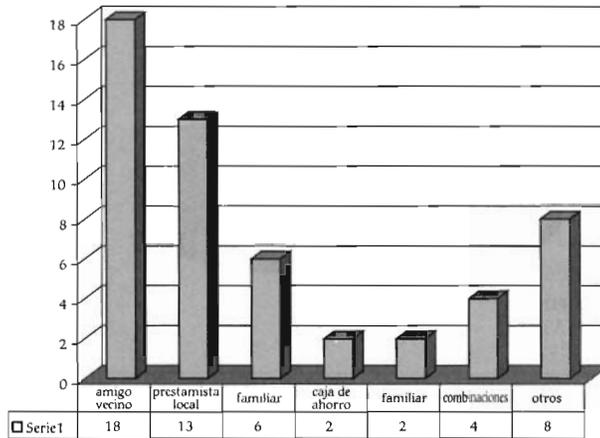
Los pobladores de San Cristóbal Zapotitlán recurren a ellos cuando hay una emergencia de salud, pero también al empezar el año escolar, para emigrar a Estados Unidos o para comprar al mayoreo grandes cantidades de hoja de maíz para la artesanía. Este recurso es utilizado también para alquilar un tractor que facilite la labor

<sup>16</sup>El censo fue aplicado a la totalidad de los domicilios habitados (229). En la mayoría de los casos (81.2 por ciento) son ocupados por familias uninucleares completas e incompletas. Por lo tanto el grupo residencial coincide con la unidad doméstica. En el 15.7 por ciento de los domicilios encontramos familias extensas (formadas por un núcleo familiar más otros individuos, o por dos núcleos familiares o sea una familia polinuclear). En los casos en que un grupo residencial sea formado por una familia polinuclear le corresponderán dos unidades domésticas. Los encuestados, al contestar sobre el uso del préstamo, se refieren a su propia unidad doméstica. En unos pocos casos, entonces, ella no corresponde a todo el grupo residencial en que se reproduce.

<sup>17</sup>La diferencia entre los resultados del censo y del muestreo revela la resistencia a hablar de tales asuntos por parte de la población y, al mismo tiempo, nos ilumina sobre los diferentes resultados que aun la misma técnica de observación (cuestionario cuantitativo) puede producir si es aplicada rápida y extensivamente, en comparación con los resultados obtenidos de entrevistas realizadas tras varios meses de permanencia en la comunidad.

GRÁFICA 2

## DISTRIBUCIÓN DE GRUPOS RESIDENCIALES EN SAN CRISTÓBAL ZAPOTITLÁN SEGÚN TIPOLOGÍA DE "CRÉDITO INVISIBLE" UTILIZADO, 1998



Fuente: Censo aplicado a 229 grupos residenciales (100 por ciento de los hogares habitados), equivalentes a 1,639 habitantes presentes en San Cristóbal Zapotitlán a finales de 1998 (casos válidos 53). Datos adquiridos por un equipo del CIESAS Occidente bajo la dirección de la doctora M. Villarreal Martínez y procesados por el autor.

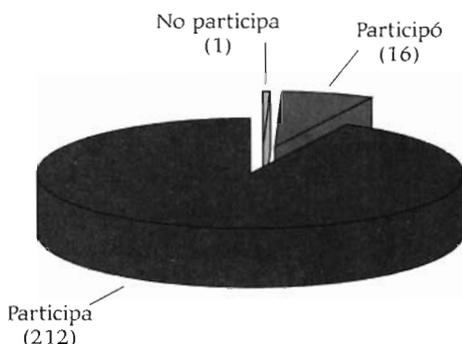
agrícola y, finalmente, para cubrir los gastos del cargo ceremonial durante la fiesta patronal en julio y la fiesta a la Virgen de Guadalupe en diciembre.

Prácticamente la totalidad de los grupos residenciales tienen alguna experiencia en las tandas organizadas localmente, con la intención de comprar utensilios y muebles para arreglar o ampliar parte de sus casas y hasta terminar de pagar un vehículo y los abonos de un terreno edificable. Los casos de tanda presentes en San Cristóbal Zapotitlán en la época de mi investigación evidencian su gran adaptabilidad al ser utilizada con frecuencias y montos de dinero muy variables (véase gráfica 3 y cuadro 1). Si consideramos, además, que las tandas se repiten de forma continua a lo largo de los años, es obvia su trascendencia para la economía de toda la comunidad.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Todas las tandas analizadas tienen una vigencia superior a los cuatro años; la más antigua, correspondiente a los casos G1 y G2 del cuadro 1 se reproduce de manera constante desde hace 25 años.

GRÁFICA 3

## DISTRIBUCIÓN DE GRUPOS RESIDENCIALES EN SAN CRISTÓBAL ZAPOTITLÁN SEGÚN LA PARTICIPACIÓN EN TANDAS, 1998



Fuente: Censo aplicado a 229 grupos residenciales (100 por ciento de los hogares habitados), equivalentes a 1,639 habitantes presentes en San Cristóbal Zapotitlán a finales de 1998 (casos válidos 229). Datos adquiridos por un equipo del CIESAS Occidente bajo la dirección de la doctora M. Villarreal Martínez y procesados por el autor.

CUADRO 1

CARACTERÍSTICAS DE LA TANDA EN SAN CRISTÓBAL ZAPOTITLÁN, 1999.  
CANTIDADES MONETARIAS EN PESOS MEXICANOS

Organiza	Cantidad de participantes (m= mujer/h=hombre)	Cantidad y frecuencia de los turnos	Aportación individual por turno	Monto total por tanda	Cantidad total circulada en un año
Caso A	31 (27m/4h)	20 (semanal)	de 20 a 120	24,600	63,960
Caso B	10 (--/--)	10 (semanal)	100	10,000	52,000
Caso C	12 (--/--)	12 (semanal)	100	14,400	57,600
Caso D	16 (14m/2h)	10 (semanal)	50	5,000	24,000
Caso E	10 (8m/2h)	10 (mensual)	500	50,000	60,000
Caso F	31 (29m/2h)	25 (semanal)	de 50 a 300	62,500	130,000
Caso G1**	17 (15m/2h)	20 (semanal)	de 20 a 40	8,000	20,800
Caso G2**	16 (12m/4h)	20 (semanal)	de 50 a 100	20,000	52,000
Promedio			137.5	24,312.5	57,545
Totales: 8	143 (105m/16h)				460,360

Fuente: Entrevistas a organizadoras y participantes a las tandas, San Cristóbal Zapotitlán, noviembre de 1999. A finales de 1998 el salario mínimo oficial de la zona era de 720 pesos.

\*\*G1 y G2 son dos casos de tanda organizados por la misma persona.

Los préstamos pedidos a las dos cajas populares de ahorro ubicadas en la cabecera municipal permiten enfrentar gastos médicos ya que la mayoría de la población no pertenece al sistema público de seguridad

social; en algunos casos los ahorros semanales o quincenales sirven como requisito para créditos que van a abastecer la propia tienda de abarrotes o constituyen un recurso para empezar una nueva actividad informal. La mayor cantidad de créditos otorgados en comparación con el dinero ahorrado, indica que el hecho de ahorrar en las cajas se ve estrechamente relacionado con la posibilidad de tener acceso a créditos futuros (véase cuadro 2). La pertenencia a las cajas depende en gran parte en la vinculación con redes de vecindad muchas veces coincidentes con los grupos de reflexión católica y de medicina naturista organizados por las religiosas que viven en la comunidad.

CUADRO 2  
COMPARACIÓN ENTRE EL AHORRO Y EL CRÉDITO DE SOCIOS DE DOS CAJAS DE AHORRO POPULAR EN SAN CRISTÓBAL ZAPOTITLÁN, 1999. CANTIDADES MONETARIAS EN PESOS MEXICANOS.

	Número de socios			Ahorro**		Crédito	
	Hombres	Mujeres	Total	Promedio	Total	Promedio	Total
Caja popular 1*	13	51	64	885	56,678	564	36,140
Caja popular 2*	12	21	36	3,417	123,045	5,982	155,544
TOT.	25	75	100	1,797	179,723	1,916	191,684

Fuente: Datos otorgados por los gerentes de las dos cajas populares de ahorro presentes en San Cristóbal Zapotitlán, noviembre-diciembre de 1999. A finales de 1998 el salario mínimo oficial de la zona era de 720 pesos.

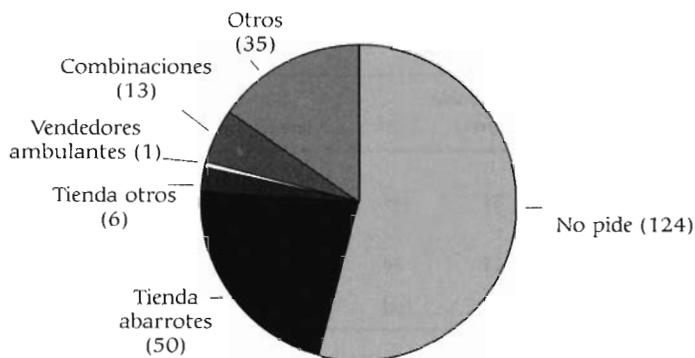
\* Son pseudónimos para respetar la privacidad de quienes nos otorgaron la información.

\*\* Los datos relativos al ahorro no incluyen la recuperación de los préstamos a lo largo de 1999 y tampoco los ahorros no significativos para el crédito, resultantes de las cuotas sociales y que entran en un rubro diferente de los que sirven para determinar la cantidad de crédito otorgable.

El “fiado”, es decir la venta a plazos de mercancía en las tiendas de abarrotes, en el tianguis semanal y por los vendedores ambulantes, representa una ayuda importante principalmente para aquellos hogares cuyo ingreso es semanal (véase gráfica 3). Los campesinos recurren al pago diferido en las tiendas de insumos agrícolas de la cabecera municipal –Jocotepec– antes de la siembra, empeñando el recibo de Procampo (subsidio gubernamental para la siembra que raras veces llega a tiempo). Parte importante de los muebles y electrodomésticos procede de la compra a plazos, cuyo interés escondido se calcula alrededor del

8-10 por ciento mensual,<sup>19</sup> y la fuerte participación en tandas también se explica como alternativa para evitarlo. Generalmente, el fiado en las tiendas de abarrotes se organiza sobre la base de redes de vecindad o de parentesco, tanto por la necesidad de amarrar una clientela fija que asegure la viabilidad de la tienda y sea espacialmente controlable, como por cuestiones sociales en cuanto que la tienda de alimento y abarrotes se inserta en una práctica de apoyo cotidiano entre vecinos.

GRÁFICA 4  
DISTRIBUCIÓN DE GRUPOS RESIDENCIALES EN SAN CRISTÓBAL  
ZAPOTITLÁN SEGÚN USO DEL PAGO DIFERIDO, 1998



Fuente: Censo aplicado a 229 grupos residenciales (100 por ciento de los hogares habitados), equivalentes a 1,639 habitantes presentes en San Cristóbal Zapotitlán a finales de 1998 (casos válidos 229). Datos adquiridos por un equipo del CIESAS Occidente bajo la dirección de la doctora M. Villarreal Martínez y procesados por el autor.

Los préstamos adquieren todavía más peso en la economía cotidiana del pueblo si consideramos las cadenas de endeudamiento. Muchas veces una acción de endeudamiento es dirigida a cubrir otra deuda. La solicitud de uno de los primeros turnos en una tanda o la decisión de organizar una entre los parientes más cercanos corresponden a la necesidad de pagar el préstamo con interés con un agiotista o para cubrir los plazos vencidos de la compra de un terreno. De la conversación con la esposa de un ganadero resultó que ella calculaba el tiempo en que sus clientes le devolverían el valor de la leche que le compraban diario y con

<sup>19</sup>Cfr. Villarreal (2000).

ese dinero planeaba pagar los alimentos para los animales comprados en una tienda local. Ambas transacciones se manejan con el pago diferido de tal manera que se crean cadenas de deuda que permiten al mismo tiempo reproducir una actividad económica y abastecer bienes alimenticios básicos. En 1996, conduciendo una encuesta entre 48 grupos residenciales de la comunidad, resultó que el 25 por ciento estaba utilizando al mismo tiempo tres modalidades diferentes de endeudamiento, el 37.5 por ciento utilizaba dos y el 23 por ciento una.

Asistimos entonces a la “circulación” de la deuda, mientras que su continua reproducción asegura en gran medida el funcionamiento mismo de la economía local.

## ASPECTOS SOCIOLOGICOS DEL ENDEUDAMIENTO

A números significativos corresponden datos sociológicos que indican la estructuración del fenómeno.

En primer lugar, la condición de endeudado es común entre personas con diferentes niveles de ingreso, y por lo tanto, no se da una conexión directa entre el endeudamiento y la condición económica de sus usuarios, aunque la deuda difiera en términos de cantidad y frecuencia.

En segundo, los diferentes tipos de préstamos coinciden con propósitos muy diversos, desde la necesidad de adquirir bienes básicos para la sobrevivencia o con el fin de promover una actividad económica, hasta cubrir gastos ceremoniales que definen su identidad religiosa y comunitaria y fortalecen su pertenencia al grupo de parentesco o a un conjunto social más amplio correspondiente a la comunidad histórica y geográfica (bautizos, bodas, entierros, fiestas patronales). En relación con este punto hay que añadir que aun en condiciones de extrema dificultad, la decisión de endeudarse constituye una entre otras medidas económicas y sociales posibles (emigración, venta de animales, venta de la cosecha, disminución de los gastos para la alimentación, etcétera) de tal forma que este acto se configura como una decisión y no como una relación causal obligada.

En tercer lugar encontramos que la deuda involucra diferentes generaciones desde los ancianos hasta los menores de edad. Estos últimos, sobre todo en los casos en que sus madres los involucran en las tandas o en cuentas de la caja de ahorro, acostumbran desde muy jóvenes mecanismos de crédito y de ahorro. La idea de disponer del dinero pasa en-

tonces a través de una relación de dependencia hacia los demás que se conforma como una relación social transmitida generacionalmente: “yo le digo a mis hijos, el rico nunca va a «ocupar» y el pobre todo el tiempo vamos a necesitar”.<sup>20</sup>

Encontramos también una diferenciación de género en la administración de la deuda: aunque la responsabilidad del pago es generalmente compartida por la pareja de jefes de familia, las redes sociales en donde circula el dinero prestado o las informaciones para adquirirlo se componen principalmente de mujeres, sean ellas parientes o vecinas, y a nivel cuantitativo entre las participantes en las tanda o entre los socios de las cajas de ahorro hay una tajante mayoría de mujeres (véanse cuadros 1 y 2).<sup>21</sup>

Finalmente, la relación de endeudamiento se expresa material y simbólicamente también a nivel religioso. Las dos fiestas anuales celebradas en honor del santo patrono (San Cristóbal) y de la Virgen de Guadalupe implican gastos monetarios notables para los grupos que se encargan de los diferentes días del novenario, hasta el punto en que algunos de los encargados piden prestado con interés o participan en tandas con el propósito de disponer de dinero para esas fechas.

Observamos entonces la mutua incidencia entre el endeudamiento y elementos de orden productivo, social, simbólico e identitario. En los siguientes apartados profundizaremos en el papel que estos elementos juegan en la reproducción de una forma específica de endeudamiento: el préstamo con interés.

## EL PRÉSTAMO CON INTERÉS: NORMAS COMPARTIDAS

En San Cristóbal es frecuente recibir una solicitud de dinero por parte de vecinos, parientes o por gente que se identifica por la pertenencia “al mismo pueblo”. El simple hecho de percibir un aguinaldo o una remesa en dólares pone a la persona beneficiada bajo la presión rogatoria de los que componen su red social y que, por lo mismo, se enteran más fácilmente. Lógicamente los que por alguna razón poseen un capital monetario o reciben un ingreso fijo de dinero son sujetos a peticiones mayores en cantidad y frecuencia. Los prestamistas de dinero se insertan en este contexto.

<sup>20</sup>Entrevista del 23 de noviembre de 1999, San Cristóbal Zapotitlán.

<sup>21</sup>Véase también Villarreal (1996) y Kreutzer (en este libro).

Durante las dos temporadas de investigación me he enterado de seis prestamistas a quienes acudían diferentes habitantes de San Cristóbal. El análisis de sus características encuentra muchas correspondencias con lo que nos relata Chamoux (1993: 193 y siguientes) refiriéndose al préstamo con interés en la zona rural del estado de Puebla a principios de los años setenta.

Todos viven en la comunidad o son originarias de ella. Prestan con una tasa de interés variable entre un mínimo del 7 al 20 por ciento mensual, aunque suelen rebajar la tasa de interés dependiendo de la amistad o parentesco con el deudor. Todos los prestamistas disponen de cantidades monetarias, propias o ajenas, a las cuales el solicitante no tiene acceso en el momento requerido y en la cantidad necesitada. La cantidad de dinero prestada puede variar entre 500 y 15,000 pesos.

El tiempo acordado para la restitución del dinero también es muy variable, aunque normalmente se establece un plazo de algunos meses que a menudo es postergado siempre y cuando haya constancia en los pagos de los intereses.

Las formas de garantizar el capital prestado pueden variar desde la firma de un recibo por el deudor con el aval de otro familiar o amigo conocido por el prestamista, al empeño de un objeto de valor como radio o televisión o hasta las escrituras de un terreno en los casos de préstamos muy importantes. Pero en muchos casos lo que se intercambia es exclusivamente la palabra. Una ulterior forma de garantía es constituida por el hecho de vivir en la comunidad, como demuestra el caso de un grupo crediticio profesional urbano que buscó apoyo en una organizadora de tandas locales para prestar sus capitales en este circuito.

De hecho, el poder del prestamista se expresa anteriormente al acuerdo, en el momento en que evalúa si acordar o no el préstamo y establece la tasa de utilidad. En el transcurso de la relación se limita a recordar los tiempos de pago al deudor si éste se atrasa. Frente a las faltas de los deudores, pude registrar solamente un caso en que el prestamista recurrió al apoyo de unos abogados cuya función, junto con las letras firmadas, parece más de tipo intimidatorio que un recurso constante para garantizar la restitución del dinero.<sup>22</sup> El uso de la intimidación física o de la violencia no es viable en cuanto que rebasaría el

<sup>22</sup>La ley mexicana declara ilegal la práctica de la usura, aunque los criterios que la definen como tal son bastante confusos, y por lo tanto dejan amplio margen de maniobra. Para una discusión sobre la legislación relativa a la usura véase Karam (1994).

espacio moral que la colectividad otorga a la acción del agiotista. Éste se apoya más bien sobre la información que corre a lo largo de sus redes de vecindad, parentesco y amistad.

Otro elemento muy importante para el agiotista es el control del espacio físico y social en donde se mueven sus deudores. Una de las estrategias que los deudores en dificultad adoptan es la de cambiar sus rutas cotidianas para evitar enfrentarse al prestamista, o, si lo encuentran, llegan a negarle el saludo. Algunas personas me confiaron que evitaban prestar dinero a los demás aduciendo como razón que “luego uno pierde hasta los amigos”.

Así, observamos que el éxito del comercio de la deuda sienta sus bases predominantemente sobre normas sociales compartidas entre los prestamistas y los deudores, y el respeto de ellas es ulterior garantía para que se pueda repetir el intercambio en el futuro. Los esfuerzos económicos y sociales para permanecer al interior de estos circuitos de deuda indican que ésta es considerada un verdadero recurso sea en la vida cotidiana del núcleo residencial o en la proyección de la persona en su trayectoria de vida.

Chamoux (1993: 208) nos recuerda que las normas compartidas existen en ambos lados de la relación. El deudor tiene que construirse una reputación de “buen pagador” respetando el pago de los intereses con regularidad, y en general siendo cumplido con los diferentes compromisos que le atañen. La reputación de una persona se expone al juicio público diariamente y en diferentes contextos que sobrepasan el ámbito económico: por ejemplo un jefe de familia incapaz de proveer el sustento de su hogar, responsabilidad que se le atribuye colectivamente, tampoco ofrece las garantías necesarias para que el prestamista le otorgue un crédito. Pero también se da el caso de que al tener una condición económica dificultosa no siempre corresponde una negativa para la concesión del préstamo.<sup>23</sup>

Las diferentes modalidades de préstamo existentes en la comunidad no son aisladas entre sí, sino que actúan también como espejos al reflejar la moralidad de la persona y su capacidad de pago. Operan, entonces, como ulteriores canales de información para los prestamistas, aunque no se limitan a ello. Registré el caso de una organizadora que aceptó incluir en su tanda a una mujer recién establecida en el pueblo que vivía en los

<sup>23</sup>A confirmación de esto, están las palabras de una prestamista del pueblo: “[...] hay gente de condición muy humilde que no tiene ni una silla para sentarse en su casa, que cocinan con leña, pero que son tan seguras, son personas tan pagadoras que te quedas bien sorprendida”. Entrevista del 22 de noviembre de 1996, San Cristóbal Zapotitlán.

“linderos”, o sea en un espacio geográfico definido identitariamente por los que no son originarios de la comunidad, y por lo mismo caracterizados negativamente desde el punto de vista de la confianza. Ella afirmó haberla aceptado porque “quise probar a hacer amistad con ella. Conocerla, ¿verdad? Porque a ella no la conocía. Entonces yo aquí deposité mi confianza en ella”.<sup>24</sup>

Tanto el prestamista como el prestatario tienen que respetar algunas normas socialmente compartidas para que su transacción tenga éxito.

Antes que todo, el prestamista debe atender las frecuentes peticiones de dinero.

Una vez que la relación de deuda es establecida, se espera que el prestamista tome una actitud flexible y de comprensión hacia el deudor. La demora del pago puede significar mayores ganancias gracias a los intereses, pero paralelamente puede causar la pérdida del capital. Varios casos de quiebra registrados tanto en San Cristóbal como en otras comunidades de Jalisco constituyen prueba de esta posibilidad (véase Espinosa y Villarreal, 1999: 242).

Finalmente, el aspecto de la privacidad es un ulterior elemento que el cliente busca en el profesional del crédito. Este último tiene el derecho a divulgar la identidad de sus clientes sólo en el momento en que, después de varios llamados a cumplir, ellos demuestren la imposibilidad o la negación a pagar.

Los valores sociales y su negociación entre prestamista y endeudado nos indican que, a pesar de que el préstamo con interés se presenta como una relación individualizada, su manera de actuar depende en gran medida de normas construidas a nivel local y reproducidas por los grupos sociales en los cuales se concretizan.

Los puntos de vista tanto de los endeudados como de los acreedores que presento a continuación ayudan a vislumbrar los factores que limitan el espacio de maniobra de los actores y los elementos que intervienen en la estructuración de su lógica económica.

## LA AGENCIA DE LOS ENDEUDADOS, ENTRE DEPENDENCIA Y EXCLUSIÓN SOCIAL

En 1996, periodo de mi primera estancia en San Cristóbal, Fernando trabajaba de manera ocasional como jornalero agrícola y María, su es-

<sup>24</sup>Entrevista del 14 de noviembre de 1996, San Cristóbal Zapotitlán.

posa, se dedicaba a la artesanía de la palma.<sup>25</sup> Las frecuentes enfermedades negaban al varón la posibilidad de obtener un trabajo fijo, mientras que los limitados ingresos de la producción artesanal de su esposa no llegaban a cubrir las necesidades de la economía doméstica básica. Las aportaciones periódicas de los dos hijos, ambos migrantes ilegales en Estados Unidos, aseguraron el bienestar de esta pareja de más de 60 años durante toda la temporada de mi observación.

En realidad, hay otra figura fundamental que entra en la vida de esta familia: la prestamista. Oriunda de San Cristóbal y lejana pariente de María, ella prestaba más o menos cada cuatro meses una cantidad que variaba entre 500 a 2,000 pesos con un interés mensual del 7 por ciento. La relación con la prestamista empezó seis años antes, tras la muerte de otro prestamista local en el cual la pareja se apoyaba. El dinero de la agiotista cubrió indiferentemente tanto gastos médicos inesperados como gastos diarios para el sustento alimenticio y del hogar. La pareja acordó pagar la deuda después de dos o tres meses, controlando de esta forma que los intereses no subieran demasiado.

La aportación de los hijos resulta fundamental: los dos enviaron con la misma frecuencia un promedio de 250 dólares norteamericanos que sirvió para saldar la deuda.<sup>26</sup> Los hijos demostraron compartir la misma lógica económica de sus padres en cuanto que esperaron que ellos les pidieran un envío de dinero o ellos mismos sugirieron a la madre acudir a la prestamista, con el fin de tener el tiempo de ahorrar el dinero necesario para cubrir la deuda. Además, recurrir al crédito externo permitió a Fernando considerar el aporte de sus hijos como una "ayuda", y de este modo evitar una dependencia constante del dinero de ellos, siendo él, como jefe de familia, responsable del sustento de la casa. Un cálculo aproximado a lo largo de 1996 asigna al jefe de familia la aportación del 32 por ciento del ingreso, a la esposa el 8 por ciento y a los hijos el 60 por ciento. Si consideramos que casi la mitad de la aportación de los hijos sirve para cubrir la deuda con la prestamista, concluimos que ésta "aporta", en forma provisional, al 30 por ciento del gasto familiar anual.

La prestamista se vuelve entonces una figura fundamental para que el núcleo familiar siga reproduciendo su vida económica como sus va-

<sup>25</sup>Todos los nombres utilizados son ficticios para asegurar la privacidad de las personas que quisieron apoyarme durante la investigación.

<sup>26</sup>A finales de 1996 el valor del dólar equivalía aproximadamente a 7.80 pesos mexicanos.

lores sociales hasta considerar que “ella nos hace fuertes. Ella nos alivia *pos* en esta forma de prestarnos”.<sup>27</sup>

De hecho, el dinero adquirido por este medio no se destinó exclusivamente a gastos imprescindibles como las medicinas o los alimentos, sino que cubrió también gastos sociales como bebidas y comidas para amigos y parientes que llegaban a la casa. En ocasiones la pareja pidió prestado a nombre propio para apoyar a una pariente de Fernando y el dinero de los préstamos formó parte además del capital monetario con el cual María participó en los frecuentes intercambios de pequeños préstamos entre vecinas y comadres y en una tanda organizada en el pueblo.

El endeudamiento entonces constituye un recurso económico y social que alimenta lazos importantes como los de parentesco y de vecindad. A través del hábito de endeudarse es posible reproducir costumbres sociales relacionadas con el honor de la persona.

Las estrategias de nuestros informantes tienen la finalidad de mantener abierta la posibilidad de acceder al endeudamiento y la manera principal es la de pagar regularmente los intereses y el capital de deuda, demostrando a la prestamista su actitud de “buenos pagadores”. En momentos particularmente difíciles optaron por pedir prestado de manera oculta a otros prestamistas locales para conseguir pagar a tiempo a su habitual proveedora. Llegaron también a pedir dinero a la hermana y vecina de Fernando que les concedió sin interés 100 o 200 pesos, fundamentales para contribuir al presupuesto familiar y para pagar los intereses del crédito.

La relación entre la pareja y la prestamista se nutre de una interdependencia en donde diferentes elementos entran en juego: si la común pertenencia al pueblo y el lejano parentesco entre María y la agiotista fueron la razón originaria para empezar el trato, el cumplimiento de los términos de endeudamiento sentó las bases de confianza de la prestamista hacia la pareja. Además, la presencia de los dos hijos en Estados Unidos constituye una garantía de tipo material, pero también simbólica en una región, el occidente de México, que desde hace un siglo se financia a través de las remesas que llegan del extranjero.<sup>28</sup>

<sup>27</sup>Entrevista del 27 de noviembre 1996, San Cristóbal Zapotitlán.

<sup>28</sup>Véase Durand (1993: 169-180).

El comportamiento de la prestamista también corresponde a las expectativas de sus clientes: ella se muestra disponible en cualquier momento mientras ellos necesiten y no los presiona en el caso en que se atrasen con los pagos.

Las opiniones positivas hacia la prestamista y la antigüedad y frecuencia con que le piden prestado no evita que nuestros informantes consideren oneroso el préstamo con interés. A mi regreso, después de tres años, Fernando trabajaba de planta como jardinero recibiendo un sueldo fijo que permitía, junto a los ingresos del trabajo artesanal de la esposa y al aporte ocasional de los hijos emigrantes, evitar peticiones de dinero a rédito, aunque María acostumbraba pedir casi semanalmente a la cuñada o a la comadre un préstamo sin intereses que giraba alrededor de los 100 pesos. En aquel entonces, Fernando decidió operarse. Aunque no contaba con seguro social, confiaba en que, durante la temporada de ausencia del trabajo, podría restablecer la relación de endeudamiento con la misma prestamista de siempre.

Las razones que persuaden a las personas a utilizar el préstamo con interés se refieren fundamentalmente a la oportunidad de acceder a cantidades de dinero no disponibles en sus redes sociales más cercanas, y además, a la rapidez de este tipo de financiamiento a menudo utilizado para enfrentar necesidades urgentes.

Pero hay otros elementos que orientan la elección hacia el agio y que nos hablan de las inclusiones y exclusiones sociales que la deuda refleja. Éstos se refieren, en el caso que estamos analizando, a la exclusión de determinadas redes sociales, como por ejemplo, el circuito religioso de la caja de ahorro. También la diferencia de estatus social y de identidad limita el acceso al dinero de los demás. Esto es muy evidente en el caso de una pareja amiga de Fernando y María, originaria de Guadalajara que visitaba muy seguido el pueblo y acudía a la casa de nuestros informantes llevando regalos, muebles, ropa y comida. Aunque la condición económica acomodada de la pareja le permitiera ofrecer cantidades notables de dinero prestado y sin algún rédito, Fernando nunca quiso pedirles dinero. La diferencia de origen social y el hecho de no pertenecer a la misma comunidad no presentaban problemas para aceptar regalos y ayudas prácticas en el contexto de una relación interpersonal que incluía por su parte la hospitalidad, pero constituyeron elementos que complicaban el intercambio de dinero por medio de una relación de endeudamiento. Asistimos así, a un claro y voluntario alejamiento entre endeudamiento y relaciones sociales fuertes. El peligro

de ensuciar una relación de amistad a través de una petición de dinero, con la posibilidad de “quedar mal” que ella conlleva, es en este caso aumentado por otros factores. Elementos de identidad que hacen referencia a la condición de “campesinos”, “pobres”, “morenos” e “indios”, se oponen a la de sus amigos “capitalinos”, “blancos” y “acomodados”. En nuestras entrevistas, la pareja utilizó todos estos adjetivos en el recuento de la relación con sus amigos. Es interesante notar cómo, en el mismo contexto discursivo, se dio un paralelo entre la evitada relación de endeudamiento y la de parentesco ritual. Fernando nunca se ha atrevido a pedir algún grado de compadrazgo a su amigo alegando las mismas razones que le impiden pedirle dinero prestado. Ambas relaciones implican obligaciones sociales y económicas que la diferencia de estatus dificulta todavía más. Fernando afirma “[...] no sé hablarle a gente de más categoría, me da pena, yo siempre busqué mis compadres como yo: humildes, pobrecitos”.<sup>29</sup>

Finalmente, las remesas enviadas desde Estados Unidos por sus hijos, que el jefe de familia presenta como una ayuda para cubrir la deuda y no como una modalidad estructurada de sustento económico a la familia, evidencian la importancia de recurrir a la deuda con interés para mantener social y hasta psicológicamente cierto honor adjudicado a la figura del proveedor principal del núcleo residencial y para reproducir una jerarquía social organizada sobre una base generacional.

La opción del préstamo con interés, entonces, puede resultar de una decisión voluntaria para no colocarse en una situación de subordinación, la mayoría de las veces determinada por prescripciones culturales y de estatus social. Aunque la misma práctica del agio produce subordinación, el compromiso social que ella conlleva es menor en comparación con otras formas de crédito locales.

Todo esto nos conduce a considerar al préstamo con interés como una práctica económica que es valorizada localmente por tener características sociales más neutras y de ahí, aunque parezca una paradoja, deriva su imbricación en el contexto cultural.

Para profundizar en estas reflexiones necesitamos conocer más de cerca a los prestamistas. La importancia de la lógica local y de cómo a través de ella se reinterpretan los procesos económicos globales es examinada en un ejemplo de usura elegido por su duración y trascendencia.

<sup>29</sup>Ésta, como las citas anteriores, se obtuvieron de la entrevista del 17 de septiembre de 1996, San Cristóbal Zapotitlán.

## LA AGENCIA DEL PRESTAMISTA, ENTRE ACUMULACIÓN Y CIRCULACIÓN SOCIAL DEL DINERO

El caso que voy a relatar es de don Graciano, un hombre de más de 60 años cuya actividad de prestamista data desde hace más de una década. Recibe un sueldo fijo por su oficio de velador que se suma a la pensión de empleado público proveniente de su anterior ocupación. Dos veces al año asume la organización del cargo ceremonial en ocasión de la fiesta patronal y del rito guadalupano, cargo que según la tradición de esta comunidad se transmite generacionalmente al interior de la familia extensa por vía patrilineal.

Actualmente es conocido como la persona que presta cantidades más fuertes y él mismo afirma que el 60 por ciento de los habitantes del pueblo acuden a su casa para pedirle dinero, a pesar de que él no presta a todos. Sus clientes no se caracterizan por una condición económica específica, sino que van desde profesionistas que necesitan dinero para invertirlo en sus oficios, albañiles ocasionalmente desempleados, familias que tienen el propósito de financiar la migración a Estados Unidos de uno de sus miembros, hasta núcleos domésticos cuya economía diaria es caracterizada por la constante precariedad de su subsistencia.

Presta con intereses mensuales variables entre el 10 y el 20 por ciento, pidiendo como responsiva una letra firmada usualmente por el jefe de familia y su esposa, y a veces exige en empeño un aparato de televisión o las escrituras de un terreno. En realidad, la mejor garantía que utiliza es su evaluación sobre la persona: "el pueblo es chico y yo me sé la situación de todos", afirma.<sup>30</sup>

Empezó esta actividad al recibir la indemnización por jubilación. La posibilidad de poner "a trabajar" ese capital al interior del pueblo le pareció más favorable que otras opciones como depositarlo en el banco ("porque luego viene la devaluación y se lo lleva") o comprar bienes inmuebles, en cuanto que consideró necesario disponer de un capital de fácil y rápido uso.

A pesar de la antigüedad e intensidad con que lleva esta profesión, don Graciano no la considera un oficio sino un "favor" hacia los demás que, por cierto, él está dispuesto a ofrecer a cambio de ciertas ganancias.<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Diario de campo del autor, 20 de noviembre de 1999.

<sup>31</sup> Ellos consideran su actitud generosa, el acto de prestarles como un "favor". En otros contextos y dependiendo de la identidad y la condición en que se encuentran los agentes del intercambio, la deuda puede ser percibida y denominada como "droga", "ayuda", "compromiso", "apoyo", "derecho". Véase Villarreal en este mismo libro para un análisis del uso de los términos.

Desde su punto de vista, prestar dinero representa un tipo de inversión comparable con el comercio de un tendero que él desarrolla negociando entre tres diferentes clases de valores compartidos también por el resto de la población:

- a) la idea de utilidad que se concreta en las ganancias que les dan los préstamos;
- b) el valor social específico que adquiere el dinero en la comunidad;
- c) los valores morales en los cuales el prestamista se reconoce.

Con el primer elemento me refiero a la capitalización implícita en el préstamo con interés. Pero este tipo de inversión tiene sus riesgos. Los numerosos casos de difícil cobro y pérdida de dinero a los cuales el prestamista tiene que enfrentarse están simbolizados por los viejos y polvorientos televisores que me confió tener guardados en su casa, y que ahora “ni puedo vender porque no hay nadie que me los compre”. Como dije al principio del apartado anterior, el manejo del espacio físico es fundamental para el éxito financiero; la ubicación de su casa a la orilla del pueblo no parece favorecerlo.

El segundo se relaciona con la intensa circulación del dinero privado que, a través de diferentes modalidades de endeudamiento, se practica individual y colectivamente en el pueblo. A mi pregunta sobre el riesgo de tener un oficio relacionado con fuertes cantidades de dinero, don Graciano me contestó: “si quieren entrar a robar, adelante, se van a encontrar con muchas letras y me hagan ellos el favor de ir a cobrar”. Bajo la ironía de esta respuesta se oculta la práctica de transformar el dinero ahorrado privadamente en un crédito y una deuda que circula, o sea la idea que ahorro y préstamo monetario sean dos expresiones de la misma lógica, como se evidencia también en el funcionamiento de las tandas y de las cajas de ahorro.

El último elemento está estrechamente relacionado con los valores religiosos que el prestamista y sus clientes comparten. Me refiero a la opinión moral que se construye en torno al oficio del prestamista. La dificultad para obtener informaciones directas ejemplifica cómo esta actividad adquiere una connotación confusa, que puede ir desde el fuerte rechazo hasta la aprobación. La condena de la usura por parte de la religión católica se concretizó en el pasado cuando una de las monjas residentes en el pueblo organizó parte de la población alrededor de una caja de ahorro cuyos créditos no rebasaban el 5 por ciento de inte-

reses mensuales, o sea, constituían menos de la mitad del interés que aplicaban los agiotistas. Por lo mismo, he podido registrar algunos comentarios en donde la actividad de Graciano y de otros prestamistas era definida como una forma de aprovecharse de las necesidades de la gente y se contraponía tanto a la ley civil como las normas católicas.<sup>32</sup> Pero hay que hacer notar que estas opiniones se refieren en mayor medida a algunas características extremas del oficio más que ser una condena moral general. Las opiniones negativas están relacionadas con el hecho de que don Graciano llega a cobrar un interés mensual del 20 por ciento y que en los últimos tiempos ha empezado a prestar dólares norteamericanos en lugar de pesos, con los consecuentes recargos debidos a la rápida devaluación de la moneda mexicana.<sup>33</sup>

Muchas personas, al contrario, consideran que prestar dinero con interés es una actividad comercial cuyo valor aumenta moralmente por el hecho de hacerle "un favor" a alguien que no pertenece de cerca a redes personales de parentesco, compadrazgo y vecindario: las que generalmente se encargan de reproducir formas sociales de intercambio material al interior de la comunidad.

Así que, lejos de ser simplemente un convenio comercial, la relación entre deudor y prestamista aparece cargada de juicios morales cuya calidad depende tanto de la situación específica de los sujetos implicados como de reglas más abstractas. El hecho de que en muchas ocasiones se recurra al prestamista en una condición de urgencia aumenta el agradecimiento hacia su disponibilidad.

Esto es ejemplificado por una mujer que me relató su experiencia con don Graciano.<sup>34</sup> Hace seis años llegó a necesitar 300 pesos para la educación del hijo. El proceso de adquisición de este dinero no fue nada fácil: después de la negativa recibida por el patrón del marido, la señora involucró a sus redes femeninas de parentesco de las cuales no recibió dinero sino la información de dónde conseguirlo. En aquel tiempo,

<sup>32</sup>Por su actividad de prestamista, un muchacho del pueblo me comentó que "el diablo se lo iba a llevar". La ambigüedad del juicio moral alrededor de la usura expresada localmente, encuentra correspondencias a lo largo de la historia mexicana y del cristianismo en general. Para entender la "doble moral" de la Iglesia católica con respecto a la usura es interesante referirse a dos textos: en primer lugar Le Goff (1986) sobre la introducción en el siglo XIII del Purgatorio en el espacio simbólico cristiano como adecuación religiosa a un contexto económico y de valores en transformación. En segundo lugar al texto de Dehouve (1993) en donde la autora pone en claro los intereses económicos y de poder que correspondían a la Iglesia católica en prohibir la usura a su llegada a México en el siglo XVI.

<sup>33</sup>Con respecto al valor de un dólar EE.UU. el peso mexicano tuvo, entre 1996 y 1999, la siguiente progresión: 1996: 7.877; 1997: 8.136; 1998: 9.912; 1999: 9.415

<sup>34</sup>Los datos que siguen provienen de la entrevista del 13 de noviembre de 1999, San Cristóbal Zapotitlán.

las religiosas residentes en la comunidad disponían del dinero de una donación que prestaban con intereses bajos a las personas que ellas consideraban más necesitadas. Nuestra informante no estaba incluida en este grupo así que tampoco pudo solucionar su problema de esa forma. Desesperada, entró en el templo para pedir consejo a Dios. Al salir vio a don Graciano y decidió intentar con él: “yo nunca le pedía a ese señor pero que prestaba sí sabía”. Él no se hizo del rogar. Las características de su profesión coincidieron perfectamente con la necesidad de la cliente, como bien sintetizan las palabras de nuestra informante: “Me dio tanto gusto y le agradezco tanto, porque pues de veras los ocupaba y en ese rato ese dinero [...] y son favores que nunca le paga uno porque en ese rato ya quisiera uno que le dijeran sí y ya.” Esta última frase indica el grado de interdependencia moral y material que existe entre deudor y prestamista. Con esta expresión, la informante evidencia una relación de endeudamiento que no termina en el momento en que se paga la deuda. Al contrario, el pago de la deuda es el momento en que la relación se fortalece y permite que pueda reproducirse en el tiempo.

Por lo tanto, el juicio que la población tiene hacia la usura y sus representantes es caracterizado por la ambigüedad que permite sentir agradecimiento y, al mismo tiempo, pensar que se tiene “el derecho” a endeudarse, derecho afirmado no por una ley escrita u oral, sino por una práctica continua y extensa de peticiones. Esta expresión, referida sobre todo a los subsidios o préstamos gubernamentales, encuentra, cuando es utilizada en los préstamos interpersonales, una explicación más escondida, probablemente más arraigada, en la lógica de los miembros de la comunidad.

Mi hipótesis es que la práctica del préstamo con interés sobrevive a la condena religiosa y a las críticas de los miembros de la comunidad tanto por su específica función económica, como por estar insertada en una lógica comunitaria de interdependencia social, en donde quien dispone de mayores recursos es llamado a ponerlos en circulación, aunque pueda negociar la forma e intensidad de tal circulación.

#### MANDAS, OFRENDAS Y FUEGOS ARTIFICIALES: OTRAS ACEPCIONES DE DEUDA

La circulación del dinero a través de la deuda encuentra una correspondencia simbólica y material en la práctica ceremonial comunitaria que se realiza dos veces al año en ocasión de la fiesta del patrono

San Cristóbal (21-30 de julio) y de la Virgen de Guadalupe (celebrada localmente del 21 al 30 de diciembre). Al acercarse la fiesta, los fieles se organizan en grupos guiados por un "encabezado" o "carguero". A cada carguero le corresponde uno de los días del novenario, y entre sus funciones está la de recoger y administrar las cuotas en dinero o bienes que cada uno de los jefes de familia pertenecientes a su grupo ofrece.

Todos los actos que se realizan en forma repetitiva los nueve días de la fiesta tienen el significado de la ofrenda, cuyo destinatario es tanto la imagen sujeto de culto religioso como los sujetos de la comunidad. El ofreciente es representado alternativamente por los grupos de jefes de familias correspondientes a los nueve días, pero entre ellos el que tiene más responsabilidad y al mismo tiempo más reconocimiento social y religioso es el "encabezado" del grupo o "carguero".

El encabezado y su grupo se encargan de diferentes actos de ofrenda, distribuidos en los varios momentos, religiosos y profanos, que marcan el tiempo ritual de la fiesta (véase cuadro 3).

Don Graciano, además de ser prestamista, es el "carguero" más prestigiado de la fiesta. En alguna ocasión el cura llegó a ofrecerle que llevara el cargo del "mero día", o sea, el último y simbólicamente el más importante. La fama que le reconocen se debe en gran medida al impresionante número de ofrendas que desfilan hacia el altar durante la misa y al llamativo castillo de fuegos artificiales que manda quemar a la media noche, finalizando el día. Todo esto es posible gracias a la inversión de una cantidad de dinero variable que nunca va por debajo de los 4,000 pesos cada seis meses.<sup>35</sup> Lógicamente, no todo sale de su bolsa. En varios años, desde que tomó por transmisión hereditaria el cargo que antes era de su padre, ha conseguido reunir a su alrededor un elevado número de ayudantes (17 jefes de familia en diciembre de 1999), que aportan sumas variables de dinero. Hay que recordar además, que en el transcurso del año, algunos de ellos acuden a los servicios financieros de don Graciano. De todas formas, la inversión más importante de dinero está a su cargo, como la organización de los diferentes eventos.

En mi opinión hay dos eventos que resumen claramente la idea de la circulación comunitaria de la riqueza privada: las ofrendas durante

<sup>35</sup>En 1999, sumando los gastos de los dos novenarios (julio y diciembre), el grupo que estamos analizando llegó a invertir en las fiestas 10,600 pesos.

CUADRO 3

ACTORES Y OBJETOS DE INTERCAMBIO DURANTE UN DÍA DE LA FIESTA DE LA VIRGEN DE GUADALUPE (SAN CRISTÓBAL ZAPOTITLÁN, JALISCO)

<i>Momento rituales</i>	<i>Dador</i>	<i>Ofrenda</i>	<i>Receptor</i>	<i>Situación</i>
Procesión	Músicos	Música	Imagen religiosa	Durante la procesión y al salir de la iglesia
Del alba y Rosario	Encargado + ayudantes	Pan y bebidas calientes	Toda la comunidad	Al salir de la iglesia
	Encargado + ayudantes	Cohetes	Toda la comunidad	Al salir de la iglesia
	Músicos	Música	Personas presentes	Delante de la iglesia
Entre rosario y misa	Encargado	Música	Ayudantes	Paradas en frente de la casa de cada ayudante
	Encargado	Comida, bebidas y tequila	Músicos, ayudantes, personas presentes	En la casa del encargado
Misa de la mañana	Encargado + ayudantes	Comida, detergentes	Cura, monjas, ancianos, personas solas	Durante el ofertorio
Noche	Encargado + ayudantes	Cohetes	Toda la comunidad	Salida de misa
	Músicos	Música	Toda la comunidad	Baile en la plaza
	Encargado + ayudantes	Bebida tequila	Músicos	Baile en la plaza
	Encargado + ayudantes	Cohetes y fuegos de artificio	Toda la comunidad	Media noche y terminación del día

Fuente: Diario de campo del autor, diciembre de 1999.

la misa y los fuegos artificiales de la media noche. En ellos se concentra el significado redistributivo y de oferta implicado en la fiesta.

Las ofrendas (vino sagrado, hostias, pasteles, frutas, detergentes, bienes alimentarios básicos) son llevadas al altar del templo. Podemos interpretar este acto, y otros que se desarrollan durante la fiesta, como una modalidad de alabar y obsequiar a las imágenes religiosas, pero profundizamos en su significado si lo entendemos como parte de una relación de deuda, principalmente con la Virgen de Guadalupe y con el santo patrono. Durante todo el año, las figuras religiosas son sujetas de oraciones personales, peticiones y "mandas", o sea promesas de pago a cambio de favores de diferentes clases, algunos muy

"concretos".<sup>36</sup> La utilización –aunque sólo metafórica– del término "compromiso", para significar tanto una deuda monetaria como una manda religiosa nos indica que la promesa al santo entra en el mismo rubro de obligaciones al cual pertenece la deuda monetaria.

Además el significado de las ofrendas no se limita a la esfera espiritual. Después de ser llevadas al altar, sólo una pequeña parte queda en las manos de los funcionarios religiosos: al terminar la misa, las monjas se encargan de repartirlas en despensas destinadas a la gente más necesitada del pueblo, representando de esta forma la mediación religiosa de un intercambio entre miembros de la misma comunidad.

Los fuegos artificiales que provocan admiración al final del baile, en la parte profana de la fiesta –explícitamente consagrada al gozo social de la comunidad de paisanos– toman el significado de una redistribución simbólica del dinero de los miembros del grupo, en primer lugar del encargado hacia su comunidad.

Está incluido aquí un fuerte sentido de identidad comunitaria. A través del gasto representado por la quemazón de la pólvora se reanuda un sentido de pertenencia al grupo; una forma muy distinta del préstamo con interés, pero igualmente significativa, de poner la riqueza individual a disposición de los demás. Sin duda a este acto público corresponde mayor prestigio social, necesario aunque no directamente funcional a la actividad de prestamista de dinero.

Resulta muy significativo que estas dos modalidades de circulación de la riqueza se concentren en la misma persona. Quizás no sería demasiado descabellado definirla como una forma simbólica de reanudar la dependencia de tipo social con el contexto que todavía exprime de la forma más fuerte el sentido de identidad: la comunidad. Entre las formas de hacerlo está el intercambio con el santo patrono, las ofrendas para los más necesitados y el gasto para el gozo de toda la comunidad. Esto, independientemente del doble papel de encargado y prestamista, aunque probablemente su prestigio puede ser tan alto, a pesar de su oficio financiero, gracias al cargo religioso que interpreta.

El papel jugado por el prestamista en la organización de un acto simbólico y social muy importante al interior de la comunidad, y el

<sup>36</sup>He podido registrar un abanico muy amplio de peticiones relacionadas con mandas: desde el alivio de alguna enfermedad hasta la solicitud a la Virgen de Guadalupe para obtener la legalización migratoria a Estados Unidos. El solicitante de esta última, una vez consentido, pagó su manda comprando un castillo de fuegos artificiales que fue quemado en ocasión de la fiesta.

mismo significado que los miembros de la comunidad otorgan a las mandas y a las ofrendas, nos sugiere otra acepción de la deuda: su papel, por supuesto no exclusivo, de organizar el significado y la visión del mundo de las personas que en ello interactúan.

## EL PAPEL CAMBIANTE DE LA USURA RURAL EN LA ÉPOCA DEL NEOLIBERALISMO

A partir de nuestro análisis emerge ahora más claramente la pregunta que nos ha acompañado a lo largo de todo el capítulo: ¿cuáles son las razones que explican la sobrevivencia y la reproducción hoy en día de la usura en el campo?

Hace 20 años Thierry Linck (1982) nos contestó a través de un estudio en el campo del estado de San Luis Potosí. Su esfuerzo se dirigió a plantear una teoría de la usura y del papel que juega en la integración de la producción y de la sociedad campesina al mercado capitalista. El autor afirma que los prestamistas de dinero, los tenderos internos a la comunidad y los mayoristas de bienes agrícolas son los actores desencadenantes de este proceso.

Subraya, además, la importancia de elementos sociales como la especificidad de la producción campesina dirigida a la reproducción del núcleo familiar y relaciona la estructura política de la comunidad con la usura, considerando que a menudo los usureros y los mayoristas agrícolas coinciden con los caciques locales o regionales, o por lo menos están estrechamente vinculados a las creaciones de clientelas cuyo patrón bloquea o favorece políticas locales hacia el campo, según sus intereses y los intereses de sus afiliados.

Concluye atribuyendo a la usura una doble función: por una parte sirve como elemento fundamental para la reproducción de las unidades familiares campesinas, pero al mismo tiempo es vehículo para la extracción del valor excedente, producido por el trabajo de los campesinos, orillándolos a la reproducción de las condiciones de su dependencia.

Aunque en últimos términos estas funciones y consecuencias de la usura sean confirmadas en la actualidad, los datos obtenidos en el estado de Jalisco 20 años después de la investigación de Linck, nos ponen frente a un contexto en donde la actividad de los prestamistas locales no coincide de forma estructurada con una relación de explotación a través de la mercantilización del producto y con la construcción de redes políticas y clientelares.

De hecho, ni don Graciano ni los demás prestamistas del pueblo representan el factor desencadenante del proceso estructural de extracción de valor del campesinado. Si bien cumplen funciones económicas, políticas y sociales importantes, no necesariamente cumplen los papeles de intermediarios económicos en el sentido que Link (1982: 231) atribuye a los usureros, ni de intermediarios políticos que Wolf (1971:60) asigna a los funcionarios ejidales y caciques. En el prestamista de hoy en día confluyen tanto elementos materiales y simbólicos del mercado financiero capitalista (habilidad en gestionar los flujos de dinero, posesión de una cuenta bancaria, disponer de un sueldo regular, tener práctica en el comercio), como elementos sociales e identitarios que le permiten tener un fuerte arraigo en su comunidad local.

Las comunidades reproducen su vivencia a través de un conjunto de diferentes formas de ingreso monetario que vuelve muy complejo esbozar una teoría de la usura únicamente relacionada con la extracción del valor de la producción campesina a través de la actividad explotadora de mayoristas y usureros.

Sin duda, las fuerzas que rigen la cadena de producción y comercialización tanto de la artesanía como del producto agrícola, desfavorecen a los sujetos locales. El mismo comercio artesanal reproduce un sistema que recarga todos los riesgos sobre los primeros anillos de la cadena –las productoras y las intermediarias locales– aunque no puede funcionar sin el recurso a las cadenas de deuda locales. Las artesanas reciben su pago completo una vez que la intermediaria local vende su pedido. Ella, por su parte, recibe el dinero sólo en el momento en que entrega la mercancía a los tenderos o exportadores nacionales. Esto provoca que las artesanas y las intermediarias locales acudan a préstamos que se rigen sobre las redes sociales locales (agio, tanda, caja de ahorro), tanto para abastecerse de la materia prima y cubrir las necesidades del hogar, como –en el caso de las intermediarias– para adelantar parte del pago a sus artesanas y de esta forma ganarse su confianza y su fidelidad laboral.

En ocasiones, los mayoristas de maíz y de hortalizas llegan a atar a los productores prestándoles dinero para adquirir semillas y abonos. Pero muchas veces los campesinos optan por otras alternativas relacionadas tanto con la posibilidad y capacidad política de aprovechar los programas gubernamentales de crédito, como con la posibilidad de acudir a las redes de deudas locales ya descritas.

El análisis de Linck necesita ser actualizado para poder entender los mecanismos que reproducen la dependencia de la sociedad en el campo.

Las divergencias entre los datos de Linck y los míos pueden ser motivados en primer lugar por la diferencia en la unidad de análisis, ya que en el caso de San Luis Potosí se trataba de comunidades casi únicamente organizadas sobre la producción agrícola para la venta y el autoconsumo. En segundo lugar, es claro que los cambios en la política agraria en los últimos 30 años han mermado la fuerza de los cacicazgos políticos en la región.

Sin duda, los efectos de esta política, junto a procesos globales del mismo signo, han impuesto nuevas características a la organización económica y social en el campo. Durante mi estancia en el pueblo, el éxito comercial de la artesanía no evitaba que las mismas artesanas y sus maridos se preguntaran cuánto duraría este auge.

La incertidumbre define la mayoría de las actividades productivas del campo: las más tradicionales como la agricultura de temporal del maíz se ven afectadas por el precio fluctuante del producto y también por factores ambientales.<sup>37</sup> Las más modernas, como la ocupación de jornaleros (hombres y mujeres) en la agroindustria del jitomate o de otras hortalizas, se realiza exclusivamente en algunas temporadas del año y su duración depende de las fluctuaciones del mercado, de las intenciones de las compañías, a menudo extranjeras, que invierten en la zona, y además de la relación personal entre trabajador y mayordomo. El empleo en las fábricas de Guadalajara es caracterizado por acuerdos laborales extremadamente flexibles<sup>38</sup> y el trabajo en la obra es también muy fluctuante. Finalmente la opción migratoria a Estados Unidos, narrada por las experiencias de paisanos de regreso, es interpretada por los habitantes como favorable por el diferencial de ganancia expresado en dólares estadounidenses, pero al mismo tiempo está repleta de riesgos empezando por el paso de la frontera, siguiendo con la búsqueda de un trabajo y terminando con el miedo de los controles migratorios. En palabras de Kearney: "Al igual que en las variantes anteriores de la

<sup>37</sup>La relación de los habitantes rurales con los ciclos agrícolas se vuelve insegura en el momento en que sus tradicionales formas de conocimiento, por ejemplo con respecto a las fechas de "entrada de las lluvias", se ven modificadas por agentes atmosféricos no controlables a nivel local.

<sup>38</sup>El ejemplo más reciente es el de Soletron, fábrica de componentes electrónicos. Alrededor de 25 habitantes de San Cristobal (en la mayoría mujeres) se empleaban en turnos de 12 horas diarias, trabajando cuatro días seguidos y descansando dos, con contratos mensuales renovables. Después de algunos meses casi todas las obreras de la comunidad renunciaron no pudiendo gestionar tiempos y ritmos de trabajo con otros aspectos de sus vidas (residencia rural, responsabilidad del hogar, cuidado de sus hijos).

acumulación capitalista, en los patrones globales más recientes el valor se acumula por medio de nuevas relaciones de producción y por nuevos patrones de consumo" (2000: 213).

Como hemos visto, las relaciones de producción del campo jalisciense hoy en día asientan sus bases en una tipología de trabajo asalariado que se caracteriza por ser flexible y precario. Si añadimos, siguiendo a Scott (1976: 34), que –para entender la condición de los campesinos– el nivel de precariedad es todavía más determinante que el grado de pobreza misma, concluimos que es principalmente a través del trabajo asalariado y de la precariedad que lo caracteriza que se realiza el proceso de extracción del valor.

A la luz de estas reflexiones toma todavía más sentido nuestra pregunta principal: ¿por qué la usura sigue reproduciéndose no obstante hayan cambiado las formas, los actores y los intermediarios en el proceso de extracción del valor?

## CONCLUSIONES

Sin duda el papel de la deuda en el campo, por su renovación a lo largo de la historia y por la extensión e intensidad que demuestra hoy en día, no puede ser explicado simplemente como una consecuencia de la escasez monetaria a nivel rural o como una técnica financiera premoderna o salvaje. El objetivo de este artículo consistió en considerarla una institución social de intercambio económico cuyo estudio nos puede aportar algo más sobre el conocimiento de los procesos de organización social del campo mexicano.

El carácter fundamentalmente sincrónico de la presente investigación nos impide ofrecer aciertos sobre la relación entre los procesos históricos<sup>39</sup> de transformación social y las formas y los significados actuales del endeudamiento. Pero sí nos permite fijar la atención sobre unos puntos de partida principalmente analíticos y metodológicos, aportando de esta forma elementos que nos parece faltaban en la discusión interdisciplinaria sobre la usura rural en México.

La primera conclusión a la cual llegamos es que, para la mayoría de los habitantes del campo, aunque no para todos, uno de los procesos

<sup>39</sup> Queda todavía por escribirse una historia de los significados de la usura que dé cuenta de las interpretaciones de ella desde las masas rurales, aunque algunos textos como el de Florescano (1976) para la época de la hacienda, el de Hoffmann (1993) y de Warman (1985) para la época del porfiriato y otra vez el de Link (1982) para la época del capitalismo populista sean sugerentes en este sentido.

que definen la práctica del endeudamiento es la precariedad, no simplemente desde un punto de vista económico, sino también desde el punto de vista de la condición mental en la cual enfrentan su vida. En este sentido consideramos a la lógica del endeudamiento como una respuesta cognitiva cuya traducción práctica se expresa en modalidades concretas de deuda, con la finalidad de limitar esta precariedad.<sup>40</sup>

El prestamista adquiere en este sentido la función de poner en circulación cantidades de dinero necesarias para la reproducción de la subsistencia física y material, pero también sustenta procesos como la migración a Estados Unidos, cuyas consecuencias económicas resultan notables en los pueblos de origen a través de las remesas, o permite la inversión en actividades comerciales como la artesanía de la hoja de maíz.

La segunda conclusión tiene implicaciones analíticas muy poco exploradas sobre este tema. A lo largo de estas páginas mostramos que el crédito a interés, de ser un recurso más para cubrir necesidades de sobrevivencia,<sup>41</sup> es resignificado por parte de los actores según sus planes y concepciones del mundo. La hipótesis que quise demostrar es que elementos simbólica y socialmente fuertes como las relaciones de parentesco y compadrazgo, la identidad local y religiosa y las significaciones culturales del género tienen un papel estructurante en la construcción social de las redes de deuda. Desde un punto de vista cultural, entonces, el servicio que obsequia el prestamista permite al actor un espacio de maniobra en su esfuerzo de adecuar las necesidades económicas a las cuales se enfrenta con la posibilidad de reproducir comportamientos considerados moral y socialmente dignos.

Para entender de forma completa la usura, hay que considerarla en el contexto de un sistema amplio de opciones crediticias. En múltiples ocasiones se prefiere recurrir a la usura por razones prácticas: se pueden obtener fuertes cantidades de dinero de manera rápida y se goza de cierta privacidad y neutralidad. Con el usurero los riesgos incluyen el caer en una relación de dependencia, o en caso de no poder pagar, perder honor, prestigio y la posibilidad de acceso futuro a créditos. Pero al

<sup>40</sup>La importancia de las redes sociales en la reproducción de estrategias económicas es un argumento ya clásico en la antropología latinoamericana. Véase Lomnitz (1994) acerca de los sectores populares urbanos.

<sup>41</sup>Adopto aquí la definición de sobrevivencia de Wallman (citada en Kreutzer 1996), o sea el conjunto de bienes materiales e inmateriales que contribuyen a dar sentido a la existencia del sujeto social al interior del grupo al cual pertenece.

endeudarse con parientes, amigos, compadres y vecinos la relación de deuda pone en juego vínculos sociales ya repletos de otros tipos de obligaciones preexistentes: obligación moral hacia los padres, obligación social hacia los compadres, obligación simbólica hacia la comunidad mediada a través de las relaciones de vecindad y en los momentos cumbres del calendario religioso, además de las “deudas” materiales y simbólicas hacia el santo patrono y la Virgen.

Para explicar el proceso en el cual hoy en día se reproduce la extracción del valor del campesinado hemos hecho hincapié en las condiciones de precariedad características de las formas de producción y comercialización neoliberales, más que en relaciones de dominación en donde el prestamista encarna un papel directo y fundamental.

¿A qué relaciones tenemos que referirnos entonces para desarrollar una teoría del endeudamiento contemporáneo? Creo que podemos empezar pensando en los lazos comunitarios económicos e identitarios. El endeudamiento adquiere el semblante de una forma renovada de intercambio social en el cual elementos de interés individual y necesidades sociales de pertenencia colectiva encuentran una solución práctica.

La idea de que al interior de un grupo social “tradicional” se dan relaciones “generosas”, mientras que a su exterior se dan relaciones “interesadas” encuentra correspondencia en los diferentes niveles de ayuda entre la familia, el compadrazgo y la vecindad. El préstamo con interés parece estar en el otro extremo, es decir al exterior del grupo, ya que asistimos aquí a una obligación de reciprocidad además de un pago (el interés) por la ayuda otorgada.

Pero, si analizamos a fondo vemos que dicha práctica está socialmente admitida al interior del grupo (la comunidad) en cuanto a ella corresponde una obligación de intercambio social expresada con el “derecho a pedir”. Los representantes de la usura (los prestamistas) aunque no pertenezcan siempre a las redes más cercanas, forman parte de un “nosotros” (la comunidad) más que de un “otros”.

La circulación del dinero es entonces una de las formas en que la identidad comunitaria se expresa en época de globalización, es decir, al poner en circulación el dinero al interior de la comunidad se conjugan aspectos sociales y valores del mercado capitalista. La relación entre la organización social y simbólica local y el mercado capitalista es muy estrecha y no podemos separarlos. Más bien habría que considerar qué procesos desencadena.

Es cierto que a través del interés se da una extracción de plusvalor que a final de cuentas facilita la reproducción de la condición de endeudamiento. Además muchas de las veces queda en el olvido la fuerte inyección de dinero que los pobladores rurales transfieren a categorías de prestamistas y tenderos gracias a su capacidad de ahorrar en pequeño y de activar la circulación monetaria. Pero hay que notar también que a través de la circulación de la deuda, se realiza una modalidad de inserción de un dinero externo en la circulación local. Los capitales iniciales de los prestamistas de los cuales tengo información provienen de ámbitos extralocales. Se trata de fondos de jubilación por un trabajo estatal, remesas de parientes emigrados a Estados Unidos y grupos crediticios profesionales urbanos que invierten sus capitales en prestamistas locales.

Presenciamos además una relocalización del significado del dinero según valores sociales compartidos con los cuales hay una práctica de negociación consolidada. El dinero que circula a través del endeudamiento se vuelve un medio de afirmación de la pertenencia identitaria local.

Así, la deuda con interés nos remite tanto a un proceso de extracción de valor monetario (que no siempre equivale a descapitalización), como a la socialización de dos tipos de riesgos: a través de la socialización del dinero la deuda interviene en el manejo de riesgos sociales, relacionados con la dependencia hacia la esfera local y tradicional de la comunidad. También interviene en el manejo del riesgo económico característico de los procesos globales predominantes.

## Capítulo 4

# Acordarse de sus deudas o cumplir con "el" costumbre entre los wixaritari\*

Séverine Durin\*\*

*Esos dioses que dan y devuelven están aquí para  
dar una gran cosa a cambio de una pequeña.*

Marcel Mauss, 1995: 167, traducción de Séverine Durin

### INTRODUCCIÓN

EL OBJETIVO de este capítulo es explorar por medio de un estudio etnográfico la categoría de deuda y las implicaciones, en términos de control social y solidaridad, de la institucionalización del discurso y de las prácticas del endeudamiento intergeneracional en una comunidad wixárika. En este sentido es importante advertir que existen diferentes tipos de deudas así como de relaciones solidarias.

Los indígenas wixaritari conforman una sociedad rural principalmente organizada en torno a la siembra del maíz, del frijol y de la calabaza. Una de sus mayores preocupaciones es asegurarse una buena cosecha y en general las condiciones favorables al crecimiento de todo lo que tiene que crecer: maíz, frijol, calabaza, ganado e incluso los niños. El riesgo endógeno a la vida campesina de perder su cosecha o ganado y la incertidumbre latente, implican la realización de acciones cuyo propósito es asegurarse contra los accidentes a mediano plazo. Este riesgo a la vez concierne a la descendencia. Es decir,

\* El término wixaritari corresponde a la autodenominación de los indígenas huicholes en su lengua vernácula. Viven en cinco comunidades situadas en la parte norte de Jalisco y oriental de Nayarit, así como en zonas limítrofes de los estados de Zacatecas y Durango.

\*\* He realizado un primer trabajo de campo en la comunidad de Santa Catarina Cuexcomatitlán, Municipio de Mezquitic, Jalisco, de septiembre a octubre del año 1998, y otras estancias en la misma comunidad de diciembre de 1999 hasta junio del 2000. Para financiar estos últimos trabajos de campo, he gozado tanto de una beca del Rectorado de París, siendo estudiante del doctorado en el IHEAL (Institut des Hautes Etudes d'Amérique Latine), París 3 – Sorbonne Nouvelle, así como de una beca bilateral de las secretarías de Relaciones Exteriores de Francia y de México. Agradezco a estas instituciones por su apoyo y confianza en el desarrollo de mi investigación, así como al CIESAS-Occidente de Guadalajara por brindarme su espacio y al doctor Guillermo de la Peña por su asesoría.

abarca a los menores de la sociedad. Es en este contexto que los wixaritari piden protección a sus Antepasados<sup>1</sup> por lo cual resultan endeudados tanto con sus protectores como entre ellos mismos. De esta manera institucionalizan un mecanismo de devolución que vincula las diferentes generaciones.

Para mostrar estos mecanismos de endeudamiento, presentaré a grandes rasgos la jerarquía indígena para entender cuáles son los factores sociales que interfirieron en la aparición de una enfermedad de tipo epidémico que afectó a los niños escolarizados de una comunidad wixárika. En especial analizaré el discurso que se manejó por parte de los Ancianos para explicar los orígenes de este mal de carácter social que llegó a amenazar a la descendencia. Ampliaré este análisis al presentar las explicaciones que han sido dadas por otros actores sociales (comuneros, instituciones nacionales y prensa) y evidenciaré que esta enfermedad se entiende dentro de la interacción con la sociedad mexicana. Este estudio de caso me permitió identificar un tipo de deuda transgeneracional basada en el intercambio desigual que sustenta un control social de carácter gerontocrático así como relaciones solidarias.

Pensar la deuda como aquello que une las generaciones pasadas con las presentes y favorece la realización de acciones colectivas, implica aceptar que pueden existir deudas que nunca serán saldadas. El discurso tradicional de los wixaritari de la zona norte de Jalisco sobre la enfermedad, concebida como manifestación de un desarreglo del cuerpo social, gira alrededor de la falta de pago de deudas a los Antepasados. Mi argumento es que así consolidan una filiación del presente con el pasado y legitiman la institucionalización de un sistema social de tipo gerontocrático basado en la transmisión de deudas transgeneracionales. Para que tal sistema gerontocrático sea legítimo es preciso que exista una conciencia de que se recibe más de lo que se devuelve, por lo cual la dimensión de la memoria es fundamental. Su transmisión favorece la permanencia del lazo social tradicional, el cual se nutre de esas deudas hacia los Antepasados. Esa transmisión se realiza mediante los cantos y rituales cuya dirección está a cargo de los chamanes o *mará'akate*. Ellos interceden con los Antepasados especialmente cuando aparece una enfermedad a consecuencia del incumplimiento del pago de ofrendas.

<sup>1</sup>Uso mayúsculas con el fin de subrayar el carácter de divinidad de los Antepasados o *Kaka+yarixi*. De la misma manera escribo con mayúsculas los términos relativos a cargos comunitarios: Ancianos, Gobernador tradicional, Comisario de bienes comunales, etcétera,

Si bien esos Ancestros son "bondadosos" al brindar protección a la descendencia, a la vez son "corajudos" y castigan las faltas de pago mandando enfermedades. Esos dos lados de una misma moneda, muestran que es necesario que exista tanto una confianza en el sistema de intercambio con los Antepasados así como una amenaza que garantice la entrega de las ofrendas. Por ello el control del pago de las deudas favorece la realización de rituales colectivos y fundamenta o reanuda relaciones solidarias inherentes al grupo de parentesco así como otros niveles de la organización social.

## PROBLEMÁTICA

### *Un entorno incierto*

La incertidumbre es una de las características comunes a las sociedades rurales y gran parte de ella es climática. Siendo agricultores de maíz, frijol y calabaza, los wixaritari están sujetos a las variaciones no previstas de la cantidad de lluvia o de sol que afectan la calidad de la cosecha anual destinada al consumo familiar. Es imposible predecir si la única cosecha del año, la cual se recolecta a finales de octubre, será buena, considerando que una tempestad pueda echarla a perder al último momento. Cuando el sol aparece de manera definitiva al acabarse la temporada de lluvias, los wixaritari realizan un ritual destinado a permitir la cosecha de los elotes. En la llamada fiesta del tambor o *Tatei neixa* que significa "el baile de nuestras Madres", despiden a las Madres de la lluvia<sup>2</sup> agradeciéndoles. A la vez presentan a su Padre el Sol *Tayau* y a sus Antepasados la nueva cosecha así como los niños menores de cinco años quienes realizan, de esa manera, parte de su iniciación al Costumbre. Se trata de bendecir todo lo que tiene que seguir creciendo en el futuro.

Esta preocupación de pedir a los Antepasados la protección de los menores se explica en parte por las altas tasas de mortalidad infantil en la zona serrana. Aunque no disponga de cifras al respecto, no he conocido a ninguna madre que haya sido exenta de perder a uno o varios hijos. La desnutrición es uno de los problemas de salud más comunes entre los niños por lo que mayor parte de ellos sufren de una desnutri-

<sup>2</sup>Las Madres de la lluvia son deidades caracterizadas por ser fértiles y femeninas. Sobre ellas recae la responsabilidad de que llueva con regularidad y en medidas razonables durante la temporada de crecimiento del maíz, es decir desde finales de junio hasta octubre.

ción de primer grado. De acuerdo con un médico investigador de la Universidad de Guadalajara, quien trabaja con sanadores wixaritari de la comunidad de Santa Catarina Cuexcomatlán:

El 60 por ciento de los niños se enferman y mueren por la asociación de desnutrición e infecciones. Aquellos que sobreviven quedan como niños chiquitos. En el caso de las mujeres, cuando crezcan tendrán pocas reservas para tener niños en su vientre. Habría que empezar por nutrir a las mujeres y a los niños bien.<sup>3</sup>

Por lo tanto los niños así como el maíz requieren un cuidado especial ya que los primeros son la descendencia de la sociedad y el segundo lo que la alimenta. Considero que es en parte por esto que los wixaritari buscan maneras de asegurarse contra el riesgo de que el crecimiento, tanto de los niños como de los productos agrícolas, esté impedido. Son varias las estrategias a las cuales pueden acudir con el fin de disminuir el riesgo o incluso cancelarlo. Para disminuirlo, se trata de honrar las alianzas realizadas por sus predecesores familiares con los Antepasados de la comunidad, entregando ofrendas a los Antepasados a cambio de su protección. Dentro de esta lógica se puede "ahorrar" para mejorar el aseguramiento comprando una o varias cabezas de ganado, las cuales servirán para realizar sacrificios durante rituales de pago de curación de un enfermo.<sup>4</sup> Otra estrategia, que no excluye a la primera, consiste en diversificar sus ingresos. Pueden combinar la siembra con una o varias actividades remuneradas como la venta de artesanías o el trabajo de jornalero tabacalero en la costa de Nayarit durante la sequía. En un estudio sobre artesanos wixaritari y la urbanización, realizado entre 1973 y 1974 (Knab, 1981), el autor ubica esta tendencia a volverse artesano a partir de una importante exhibición en el Museo Nacional de Artes Populares en 1954, la cual marcó el inicio del crecimiento de la demanda popular para formas "barrocas" del arte indígena. Según este autor, el 52 por ciento de los artesanos son semiperma- nentes<sup>5</sup> en la ciudad de México y suelen regresar a sus comunidades con

<sup>3</sup> Ponencia presentada por el doctor Croker, médico investigador de la Universidad de Guadalajara, durante el Foro Sierra Madre Huichola, en Guadalajara, Jalisco, en la mesa "La salud en pueblo de curanderos", enero de 2000. El doctor Croker dirige el grupo Oresnut, Organización de Estudiantes para la Nutrición, de la Universidad de Guadalajara.

<sup>4</sup> Presentaré este caso en el siguiente apartado.

<sup>5</sup> El tiempo promedio de la estancia en la ciudad es de siete meses (Knab, 1981: 239).

regularidad para ayudar en las actividades agrícolas o participar en fiestas importantes. Knab vincula la precariedad de las condiciones agrícolas con la decisión de migrar a la costa de Nayarit o la de volverse artesano: "anteriormente, cuando las cosechas eran miserables, los huicholes abandonaban sus cerros para buscar empleos en las costas de Nayarit; ahora, en cambio, es más probable que busquen trabajo como artesanos urbanos en tiempo de necesidad" (Knab, 1981: 241).

Algunos wixaritari, al optar por ser tenderos, maestros bilingües o artesanos de tiempo completo, ya no siembran y no sufren de la incertidumbre endógena a la actividad agrícola. Obtienen ingresos regulares a cambio de anuales y los riesgos son diferentes. Esa aportación en términos de riesgo es aún insuficiente para explicar del todo las razones que conducen a los wixaritari a ser jornaleros, artesanos o maestros.<sup>6</sup> La decisión de migrar temporalmente a la costa para trabajar como jornalero en los ejidos del tabaco no nada más se explica por el mejoramiento de su alimentación durante estas semanas. También les brinda la oportunidad de visitar un lugar sagrado importante en Haramara (San Blas, Nayarit) así como reanudar lazos con el ejidatario.<sup>7</sup> De igual manera la actividad artesanal es vivida como positiva en el sentido de que refuerza su identidad cultural wixárika. Lo mismo sucede con los maestros bilingües considerando que parte de ellos han vivido fuera de su comunidad y que esta profesión les permite realizar un reacomodo entre sus aspiraciones de carrera y su pertenencia a una sociedad indígena.

### *Aliarse y endeudarse con los Antepasados para protegerse*

Dentro de la sociedad wixárika se maneja un discurso de carácter tradicional sobre la enfermedad. Los Ancianos y los chamanes son los conocedores de la tradición, los que "saben", y quienes la divulgan. Además los chamanes o *mara'akate* realizan las curaciones y tienen la responsabilidad de diagnosticar el origen de la enfermedad mediante un diálogo con los Antepasados. Los chamanes o *mara'akate* no son especialistas en el uso de plantas medicinales. Esas técnicas son transmitidas sin implicar que se realice una iniciación chamánica. Citando a Yésica Higareda:

<sup>6</sup> Quisiera agradecer a Paul Liffman por haberme hecho este valioso comentario.

<sup>7</sup> Francisco Talavera Durón, comunicación personal.

En el pueblo wixárika, el mara'akame, (médico-sacerdote huichol) no sólo tiene el poder de entrar en contacto con sus dioses, seres divinos, almas de los antepasados, espíritus de animales o plantas y los poderes que gobiernan la fertilidad o el crecimiento, sino que también es el espíritu, el camino, el soporte y fuente donde se apoya y alimenta la fe de los wixaritari. Existen varios niveles de mara'akame, esto es, mara'akate (plural de mara'akame): aquellos que curan las enfermedades del alma ayudados única y exclusivamente con el *muwieri* (hecho a partir de palo del brasil *Haematoxylum brasiletto* y plumas de diversas aves, principalmente de águila real) con el cual levantan el velo que cubre el cuerpo y así poder tener acceso al alma de la persona que está enferma. Aunque en su mayoría los mara'akate conocen las plantas medicinales de su región, son pocos los que las emplean (Higareda, 1999: 2).

Se trata de definir en qué momento la persona enferma o sus antecesores no han cumplido con obligaciones rituales, por lo cual surgió una enfermedad. Siendo mediadores entre los Antepasados que dieron "vida" y las personas que desean curarse, el papel que desempeñan los *mara'akate* en el sistema social wixárika es fundamental: articulan el pasado con el presente y permiten vislumbrar un futuro despojado de sus elementos de incertidumbre.

Ya sea para asegurar una buena cosecha, una "vida sana" para su familia o la reproducción del ganado, los wixaritari realizan mandas con peticiones a sus Antepasados. Se dirigen a ellos en lugares "sagrados"<sup>8</sup> para pedir su protección y se comprometen en dejar ofrendas<sup>9</sup> con regularidad. De esta forma, la familia y su descendencia quedan protegidas. En el caso de que no se cumplieran, los Antepasados "piden su alimento" y desordenan el universo mandando enfermedades. Pidiendo su alimento, los antepasados recuerdan el compromiso que no se cumplió: aseguraron una "vida sana", fueron "bondadosos", pero las ofren-

<sup>8</sup>La dicotomía entre los términos "sagrado" y "profano" es excesiva. Para los wixaritari, esa distinción dual no es tan válida: lo "sagrado" se expresa y se alimenta de lo cotidiano, de lo "profano" y viceversa, por lo cual se usarán estos conceptos entre comillas. Al referirse a lugares que por ley se reconocieron como "sagrados" emplean este mismo adjetivo, así es el caso de *Wirikuta* en el estado de San Luis Potosí. Pero existen lugares que pueden sustituir a éstos, por ejemplo el de *Haramara* en el puerto de San Blas puede ser sustituido por un manantial en la zona serrana porque su agua, como el del mar, nunca se agota.

<sup>9</sup>Las ofrendas pueden ser palabras, flechas, jícaras, velas y *nierikas*. Estos últimos son visiones dibujadas en un círculo de papel o de madera con estambre, y expresan cuáles son sus peticiones o agradecimientos.

das no fueron entregadas. No han sido devueltos los pagos que permiten honrar la deuda nacida de la petición.

Con base en un testimonio recopilado por George Otis en Nayarit, vemos que una falta de pago ha implicado la diseminación del ganado que se pretendió proteger anteriormente, así como la aparición de enfermedades:

Así empezaron [los que no cumplen sus mandas], y entonces los engañó a los dioses ellos, se pecaron con los lugares sagrados. Entonces se comprometió y ya no se pagó pues lo que era el pago. Y entonces ya no se pudo [...] pedir un favor, pues, ya no se puede. Estando uno [debiendo] ya no se puede conseguir ganado [...] y sigue acabamos los capitales y sigue [se acaba] la familia y sigo yo después encima, así se acaba la gente aquí con la deuda, con la mala fe, pues, cuando pasa mala fe ya, así se acaba la gente por eso, por eso no alcanzaba ya para estar libre, pues [...] (Otis, 1996).

Esa necesidad de cumplir con los pagos obedece a un mecanismo de endeudamiento latente. Cuando se pide la protección de la familia, del ganado, del maíz o de la descendencia, se pide que siga creciendo la vida en el futuro, por lo cual las generaciones futuras quedan en deuda con las anteriores. Cuando no se hacen los pagos, se enferma una persona. Si no se hace una ceremonia para reparar la falta de pago, entonces sigue el círculo vicioso de la enfermedad contaminando a la familia. El ganado o la cosecha también se echan a perder: "Así se acaba la gente aquí con la deuda, con la mala fe".<sup>10</sup> Además, el futuro se vuelve más inseguro. Ya no se pueden pedir más favores: "y entonces ya no se pudo [...] pedir un favor, pues, ya no se puede".<sup>11</sup>

Como son los abuelos quienes pidieron la protección de su descendencia, uno nace endeudado con sus predecesores y deberá cumplir con las obligaciones rituales legadas para seguir gozando de una "vida sana". Todo funciona como si nunca se pudiera dejar de entregar ofrendas, como si nunca se pudiera cancelar la deuda hacia los Antepasados. Además, cumplir con esos deberes rituales es costoso, pesado. Peregrinar hasta el lugar donde se tienen que dejar las ofrendas o hacer una ceremonia implica gastos, por lo cual los wixaritari consi-

<sup>10</sup>Otis (1996).

<sup>11</sup>*Idem.*

deran que llevar su tradición o “El Costumbre” es difícil. Citando a Lemaistre y Kindl, se observa que:

Los conceptos huicholes más cercanos a la idea de “tradición” son *yeyari*, cuya traducción oscila entre la idea de “ser” y la de “camino”, y *nuivari* (de *nuiva*: “nacer”) que significa también “familia, descendencia”. Además, los huicholes, cuando hablan en español dicen “la *costumbre*” o “*el*” costumbre. En ese último caso, se hace énfasis sobre la práctica activa, difícil: “el costumbre es trabajoso”, “penoso, duro”, así dicen (Lemaistre y Kindl, 1999: 212).<sup>12</sup>

Si la manera tradicional para curarse es tan costosa, ¿por qué no sólo acuden a los médicos alópatas? y, ¿en qué consiste esa deuda hacia los Antepasados que implica llevar una vida de peregrinos y realizar fiestas para honrar la protección recibida?

Mi hipótesis es que si acuden tanto a los curanderos tradicionales como al centro de salud, sin que esto sea contradictorio, eso tiene que ver con que el diagnóstico tradicional del origen de la enfermedad implica más parámetros que clasificar manifestaciones infecciosas. Existe una dimensión social de la enfermedad. El discurso tradicional sobre ella rebasa la esfera de los síntomas, debido a que toma en cuenta las obligaciones de los seres sociales hacia sus Antepasados. De esa manera, la visión tradicional alimenta una cadena de deudas. Asimismo fundamenta un lazo que aparenta una solidaridad transgeneracional necesaria para la reproducción de un sistema social gerontocrático.

Quienes manejan ese discurso sobre la enfermedad y realizan las curaciones son los Ancianos<sup>13</sup> y los *mara’akate*. Los Ancianos han adquirido gran conocimiento del Costumbre al ocupar varios cargos tradicionales año tras año. Son los más respetados y a la vez los más temidos en la comunidad por su trayectoria para alcanzar el conocimiento. Parece ser que los que tienen una probabilidad mayor de llegar a ser Anciano son los hijos mayores de los patrilinajes familiares. Sin embargo, hace falta averiguar si se da con más frecuencia un car-

<sup>12</sup> Traducción: Séverine Durin.

<sup>13</sup> Me refiero a los miembros del Consejo de Ancianos que está compuesto por 15 miembros es decir, seis *kawiterutsiri* (dos por cada uno de los tres centros ceremoniales *tukite* de Santa Catarina) y nueve cantadores o *kuikamete* (tres por cada *tuki*) quienes son *mara’akate* que recibieron un cargo de cantador en un centro ceremonial.

go a los hijos mayores, y qué tipo de cargo sería éste. Esto implicaría la existencia de linajes mayores y menores. De cierta manera existiría un grupo predestinado y esa práctica brindaría estabilidad al sistema social al garantizar el equilibrio entre los ranchos familiares.

Los *mara'akate* se capacitan mediante la realización de una larga y difícil iniciación chamánica. El proceso para ser un chamán o *mara'akame* implica numerosos sacrificios (abstinencia sexual por temporadas y de consumo de sal, etcétera). Varios *mara'akate* llegan a ser miembros del Consejo de Ancianos cuando han ocupado cargos de cantadores de los centros ceremoniales, pero no significa que todos los Ancianos son *mara'akate*. Sin embargo, llegar a ser un miembro del Consejo de Ancianos es pertenecer al grupo que tiene la última palabra.

Así, dejar de realizar los pagos a los Ancestros no sólo implica correr el riesgo de enfermarse, sino que fomenta una crisis social: equivale a dudar de la palabra de los Ancianos y/o chamanes. La deuda es social y por lo tanto es preciso aclarar cuál es la organización social vigente entre los wixaritari o su jerarquía.

## LA JERARQUÍA INDÍGENA

Los wixaritari viven en ranchos<sup>14</sup> con un patrón de asentamiento disperso dentro de un territorio con tenencia comunal de la tierra. Hay tres comunidades en Jalisco<sup>15</sup> y una en Nayarit<sup>16</sup> organizadas en cinco niveles: los jefes de los patrilinajes de los ranchos familiares, los encargados por cinco años de los centros ceremoniales,<sup>17</sup> las autoridades anuales del Gobierno tradicional, las autoridades agrarias y el Consejo de Ancianos.

<sup>14</sup>Existen dos clases de ranchos: los que corresponden a la vivienda de un núcleo familiar y los ranchos familiares. Esos últimos consisten en una agrupación de casas y cuentan con un templo familiar o *xiriki*. Están organizados en torno de un patio en cuyo centro se encuentra un espacio para prender la fogata que simboliza el centro del universo.

<sup>15</sup>En el municipio de Mezquitic se encuentra la mayor parte de los wixaritari quienes están repartidos entre las comunidades de Santa Catarina Cuexcomatlán, San Andrés Cohamiata y San Sebastián Teponahuaxtlán. Esta última comunidad agraria está separada entre dos municipios, considerando que su anexo Tuxpan de Bolaños pertenece al municipio de Bolaños. Eso implica que tengan un sólo Comisario de Bienes Comunales para gestionar los asuntos agrarios pero dos Gobiernos tradicionales en el seno de la comunidad.

<sup>16</sup>La única comunidad que se encuentra en el estado de Nayarit es Guadalupe Ocotán y pertenece al municipio de La Yesca.

<sup>17</sup>Cada centro ceremonial cuenta con un grupo de aproximadamente 30 encargados llamados *Wawa+te* o Jicareros y con cantadores principales *Kuikamete* (de la lluvia o *Tukarimaana*, de la seca o *+r+kuekame* y de la fiesta del peyote). Los Jicareros están encabezados por un Comisario designado para un año.

Sin embargo, su autonomía es relativa ya que existe una interacción con instituciones nacionales como la Secretaría de Educación Pública, el Instituto Nacional Indigenista, la Secretaría de Salud, entre otras dependencias gubernamentales. Además, desde 1991 las tres comunidades de Jalisco están organizadas dentro de la Unión de Comunidades Indígenas Huicholas de Jalisco (UCIHJ). Su finalidad es usar de manera concertada los financiamientos del Fondo Regional de Solidaridad provenientes del Gobierno federal a través del INI, para apoyar la realización de proyectos productivos. Los quince delegados efectivos de la Unión son los Gobernadores tradicionales y las autoridades agrarias de cada una de las tres comunidades agrarias. La división del fondo en tres fondos distintos en 1997, por iniciativa del INI presionado por la Secretaría de Hacienda, con el fin de mejorar las tasas de recuperación de lo invertido, favoreció la decaída de la parte representativa de la UCIHJ a favor de la parte gestora. Ya no había viáticos para representar a las comunidades.

El ascenso en la jerarquía indígena se logra mediante la ocupación de cargos. Son los Ancianos quienes a través de sus sueños revelan los nombres de los nuevos encargados, los cuales "leyeron en el libro de la naturaleza". De esta manera se nombran los cargos de Topiles o *Tupiritsixi* (mensajero de las autoridades), Gobernador,<sup>18</sup> miembro del grupo de Jicareros o *Wawa+te* de un centro ceremonial, Comisario de bienes comunales, Agente municipal<sup>19</sup> y miembro del Consejo de Ancianos. En el caso del Gobierno tradicional, es preciso que la Asamblea comunal valide su nominación. Nadie puede pedir un cargo. Además, todos estos cargos implican gastos elevados (traslados al municipio o a Guadalajara, fiestas de la cabecera) y una gran disponibilidad tanto de tiempo como de recursos materiales. Esas responsabilidades no son remuneradas por lo cual son consideradas como pesadas y no son deseadas. Prueba de ello es que cuando se presenta ritualmente el nuevo Gobernador, éste acostumbra expresar y a la vez fingir que no quiere

<sup>18</sup>El Gobierno tradicional, nombrado por un año, incluye un *Tatoani* o Gobernador, un Segundo Gobernador, un Juez auxiliar, un Alcalde y Topiles para cada uno de ellos. Los Comisarios, quienes encabezan por un año también los grupos de Jicareros de los centros ceremoniales, realizan la conexión entre éstos y la cabecera de la comunidad.

<sup>19</sup>El papel de agente municipal consiste en realizar la mediación entre el municipio al cual pertenece la comunidad y las autoridades tradicionales. Los Agentes son nombrados en asamblea comunal y luego los nombramientos son registrados en la Presidencia Municipal. Su función es limitada: citar a los comuneros a las asambleas que tienen lugar tres veces al año. Las instituciones como la Secretaría de Salud acuden con más frecuencia a su servicio como para dar pláticas, y pedirles que reúnan las personas concernidas.

serlo. Son los *topiles* quienes deben jalarlo con las manos amarradas como un preso para que acepte su cargo. Sin embargo, haber sido Gobernador confiere un gran reconocimiento social. El único cargo que no depende de los sueños de los Ancianos es el de jefe de rancho familiar, siendo hereditario del padre al hijo mayor en gran parte de los casos.

El conocimiento de los *mara'akate* se consigue mediante una iniciación de 10 años que ellos deciden realizar. Una vez que se comprometen a llevarla a cabo en un lugar "sagrado", tienen que cumplir con ciertos requisitos (ayunos, ser fiel a su esposa, entre otros). En caso de no respetarlos, corren el riesgo de fallecer por una enfermedad enviada por los Antepasados. También cierta habilidad para ser *mara'akame* puede ser hereditaria. Esto sucede en el caso de que los padres hayan hecho la iniciación para que, una vez fallecidos, su poder sea transmitido a sus hijos. Esos curanderos tradicionales podrán tener cargos de cinco años como cantadores de los centros ceremoniales (cargos que son muy prestigiosos), al ser nombrado por los Ancianos. De esta manera ascienden en la jerarquía indígena.

Todos los miembros del Consejo de Ancianos han desempeñado varios cargos tradicionales a lo largo de su vida social y son jefes de patrulinajes. No es la edad la que confiere el estatus de Anciano o *kawiteru*, sino las acciones realizadas para su comunidad en el pasado así como el rango dentro del grupo de hermanos. Este sistema social puede ser calificado de gerontocrático al considerarse a los Ancianos como los poseedores de la última palabra. Acceder a las esferas del poder implica poseer las herramientas de comunicación con los Antepasados, como soñar, lo que se aprende al ocupar cargos en los centros ceremoniales o realizando una iniciación chamánica. Así, los Ancianos son quienes representan a los Antepasados: son su voz.

Los *mara'akate* pueden diagnosticar las razones por las cuales una persona está enferma: mediante cantos dialogan con los Antepasados quienes les indican en qué momento hubo una falta de pago. Los *mara'akate* son especialistas en la mediación entre los wixaritari y sus predecesores. Según un *mara'akame* de Pochotita, en la comunidad de Santa Catarina, es importante que el enfermo cumpla con los requisitos de curación pedidos por los Antepasados:

[se cura a un enfermo] cantando, llamando a los dioses para que defienda a la persona que está enferma. Si el enfermo dice que sí va a

cumplir las mandas, el mara'akame platica con los dioses. Es importante que el enfermo cumpla con lo que el mara'akame le diga. Si le dice tienes que ir, debe ir a dejar ofrenda al lugar sagrado.<sup>20</sup>

El discurso tradicional sobre la enfermedad legitima el orden gerontocrático, recordando a las generaciones actuales que tienen que cumplir con sus pagos por las deudas dejadas por sus antecesores, y estimula la necesidad de acudir a la mediación de los *mará'akate*. De esta forma, ese conocimiento se queda en manos de especialistas, quienes se esforzaron durante largos años para conseguirlo.

Por medio de un estudio de caso veremos de qué manera el análisis del Presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ sobre la enfermedad que padecen los niños de los albergues escolares de Santa Catarina tiene dos finalidades. Primero, enfatizar que a las generaciones presentes les corresponde una responsabilidad: realizar sus pagos rituales. Segundo, culpar a los que no han acudido con los *mará'akate*, como mediadores con los Antepasados, para pagar las deudas pendientes.

#### LA ENFERMEDAD DE LOS NIÑOS DE LOS ALBERGUES ESCOLARES EN SANTA CATARINA CUEXCOMATITLÁN. ¿UNA ENFERMEDAD SOCIOCULTURAL?

Realizo un análisis discursivo con el fin de destacar cuáles son los tópicos del discurso tradicional wixárika sobre la enfermedad. Agregaré a esas aportaciones dos testimonios de miembros wixaritari que no pertenecen a la jerarquía indígena. También mencionaré el contexto externo (instituciones y prensa) dado que nos encontramos en una situación de interacción entre diferentes sistemas y visiones mediante la implementación de políticas públicas.

##### *Análisis discursivo*

Un ejemplo del discurso tradicional sobre la enfermedad ha sido expuesto por el presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ durante el "Foro Sierra Madre Huichola" en Guadalajara, en enero del año 2000. Este foro fue organizado por un grupo de apoyo a las comunidades in-

<sup>20</sup>Entrevista con un *mará'akame* de Pochotita realizada por miembros del Consejo de Salud Werika, 1999. Agradezco a Francisco Talavera por proporcionarme la versión transcrita de esta entrevista.

dígenas huicholas, Ik colectivo, en colaboración con el Instituto Nacional Indigenista (INI), universidades (ITESO,<sup>21</sup> UACI, CIESAS-Occidente), una organización no gubernamental (AJAGI) y la UCIHJ. El objetivo principal de este foro fue “crear un espacio de diálogo que disminuya la diferencia y el desconocimiento hacia las comunidades indígenas huicholas del estado de Jalisco”.<sup>22</sup>

El público estuvo compuesto principalmente por las personas invitadas a participar en las diferentes mesas, así como de estudiantes interesados en las problemáticas vinculadas con cuestiones indígenas y miembros de la prensa. Los ponentes fueron las autoridades tradicionales y agrarias de las comunidades wixaritari,<sup>23</sup> las instituciones involucradas en la Sierra Huichola (INI, Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, Secretaría de Educación Pública, Secretaría de Salud), la Comisión Estatal de Derechos Humanos de Jalisco, organizaciones no gubernamentales así como académicos (CIESAS-Occidente, Departamento de Estudios en Lenguas Indígenas). Casi todos los miembros del público tenían conocimientos previos acerca de la situación en la zona, por lo cual el objetivo principal de “disminuir el desconocimiento” ha sido sustituido por otro implícito: que los wixaritari hablen sobre sus tradiciones, su forma de gobierno y sistema de salud, delante las instituciones. Estas últimas cerraron el foro con la mesa “Políticas institucionales”, por lo cual se encontraron en la situación de responder a ciertas inquietudes de los nativos en lugar de ser los proponentes.<sup>24</sup>

En la mesa sobre “La salud en pueblo de curanderos” participaron tanto médicos tradicionales, una partera wixárika, un médico investigador quien encabeza un proyecto sobre nutrición en la zona, un representante de la Secretaría de Salud de Jalisco (SSJ) y una investigadora de la UACI. La moderadora fue Rocío Echeverría, quien tiene gran conocimiento de la cuestión de la salud en la zona. Empezó trabajando como enfermera de la SSJ en 1972, en San Andrés Cohamiata, y es ahora responsable de un centro de atención médica destinado a los wixaritari en Zapopan, “La Casa Huichol, A.C.”. Al acabarse las diversas ponencias, empezó una sesión de preguntas y Rocío Echeverría pidió

<sup>21</sup>Para ésta como las demás siglas, véase el apartado al final del libro.

<sup>22</sup>Programa del “Foro Sierra Madre Huichola. Ofrenda al diálogo”, del 24 al 28 de febrero de 2000, Museo Regional, Guadalajara.

<sup>23</sup>Las autoridades tradicionales y agrarias de las diferentes comunidades conforman la UCIHJ.

<sup>24</sup>Para mayor información sobre los logros de ese encuentro, véase el periódico *El Informador*, 3 de febrero de 2000, sección Artes, “De nueva cuenta, ofrenda al diálogo”, por Horacio Hernández Casillas y Uriel Nuñez Gutiérrez, centro INAH-Jalisco.

explicaciones sobre la enfermedad que padecen varios niños de los albergues escolares de Santa Catarina.

Lo que caracteriza la enfermedad de los albergues escolares es la incapacidad de la medicina alópata para explicarla y curarla. Varios niños de diferentes albergues padecieron síntomas de agresividad durante la noche y además de alteración del estado de conciencia. Después de varias ceremonias de curación en Nueva Colonia y Cajones se extinguió la enfermedad en dos de los tres albergues de esta comunidad y sigue vigente nada más en el de Pueblo Nuevo. En 1999, la prensa tapatía habló de “histeria colectiva” al reportar el caso de enfermedad así como los conflictos que ocasionó en la comunidad: un chamán había sido asesinado por niños enfermos de Cajones después de haber sido reconocido como el autor de su “embrujo”.<sup>25</sup> Considerando la carga negativa que conlleva la brujería tanto para los wixaritari como para los mestizos, hablar de este asunto es muy delicado por lo cual considero necesario tomar en cuenta la dimensión social de este fenómeno y no nada más dar argumentos que apunten hacia un responsable, es decir, un “brujo”. En este sentido es importante mencionar que en 1998 regresaron a la comunidad de Santa Catarina miembros convertidos a la religión bautista<sup>26</sup> y los conversos han sido cada vez más numerosos. George Otis mostró que uno de los motivos de conversión de wixaritari que viven en Nayarit ha sido el rechazo de la brujería practicada por chamanes (Otis, 1996). Obviamente el proselitismo evangélico se aprovecha de esas acusaciones. En el caso aquí expuesto me interesa entender cuales son las razones de tipo social que favorecieron la designación de uno o varios responsables de embrujos en el contexto de las relaciones de poder entre diferentes grupos.

Al ser cuestionado sobre esa enfermedad por la responsable de la Casa Huichol, el Presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ dio en nombre de los wixaritari las razones culturales que explican la incapacidad de la medicina alopática para curarlos.

Es preciso mencionar que una pregunta sobre este asunto había sido formulada en una sesión anterior por un joven del público quien no fue conocido como actor en la zona. No tiene legitimidad en cuanto a que no pertenece a ninguna organización o institución. Su pregun-

<sup>25</sup>Para mayor información sobre el tema, véase el artículo de Rodolfo Martín Guerrero en *El informador*, Guadalajara, 8 de febrero de 2000, titulado “Se atribuye a «brujería»: Epidemia de «locura» en los albergues de la zona huichol”.

<sup>26</sup>Iglesia Bautista de Guadalupe, Zacatecas.

ta no fue contestada por ser muy delicado el asunto y porque evocar este suceso puede perjudicar la imagen pública de los wixaritari, quienes tienen fama de ser grandes curanderos. La responsable de la Casa Huichol planteó de nuevo esa cuestión de manera incisiva, usando frases como "fui testigo de ello". No fue posible que los wixaritari presentes se negaran a contestarle. Fue el Presidente del Consejo de Ancianos, Maurilio de la Cruz, quien se hizo responsable de responderle. La intervención de la responsable de la Casa Huichol adquirió fuerza al subrayar la evidencia de que algo sucede, es decir, que vio ciertos síntomas que quedan fuera del entendimiento de la medicina alópata: "A las tres de la mañana los niños estaban en trance, fui testigo de ello".<sup>27</sup>

Además, como enfermera, llevó a los niños a un centro psiquiátrico para realizar exámenes que comprobaron la normalidad psicológica de los niños. "Yo los derivé al Zapote y no tenían nada. Les hicieron pruebas y los tuvieron en observación."

Ella plantea dos razones que no son médicas sino culturales: la hechicería y la influencia occidental sobre ellos. La primera se refiere a una visión crítica hacia las prácticas de los chamanes por subrayar el lado "oscuro" de su conocimiento y la segunda a una línea que manifiesta su oposición a las intervenciones foráneas en las comunidades como por ejemplo las políticas de escolarización. Por lo cual tanto por su legitimidad en calidad de actor de la salud en la zona, así como por "lo visto" y la insistencia de la prensa, refiriéndose de manera implícita al periódico *El Informador*, porque "los medios de comunicación han sido tupidos", alguien tiene que contestarle.

Siendo tan delicado el asunto, la persona más indicada para responder era el Presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ. Además, la intervención de Rocío Echeverría terminó haciendo referencia a la visión de los Ancianos: en 1997 los Ancianos culpaban la influencia occidental ante ellos.

El discurso del Presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ, Maurilio de la Cruz Ávila, está articulado en cuatro partes.

1. Según la medicina alópata los niños no padecen de ningunos trastornos psíquicos: "A partir de una comisión tuvieron que ir a hacer examen a esos alumnos, principalmente en Cajones. El resultado fue

<sup>27</sup>Presento el texto en su forma oral, sin realizar mayores correcciones, por haber elegido conservarlo lo más intacto que se pueda.

que no había ninguna enfermedad que estuviera contagiándose entre niños. No encontraban nada.”

2. La respuesta de la comunidad frente a ese problema fue discutir el asunto en asamblea. Ese regreso al nivel comunitario nos indica que el concepto huichol de la enfermedad rebasa la esfera de los síntomas por lo cual todo el cuerpo social está implicado. Además, por haber sido divulgado en la prensa local el caso de “locura” de los niños consecuente al problema de Cajones, se amplificó la dimensión sociopolítica de la gestión de la enfermedad. De forma implícita, se deja entender que le corresponde a la comunidad (no a la prensa y tampoco a las instituciones) encargarse de arreglar este asunto. Pero, aunque toda la comunidad esté implicada, son los padres quienes deben ver por la salud de sus hijos y entonces acudir con los curanderos tradicionales o *mara’akate*: “Los padres de familia confirmaron en esa asamblea que iban a ver, que iban a buscar *mara’akate* especialistas, que iban a buscar cómo arreglar esa situación. No nos estamos abocando a ese problema, eso lo hacen los padres de familia.”

Por lo anteriormente explicado, los *mara’akate* son quienes pueden diagnosticar el origen de la enfermedad mediante un diálogo ritual con los Antepasados. Pero, para eso, los padres de familia deben acudir con ellos.

3. Se da a conocer el mecanismo que engendra la enfermedad considerada entonces como cultural: “Sabemos que no es cualquier enfermedad que pueda ser atendida a través de la medicina que se usa artificialmente en hospitales. La enfermedad de los niños era diferente.”

Es una enfermedad sociocultural que refleja cierta falta de respeto a los Antepasados: “Esa enfermedad viene por tradición, por incumplimiento de ceremonias o peregrinaciones, alguna situación que se debe desde hace años.”

Lo que no explica el Presidente del Consejo de Ancianos es “lo que se debe desde años”. Son varias las explicaciones que pudieran darse para aclarar este punto según el papel que juega en su comunidad quien la expone. Empiezo con la versión de un hombre mayor, preocupado por la transmisión del Costumbre. Según él, la enfermedad se explica por la falta de pago de mandas a los lobos. Relata que hace 38 años los lobos mataron decenas de cabezas de ganado porque “tenían hambre”. Eso equivale a decir que los lobos como seres míticos pedían su alimento, sus ofrendas. Se realizaron ceremonias en los tres centros ceremoniales de la comunidad con el fin de parar la desaparición del ganado. Pero la enfermedad reapareció bajo otra forma, amenazando

la descendencia y afectando entonces a los niños de los albergues en los años noventa. La enfermedad corresponde a un castigo por no haber pagado la manda hecha anteriormente a los Antepasados. Su relato corresponde a la visión tradicional que expone el Presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ:

Como aquí se estaba hablando que cualquiera tiene algún Santo que le pide algún milagro y ofrece una ceremonia o regalo, los indígenas también hacemos eso. Vamos a alguna gruta o pedimos a algunas de las deidades, pedimos que nos da vida sana o una inteligencia. Por eso tal vez que alguno de nuestros abuelos pidió algo no sé. Tal vez [por] esa deuda se tiene que ir muy lejos. Si se tiene que peregrinar se hace. En nuestra cultura la descendencia es la que tiene enfermedad. Los mismos *mara'akate* tienen que guiar esas peregrinaciones para que se cumpla y se curen esos niños.

Literalmente, una "deuda" tiene que estar pagada para aliviar la descendencia, porque es sobre ella que recae la enfermedad cuando no se realizan los pagos. Y aunque sea muy costoso hay que peregrinar, guiados por los que saben: los *mara'akate*. Peregrinar para ir a dejar ofrendas es un compromiso muy pesado. Eso puede implicar ir a Wirikuta, uno de los mayores sitios sagrados de los wixaritari en el estado de San Luis Potosí. Son 500 kilómetros en camión de ida desde la comunidad. Más tarde tienen que ir a otro lugar sagrado que se encuentra en San Blas, estado de Nayarit, con una distancia total de peregrinación que se aproxima a los 1,500 kilómetros. El gasto del viaje para ir acompañado por el curandero indicado, y tal vez otros familiares, es muy elevado para personas que no tienen ingresos permanentes sino escasos. Además, si se realiza una ceremonia con un sacrificio de toro, son por lo menos 3,000 pesos de gastos rituales asumidos por la familia. Los servicios de los curanderos son pagados con carne del animal sacrificado al finalizar el ritual, por ser quienes permitieron arreglar de nuevo la comunicación con los Antepasados.

Para otros miembros de la comunidad y en especial los padres de familia, los niños habrían sido embrujados por chamanes quienes indujeron a los niños a salir de los albergues escolares por las noches, en búsqueda de una planta con el propósito de ingerirla. Se trata de una planta muy temida por el conjunto de los wixaritari: el *kieri*. Es muy alucinógena y ha sido identificada como perteneciente a la familia so-

*lanaceae* y es parecida a la datura (Schaefer, 1993). Los wixaritari presentan el *kieri* como una planta muy poderosa y a la vez muy “celosa”. Se debe cumplir con entregarle sus ofrendas a cambio de los dones excepcionales que brinda o de lo contrario puede matar a una persona mandándole ataques. Pocas personas la consumen por temer el empoderamiento y los compromisos que implica. Citando a Colette y John Lilly:<sup>28</sup>

Adornada de ofrendas, esta planta trepadora llamada “quieli” por los huicholes, crece al borde de un precipicio. Investigadores que nunca la vieron y sólo se basaron en la descripción de sus informantes, equivocadamente la clasificaron como una datura. El *kieri* (*Solandra brevicalyx*) es un alucinógeno poderoso que sólo se consume con la ayuda de algunos chamanes que entienden sus poderes. Los huicholes la respetan por sus poderes mágicos y la temen por su reputación de castigar severamente a los que no cumplen con las obligaciones religiosas que exige de ellos.

Para concluir en este aspecto, interpreto que ciertos miembros de la comunidad consideran que los chamanes endeudaron con el *kieri* a los niños sin que estén conscientes de ello comprometiendo así su salud y su vida.

4. La conclusión enfatiza la falta de los padres de familia. No han acudido todavía con los *mara'akate*, no han cumplido: no están a salvo los niños. “Parece que está pendiente, que los padres de familia no han cumplido. Ahí puede haber *mara'akate*, médicos tradicionales nahuas<sup>29</sup> en esta cuestión, ahí no se puede. Sólo es cuestión de cumplir.”

El mensaje del Presidente del Consejo de Ancianos de la UCIHJ tiende a enfatizar el hecho de que para que termine la enfermedad se requiere la unión del cuerpo social, bajo el control de los Ancianos y *mara'akate*. Los padres de familia y los *mara'akate* deben colaborar. Pero ante todo, es necesario que sean los primeros quienes pidan ayuda a los segundos, que les tengan confianza, que reconozcan su papel de mediadores con los Antepasados y de conocedores del Costumbre.

Si los padres de familia no han acudido con los *mara'akate* es porque por una parte desconfían de su poder (hechicería) y por otra, el

<sup>28</sup> Colette y John Lilly, exposición de fotografías, Museo Zacatecano, Zacatecas, otoño de 2000.

<sup>29</sup> En esa mesa sobre “La salud en pueblo de curanderos”, Yésica Higareda presentó una ponencia sobre médicos tradicionales nahuas, por lo cual el Presidente del Consejo de Ancianos se refirió a ellos.

Costumbre es muy costoso. Según un maestro bilingüe de San Miguel Huaixtita de la comunidad de San Andrés Cohamiata, la pérdida del sentido comunal está estrechamente relacionada con la tendencia a trabajar con fines individuales. Ya no desean trabajar con el fin de pagar gastos rituales sino para cubrir las necesidades básicas de la (sola) familia.

Otro de los maestros (bilingües) argumenta que en la relación étnica lo que se ha perdido es el sentido comunal huichol, como el punto principal que ha provocado la pérdida gradual de la cultura en cuyo centro se encuentran las ceremonias y los *mara'akate* (chamanes). Según este maestro:

Había muchos *mara'akate* y ahora ya casi no hay; se han perdido mucho los costumbres porque les da flojera y la gente casi no va a las fiestas, porque es mucho trabajo y se necesita mucho dinero. Ya casi no nos hemos bañado con el agua de Wirikuta, porque eso compromete a seguir yendo y a matar animales y eso cuesta. Antes lo podían hacer porque estaban unidos, trabajaban en conjunto y ahora cada quien trabaja lo suyo y quien ayuda cobra. Cada vez nos hemos hecho más individualistas, la civilización, lo que nos enseñó (Rojas Cortés, 1999).

Esta enfermedad refleja las tensiones internas de la comunidad, una crisis de credibilidad del orden gerontocrático junto con el crecimiento de tendencias que llamaremos "modernistas". Así como lo mencionaba la responsable de la Casa Huichol, la influencia de los "patrones occidentales" sobre las nuevas generaciones preocupa a los Ancianos. No es por casualidad que el Presidente del Consejo de Ancianos no haya mencionado el tema de la hechicería, lo cual había sido evocado en la intervención de Rocío Echeverría. Es muy delicado hablar de estas cuestiones en temporadas de proselitismo evangelista, les proporciona argumentos en contra de prácticas discutidas y sobre todo afecta la legitimidad de los *mara'akate* cuando son los miembros clave en la relación de los Wixaritari con sus Antepasados.

La enfermedad de los albergues escolares es la manifestación de una crisis social, una crisis de confianza en la tradición. Cuando ya no se pagan las deudas, lo que no equivale a no reconocerlas, se deteriora el lazo social. Es el poder de los *mara'akate* que está cuestionado y lo costoso de llevar el Costumbre.

## LA INTERACCIÓN CON LA SOCIEDAD MEXICANA

He presentado cuál podría ser la visión tradicional de la enfermedad entre los wixaritari y sus implicaciones como discurso que favorece la reproducción de un sistema social de tipo gerontocrático. Hace falta escuchar las voces de los que no pertenecen a la jerarquía indígena, así como resaltar el contexto externo. Los wixaritari viven en interacción con la sociedad global por medio de las instituciones así como de la prensa.

Presento dos testimonios que evidencian tanto el desapego a los patrones de la organización social vigente en la zona de Pueblo Nuevo como la conciencia que el diagnóstico de la causa de la enfermedad es un discurso del poder. El primero me fue proporcionado por un wixárika quien investiga su propia cultura en la UACI, una dependencia de la Universidad de Guadalajara. Para tener la oportunidad de realizar este trabajo, cuya finalidad era la publicación de un libro sobre el Costumbre en lengua vernácula, su comunidad le pidió que entregara este material a las escuelas bilingües de la zona. Pero, al ofrecerlo en la escuela de Pueblo Nuevo donde la enfermedad sigue vigente, se enfrentó al rechazo de los padres de familia. Según me contó el autor, "prefieren tener libros de inglés porque no sirve saber más sobre la tradición. Si ahora no mandan sus niños a las ceremonias es porque los chamanes les hechizan". Ese testimonio nos confirma el cuestionamiento del poder de los *mara'akate* en esta parte de la zona, cual tendencia es tanto una causa como una consecuencia de esa enfermedad. El segundo testimonio es de una mujer de la misma comunidad que está casada con un maestro bilingüe. Ella considera que cuando los chamanes diagnostican el origen de la enfermedad, aunque tienen la capacidad de ver si la persona ha sido hechizada, nunca lo manifiestan. "Siempre dicen que la enfermedad se debe a que *hizo falta hacer ofrendas* aun cuando se trata de un hechizo". Según ella, si lo divulgaran, entrarían en una lucha mortal con el hechicero. Con este segundo caso, confirmamos lo expuesto anteriormente: la falta de pago es el discurso tradicional es decir, el que divulgan los chamanes, porque les legitima en su papel de mediadores con los Antepasados y a la vez fomenta el lazo social.

La presencia en la zona serrana de instituciones como el Instituto Nacional Indigenista (INI), la Secretaría de Educación Pública (SEP) y la Secretaría de Salud, ha modificado las relaciones sociales tanto dentro de las comunidades como en su relación con la sociedad global. El INI es

la institución históricamente encargada de las políticas dirigidas a los indígenas. Ahora su programa prioritario es el de las "becas albergues" cuyo propósito es brindar hospedaje y alimentación a más de 1,500 niños escolarizados y recibidos en los 14 albergues de la zona. Para llevar a cabo este programa se destinó el 40 por ciento del presupuesto total para el año 1999 y se presupuestaron seis y medio millones de pesos para el año 2000.<sup>30</sup> La importancia de las "becas albergues" justifica gran parte de la acción de la institución. En la actualidad el mayor problema de los albergues es la sobrepoblación y considerando que la demanda es mayor a la infraestructura disponible, un albergue acoge hasta cuatro veces más alumnos de lo que fue previsto al construirlo. Mientras los niños permanecen en los albergues reciben alimentación y atención médica, situación que implica ciertas ventajas. Aun así el vivir en los albergues equivale a permanecer fuera del ámbito familiar cinco días a la semana, lo que en un sistema social organizado en torno a las rancherías provoca desarticulaciones. Por las noches ya no velan alrededor del fuego del patio escuchando o participando en las pláticas.

Además, recibir una educación escolar de tipo bicultural induce nuevos valores como el de la ciudadanía o prácticas como el noviazgo. La crítica más formulada concierne a la no correspondencia entre los calendarios escolar y agrícola. Muchas veces esto impide que los niños y los maestros asistan a las fiestas del ciclo agrícola-ritual, aunque los encargados de los centros ceremoniales tratan de realizar las fiestas los fines de semana. La acción de la SEP en la zona incrementó al terminarse el Plan Huicot (Huichol-Cora-Tepehuan) al principio de los años ochenta, y con la delegación a los estados de la implementación de las políticas educativas. El reclutamiento de jóvenes indígenas para ser maestros bilingües cuyo nivel educativo no necesariamente rebasaba los estudios primarios, fue importante. El papel de maestro bilingüe es muy discutido por no permitir un seguimiento activo del Costumbre. El Jefe de Supervisión Escolar en la región huichol menciona que las obligaciones profesionales favorecen el alejamiento de las prácticas comunitarias por lo cual los maestros son criticados por sus semejantes:

Es precisamente la crítica que nos hace la gente, que a pesar de que nosotros, entre comillas, somos huicholes, hablamos, dicen que los

<sup>30</sup>Entrevista con Tamara Rojas, Centro Coordinador Indigenista, Mezquitic, Jalisco, 7 de julio de 2000.

maestros no sabemos nada de la cultura, ya no participan en las fiestas, ya no participan en las reuniones, ya nada. Por eso dice la gente que a veces la escuela en ese sentido sí es un obstáculo, una célula maligna para la cultura. Son varias cosas, la primera es cuando trabajas los 200 días hábiles, por otro lado te tienes que profesionalizar y por otro lado también tu cultura, tu tradición. Eso de la cultura como no se puede hacer así que ahorita hago la fiesta y ya, sino que necesita un proceso de preparación, de ejecución, y no es de aquí ya acabé y ya me voy. Es todo un proceso largo. Entonces para hacer una fiesta porque estás enfermo te lleva tres semanas, mínimo. Entonces el profe, ¿qué hace pues? Si falta a la escuela o su reporte o su descuento, su acta, lo que sea, si falta allá en su comunidad, con su costumbre, pos que se enferma, que sabe qué, o sencillamente se va desconectando de la demás gente, de todos los ritos, de todo lo que se hace allá, se va, si está ahí mismo pero ya no participa directamente, en este sentido sí es un poquito difícil.<sup>31</sup>

Además, el proyecto de vida de esos maestros no siempre contempla un apego especial a la vida de ranchería, ya que pueden preferir vivir una vida diferente a la de un campesino indígena.

La acción de la Secretaría de Salud está enfocada a recibir visitas de los wixaritari en los nueve centros de salud y a realizar las tres campañas anuales de vacunación. Existen dos clínicas en Santa Catarina ubicadas junto a los albergues de Nueva Colonia y Pueblo Nuevo. De hecho estos lugares se han convertido en “pueblitos” donde se instalaron varias familias que se benefician de los servicios tanto institucionales como comerciales (tiendas) y de transporte (salidas frecuentes de camiones para Huejuquilla). Su atención ha incrementado con la implementación del Programa de Ampliación de Coberturas (PAC) en el año 1999, cuya finalidad es capacitar auxiliares de salud que brinden los primeros auxilios en una decena de localidades en la comunidad. Obviamente sus diagnósticos difieren de aquellos efectuados por los *mará'akate*. Sin embargo, he observado cierta complementariedad entre ambas prácticas y no necesariamente una oposición. En la mayoría de los casos se trata de un respeto mutuo basado en la no interferencia y no en

<sup>31</sup> Profesor Agustín Soto, Jefe de supervisión escolar en la región huichola, entrevista del 6 de julio de 2000, realizada por Angélica Rojas Cortés en Colotlán.

compartir conocimientos aunque hubo casos de esto (Consejo de Salud Werika en Pueblo Nuevo).

Con el surgimiento de la enfermedad de los albergues escolares, la delegación del INI-Jalisco se mostró preocupada por entender las razones médico-sociales y apoyar en la compra de toros destinados a ser sacrificados en una ceremonia en Pueblo Nuevo. Realizó un estudio interno a la institución y contrató antropólogos jurídicos para que elaboraran un diagnóstico. Este asunto dejó de ser comunitario e interno al INI en el momento en que la prensa tapatía publicó el caso de brujería en los albergues de la sierra huichola. Otros intereses interactuaron. La Comisión Estatal de Derechos Humanos Jalisco (CEDHJ) al día siguiente de la publicación del artículo anunció en la prensa que iba a realizar una investigación. Un neurólogo opinó que se podía tratar de un caso de "saturnismo" ocasionado por el consumo del agua altamente mineralizada o por desnutrición. El DIF-Jalisco interpretó que la ausencia de adultos al lado de los niños podía ser una explicación:

De acuerdo con los reportes de los promotores del DIF que permanecieron en los albergues con los pequeños durante varias noches, de 90 menores, 45 de ellos presentaban convulsiones. Desafortunadamente —dijo—, no hay adultos que cuiden a los pequeños por las noches en los dormitorios y eso genera en algunos menores, angustia y temor. Es por ello que los promotores se ofrecieron a acompañar a los niños durante las noches junto con un médico de la Secretaría de Salud y observaron que con el solo hecho de abrazarlos y tranquilizarlos, sólo un pequeño presentó convulsión. Al tiempo coincidió con los médicos al pensar que se trata de un caso de "saturnismo" por la cantidad de minerales de la región que pueden estar contaminando al agua, aunque sea solamente una hipótesis porque no se ha podido analizar el agua y no descartó la posibilidad de que sean plantas alucinógenas. Mencionó que la comunidad huichola cree que si se tocan a los niños o los abrazan se contagian de la epidemia, mientras que por carencia de personal no puede asignarse a nadie de tiempo completo.<sup>32</sup>

Para los miembros del INI-Jalisco esa campaña de prensa ha sido interpretada y vivida como un ataque en contra de su forma de adminis-

<sup>32</sup> Periódico *El Informador*, "La CEDHJ investiga «locura» en albergues; es el agua dice el DIF", 9 de noviembre de 1999, Guadalajara.

trar los albergues. Quince días después el DIF estatal entró en su administración al firmar un convenio interinstitucional.<sup>33</sup>

Para concluir sobre los aspectos de carácter social y político que están vinculados con esta enfermedad, desde la visión interna aparece que el poder de los *mara'akate* está discutido así como lo costoso de llevar el Costumbre. Sin embargo, observando tanto a la comunidad en su dinámica con las instituciones como a las relaciones interinstitucionales, descarto que la aparición de valores, tales como tener un proyecto de vida de carácter profesional, ha sido tanto una respuesta a la dificultad de vivir en la zona serrana en condiciones precarias como una consecuencia de la implementación de políticas educativas en las últimas décadas. Existen límites al Costumbre vinculados con su dificultad a redefinirse en un contexto de gran interacción con la sociedad mexicana. Esto sucede debido a que se viven fuertes y rápidos cambios los cuales han sido inducidos en parte por la implementación de políticas públicas en las últimas cuatro décadas. No obstante, es preciso advertir que varios hombres *wixárika* han vivido durante largos años en la zona mestiza y han trabajado como jornaleros agrícolas o se han vuelto artesanos urbanos por el simple hecho de que las condiciones de vida son difíciles.

#### INTERCAMBIO DESIGUAL, CONTROL DEL PAGO Y SOLIDARIDAD

El estudio de caso anterior nos da elementos para realizar una reflexión más amplia sobre el concepto de "deuda" que se manejó en el discurso sobre la enfermedad de los niños en los albergues, el cual fue dirigido tanto a las autoridades *wixaritari* presentes como a personas exteriores a la comunidad.

Las deudas pendientes tienen como característica común el no poder ser canceladas. Lo que justifica la aceptación de este endeudamiento es el sentimiento de que se recibe más de lo que se devuelve. Es obvio que una "vida sana" no tiene precio y que además, la "vida" que se pide o la protección de la descendencia no son bienes comerciales que tienen un valor de cambio que se pueda medir. Ese sistema es legítimo siempre y cuando "el que da" sea considerado "bondadoso" y "corajudo" es decir, que tenga la capacidad de castigar. Recordando a Marcel

<sup>33</sup> Periódico *El Informador*, "Apoyo especial a huicholes. Firman convenio de coordinación en favor de albergues escolares", 8 de noviembre de 1999.

Mauss, aquellos con quienes los seres humanos intercambian de una manera desigual son los Antepasados míticos:

Uno de los primeros grupos con los cuales los humanos tuvieron que contractuar y quienes por definición estaban para contractuar con ellos, eran más que nada los espíritus de los muertos y de los dioses. Son los verdaderos propietarios de las cosas y de los bienes del mundo. Son con quienes era más necesario intercambiar y más peligroso no intercambiar. Pero, al revés, es con quienes era más fácil y más seguro intercambiar (Mauss, 1995: 167).<sup>34</sup>

Y, añade más adelante: “Esos dioses que dan y devuelven están aquí para dar una gran cosa a cambio de una pequeña” (*ibidem*: 169).<sup>35</sup>

#### EL INTERCAMBIO DESIGUAL: RECIBIR MÁS DE LO QUE SE DEVUELVA

La validez de este esquema requiere que no haya reciprocidad del tipo “me das, te doy” entre las generaciones. Es necesario que el primer intercambio haya sido desigual y que no haya sido posible realizar un pago liberatorio. Quien da primero logra endeudar al otro porque “da una gran cosa en lugar de una pequeña” y el otro cambista no está en disposiciones para devolver todo lo conseguido. Esta necesidad de devolver implica obligaciones rituales y una participación colectiva: fundamenta una solidaridad horizontal o solidaridad social.

Por ejemplo entre los wixaritari, cuando se diagnostica una falta de pago que generó una enfermedad, el *mara'akame* suele pedir que se haga una ceremonia en el recinto familiar o un sacrificio de toro durante un ritual del centro ceremonial. Cada miembro del grupo implicado tendrá que participar en la preparación de la fiesta lo cual, desde mi punto de vista, favorece cierta solidaridad horizontal al fortalecer los lazos entre los miembros del grupo. Cubrir esa deuda garantiza la protección y esto se hace mediante la mayor participación posible de los miembros del grupo (la familia, los linajes de los centros ceremoniales o los comuneros). De esta manera se realizan los pagos que liberan temporalmente a los wixaritari de sus deberes ceremoniales.

<sup>34</sup>Traducción: Séverine Durin.

<sup>35</sup>*Idem*.

Todo funciona como si estuvieran pagando intereses anuales de una vida sana sin nunca devolver de manera integral ese capital. Propongo esquematizar el mecanismo de endeudamiento de las generaciones actuales hacia las anteriores:

PROCESO DE PROTECCIÓN: REALIZAR UNA PETICIÓN PARA PROTEGER LA  
DESCENDENCIA

Abuelos —————> Padres —————> Hijos —————>  
Descendencia

Petición  $K$  = Protección    $K$  = Protección    $K$  = Protección

Una buena salud o cosecha que piden los mayores equivale a la protección de la descendencia.

Esa petición se puede ilustrar a la manera de un capital ( $K$ ).

EL LAZO ENTRE LAS GENERACIONES: LA DEVOLUCIÓN

Gen.  $X$  ←———— Gen.  $X+1$  ←———— Gen.  $X+2$  ←————  
Descendencia

Devolución  $i$  = Pago parcial    $i$  = Pago parcial    $i$  = Pago parcial    $i$  = Pago pendiente

Las generaciones actuales devuelven a sus predecesores el pago por su protección. Este pago corresponde a una parte del capital recibido por lo cual la devolución sólo corresponde al pago de un interés ( $i$ ).

Claves: Gen. $X$ = Generación $X$ $i$ = interés
---

Para que este esquema de endeudamiento funcione, es indispensable que la primera devolución de  $X+1$  hacia  $X$  haya sido parcial. Es necesario que el padre haya recibido más de las generaciones precedentes de lo que pueda devolver. Por lo tanto el intercambio entre generaciones

tiene que ser desigual. Así, el padre lega o hereda a sus sucesores, a sus hijos, el compromiso de devolver parte de su deuda. Y siempre se da el caso: los hijos no sólo deben la vida a sus padres, sino también la herencia del orden social y parte de su estatus.

En una sociedad donde los patrilinajes son patrones de la organización social con base en los ranchos, en la cual el hijo mayor hereda de su padre el cargo de llevar a cabo la vida social y religiosa del rancho, los hijos deben al padre su estatus, quien lo heredó de sus abuelos. Por lo anterior, esa deuda que nunca se saldará es una deuda heredada. Este cargo de "jefe mayor" en el sistema social wixárika es el único heredable. Confiere cierta estabilidad al sistema ya que al parecer son jefes de patrilinajes quienes conforman el Consejo de Ancianos.

Extrapolando el esquema familiar al sistema social, el nivel  $X$  del esquema corresponde a los Antepasados de la comunidad: el Abuelo Fuego de vida, el Padre Sol que funda la comunidad y alimenta de su poder las varas de las autoridades tradicionales, las Madres de las Lluvias que hacen crecer el maíz. El nivel siguiente  $X+1$  es la imagen del héroe cultural, el agricultor del maíz *watakame* quien tiene como única opción trabajar con pena y ofrecer los primeros frutos de su cosecha a sus predecesores para que siga alimentando su descendencia  $X+2$ . Así, la solidaridad entre generaciones está asegurada a través de las deudas transgeneracionales.

#### EL CONTROL DEL PAGO; CONFIANZA EN EL SISTEMA Y AMENAZA

El buen funcionamiento del sistema de endeudamiento implica la existencia de un control del pago de un nivel generacional al otro, el cual consiste en una amenaza que garantice el intercambio desigual entre generaciones. Como lo mencioné anteriormente el pago no debe ser liberatorio es decir, no debe consistir en un intercambio diacrónico. De esta manera, el intercambio de tipo recíproco "me das, te doy" es la situación simétrica al intercambio desigual.

Para ilustrar mejor lo anterior, en el campo de la economía resulta interesante hacer referencia a una aplicación de la "teoría de los juegos" expuesta por Mark Rogin Anspach sobre los fundamentos rituales de la transacción monetaria (Rogin, 1998). El autor muestra que el trueque no puede existir sin una relación vertical, sin una tercera persona, un "asesino a sueldo". Este "asesino a sueldo" garantiza que la persona que recibió primero devuelva lo recibido al amenazarla de muerte y obli-

gándola a devolver. Se trata de una relación vertical porque ejerce control sobre el intercambio: lo valida estableciendo las reglas. La cuestión de la amenaza y de la confianza es fundamental para entender nuestro caso de estudio en el que la verticalidad consiste en el control del pago o de la devolución. Este control actúa a un nivel horizontal sobre las relaciones de tal manera que sean del tipo “me das, te doy”.

Para concluir, y volviendo a nuestro caso, la verticalidad del “asesino a sueldo” implica por una parte una amenaza y por otra cierta confianza en el sistema. La amenaza consiste en el riesgo de enfermarse nuevamente y de perjudicar a su descendencia por lo cual “él”, quien da, es “corajudo” si no se cumplen los deberes rituales. La confianza en el sistema se entiende como un sentimiento, el de recibir más de lo que se da. Es el carácter “bondadoso” del “gran dador”. Por lo tanto es preciso que prevalezca dentro de la sociedad una conciencia de deber, una memoria transmitida por mecanismos sociales. Esa relación vertical se institucionaliza mediante la transmisión de las deudas, generación tras generación. Dentro de la sociedad wixárika esta última está asegurada por parte de los padres, de los Ancianos y de los chamanes. De esta manera perpetúan el lazo social, realizando pagos durante rituales colectivos y peregrinaciones, confirmando a la vez el orden social vigente. Así accionan y promueven una práctica colectiva que se parece a una solidaridad horizontal o social invitando a los participantes de los rituales a usar sus redes familiares para realizar las ceremonias. El papel de los chamanes y de los Ancianos es fundamental porque son la memoria social pero también la llave del control de la sociedad. Transmiten las hazañas conseguidas por las generaciones anteriores promoviendo una solidaridad transgeneracional, asegurando la perpetuación de un sistema de tipo gerontocrático que les legitima en su papel y fomentando el lazo social.

## CONCLUSIONES

La legitimidad de un sistema social basado en la existencia de deudas que no pueden ser devueltas o pagadas reside en su capacidad de fomentar la solidaridad social. Por lo tanto no se trata de una solidaridad surgida solamente de sentimientos altruistas que residen en la voluntad individual, sino que esa solidaridad consiste en una red de apoyos que se asemejan a compromisos existentes entre grupos de familiares o de encargados. En este contexto, solidaridad y lazo social se confunden.

Debido a que los wixaritari tienen que colaborar para llevar a cabo sus deberes rituales, se favorece una organización colectiva en la cual cada uno tiene alguna responsabilidad que desempeñar.

El don de esta fuerza, que permite a la vida ser reproducida, implica que los humanos tengan que pagar durante su vida esa fuerza vital de la cual han sido los depositarios. La serie continua de los pagos nunca agota la deuda originaria: construye la soberanía y cimienta la comunidad en sus trabajos y sus días, a través de los sacrificios, rituales y ofrendas (Aglietta y Orlean, 1999: 21).

El mecanismo transgeneracional de la deuda que identifiqué muestra que en este caso se cimientan las relaciones sociales sobre el intercambio desigual. Las generaciones actuales quedan solidarias de las precedentes. Entonces, la jerarquía indígena sólo puede ser de tipo gerontocrático, por lo cual los jóvenes tienen que esperar largos años para pretender ser quienes transmitan los conocimientos y controlen la memoria social.

La dimensión de la memoria, cercana o lejana, es fundamental para constituir el eje vertical que vincula las relaciones horizontales. La función de los relatos familiares o de los mitos es recordar que existe una deuda con los predecesores y activar la conciencia de que se les debe algo. Cuando esa memoria –o más bien, el modo de transmitirla –se cuestiona y desagrega, aparecen desequilibrios y controversias sobre el Costumbre y los guardianes de la memoria colectiva. Los transmisores de esta memoria son esa tercera parte necesaria en el intercambio que obliga el wixárika a devolver. El control que ejercen sobre los miembros de su familia y de la comunidad, llega a ser discutido cuando se cobran intereses considerados altos por brindar el servicio de devolver los pagos a los Antepasados y mantener a un grupo de poder.

## “Una mujer con dinero es peligrosa”. Cuestiones de género en el manejo del dinero y la deuda a nivel familiar

Saskia Kreutzer

DURANTE mi estancia en el occidente de México,<sup>1</sup> me sorprendió escuchar en repetidas ocasiones, el comentario de que ilas mujeres con dinero son peligrosas!. Aunque generalmente se expresa en forma de broma, deja ver una serie de consideraciones implícitas sobre la distribución del ingreso en el hogar y las relaciones de poder y control que esto conlleva. Se asume que el hombre debe ser quien maneje el dinero en el hogar y que la mujer debe mantenerse subordinada. Al mismo tiempo podemos constatar un incremento de mujeres en el mercado de trabajo. Con su empleo, las mujeres generan ingresos, quizás no tanto por anhelo de superación, sino por simple sobrevivencia, como dice Hernández Carballida (1996),<sup>2</sup> tratando de manejarse en la situación de precariedad en la cual vive la mayoría de las familias rurales en México.

Por otro lado, al indagar sobre las condiciones económicas de las familias rurales, pude constatar que se vive una situación de deuda continua en la que como menciona Villarreal (1996), se evidencia “una economía de la deuda”.

Este artículo se enfoca a escudriñar los flujos de dinero en los “monederos” del hombre y la mujer (incluyendo sus bolsillos, y sus “escondites” dentro de la casa) en las familias campesinas, con el fin de entender de mejor manera sus prácticas de sobrevivencia. Analizo cómo se manejan los gastos, ingresos, ahorros y deudas desde una perspectiva

<sup>1</sup>Los datos presentados en este capítulo fueron generados de un estudio sobre “Estrategias de sobrevivencia en el Cacalote, Jalisco”. La investigación formó parte de un proyecto de investigación más amplio titulado “Prácticas de compensación social en el medio rural” y dirigido por la doctora Magdalena Villarreal del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), unidad occidente. La investigación abarcó desde septiembre de 1995 hasta abril de 1996, compartiendo la cotidianidad en la comunidad. El trabajo fue posible gracias a una beca de la Universidad de Wageningen (Holanda) y la Secretaría de Apoyo Social del gobierno Holandés.

<sup>2</sup>Es parecido a lo que Moulineux (1985) nombra “necesidades estratégicas y necesidades prácticas” (citado en Moser, 1993).

que me permite observar las diferencias sociales, incluyendo las de género. Se toman en cuenta la división de ingresos, gastos y deudas entre esposo y esposa, la distribución de responsabilidad y control entre ambos, y la dinámica de ubicación del dinero.

Por cuestiones de espacio, me limito a la negociación entre padre y madre de familia, lo cual implica abordar las siguientes preguntas: ¿Cómo se distribuyen las ganancias del jefe y de la jefa de la familia? ¿Cuál dinero se destina al "fondo común"<sup>3</sup> y quién define qué gastos están incluidos y excluidos? ¿Cómo difieren los ingresos y gastos durante la semana? ¿Qué miembros tienden a pedir prestado, a quien y qué mecanismos emplean para resolver la insuficiencia de dinero? ¿Cómo se significan los diferentes tipos de ingresos y deudas?

Para abordar estas preguntas, analizo los casos de dos familias en la comunidad del Cacalote, municipio del Grullo, Jalisco, comunidad marginada dada su falta de acceso a tierra y el origen de sus habitantes. Cuando hay trabajo, tanto mujeres como hombres se incorporan de una manera u otra en actividades productivas, que incluyen desde el jornal en compañías hortícolas y de hoja de maíz, hasta la pesca y la recolección de pitahayas<sup>4</sup> y frutas silvestres. No pretendo afirmar que los casos que elegí son representativos del occidente de México, y ni siquiera de El Cacalote. Si bien tomé en cuenta la composición familiar más común en El Cacalote (y también la más frecuente en México),<sup>5</sup> la selección tuvo que ver también con los casos en que obtuve mayor información, con el afán de mostrar el proceso de negociación entre las parejas de una manera clara para poder destilar de estos ejemplos prácticos algunas reglas más generales sobre la economía familiar. Cabe señalar además que se describe sólo un momento del proceso continuo de sobrevivencia. El estudio se realizó en 1995 y 1996, y la situación económica en general y en específica de las familias sufrió cambios en ese periodo, y ha cambiado en periodos posteriores.

<sup>3</sup>El fondo común es el dinero del que se pagan los gastos básicos de la familia.

<sup>4</sup>Las pitahayas son frutas silvestres, parecidas a la tuna, comunes y apreciadas en la región. Proviene de un cactus que localmente se denomina "órgano".

<sup>5</sup>Realicé un censo en 1995, el cual revela un total de 93 casas habitadas en El Cacalote. De éstas, 60 por ciento está compuesta por hombre, mujer e hijos; 24 por ciento son parejas sin hijos; 9 por ciento incluye a la madre soltera con hijos; 5 por ciento hombres solteros sin hijos; y 2 por ciento de viudas (Kreutzer, 1996). En México, según los datos de INEGI, vemos la misma tendencia. El tipo de hogar más común es el hogar nuclear, es decir la pareja sin/con hijos (54 por ciento) y los hogares extendidos (35 por ciento). Sólo 6 por ciento es de monojefatura y 5 por ciento de hogares unipersonales (López Barajas e Izazola Conde, 1995).

## LA ECONOMÍA FAMILIAR Y "LOS BOLSILLOS" DE SUS MIEMBROS

Mucho se ha escrito sobre la economía familiar en áreas rurales, pero tienden a dominar la discusión las opiniones un tanto estereotipadas de investigadoras y académicas que poco toman en cuenta las perspectivas de las mujeres campesinas mismas.

En los años cincuenta, la discusión académica sobre procesos de desarrollo se enfocaba en la necesidad de promover y mejorar el nivel de bienestar de grupos y familias marginados de países en vías de desarrollo (Moser, 1993). Aquí poco se analizaba lo que sucedía al interior de la familia, ya que se suponía que la familia era una unidad homogénea, en la cual todos los actores tendrían los mismos intereses y valores, es decir el mejoramiento del bienestar familiar. Al igual que los ingresos y gastos, las deudas se etiquetaban como familiares, sin distinguir entre una deuda de un hijo, del padre o de la madre de la familia.

En los años setenta, con el auge de la perspectiva de "mujeres en desarrollo", se empezaron a enfatizar las diferencias biológicas entre hombres y mujeres. En los años ochenta se pasó a una perspectiva de "género y desarrollo", analizando las relaciones entre ellos como construcciones sociales (Moser, 1993). Se reconoce que los miembros de la familia tienen diferentes intereses, interpretaciones y valores, y que para cada miembro, la definición del "bienestar familiar" puede ser distinta. Edad y sexo constituyen variables importantes, y la división de tareas y recursos ya no es únicamente una división práctica, sino que existen juegos de poder entre ellos. Cada miembro trata de obtener más dinero en efectivo en su monedero para poder cubrir lo que el/ella incluye en su definición de bienestar familiar o gastos básicos. Así tenemos el monedero del hombre, el monedero de la mujer, los monederos de los hijos u otros familiares viviendo en la misma casa u otros lugares en la casa o afuera de la casa (en un banco o caja popular por ejemplo) en lo cual se puede encontrar una parte de la economía familiar.

Aunque sus técnicas de análisis de los intereses y el bienestar familiar puedan no ser las más idóneas (especialmente en lo que se refiere a la manera de medir la contribución de cada miembro de la familia en términos de dinero, tiempo, esfuerzo, etcétera), Sen (1990)<sup>6</sup> habla de

<sup>6</sup>Citado en Moser (1993).

que el dinero generado en la familia (incluso el fondo común) es manejado y distribuido de diferentes maneras, no siempre obvias y racionales en términos económicos. Este manejo, nos dice, generalmente implica un grado variable de conflicto y cooperación entre miembros de la familia.

Ante la evidente discriminación de las mujeres en el acceso y control del dinero, surgen perspectivas que propugnan por la autonomía de ésta. Sin embargo, como señala Moser (1993) aún es difícil dar cuenta de las maneras en que entran en juego las relaciones afectivas, los efectos inesperados de la política, y la combinación de ingresos monetarios y no monetarios, entre otras cuestiones. Estos problemas conceptuales se manifiestan también en la práctica, en la implementación de programas y proyectos de desarrollo, donde no faltan promotores que consideren que las “mujeres no están listas para un cambio”, o quienes (en especial promotores masculinos) sientan estas concepciones como una amenaza.

No podemos seguir viendo la familia como homogénea, suponiendo que sus intereses coinciden, aunque tampoco podemos suponer siempre lo contrario. Existe un proceso continuo de negociación entre miembros de la misma familia sobre el manejo y control de su economía familiar, incluyendo al padre y la madre de la familia (si ambos están presentes), los hijos, u otros familiares.<sup>7</sup> En este capítulo quiero contribuir al debate tanto en términos teóricos como prácticos, analizando este proceso de negociación e identificando los mecanismos usados por hombres y mujeres para obtener o mantener cierto control.

Antes de pasar a la presentación de los casos, me referiré brevemente al paisaje financiero de la comunidad, incluyendo algunos antecedentes importantes para llegar a entender los tipos de ahorro y crédito que se presentan en ella.

## PAISAJE FINANCIERO: AHORRO Y CRÉDITO EN EL CACALOTE

“¿Porqué viniste a este lugar tan feo?” –me preguntaban una y otra vez los habitantes del Cacalote. Las mismas autoridades municipales trataron de disuadirme al saber que buscaba un lugar para realizar el estudio. Y es que El Cacalote, situado a un lado de la carretera de Guadala-

<sup>7</sup>No necesariamente deben de vivir en la casa familiar para influenciar la economía familiar, como se da en el caso de padres o hijos ausentes, migrados a EE.UU.

jara a Ciudad Guzmán y cruzado por la carretera al Grullo –cabecera municipal– es ampliamente conocido por la situación precaria en la cual viven sus pobladores, incluyendo problemas de alcoholismo, falta de drenaje o letrinas y el bajo nivel de educación de sus habitantes. Afortunadamente el pan que se hace en panaderías y casas en la comunidad salva mucho de esta imagen porque es famoso en toda la región.

En 1995 el poblado contaba con 450 personas, distribuido en aproximadamente 90 familias.<sup>8</sup> La carretera que cruza la comunidad constituye una frontera social dentro de la comunidad. En la parte alta vive la gente recién llegada, más pobre, con un porcentaje más alto de protestantes (testigos de Jehová y evangelistas). En la parte de abajo vive la gente con más recursos económicos, los católicos activos, y es la gente que tiene más influencia en la dinámica de la comunidad. Hay una diversificación de fuentes de ingreso. La mayoría de los hombres (69 por ciento) se emplean como jornaleros agrícolas principalmente en siembra, riego y cosecha de caña de azúcar y maíz. Una tercera parte siembra cuamiles, 12 por ciento son albañiles o peones. Además hay panaderos y maestros. Las mujeres están a cargo del cuidado de los hijos y el esposo, la comida, los mandados, lavado de ropa y trastes, cuidado de animales domésticos y el aseo de la casa. Aunque en algunos casos genera discusión con los esposos, muchas mujeres trabajan dentro o fuera de la casa para generar ingresos "adicionales". El 40 por ciento de las mujeres en la comunidad tiene un ingreso en la venta de comida, ropa o abarrotes. Una tercera parte trabaja en el empaque,<sup>9</sup> en sortear y limpiar la hoja de maíz y 26 por ciento de las mujeres son jornaleras agrícolas, principalmente en el corte de jitomate y limón.

Todos los jóvenes estudian la primaria y menos de la mitad sigue hasta la secundaria (la mayoría muchachas). Rara vez estudian más. Además de ayudar a sus madres, las muchachas también trabajan en el empaque y como jornaleras agrícolas. El dinero que ganan lo gastan principalmente en útiles escolares, ropa y zapatos. Los muchachos casi todos trabajan como jornaleros agrícolas en el campo y con una parte del dinero que ganan apoyan a sus padres. Usan la otra parte para gastos personales, como ropa, zapatos y salidas con amigos o la novia.

<sup>8</sup>Datos del censo 1995, véase nota 1.

<sup>9</sup>Un empaque es un lugar en donde mujeres y muchachas limpian (con azufre) y seleccionan las hojas de maíz y embolsan las de menor calidad.

Los habitantes del Cacalote afirman que la vida se ha encarecido en la última década. Los hombres insisten en que se ha vuelto más difícil sostener a su familia. Como proveedores del ingreso principal, ya no pueden cubrir los gastos básicos. Un poblador comenta que hace 10 años podían comprar refrigeradores, radios, televisores y arreglar sus viviendas, “¡y ahora están empeñando sus aparatos!” Ciertamente, he podido comprobar que, mientras en 1991 un jornalero agrícola ganaba el equivalente de 8.00 dólares diarios (25 pesos al día), en 1995 el salario que obtenía equivalía a sólo 3.30 dólares (30 pesos). En el 2000 un jornalero puede ganar el equivalente a 7.00 dólares (65 pesos). Esto se aúna al deterioro del poder adquisitivo<sup>10</sup> y el desempleo causado por la salida de las compañías jitomateras de la región.

La gente busca diversas estrategias de sobrevivencia, unas para aumentar el acceso a recursos materiales (trabajo, ahorro de gastos, acceso a crédito y tierra) y otras para acceder a recursos inmateriales como aumentar su estatus, fortalecer su capacidad psicológica y mejorar sus bases organizativas. Tanto hombres como mujeres utilizan recursos materiales e inmateriales. Sin embargo, los hombres recurren más a estrategias que generan ingresos y estrategias para obtener mayor acceso a tierra. Las mujeres emplean más las estrategias que limitan o ahorran gastos, las que aumentan el acceso al ahorro y crédito, y que mejoran el estatus y la capacidad organizativa. En los últimos 10 años hemos podido observar un crecimiento importante en la migración a Guadalajara y EE.UU., así como un incremento en el número de mujeres y niños que se han incorporado al mercado de trabajo.

Una de las estrategias más importantes para los habitantes en esta situación económica tan difícil es buscar y aumentar el acceso a préstamos y ahorro.<sup>11</sup> Hay varias opciones de crédito y ahorro. El 100 por ciento de las familias recurren a préstamos de familiares, amigos y compadres; 90 por ciento obtienen productos “en pagos” con vendedores ambulantes; 66 por ciento utiliza el sistema de “fiado” con los tenderos locales; el 33 por ciento obtiene fondos de prestamistas; el 20 por ciento recurre a préstamos del “patrón” con quien trabajan; y 1 por ciento ha recurrido a casas de empeño.<sup>12</sup> La mayoría de la gente usa mecanismos informales de cré-

<sup>10</sup>Lo cual pude analizarse detalladamente mediante una comparación de precios entre 1991, 1995 y 2000 en los comercios locales, pero que no incluyo por falta de espacio.

<sup>11</sup>Los dos, préstamos y ahorro, van a la mano en algunos casos, como por ejemplo en las cajas populares donde la cantidad del ahorro es la base para poder pedir prestado. Otro ejemplo es la contrata en la cual los participantes ahorran hasta que les toque el fondo total.

<sup>12</sup>Fuente: censo 1995.

dito y ahorro, porque no tienen acceso a mecanismos oficiales.<sup>13</sup> El 22 por ciento de las familias están asociadas a cajas populares, y 16 por ciento participan en "contratas"<sup>14</sup> en las cuales obtienen dinero prestado pero también ahorran. En términos de ahorro, el 22 por ciento cuenta con animales (gallinas, puercos y muy poco ganado), el 5 por ciento considera tener ahorros en los muebles adquiridos y el 5 por ciento en la construcción de su hogar. Cuando por ejemplo vemos los requisitos (credencial electoral, cantidad mínima de depósito) para cuentas en el banco Bital y Banamex, muy pocos habitantes pueden llenarlos. Sólo 1 por ciento de los habitantes obtiene crédito de un banco. En Banamex el obstáculo más grande es la cantidad mínima de 3,000 pesos (en 1995) para abrir una cuenta de ahorro. Para préstamos se necesitaba un ingreso fijo mínimo y comprobable de 2,000 pesos en 1995. La cantidad mínima de préstamo era de 1,000 pesos con un interés anual del 45 por ciento. Actualmente, no hay opciones de crédito en ningún banco sin tener documentos oficiales de bienes (casas o vehículos) que respaldan la cantidad del préstamo y aún así los bancos casi no prestan. Por lo mismo, los mecanismos de crédito más usados son las cajas populares, las contratas y crédito de familiares y amigos, sacar fiado en la tienda y la compra de ropa, zapatos o muebles, con vendedores ambulantes, pagada en abonos. Para ahorrar dinero son más comunes las contratas, crianza de animales, ahorro en muebles y la construcción de casas.

Las contratas en El Cacalote están organizadas por una señora que vive allí, pero es originaria de El Grullo. En el momento del estudio, ella coordinaba tres contratas, con cada una 10 números y una contribución semanal de 50.00 y 25.00 pesos durante 10 semanas. Cada semana le toca el total de 250.00 o 500.00 pesos respectivamente a otra persona del grupo según el número que tenga.<sup>15</sup> De los 30 participantes en sus contratas, tres son hombres (10 por cien-

<sup>13</sup>La diferencia entre mecanismos formales e informales es artificial y a veces no resultan tan claros los límites entre ellos. Los bancos que están regularizados por el gobierno pueden ser formales, pero hay algunos bancos que el gobierno solo parcialmente regula. Actualmente en México se está aprobando una ley que regulariza las cajas populares, ya que hasta la fecha no tienen ningún respaldo financiero gubernamental.

<sup>14</sup>Las contratas en otros lados de México se nombran *cundinas*, *rifas* o *tandas* (véase Velez-Ibañez 1983, y Zanotelli en este mismo volumen). Su acrónimo inglés es *Rosca's*, *Rotating Savings and Credit Associations*.

<sup>15</sup>El número de la contrata está designada por doña Eva para disminuir los riesgos. La gente que entra por primera vez recibe el número nueve o 10 para controlar su capacidad de pago. Los participantes que han comprobado su solvencia varias veces, tienen números más bajos. Doña Eva siempre tiene el número uno para poder pagar en caso de un retraso de otro participante.

to) dado que, a decir de la organizadora “las mujeres son más confiables que los hombres”.

La mayoría de los participantes de las contratas son trabajadoras del empaque, otros son familiares, amigos de la organizadora o tenderos del pueblo. Ella no obtiene ninguna remuneración por su trabajo, porque como dice ella: “todos somos pobres aquí”. Su ventaja es siempre obtener el primer número de cada contrata. De esta manera evita problemas de atraso de pagos, y a la vez ella tiene acceso a crédito barato para pagar otros préstamos. Por ejemplo algunas veces usó este dinero para pagar el préstamo en la caja popular y así pudo pedir otro préstamo luego, de esta manera alargando el plazo de pago.

Un empleado de la caja “Sta. María Guadalupe” (con sede en El Grullo) va cada semana a El Cacalote para recibir los abonos de préstamos y ahorros de los socios de la comunidad. Según él, aunque no da rendimiento, la caja sigue proporcionando el servicio para no perder los buenos ejemplos para los demás en la comunidad. El gerente de la Caja Popular Sta. María de Guadalupe coincide con esta percepción. Afirma que El Cacalote no es un grupo meta principal para la caja. Argumenta que, aunque ésta se orienta a gente con bajos recursos, eso no significa que financiarán las necesidades de la gente que no tiene nada. Dice que hay socios que piden un préstamo a la caja y luego se desaparecen a EE.UU. y nunca regresan. “Es la actitud y responsabilidad que son importantes y muchos en El Cacalote no las tienen”, comenta, mientras hace una seña con la mano para indicar que son bebedores de alcohol. La otra caja popular con sede en El Grullo (“Agustín Iturbide”), tiene mucho menos socios en El Cacalote porque no tiene este “servicio a domicilio”.

En general en la región las cajas populares y las contratas son una fuente de ahorro y crédito importante, especialmente dado que una gran cantidad de agricultores tienen carteras vencidas con el banco. El ahorro en contratas se usa con mucha frecuencia para pagar deudas a prestamistas o a las cajas populares. Sin embargo, las necesidades de crédito parecen ir en aumento. Según el gerente de la Caja Popular Cristóbal Colón,<sup>16</sup> de 1990 hasta 1993 lo que ahorra la gente en la caja equivalía a lo que pedía prestado, pero de 1994 hasta la fecha, se ve un

<sup>16</sup>La caja “Cristobal Colon A.C.” tiene su sede en Autlán y tiene bastante impacto en la región. Tiene sucursales en El Grullo, Casimiro Castillo y San Martín Hidalgo.

aumento en la cantidad de préstamos que pide la gente y a la vez una baja en lo que ahorran.<sup>17</sup>

Pasemos a los casos, en los cuales analizaremos con mayor detalle cómo se utilizan los distintos mecanismos de crédito y ahorro al interior de las familias, enfatizando los procesos de distribución y manejo de dinero entre los padres de familia y los hijos con el fin de entender mejor el manejo y control de la economía familiar.

## LA FAMILIA DE JOSÉ, GUADALUPE Y SUS TRES HIJAS

José y Guadalupe, ambos de 30 años, tienen tres hijas: de 13, 11 y 9 años respectivamente. La familia cuenta con una red social bastante amplia. Pertenece al círculo principal del pueblo y participa en eventos importantes como *kermesses* y misas. Los familiares de José son importantes en El Cacalote en cuanto a la organización de trabajo (son cuadrilleros)<sup>18</sup> y el consumo (tienen una tienda de abarrotes). Además Guadalupe es una mujer muy activa en comités comunitarios, trabaja en el empaque de hoja de maíz y participa en la contrata, dos lugares donde se encuentran muchas mujeres del pueblo. José, como miembro del equipo local de fútbol tiene amistad con mucha gente. Un indicador claro de su amplia red es la gran cantidad de compadres que tiene.

José trabaja como jornalero en los potreros de maíz y caña de su patrón. Este trabajo cubre la mañana y la tarde y a veces la noche, si tiene que regar la caña. Gana de 250 a 300 pesos por semana, dependiendo de si riega durante la noche. Otra actividad de José es la caza y a veces trae un tlacuache, un tesmo o palomas. Le gusta ver la televisión y en los fines de semana "toma su cuba de vino de galón".<sup>19</sup> José es miembro del equipo de fútbol de El Cacalote y cada domingo participa en los juegos de la liga regional.

Guadalupe se encarga de atender a sus tres hijas. Además ella cocina, friega los trastes, lava y plancha, da de comer a las gallinas y palomas, limpia la casa y el patio y "hace los mandados" a El Grullo o El Corcovado. Cuando las hijas o José están enfermos, ella los cuida. Pri-

<sup>17</sup>Comunicación personal de J. Ernesto de Dios Murillo (2000).

<sup>18</sup>Por "cuadrilleros" se entiende los trabajadores contratados por los dueños de parcelas para formar y supervisar equipos de trabajo para cosechar el cultivo (por ejemplo maíz, hoja de maíz y caña).

<sup>19</sup>Los vinos de galón son los más baratos que hay y los nombran "mata-rata" por las enfermedades que pueden causar. Según la gente el vino come el hígado y tomando mucho, uno se vuelve ciego.

mero trata de curarlos con plantas medicinales, sembradas en su patio o encontradas en otros lugares de la comunidad. Si las plantas no surten efecto, ella lleva el enfermo al doctor en El Grullo y compra medicinas. Cuando las hay, recolecta frutas y verduras silvestres o en los potreros. Si hay pescado en el río Ayuquila o en el canal de riego, toma su atarraya y pesca. Son algunos ejemplos de las actividades de Guadalupe para ahorrar gastos familiares.

Además de estas actividades no remuneradas, Guadalupe trabaja en un empaque de hoja de maíz en la temporada de octubre hasta enero, más o menos 10 horas diarias. Otra actividad productiva es la preparación y venta de *lonches* para los niños de la primaria, de martes a viernes (normalmente le toma cuatro horas al día). A veces trabaja en la *lonchería* de su cuñada, Eudora, vendiendo tortas y hamburguesas. Cuando Guadalupe vende toda la semana en la *lonchería* (siete días), gana 100.00 pesos. En una semana puede ganar de 65 a 135 pesos, dependiendo de las actividades. Cuando no está trabajando, a veces ve las telenovelas o descansa. Las hijas ayudan a su madre en las actividades del hogar y en sus trabajos.

La familia no tiene cuenta de ahorro ni crédito en un banco. Anteriormente José tenía una cuenta en la caja popular, pero retiró su dinero, porque según él, le estaban cobrando intereses sobre sus propios ahorros.<sup>20</sup> Guadalupe quiere ser miembro de la caja popular Agustín Iturbide, y está ahorrando para la contribución social (400 pesos). Compra ropa u otras cosas para el hogar a crédito con los vendedores ambulantes. Ella y sus hijas piden el mandado fiado en la tienda de su familiar cuando no hay suficiente dinero en efectivo. Cuando han necesitado dinero, José ha recurrido a su patrón y Guadalupe a su hermana. Sobre estos préstamos no se cobran intereses.

José, al igual que Guadalupe, tiene su propia cartera. Además a veces guarda pequeñas cantidades de dinero en su casa. En un esfuerzo por desmadejar el asunto de la generación y distribución de ingresos y gastos, le pedí a Guadalupe que apuntara todos sus gastos e ingresos de una semana en un registro diario para obtener una idea más detallada sobre su situación financiera. En la semana registrada, aproximadamente la mitad de los gastos se hicieron en comida, 46 por ciento en gastos "extras" (en este caso medicina y pago de la luz), 3 por ciento en

<sup>20</sup>Lo más seguro es que tenía ahorrado dinero y pidió un préstamo de la misma cantidad, sobre lo cual le cobraban intereses.

ropa y 2 por ciento en dinero para las hijas. La categoría de lo que ellos denominan "extras" nos da una idea de la variabilidad de sus gastos. No hay manera de saber de antemano cuánto van a necesitar para estos gastos.

La pareja empezó la semana con 803 pesos: 300 del salario de José, 500 de la contrata y tres pesos que tenía Guadalupe. La semana anterior a Guadalupe le había tocado el turno en su contrata. Se trata de un grupo de 10 personas de la comunidad que aporta, cada quien, 50 pesos semanales. Guadalupe tenía el número cuatro, y le tocaron 500 pesos, 200 de los cuales podemos considerar como "dinero ahorrado" (una aportación de 50 pesos por 4 semanas), y 300 como préstamo, y por lo tanto como deuda que se tendrá que pagar en el transcurso de seis semanas. Otra deuda que ya estaba contraída consistía en 50 pesos que Guadalupe debía a un "abonero", a quien le había "comprado" ropa. A éste debía pagarle 10 pesos semanales. En total la deuda ascendía a 350 pesos, de los cuales debía abonar 60 en la semana objeto de nuestro análisis (50 para la contrata y 10 al abonero).

El cuadro 1 resume la situación financiera de la pareja al inicio de la semana.

CUADRO 1  
SITUACIÓN FINANCIERA DE JOSÉ Y GUADALUPE AL INICIO DE LA SEMANA  
(CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Rubro</i>	<i>Cantidad</i>
Contrata	500.00
Salario de José	300.00
Monedero de Guadalupe	3.00
Monedero de José	0.00
Compromisos de pagar, préstamos:	50.00 (Ropa con el vendedor ambulante)
	300.00 (De la contrata en las siguientes seis semanas)
Total de ingresos	803.00
Ingresos libres de deuda	453.00

Al inicio de la semana Guadalupe tenía 503 pesos, aunque ella separaba el dinero de la contrata en un fondo aparte en la casa. En su mo-

nedero sólo contabilizaba tres pesos. El de José tenía 300, equivalentes a su salario semanal, el cual recibió el domingo. Él aporta semanalmente 200 pesos a Guadalupe. Sin embargo, en la semana que analizamos le pasó 50 pesos más porque su hija se enfermó. Además, gastó 50 pesos el domingo para darles algo a sus hijas, para refrescos, alcohol y unas "papitas". El cuadro 2 describe el movimiento de dinero en el monedero de José durante la semana del registro.

CUADRO 2  
MOVIMIENTO DE DINERO EN EL MONEDERO DE JOSÉ DURANTE  
LA SEMANA DEL REGISTRO (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
300.00 (Salario)	250.00 (A Guadalupe para necesidades básicas)
	15.00 (Dinero "del domingo" para las hijas)
	35.00 (Refrescos, alcohol y "papitas")
Total 300.00	300.00

El monedero de Guadalupe funciona como el "fondo común" de la familia. Comparado con el monedero de José, tiene más entradas de dinero (véase cuadro 3). Además de los tres pesos que ya tenía, recibió la aportación de José de 250 pesos, obtuvo 167 pesos de ingreso bruto por la venta de comida en la escuela, y ganó 50 pesos en la lonchería. Gastó 180 pesos en comida para la familia y 6 pesos en dulces para las hijas. Invirtió 165 pesos en la compra de insumos para su venta en la escuela y desembolsó 60 para el pago de deudas correspondientes a esa semana (50 para el pago de la contrata y 10 para pagar al abonero). Durante la semana, Guadalupe "sacó fiadas" las tortillas, lo que equivale a 52 pesos que quedan por pagar, así como 33 pesos de abarrotes fiados en la tienda. Pero tuvo que desembolsar además 164 pesos en el pago de luz y la medicina para su hija, para lo cual tomó 150 pesos de sus 500 pesos ahorrados en la casa de la contrata. Considerando lo que tomó de la contrata, sus entradas totales fueron de 617 pesos y sus gastos de 575 pesos. Al final de la semana, tenía 45 pesos en su monedero y una deuda por 85 pesos además de lo que debía pagar en las siguientes semanas a la organizadora de la contrata y al abonero (290 pesos en total).

CUADRO 3  
MOVIMIENTO DE DINERO EN EL MONEDERO DE GUADALUPE DURANTE  
LA SEMANA (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
250.00 (Del monedero de José)	180.00 (Comida familia)
167.00 (Ingresos Gpe. de venta en la escuela)	165.00 (Gastos venta escuela)
	6.00 (Dulces hijas)
50.00 (Ingresos Gpe. de venta en el puesto)	164.00 (Pago de luz y medicina)
150.00 (Tomados del ahorro de la contrata)	50.00 (Contribución contrata)
	10.00 (Abono para pago deuda ropa)
Total 617.00	575.00

La pareja gastó 625 y cuenta con 395 en efectivo, pero permanecen con una deuda de 375 pesos. Su situación financiera era la siguiente.

CUADRO 4  
SALDO FINAL DE LA SEMANA REGISTRADA  
(CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Rubro</i>	<i>Cantidad</i>
Ahorro en la casa	350.00 (Contrata)
En el monedero de Guadalupe	45.00
En el monedero de José	0.00
Compromisos de pagar, préstamos	250.00 (Cuota Contrata para las siguientes cinco semanas)
	40.00 (Ropa con el vendedor ambulante)
	33.00 (Comida fiada en la tienda de abarrotes)
	52.00 (Tortillas fiadas de toda la semana)

Aunque se cubrieron parte de las deudas, se adquirieron otras. Así, de 350 pesos que debían al inicio de la semana, al final debían 375. Es interesante notar que Guadalupe considera el dinero de la contrata como ahorro, por lo que, en lo posible, no lo utiliza para los gastos cotidianos, prefiriendo endeudarse en la tienda de abarrotes y la tortillería. Para ella, tanto estas deudas como los gastos "extras" deben cubrirse con el ingreso de su marido. Sin embargo, al no poder hacerlo, tuvo que recurrir a utilizar sus propios ingresos y el dinero de la contrata. De los 153 pesos de ahorro "real" que tenía al principio de la semana (150 de lo ya pagado a la contrata y tres pesos que tenía en efectivo), al final sólo le quedaron 20.

Guadalupe es quien se preocupa por ahorrar. En primer lugar busca minimizar los gastos, escatimando la alimentación y el vestido. Sus gastos personales son prácticamente nulos (a diferencia de José, quien deja 50 pesos para gastos personales), e invierte mucho tiempo y esfuerzo en procurar alimentos nutritivos y baratos. Si contabilizamos las horas por semana que dedica a estos quehaceres, trabaja muchas más horas que José. Además, ahorra en la contrata con lo que logra economizar de los gastos semanales.

Guadalupe se afana por pasar dinero del monedero personal de José al suyo, el cual visualiza como "fondo común", y trata de "hacerlo rendir" mediante el ahorro y hacerlo producir más invirtiendo en "su negocio" en la escuela. La aportación económica es de ambos, aunque en términos monetarios Guadalupe sólo aportó, en esta semana, un 17 por ciento y José un 83 por ciento de los ingresos (sin considerar el ingreso de la contrata, dado que es una reinversión del dinero de ambos).

Las ventas de Guadalupe en la primaria le rindieron únicamente dos pesos de ganancia si consideramos el saldo de toda la semana. Es demasiado bajo si tomamos en cuenta el trabajo que invirtió: preparar los "hielitos", hacer tacos "duros",<sup>21</sup> embolsarlos, etcétera. Además, debe pagar 8 pesos a la escuela como "impuesto" por cada día que vende. Ella presenta esta actividad como una ayuda a la primaria para cubrir los costos de la luz u otras necesidades. Si analizamos las ganancias frente a la carga de trabajo, se hace difícil explicar por qué Guadalupe continúa con esta actividad. Una ventaja que ella menciona es que su familia come las sobras de la venta a la hora de la comida o cena. Otra ventaja más oculta es que le permite pasar dinero del monedero de José al suyo. El dinero de José es accesible solamente como dinero para gastos básicos de la casa. Si ella compra comida, puede ser para el hogar o para la venta. Las cuentas no se separan. Entonces convierte el dinero de José para supuestos gastos de la casa en una inversión en su actividad de venta de comida, y después "trabajando" este dinero, lo convierte en ingresos de ella, lo cual le da más poder de decidir en qué se va gastarlo luego. Esto se puede observar en el siguiente cuadro, en donde podemos ver con detalle los gastos, ingresos y ganancias que obtiene Guadalupe en sus ventas en la primaria.

<sup>21</sup>Fritura de harina.

CUADRO 5  
 VENTA EN LA PRIMARIA POR GUADALUPE DURANTE LA  
 SEMANA DEL REGISTRO (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Día</i>	<i>Gastos</i>	<i>Ingresos</i>	<i>ganancias netas</i>
Lunes	75	0	- 75
Martes	28	28	0
Miércoles	26	45	19
Jueves	24	45	21
Viernes	12	49	37
Sábado	0	0	0
Domingo	0	0	0
Total	165	167	2

El lunes no tuvo ingreso, y el martes no obtuvo ganancia si consideramos que sacó lo que invirtió. Sin embargo, los 28 pesos que invirtió el martes se registran como gastados en comida en su hogar, y ella sigue teniendo 28 pesos en su monedero. Igual sucede el miércoles, jueves y viernes. Esto le permite tener dinero en efectivo para el diario o para alguna emergencia.

Guadalupe sigue una estrategia similar en las contrataciones. Ella es la participante de la contratación y casi siempre participa. Ella da cada semana 50 pesos y cuando no tiene, los paga José. Cuando es su turno, ella recoge el dinero. Sin embargo no lo pone en su monedero si no lo necesita. Este dinero está apartado de los monederos y guardado en la casa. Es, éste, un dinero que se usa sólo en situaciones de emergencias y para gastos más grandes.

Sacar fiado en la tienda también es una estrategia de las mujeres para obtener una mayor parte del ingreso del marido. Aunque es el marido quien decide cuánto da, la esposa puede usar estos tipos de préstamos o compromisos para presionar al marido a que dé más.

Ambos se refieren a las ganancias de Guadalupe como "adicionales" (o "ayuda") y las de José como "principales", valorando más el trabajo del hombre y dándole el respeto de proveedor principal, aunque trabaja menos horas al día. Guadalupe no siempre ha trabajado. Pudo trabajar gracias a un largo proceso de negociación con su esposo, quien no la dejaba por miedo de que sus amigos lo acusaran de no poder mantener a su familia. Ella entiende la manera de pensar de su esposo. Piensa que es muy normal que su esposo no estuviera de acuerdo al principio. Dice que un hombre que da permiso a su espo-

sa de irse adonde ella quiera, no tiene responsabilidad. Un hombre así no ama a su esposa. “¡Así, tan feo no!”, concluye. Sin embargo, en una situación crítica, cuando su esposo estaba enfermo y tenían muchas deudas, Guadalupe tomó la decisión de trabajar en contra de la voluntad de su esposo, sabiendo que él no podría detenerla. Cuando José aceptó que Guadalupe ayudara económicamente, sus amigos no lo cortaron en pedazos con sus chismes, y él se dio cuenta de las ventajas de compartir la responsabilidad de mantener a la familia.

El papel de Guadalupe ha sido muy importante en las crisis, como fue el caso a finales de 1994, cuando José se enfermó de pulmonía y la familia se endeudó más de lo normal. Guadalupe trató de curarlo con plantas medicinales, pero al no lograrlo, decidieron ir a ver al doctor en El Grullo. Gastaron un total de 400 pesos en médicos y medicinas, aunado al costo que significó la pérdida de una semana de salario para José (300 pesos). Sin avisar a José, Guadalupe se puso a buscar quién le prestara dinero. Primero pidió un préstamo de 300 pesos a una prestamista de El Grullo, quien había prestado dinero a su mamá anteriormente. La señora primero aceptó sin cobro de intereses, bajo la condición de un plazo de pago de dos semanas. Si no podía pagar dentro del plazo determinado, iba a cobrar un interés de 5 por ciento mensual. Guadalupe iba a pagar el préstamo lo más pronto posible. Finalmente acordaron que iban a determinar el interés ya cuando Guadalupe tuviera el dinero. Guadalupe me admitió que no sabía como iba a juntar este dinero tan pronto, pero siempre podía pedir un préstamo a sus comadres, quienes tendrían confianza. Ella enfatizó que era muy importante quedar bien con la señora de El Grullo, para no perder la voluntad de la prestamista. Patricia, su hermana, le había ofrecido dinero, pero en primera instancia no aceptó, diciendo que “con esta deuda tenemos que trabajar”.

Explica que se siente más presión con una deuda de una persona externa de la familia, por lo que hay más probabilidad que José contribuya a la deuda que si fuera una deuda con la hermana de Guadalupe. Además la obtención de un préstamo de familiares no es del todo altruista, porque implica un compromiso de apoyar a estos familiares cuando lo necesiten en un momento dado. Finalmente Guadalupe también aceptó el préstamo de su hermana de 250 pesos. Estando en El Grullo para hacer unos análisis, Guadalupe buscó al patrón de José con la factura de los rayos-X en la mano y consiguió que le prestara los 70 pesos que había costado. El representante del patrón de José le dio otros

100 pesos como pago de la semana que José no trabajó. Según Guadalupe era una pequeña cantidad y no sabía si era un préstamo o regalo. Cuando el patrón no los rebajó del sueldo, José lo consideró como un apoyo, pero todavía no estaba seguro si iba a rebajarlos de su aguinaldo, lo cual no sucedió. De hecho pidieron un poco más prestado de lo que necesitaban, pero probablemente fue una estrategia para cubrir gastos médicos inesperados.

En tres semanas, Guadalupe pagó todos los préstamos con su trabajo y la ayuda de su esposo. Empezó a abonar en la primera semana a la prestamista de El Grullo, quien finalmente cobró en total 2 pesos de interés. También pudo pagar en la primera semana 150 pesos a Patricia, la hermana. Con su trabajo en el empaque, la venta en la escuela y el ahorro en gastos ordinarios, juntó la mayor parte del dinero. También aprovechó el baile en El Cacalote para vender comida. Pero al final apenas sacó sus gastos. Cuando José se recuperó, los primeros 200 pesos del salario de él fueron usados para los gastos ordinarios y lo demás para pagar las deudas. Ahorraron comiendo menos carne y verduras. Guadalupe comenta sobre esta situación: “a mi no me gusta endrogarme, porque da dolor de cabeza. Mejor comemos una semana puro frijol y tortilla y así poco a poco pagamos lo que debemos”.

Con el aguinaldo de José, equivalente a 500 pesos, pudieron pagar los últimos 100 pesos a la prestamista y 100 pesos a Patricia. De lo que sobró del aguinaldo compraron regalos para sus hijas y para ellos, ropa y zapatos. De esta manera iban a empezar el nuevo año sin drogas, lo cual hizo relajar mucho a Guadalupe, porque la idea de tener drogas sin ver la manera de pagarlas le generó mucho estrés. Dice que siendo ella la que se compromete a pagar, es la que más presión siente.

El caso de José y Guadalupe muestra cómo, dada la insuficiencia de salario para cubrir gastos básicos, la gente recurre a estrategias que incluyen ahorros tales como usar plantas medicinales y economizar, además de participar en contratas. Estas estrategias implican trabajo adicional para la familia, especialmente para la mujer. Además de esto recurren a deudas, las cuales también frecuentemente son asumidas por las mujeres.

Por otro lado, es claro que la gente pobre está dispuesta y es capaz de pagar sus deudas, a diferencia de la opinión del gerente de la caja Sta. María Guadalupe y otros funcionarios del sector bancario. Estar “endrogado” es percibido como algo negativo y pesado. Guadalupe está consciente que debe de pagar porque si no paga pierde el ac-

ceso a préstamos en el futuro. Es una situación de interdependencia entre el prestamista y el que pide prestado, lo cual hace posible una negociación de las condiciones del préstamo. Como en el caso del patrón, Guadalupe no preguntó si se trataba de préstamo o un apoyo y con esta estrategia era más probable que fuera lo último. Además con la factura, la ayuda que pidió fue limitada y específica.

Hay diferentes tipos de préstamos con diferentes connotaciones e impactos sobre la familia. Los préstamos de familiares y comadres son más flexibles por la confianza que tienen en Guadalupe y José, basado en la imagen de gente trabajadora que no malgasta su dinero.

Para conseguir préstamos es muy importante tener una buena imagen, redes familiares y una buena relación con el patrón. Los préstamos de familiares son menos pesados que los préstamos con prestamistas. Por lo mismo, las mujeres pueden preferir los prestamistas porque implica una deuda familiar con responsabilidades compartidas. Si fuera un préstamo con un familiar de ella sería más bien compromiso individual de la mujer.

La última observación es respecto al género de la persona que maneja el dinero y la deuda. Guadalupe es la que se encarga de pedir prestado. Ella buscó al patrón de José, a la prestamista en El Grullo, ella es la que está en las contratas, la que pide el mandado fiado y la que compra en abonos. Aunque José ha pedido prestado a su patrón en otras ocasiones, Guadalupe siempre pide otros préstamos.

El pedir prestado tiene que ver con los papeles del hombre y la mujer dentro de la familia. Como el hombre tiene el papel de mantener la familia, pedir un préstamo es reconocer que no puede cumplir con su papel. La mujer, en su papel de cuidadora del bienestar familiar y manejadora de la economía familiar, se ve obligada de buscar fuentes adicionales de ingresos para cubrir los gastos.

Aquí influye el que pedir favores como un préstamo o apoyo no va con el papel del hombre como "macho", porque en cierta forma uno tiene que "agachar la cabeza". Esto coincide más con el papel de la madre que se sacrifica a sí misma para el bien de su familia y el papel de la esposa subordinada.

## LA FAMILIA PANADERA DE MARÍA, JUAN Y SUS SIETE HIJOS

María tiene 34 años. Se casó hace 20 años con Juan, que tiene 48 años. Tienen siete hijos: Susana (19), Cyntia (18), Imelda (16), Blan-

ca (14), Eliseo (12), Orlando (10) y María (8). Cyntia vive con su pareja en una comunidad vecina, El Corcovado. Todos los hijos están estudiando.

Juan y María viven en su casa de adobe de dos cuartos, construida por Juan mismo. Aunque no tienen suficientes camas para todos, sí tienen televisión, video, grabadora, licuadora, horno y estufa. La familia considera tener un nivel económico medio dentro de la comunidad. Comparando con la familia de José y Guadalupe, esta familia no tiene una red social muy extendida. Son testigos de Jehová y van a las reuniones del domingo, aunque participan en la labor proselitista como otros testigos de Jehová. María no está de acuerdo con el modo de vivir de los otros testigos de Jehová en la comunidad y por lo tanto no quiere convivir mucho con ellos. Tampoco participan en las festividades católicas del círculo principal del pueblo. Por lo tanto están un poco aislados. A veces salen los domingos a Las Pilas, una comunidad vecina, a visitar al padre o los hermanos de María. Las dos hermanas de Juan que viven en El Cacalote a veces vienen a visitarlos y ver la televisión.

La actividad principal y cotidiana para generar ingresos de Juan y María consiste en hornear y vender pan. Juan aprendió el oficio en una de las panaderías de El Cacalote, cuando ayudaba al dueño panadero. Cada mañana se levanta a las seis para calentar el horno y hacer la masa. María le ayuda a hacer el pan. Invierten unas cinco horas diarias para hacer el pan y tenerlo listo para la venta. Juan lo acomoda en una canasta grande y la hija, Imelda, lo lleva a Autlán, para venderlo en la terminal de camiones. Sus hermanas la acompañan cuando salen de la escuela y se encargan de comprar los ingredientes que faltan para el siguiente día. Hacer pan es un buen negocio según Juan: "es bueno el trabajo, porque gana más que el trabajo en campo y se jode uno menos. Gano como 45 hasta 85 [pesos] el día. Con pan no se pierde. Cuando no lo vendes ahora, mañana todavía esta bien" –refiriéndose al ajuste de la oferta y la demanda.

Cuando necesitan más dinero, hacen más pan y lo venden en las comunidades alrededor de El Cacalote y así tienen una ganancia promedio de 110.00 pesos diarios. En la siguiente tabla se muestran las ganancias del negocio del pan durante una semana. Comparando con el salario de un jornalero (300.00 pesos semanales), es una actividad económicamente más rentable.

CUADRO 6

GASTOS, INGRESOS Y GANANCIAS EN LA PANADERÍA DE JUAN Y MARÍA DURANTE LA SEMANA DEL REGISTRO (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

	<i>Gastos</i>	<i>Ingresos</i>	<i>Ganancias netas</i>
Lunes	124	268	144
Martes	123	219	96
Miércoles	93	232	139
Jueves	143	245	102
Viernes	108	255	147
Sábado	122	219	97
Domingo	0	35	35
Total	713	1,473	760

A diferencia del caso anterior, en este hogar, es el monedero del hombre el que se considera como fondo común. Así, la mayor parte de las ganancias van a su bolsillo. De aquí se pagan gastos básicos familiares y gastos del negocio. Una parte de las ganancias del pan van a las hijas Imelda, Blanca y Cyntia. De este dinero pagan la cuota a la terminal de camiones por permitirles un espacio para vender, comen, compran los ingredientes necesarios para fabricar el pan el siguiente día y tienen un poco de dinero libre para gastar. María no tiene acceso a las ganancias de la venta en la terminal, pero vende el pan en las comunidades vecinas, y se queda con una parte de estas ganancias extras. Así, las ganancias se distribuyen de la siguiente manera: la mayor parte, es decir 565.00 pesos (74 por ciento) van al monedero de Juan, 42.00 pesos (6 por ciento) a las hijas y 153.00 pesos (20 por ciento) a María.

Además, en mayo y junio, María y Juan cosechan y venden pitahayas. Pagan 450 pesos por el usufructo de un terreno donde hay muchas pitahayas y venden la fruta en la terminal camionera de Autlán y Unión de Tula. Desde hace años cosechan pitahayas durante mes y medio, y consideran que es buen negocio, ya que pueden obtener hasta 75 pesos diarios. Normalmente pagan el usufructo después de la primera cosecha, pero esta vez el dueño del terreno necesitaba el dinero por adelantado y por lo tanto lo pidieron prestado. Durante la temporada de pitahaya, María se queda en casa para hacer el pan, mientras Juan sale a cosechar. A veces Imelda, su hija, lleva esta fruta a vender a Autlán junto con el pan. En otras ocasiones María sale a vender la fruta en Unión de Tula.

Aunado a esto Juan ha llegado a sembrar en el cerro en tiempos de lluvias (aunque esta temporada no lo hizo por considerarlo incosteable) y María tiene varias actividades remuneradas. A veces trabaja como jornalera en el jitomate o limón obteniendo un salario de 25.00 pesos al día. Vende jitomates, que "trae"<sup>22</sup> de su trabajo, además de pan o duros, tanto en El Cacalote como en las comunidades cercanas. Ella decide en qué gastar el dinero que gana. Generalmente utiliza el dinero para sus hijos, dándoles dinero para gastar, o comprándoles zapatos o ropa. A veces compra ropa para ella. María además prepara la comida, lava la ropa a mano, lava trastes, pesca en el río cuando hay pescado, plancha ropa, limpia la casa, barre el piso y da de comer a los animales (guajolotes, perros y gallinas). Todos sus hijos van a la escuela, pero colaboran tanto en actividades remuneradas (las hijas en la venta del pan y los hijos en la siembra) como en el hogar. En su tiempo libre, estudian *La Atalaya* (revista de los testigos de Jehová), ven telenovelas o películas. Cada domingo van a la asamblea de los testigos de Jehová en el Salón del Reino en El Cacalote. Allí ven a sus familiares y a veces los visitan en Las Pilas.

María trabajó durante toda su vida en el campo o en casa de otra gente. A Juan no le gusta el hecho de que ella vaya a trabajar fuera de su casa, pero ella no deja de hacerlo. Justifica su trabajo de la siguiente manera: "lo que gana él con el pan es para comer y para los pasajes de sus hijas. Lo que gano yo es para pagar lo que debemos a don Pedro (el vendedor ambulante). Tenemos que pagar nuestras drogas y sólo con el pan no se puede; entonces tengo que trabajar".

El trabajo en el campo empieza a las siete de la mañana pero antes María ayuda a Juan a preparar el pan. Siempre está apurada para que la camioneta de la compañía de jitomates no la deje. En el campo se forman los grupos de trabajo con su tarea específica en cada parcela. Cuando María está trabajando en una parcela cercana a El Cacalote, sus hijos le llevan su comida. Si ninguna de las hijas está en casa, Juan prepara la comida. María paga a su esposo 20 pesos por semana por hacer la comida y mandársela con uno de los hijos. Después del trabajo, llega a casa alrededor de las cinco de la tarde para empezar con el quehacer en su casa: lavar ropa, los trastes, limpiar la casa y preparar la cena. La temporada de trabajo va de octubre a diciembre, pero María no

<sup>22</sup>Las compañías permiten que los cortadores de jitomate lleven una pequeña cantidad a su casa, pero muchas jitomateras cargan cuantos pueden para venderlos en sus comunidades.

trabaja toda la temporada, especialmente si coincide con las labores de Juan en la siembra. El acuerdo tácito es que entonces María se queda en la casa para hacer el pan, cuidar los hijos y hacer el quehacer, y Juan se va a trabajar al campo.

Sin embargo, a María le gusta el trabajo del campo porque es al aire libre. No le agrada el trabajo en empaques de hoja, porque el azufre apesta y hace daño a la piel, además, se gana menos. Le gusta interactuar con las muchachas en los campos jitomateros: se llevan bien entre ellas y durante el trabajo están contando chistes, chismes y deseos. Es el único momento que no está Juan, quien parece querer controlar su vida más de lo que ella quisiera.

Como en el caso de Guadalupe, María tiene que negociar con Juan para poder trabajar fuera de su casa. Pero a la vez que aceptan como válido el que las mujeres se queden en sus casas y los hombres trabajen fuera del hogar para mantener a la familia, lo ignoran. María trata de tener más espacio para poder trabajar fuera de la casa, teniendo un ingreso independiente, para salirse un rato del papel de esposa. A la vez en su casa es la madre y esposa obediente, sirviendo a su esposo e hijos y cumpliendo con las labores del hogar.

Normalmente tanto Juan como María tienen dinero en su cartera para cubrir el abono al vendedor ambulante de ropa, dar algo a sus hijos cuando lo piden y para gastos inesperados. No tienen una cuenta en el banco, pero cuando sobra dinero, lo guardan en su casa. Afirman que no participan en contratas porque los hijos tienen muchos gastos y no podrían cumplir con los pagos. La mayor parte del dinero extra se gasta en medicinas, útiles escolares, mejoramiento de la vivienda y ropa. Cuando necesitan dinero, primero tratan de pedir prestado a sus familiares. Si ellos no tienen la posibilidad, recurren a un prestamista de El Corcovado, una comunidad vecina, quien presta dinero con una tasa de interés del 5 por ciento mensual. También pueden recurrir al vendedor ambulante de ropa, quien cobra el 3 por ciento de interés mensual, pero sólo presta a las personas que ya conoce desde hace mucho tiempo. María afirma que además puede sacar fiado en las tiendas y con el vendedor de frutas y verduras, pero a ella no le gusta pedir prestado ni comprar fiado. “Mejor no comemos, nos aguantamos” –asegura. “Siempre hay maneras de ganar dinero, aunque sea vendiendo jitomate o duros.”

Sin embargo, al poco tiempo, me convertí involuntariamente en su prestamista favorita. Tras conocernos mejor, me empezó a pedir algu-

nas cantidades prestadas (generalmente era María quien se acercaba a pedirme, aunque en algunas ocasiones fue Juan). Las sumas nunca rebasaban los 1,000 pesos y siempre me pagaron a tiempo, llevándome el dinero directamente a la casa. Aunque María ofreció pagarme intereses, creo que sabía de antemano que yo no iba a aceptar. Iba a visitarme y esperaba hasta el último momento, en la despedida, para pedirme, un tanto apenada, el préstamo. Me explicaba la finalidad –casi siempre para mejorar su vivienda: cambiaron todas las paredes de adobe a ladrillos e hicieron un cuarto extra. Yo le daba el dinero y me firmaba un recibo con el plazo que juntas definíamos.

Juan y María preferían pedir prestado a mí que a sus familiares o amigos. Por un lado, como mencioné, en la comunidad no tienen una red extensa de amigos. Las hermanas de Juan son pobres y no pueden prestar dinero. Por otro, se detienen un poco de acudir a los familiares de María por su religión. Ellos son testigos de Jehová y en esta religión se estipula que no es bueno gastar lo que no tienes, por lo que los préstamos son mal vistos.<sup>23</sup> Por ejemplo, un habitante de El Cacalote que también es testigo de Jehová se enfermó severamente y quiso vender su maíz para pagar sus drogas, considerando que según la Biblia, es muy malo morir teniendo drogas. Cuenta que “la historia [de la Biblia] dice: el que debe a alguna persona, es esclavo de esta persona”.<sup>24</sup> La religión también influye en su percepción sobre la economía familiar, la división del trabajo y el papel de hombres y mujeres en ello. Según los testigos de Jehová, el hombre debe mantener su familia, tomar las decisiones importantes y protegerla. La mujer debe ser ama de casa, sumisa y obediente a su esposo. Ella no debe de trabajar fuera de la casa, a menos que su esposo no pueda o quiera mantener a la familia, o en caso de una deuda grande. En general los testigos de Jehová toman muy en serio las normas (ayudar a los demás, predicar la religión, ir a las reuniones religiosas, vivir según el papel establecido de género) y las prohibiciones (fumar, tomar alcohol, tener otras mujeres aparte de la esposa, mentir, maldecir, etcétera) (De Feyter y Kreutzer, 1992). Juan y María no sacan fiado en las tiendas, aunque María tiene dos créditos con abonos, uno de ropa y otro de una pulsera, además de que me piden prestado a mí, incluyendo una bicicleta que le vendí en abonos, de la cual hablaré más adelante.

<sup>23</sup>En una anterior investigación en la misma comunidad, De Feyter y Kreutzer (1992) muestran las maneras en qué mujeres católicas y testigos de Jehová viven y usan su religión.

<sup>24</sup>Fuente: entrevista con Felix Zamorano, El Cacalote, 1991.

La pareja también apuntó sus gastos e ingresos cotidianos por una semana. La situación de sus monederos al empezar la semana se puede ver en el cuadro 7. María tenía en su cartera más o menos 70 pesos y Juan 150 pesos. No tienen más ahorros en la casa, ni en cajas o en el banco. Deben 200 pesos de la bicicleta, 86 pesos de la ropa, y una cantidad no especificada de la pulsera, de la cual deberán pagar seis pesos semanales.

CUADRO 7  
SITUACIÓN DE AHORRO Y CRÉDITO AL INICIO DE LA SEMANA DEL REGISTRO  
(CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Rubro</i>	<i>Cantidad</i>
Ahorro en la casa	0.00
Monedero Juan	150.00
Monedero María	70.00
Compromisos de pagar, préstamos	- 200.00 (Bicicleta)
	-- (Ropa y pulsera)
Total	20.00 --

Aunado a los 150 pesos que ya tenía en su monedero, Juan ganó 565.00 pesos con la venta del pan en la semana. Gastó en comida para la familia, para los hijos (gastos de la escuela), el abono de la ropa, y demás, incluyendo los ingredientes para hacer el pan. Cabe mencionar que Juan mismo no hace los mandados. María o los hijos le piden dinero para la compra de comida y si tiene dudas sobre precios, les pregunta. Juan trata de no gastar todo para que haya dinero para cubrir gastos inesperados.

CUADRO 8  
MOVIMIENTO DE DINERO DURANTE LA SEMANA DEL REGISTRO EN EL  
MONEDERO DE JUAN (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
150 Que ya tenía	194.00 Comida
565 Ganancias del pan	78.00 Hijos
	40.00 Abono para ropa
	30.00 Otros gastos
Total 715.00	342.00

Si analizamos el monedero de María, observamos que ella tuvo ingresos de 153 pesos del pan en la semana del registro, además de los 70 que ya tenía en su monedero. No trabajó como jornalera en esa semana. Abonó 100 pesos para una bicicleta, seis pesos para una pulsera, contribuyó a los gastos de las hijas y pagó una consulta médica para ella y su hija. En total gastó casi lo que ganó y le quedaron 74 pesos.

CUADRO 9  
MOVIMIENTO DE DINERO EN EL MONEDERO DE MARÍA DURANTE LA SEMANA DEL REGISTRO (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
70 (Que ya tenía)	100 (Pago deuda de bicicleta)
153 (Ingresos del pan)	13 (Gastos de las hijas escuela)
	30 (Consulta médica)
	6 (Abono a la pulsera)
Total 223.00	149.00

Al final de la semana del registro tenemos la siguiente situación financiera:

CUADRO 10  
SITUACIÓN DE AHORRO Y CRÉDITO DESPUÉS DE LA SEMANA DEL REGISTRO (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Rubro</i>	<i>Cantidad</i>
Ahorro en la casa	0.00
Monedero Juan	342.00
Monedero María	74.00
Compromisos de pagar, préstamos	- 100.00 (Bicicleta)
	- 46 -- (Ropa y pulsera)
Total	270 --

Aunque permanecieran con deudas, la pareja se quedó con un sobrante en efectivo, lo cual les permite un poco más de flexibilidad para enfrentar imprevistos. Ambos buscan quedarse con algo en su monedero para no tener que depender completamente el uno del otro. María y Juan negocian su trabajo, sus ganancias y el control sobre ellas. El

fruto del trabajo de María en la elaboración de pan no queda en su monedero a menos que ella salga a venderlo personalmente. Con el negocio del pan ambos generan suficientes ganancias para cubrir los gastos familiares, pero ya que etiquetan este dinero como salario de Juan, lo cual él parcialmente convierte en fondo común familiar y parcialmente en dinero personal, ella pierde control sobre estas ganancias. Entonces tendría que generar ingresos adicionales para cubrir *sus* necesidades familiares (ropa, consultas médicas y joyería) que no coinciden con las de Juan. Además, María se ve en la necesidad de justificar su trabajo fuera del hogar con “la necesidad de pagar drogas”.

Lo que es más, aunque es poco común que el hombre cocine y mande la comida a la mujer, como es el caso en esta pareja, ella le paga por este servicio, probablemente siendo la única manera en que Juan acepte este intercambio de papeles y responsabilidades, convirtiendo un trabajo no remunerado femenino en un trabajo pagado masculino.

El flujo de dinero y servicios entre ellos muestra, entonces, los balances que tienen que hacer para adecuarse a los papeles de género. En este sentido, es interesante mencionar brevemente el caso de la bicicleta. En diciembre de 1995 mencioné a María que quería vender mi bicicleta. María dijo que estaba interesada en comprarla, pero ella no tenía los 200 pesos. Yo le dije que no necesitaba el dinero de inmediato, entonces le vendí la bicicleta fiada. Desde este tiempo, ella trató de juntar dinero. El trabajo del jitomate ya se había acabado, entonces tenía que buscar otra alternativa. La estrategia por la cual optó primero fue de hacer más pan y venderlo en las tardes en las comunidades vecinas. No podía ir sola porque su esposo no le daba permiso y además prácticamente no es posible cargar una cubeta con galletas en la bicicleta sin quebrarlas. Entonces, su esposo la llevó a las comunidades cercanas, allí la esperaba mientras ella vendía su mercancía. Negociaron de antemano que los ingresos iban a ser de ella (entre 40 y 70 pesos), de los cuales ella daría a Juan algo para el servicio de llevarla y traerla, normalmente alrededor de 20 pesos. Cuando mostré mi sorpresa por el hecho de que ella le estaba pagando a Juan, ella respondió que iba a ser *su* bicicleta y no de la familia. De esta manera ella pudo establecer las reglas de uso de la bicicleta.

Otra actividad para ganar dinero extra fue la recolección de jitomate en una parcela donde ya se había terminado la cosecha por parte de la empresa. Lo que sobra de jitomates, pueden ser recogidos por la gente de las comunidades cercanas. Se juntó una muchedumbre de seño-

ras, muchachas, muchachos y niños con cubetas y bolsas. Cuando supo de esta posibilidad, María también quiso ir después de haber terminado la preparación del pan. Ella, Juan y los dos hijos fueron a recolectar los jitomates mejores. Regresaron con tres cubetas y dos bolsas llenas. Este día y los días siguientes Juan fue a El Grullo para venderlos y María vendió por su propia cuenta en Las Pilas. Cada quien se quedó con sus ganancias.

En dos semanas María juntó los 200 pesos para pagar la bicicleta y más dinero para repararla. Cuando Juan y su hijo fueron a El Grullo para reparar la bicicleta de Juan, llevaron también la de María.

Es interesante notar que María paga a su esposo por el servicio de llevarla en bicicleta a las comunidades, pero no es el caso cuando ambos venden y Juan obtiene toda la ganancia. Se puede concluir entonces que el arreglo implícito es que la ganancia del negocio del pan va normalmente a Juan, porque él paga la mayoría de los gastos familiares. En ocasiones excepcionales, cuando María quiere comprar un artículo personal para ella, Juan le deja una parte de las ganancias. A la vez cobra por su servicio de transporte para aparentar que es un trabajo remunerado y no un favor a su mujer para mantener su identidad masculina.

Cuando calculamos el tiempo que invierten los dos en el trabajo del pan, María dedica el mismo tiempo que Juan al trabajo, pero siempre dice que “ayuda” a Juan con su trabajo. Si distribuyeran igualmente las ganancias del pan entre Juan y María, ella tendría más ingresos que su esposo durante casi todo el año. Para evitar esta situación vergonzosa (en la cual el hombre no funge como el proveedor de la familia), María obtiene menos ganancias. De esta manera subestiman la inversión de mano de obra de María y al mismo tiempo sobrestiman el trabajo de Juan.

Este ejemplo también muestra cómo se diferencia entre gastos familiares y gastos personales. El mismo desembolso puede ser percibido como un gasto personal o un gasto familiar, dependiendo del contexto. La bicicleta fue pagada con dinero personal de María, lo cual le da más control sobre su uso: ella decide quién puede usarla y quién no. Me comentó que le gustó la cadena con candado porque así podía impedir que sus hijos la usaran. Para poder tener control sobre la bicicleta, María tiene que comprarla con su dinero y no con lo de Juan, ya que este último es considerado dinero familiar. María puede generar dinero sólo si los dos hacen más pan y ella lo vende aparte, dependiendo en cierto modo de Juan, ya que le tiene que pedir permiso y ayudarlo con el trans-

porte. Las ganancias del pan que se vende en Autlán siempre se destinan al monedero de los gastos familiares.

Éste es un ejemplo de etiquetamiento del dinero y de cómo la moneda puede tener distintos valores en diferentes contextos. Por ejemplo el mismo dinero puede ser “dinero familiar” cuando María no pide a Juan su parte de la ganancia de la venta afuera, y “dinero personal” si lo pide a Juan y le paga por sus servicios. Es un proceso de negociación en el cual parece que Juan tiene más ventajas: él decide si María puede ganar dinero personal con el pan y cuánto. Sin embargo, él también sabe que si no permite a María obtener este dinero, ella saldrá a trabajar en el campo, mostrando a la comunidad que él no puede sostener a su familia. Además, es más difícil vigilarla cuando se va a trabajar al jitomate y Juan pierde un cierto grado de control. María utiliza esta situación en sus estrategias para mantener su espacio y aumentar el control sobre el dinero, usando los papeles de género a su favor. Aquí también habrá que mencionar el hecho de que el préstamo de la bicicleta ayudó a María a acceder a las ganancias del pan.

### ¿UN MAYOR INGRESO LLEVA AUTOMÁTICAMENTE A UNA REDISTRIBUCIÓN MÁS IGUALITARIA Y A MÁS PODER PARA LAS MUJERES?

Los casos muestran muchas diferencias entre las dos familias en el manejo, la distribución y el control del dinero y la economía familiar. En la primera familia (de José y Guadalupe) tenemos una economía basada en la semana, el monedero de la esposa contiene el fondo común, los dos trabajan en actividades remuneradas distintas, él gana más que ella, ella trabaja más horas que él. Él no ayuda en los trabajos del hogar. El nivel económico de la familia es bajo y los ingresos no bastan para cubrir las necesidades básicas en situaciones de enfermedades. La familia tiene una red social amplia y el acceso a crédito es amplio.

En la familia de los panaderos tenemos una economía cotidiana basada en el negocio del pan en el cual ambos participan. Él tiene el control sobre la distribución de las ganancias de este negocio, aunque ella y las hijas pueden obtener una parte de las ganancias. El monedero de Juan contiene el fondo común y participa en las actividades del hogar a cambio de un pago. El nivel económico de la familia es medio y a ambos les sobra dinero en sus monederos. El acceso a préstamos es más limitado, porque su red social es más pequeña.

Como vemos, no existe un patrón fijo de distribución de ingresos que se aplique a todas las familias, y los estereotipos presentan "realidades a medias". En los dos casos presentados, se recurre a normas discursivas similares para justificar su comportamiento. Se atribuyen los mismos papeles, responsabilidades y obligaciones de género. Se afirma que el papel del hombre es mantener a su familia con la aportación económica. La responsabilidad de la mujer es administrar el ingreso del hombre e incluye todas las tareas de la reproducción: educar a los hijos, hacer de comer, limpiar el hogar y el patio, cuidar a los enfermos en su papel de madre y esposa. La mujer maneja el bienestar familiar (Kreutzer *et al.*, 1998). Sin embargo, como comentan Espinoza y Villarreal (1999), en este discurso aparece una división dualista correspondiente a la dicotomía "mujer-social" y "hombre-económico", pero en la práctica los actores interpretan esta definición cultural de diferentes maneras y actúan según esta interpretación, sus intereses y la situación específica.

Cuando en alguna situación uno de los dos padres de familia cambia de papel (o ambos), entonces se necesita un discurso o una acción que justifique o neutralice esta desviación de la normatividad. Por ejemplo en el caso de Guadalupe y María, quienes salen a trabajar fuera de su casa, o en el caso de Juan cuando hace la comida para su esposa que está trabajando en el campo.

Quiero argumentar que justamente estas ambigüedades y contradicciones posibilitan la negociación en donde hombres y mujeres justifican su comportamiento ("apropiado" o "desviado") y estos procesos de negociación reproducen y cambian las normatividades en la vida cotidiana. Por ejemplo, en el caso de las mujeres que quieren trabajar fuera de su casa, justamente la norma de la madre que sacrifica todo para cuidar a sus hijos es el discurso legítimo para justificar la necesidad de trabajar fuera de la casa, aunque salir de la casa va en contra de la misma norma de la madre que siempre debe de estar en la casa para su esposo e hijos. Podemos concluir que las reglas sobre el papel del hombre y la mujer son ambiguas y nada estáticas, porque están sujetos a continua interpretación subjetiva por hombres y mujeres, según sus intereses. Vemos que en ambos casos tratan de mantener el discurso, pero en la práctica desvían de ello.

Ahora bien, el supuesto generalizado es que el ingreso de la mujer aumentará su autonomía y control dentro de la casa. Benería y Roldán (1987), hablan de que el patrón más común entre familias de trabaja-

doras industriales en el Distrito Federal es en el que existe un “fondo de aportación mancomunado en lo cual el esposo aporta una parte de su salario y la esposa todos sus ingresos”. El control del esposo sobre la esposa, dicen, se basa en el desconocimiento de cuánto gana el marido, con qué parte de su ingreso se queda para gastos personales, cómo se entregan los fondos y en cómo se toman las decisiones de gastarlo.

Según las autoras, el control de la esposa sobre el fondo común es ilusorio porque el fondo común casi nunca basta para los gastos básicos y en vez de asegurar autonomía financiera, más bien conlleva mucha responsabilidad y estrés para manejar esta situación de carencia y crisis. En su análisis concluyen que aunque las mujeres están ganando sus propios ingresos, esto tampoco les ha dado un control significativo sobre el flujo total de las entradas porque no están en condiciones de renegociar los principales puntos de control. La mayoría de los maridos imponen los rasgos fundamentales de la sobrevivencia del hogar.

Sin embargo, no podemos dejar de lado los procesos de negociación, tanto por hombres como por mujeres, en cada aspecto de control y el poder que también es ejercido por las mujeres hacia los hombres. A partir de los casos hemos visto que las mujeres pueden tener más espacio de maniobra del que les reconocemos. Muchas negocian la parte que les corresponde y diseñan estrategias para que les sea entregada, aunque tengan que recurrir a deudas u otro tipo de compromisos. Ambos pueden llegar a tener cierto control sobre los fondos comunes, pero una parte de la negociación está en la definición misma de lo que son gastos personales y gastos básicos. La mujer sí tiene influencia en el gasto, lo cual también fue concluido en un estudio en otras comunidades de la misma región (Kreutzer *et al.*, 1998). Se preguntó quién toma la decisión sobre la compra de necesidades básicas en la familia, especificada por gastos de comida, ropa, muebles, salud y escuela. En el estudio se comprobó que las mujeres tienen más incidencia que los hombres sobre gastos en todos los rubros. Juntando los rubros, en 43 por ciento de los casos ambos deciden, en 40 por ciento las mujeres deciden y en 17 por ciento de los casos los hombres.

Este proceso de negociación entre hombre y mujer está ilustrado también por el estudio de Nidia Hidalgo Celarié (1998). Ella enfatiza el dinero como instrumento de poder y lo muestra describiendo varias estrategias usadas por hombres y mujeres para tener más control y acceso a ello. Las estrategias de las mujeres para acceder al dinero de su pareja son secretas en la mayoría de los casos. Algunas de las estrate-

gias mencionadas por Hidalgo son utilizadas por las mujeres en El Calote:

- Sistemas de fiado en las tiendas; pueden ser utilizados por las mujeres por medio del aumento del monto, presionando de tal manera al marido a pagar la deuda.
- Participación en cajas populares o contratas para aumentar la aportación del esposo.
- Hurto a escondidas de los pantalones y camisas del esposo.
- Mentira sobre los precios (más elevados de lo que son).

Ella concluye que aunque por la crisis económica en el país hay mayor participación de mujeres en el mercado laboral y las mujeres tienen mayor acceso a dinero, los estereotipos de hombres, como administradores naturales del dinero, y mujeres, viendo el dinero como algo desagradable y conflictivo, siguen vigentes, igual como los conflictos de distribución desigual del dinero a favor de los hombres (Hidalgo Celarié. 1998).

Vemos entonces que la aportación económica de la mujer no necesariamente la lleva a más poder en la distribución y el control del fondo común. Las mujeres del estudio no son económicamente autónomas, pero sí aportan una parte del ingreso. En el primer estudio de caso, Guadalupe aporta 17 por ciento del ingreso total familiar. En el caso de María, la actividad principal es ejecutada por ambos, pero dado que no distribuyen las ganancias de acuerdo con la inversión en tiempo sino siguiendo un patrón cultural, María tiene poco acceso a las ganancias de su trabajo, pero la opción de negociar su parte del pastel u optar por otras actividades remuneradas, le da más autonomía económica. Aunque la aportación a la economía familiar no es el único recurso que puede mejorar su posición en el juego del poder, las dos mujeres sí tienen más armas con su aportación económica en el proceso de negociación, en los puntos de control mencionados. Por ejemplo María, usa la "amenaza" de trabajar afuera de la casa, lo cual no le gusta a su esposo. Así presiona a su esposo con el fin de obtener una parte de las ganancias del pan. Guadalupe usa la venta en la escuela como estrategia para acceder a más ingresos de su esposo.

Como nota Bastos (1999), la ventaja de los hombres es poder actuar con mayor libertad, en cambio las mujeres tienen que "negociar" contra una presión social basada en un modelo restringido (muchas ve-

ces personalizada en otras mujeres) y contra hombres que encuentran en este mismo modelo auténticas ventajas. Sin embargo, no conviene considerar a la “dominación” del hombre sobre la mujer subordinada como algo sencillo y dado, ya que el poder existe en el grado en que es ejercido sobre otros y, por lo tanto, en el momento en que se presentan fuerzas contestatarias que deben ser controladas (Villarreal, 1996).

Esta perspectiva abre la posibilidad de que el poder real al interior de cada hogar no corresponda a lo que deberían prescribir los cánones de la dominación de género. Hay varias combinaciones posibles en la distribución del poder, dependiendo del comportamiento del hombre (que se manifiesta en un *continuum* que va desde responsable hasta irresponsable) y el comportamiento de la mujer (en un *continuum* de dependencia a autonomía).

Las mujeres no obtienen automáticamente más control sobre la economía familiar con una mayor aportación. Depende también de otros factores como las actitudes del hombre y la mujer sobre los papeles en la familia,<sup>25</sup> los recursos de ambos para negociar (capacidad, educación, apoyo de familiares, redes sociales, estatus), el nivel económico, el ciclo familiar y la composición de la familia. Tenemos que ampliar la discusión sobre la autonomía económica con más elementos como la influencia política en la esfera pública y la realización personal.

## LAS MUJERES Y EL MANEJO DE DEUDAS: ¿CARGO EXTRA O RECURSO ESTRATÉGICO?

Zelizer (1994) afirma que no sólo se atribuye valor económico al dinero, sino que éste también tiene significados sociales. Un dinero no es igual que otro dinero, por el uso que se le da, por el sacrificio que se hizo para obtenerlo y por la emoción que genera. Como dice Zelizer, el dinero es etiquetado (Zelizer, 1994, véase también Long y Villarreal en este libro).

Diversos estudios antropológicos documentan cómo en algunas culturas el dinero en sí es considerado como algo negativo (y particularmente el impacto del dinero sobre las mujeres) y por lo tanto los hombres se distancian de ello, dejando todos los ingresos a ellas (Cars-

<sup>25</sup>Esta actitud está influenciada por la religión. En general, los testigos de Jehová tienen una percepción más tradicional de los papeles de esposa y esposo que los católicos (véase Feyter y Kreutzer 1992).

tens, 1989; Stirrat, 1989). Siendo que el dinero generalmente es percibido como algo antisocial, las mujeres tienen la capacidad de purificar el dinero, socializarlo en la esfera más igualitaria del hogar y de la cocina. Esto lleva a Carstens a distinguir entre el significado femenino y masculino del dinero, igual que un modelo de la comunidad prevaletidamente femenino y otro destacadamente masculino (Carstens, 1989). En el occidente de México el dinero también es etiquetado y se le adjudican valores sociales. Podemos distinguir el dinero del fondo común para gastos de consumo cotidiano, del dinero que está guardado en la casa (también es común, pero no es tan fácil de gastarlo, y se gasta en consumo especial y muebles), y del dinero para gastos personales.

Las deudas también están marcadas. Algunos tipos de deudas son más pesadas que otros (véase Long y Villarreal en este volumen), dependiendo de la cantidad de dinero, el plazo, la imagen de la persona que pide prestado, pero también de la relación con el prestamista y las maneras que tiene para cobrar su préstamo. Por ejemplo, comprar en abonos es comúnmente aceptado y no es tan pesado. Igualmente, sacar fiado en una tienda es una práctica muy común y aceptada hasta cierta cantidad de dinero, la cual depende de la historia de pago, la relación que hay con el tendero y la imagen que tiene la persona que pide prestado en la comunidad. Las "drogas" (término utilizado para las deudas más pesadas) son las contraídas con prestamistas que cobran intereses, o de instituciones (cajas populares por ejemplo) que tienen la capacidad de embargar las propiedades del endeudado. Las drogas son causa de malestar y presión para la mujer y a través ella para todos los familiares; por lo mismo hay que pagarlas lo más pronto posible. Se necesita pagar rápido para seguir teniendo buena imagen y acceso a préstamos en el futuro, es decir, teniendo un tipo de seguro para tiempos más difíciles. Aunque las familias están en deudas continuas con los aboneros, la contrata y la tienda, esto crea una dependencia mutua que no es tan pesada cuanto lo es una dependencia mucho más desigual con un prestamista o caja popular. Como hemos visto no es tan fácil conseguir un préstamo e implica una inversión en mantener y/o ampliar la red social. La deuda está etiquetada también de acuerdo a valores religiosos. En el caso de El Cacalote, vimos una diferencia entre los católicos y los testigos de Jehová en la manera de etiquetar el endeudamiento. Ambos consideran la deuda como algo negativo, pero los testigos de Jehová toman más en serio esta connotación en su vida diaria.

Como vimos en los dos estudios de caso, las familias tienen préstamos con el vendedor ambulante, la tienda u otros prestamistas, y aun-

que tienen el dinero para pagarlos directamente, optan por alargar el plazo de pago para no quedar sin dinero en efectivo. El mantener una cantidad de dinero en efectivo es muy importante para cubrir gastos inesperados. El pagar una parte del préstamo satisface por un tiempo al prestamista, y no empeora la relación en el futuro. Además vemos que algunos préstamos no son “familiares”, sino “individuales” (como en el caso de la compra de la bicicleta) y aunque un miembro de la familia tenga el dinero para pagar, se espera que el responsable lo cubra, dado que la economía familiar no está basada únicamente en un interés común, sino que hay intereses diversos.

Si analizamos el acceso a ingresos familiares y el manejo de deudas en general vemos que las mujeres juegan un papel primordial. En las contratas son principalmente las mujeres que organizan y participan. A raíz de su estudio sobre las contratas en Ayuquila (una comunidad vecina de El Cacalote), Van der Eijk (1996) también concluyó que la mayoría de los organizadores y participantes de contratas son mujeres. Son las mismas mujeres que compran en abonos de los vendedores ambulantes, las que piden préstamos de amigos y familiares y las que compran fiado en las tiendas. En el caso de Guadalupe, vemos que pide prestado según la línea maternal, es decir por su hermana y la prestamista de su madre. De esto hablan también Espinoza y Villarreal (1999) en su trabajo sobre las prácticas de compensación local en el medio rural mexicano en situaciones de “malas rachas” y endeudamiento.

Podemos pensar que las mujeres son consideradas como más confiables para las cuestiones del dinero en general, lo cual coincide con su papel de cuidar las relaciones sociales dentro de la familia y dentro de la comunidad y ser buenas administradoras del dinero. Por lo tanto son ellas las que piden el préstamo. Esta razón es la más común y mencionada por varias autoras (Mansell, 1995; Van der Eijk, 1996). Como los hombres resultan tener un papel ambiguo –responsable en la casa, pero irresponsable fuera de ella– no son tan confiables en el pago de préstamos. Otra razón puede ser que pedir prestado es una acción humillante para la persona que pide y la subordinación es un comportamiento identificado mayormente con la madre y esposa que con el hombre proveedor. De ser al contrario, los hombres estarían reconociendo su incumplimiento como proveedores principales de la familia. Por lo tanto son las mujeres a quienes más les corresponde la tarea de pedir préstamos.

Pero, como vimos en los casos presentados arriba, y como también confirman los trabajos de Hidalgo Celarie (1998) y Villarreal (2000), para las mujeres las deudas pueden fungir como un recurso estratégico para presionar a sus esposos a contribuir más al fondo común o para cambiar el papel de la mujer de ama de casa a ayudante en mantener la familia. Aunque algunas deudas son causa de dolores de cabeza, también pueden ser usadas para lograr los intereses de las mujeres.

### ¿SON PELIGROSAS LAS MUJERES CON DINERO?

En los programas de desarrollo, aún subsiste la idea de que, mejorando los ingresos del hombre, automáticamente se mejora la calidad de vida de los demás miembros de la familia. Esto lleva a que la mayoría de los proyectos de desarrollo en la región estén orientados a hombres (Kreutzer, 1998), por lo que es importante insistir en la necesidad de incrementar los programas de desarrollo que buscan promover el aumento de los ingresos de las mujeres como un instrumento para mejorar su control en la distribución de los recursos en el hogar. Pero un mayor acceso a dinero no es suficiente.

El análisis arriba expuesto de los mecanismos de la distribución y control de ingresos entre parejas nos muestra que el mejoramiento del bienestar familiar es un proceso de negociación en el cual influyen muchos factores. El poder no es algo tangible que automáticamente crece con la aportación de la mujer a la economía familiar, como también reiteran Benería y Roldan (1987). Las autoras recomiendan una perspectiva más holística, subrayando que, aunque las aportaciones monetarias son importantes y pueden cambiar la relación de pareja, igualmente importantes son las cuestiones no económicas para el desarrollo de sociedades más humanas. Esta visión holística implica cambios en los fundamentos económicos de la sociedad en distribución y control sobre recursos (como los medios de producción, la educación, el proceso de socialización, el trabajo del hogar, y el control reproductivo). También es importante el acceso a información, la capacidad de negociación y la visión del mundo (Benería y Roldan, 1987). Y se necesita promover el cambio ideológico de hombres y mujeres para que las mujeres realmente se sientan capaces de aprovechar nuevas oportunidades (Espinoza y Villarreal, 1999; Chesler y Goodman, 1976).

¿Son peligrosas las mujeres con dinero? Parece que las mujeres con dinero pueden controlar más a la economía familiar, siempre y cuando

utilicen su mayor aportación como un arma en el juego de negociación con su pareja. El que las mujeres quieran utilizarla depende de la percepción de ellas sobre sus propias identidades y las de su pareja, y la percepción sobre sus posibilidades y limitaciones. Esta percepción de la realidad está determinada en gran parte por valores culturales y religiosos, pero también por los medios de comunicación. El que las mujeres puedan lograr un mayor control sobre ingresos familiares depende por una parte de su propia capacidad de negociación, y su autoestima. Por otra parte, el nivel económico de la familia y de la región y el ciclo familiar son importantes factores en este juego.

¿Para quiénes son peligrosas las mujeres con dinero? Las mujeres independientes pueden ser identificadas como peligrosas por hombres cuya identidad y autoestima se sustenta en su posibilidad de ejercer control económico, lo cual, como afirman Guttman (1996) y Bastos (1998) sólo es una parte normativamente ambigua de la masculinidad. Otras mujeres también pueden considerar peligrosas a sus compañeras con dinero por el cambio ideológico que conllevan en cuanto a la definición de la identidad femenina: ya no basta ser madre, se exige más. Peligrosas, feministas, independientes, siempre va a haber etiquetas. De lo que se trata es usarlas con tal creatividad que sean de beneficio.

## El acceso a crédito gubernamental para mujeres campesinas: ¿un derecho, una ayuda o una oportunidad?\*

Lourdes del Carmen Angulo Salazar

APENAS hace unas décadas se empieza a considerar a la mujer campesina como sujeta de crédito y apoyo gubernamental para proyectos productivos. El éxito de estos programas tiende a medirse, por un lado, en el número de mujeres que se logra beneficiar y, por otro, en el grado de recuperación de la deuda.

Pero, ¿qué procesos están involucrados en el acceso de las mujeres a estos fondos y en el pago de las deudas contraídas?

Este capítulo aborda dichos procesos analizando las relaciones que se forjan en la interacción entre las mujeres y los funcionarios gubernamentales en la implementación de proyectos productivos. Se resaltan –con todo y sus conflictos y contradicciones– los contextos sociales y culturales en los que se entretienen los programas, enfatizando de manera especial los diversos significados que las mujeres campesinas atribuyen tanto a los recursos gubernamentales como a las deudas contraídas.

Y es que, como detallaré más adelante, los recursos provenientes de programas sociales pueden significarse como un “derecho”, una “oportunidad” que se les presenta y que hay que aprovechar, o una “ayuda que llega” sin necesidad de que ellas intervengan. El significado que se atribuye influye en las posibles acciones que las mujeres emprendan en la consecución de fondos. Por otro lado, en distintas circunstancias y con relación a distintos actores, las participantes consideran sus deudas como préstamo, droga, ayuda o fiado. Se argumenta que estos significados conllevan distintos grados de compromiso hacia quien otorga el dinero y, por supuesto, distintas condiciones bajo las cuales se retribuye el pago.

\*Este trabajo es parte de un estudio más amplio que tiene el objetivo de analizar los procesos de transformación social en que están inmersas las mujeres y el papel que juega la intervención externa en estos cambios. Agradezco el apoyo de CIESAS-Occidente-Conacyt para realizar mis estudios de maestría en antropología social y al Programa de Estudios Microsociales Aplicados (PEMSA) la beca otorgada para dedicarme de tiempo completo a esta investigación.

El manejo del endeudamiento dentro de estos proyectos responde en parte a las normas establecidas desde las instituciones y hasta cierto punto aceptadas por las mujeres. Pero dichas normas pasan por un proceso de interpretación y acomodo en la interacción, y es aquí donde se marcan límites entre mujeres “deudoras” y otros grupos dentro de una localidad específica. Estos límites establecen, entre otras cosas, quién tiene derecho a qué recursos y bajo qué condiciones, quién “merece” ser sujeto de la ayuda externa y cómo se evalúa el esfuerzo propio que implica el pago de las deudas con las instituciones de gobierno.

“Recuperar” los recursos invertidos por las instituciones y pagar las deudas contraídas con éstas tiene que ver no sólo con las condiciones económicas en las que se encuentra la microempresa y la voluntad o no de cumplir los compromisos adquiridos por las mujeres. En las maneras como resuelven los procesos de endeudamiento también están entrelazadas las relaciones que se construyen al interior de las comunidades, las lealtades y deslealtades que se conforman y en función de qué proyectos, deseos y necesidades se tejen esas relaciones.

Pagar la deuda puede tener un significado de abundancia, de solidez económica, de éxito y prestigio; también permite conservar el buen nombre de las mujeres, su credibilidad y lealtad frente a las instituciones y el acceso presente y futuro a recursos nuevos. Pero el pago de las deudas también puede significar ceder poder frente a grupos antagónicos dentro de la comunidad con quienes se compite por los recursos, las relaciones y los espacios.

Este capítulo está estructurado en cinco partes. En la primera y segunda contextualizo los proyectos: el programa gubernamental que los operó y presento brevemente a las comunidades y a los grupos. Se trata de tres grupos de mujeres que recibieron recursos del programa Mujeres en Solidaridad: “El Vergel” y “La Abeja Feliz” de Ipazoltic, municipio de San Martín de Hidalgo, y la panadería “La Paz” de San Isidro Mazatepec, municipio de Tala, todos del estado de Jalisco. En la tercera sección abordaré la relación entre mujeres y programa en torno a los procesos de endeudamiento, utilizando para ello algunos conceptos teóricos que orienten el análisis. En la cuarta parte hablaré de cómo conciben las mujeres su acceso al dinero, los distintos posicionamientos frente a la ayuda externa en forma de crédito y en consecuencia, cómo entienden el hecho de pagar. En la quinta sección plantearé las distintas maneras en que se conciben y manejan las deudas desde la institución gubernamental y cerraré este trabajo con algunas ideas a manera de conclusiones.

## EL PROGRAMA MUJERES EN SOLIDARIDAD

Desde hace más de tres décadas, las políticas y programas gubernamentales que buscan paliar el deterioro de las condiciones de vida de los sectores más pobres en este país han sostenido de manera reiterada un discurso integracionista de estos sectores a la producción, la economía y el desarrollo. Los programas dirigidos a mujeres del sector rural han estado acordes con esta concepción, que considera la pobreza como resultante de una falla en el ámbito de la planificación que provoca la exclusión de las mujeres del modelo de crecimiento. Por lo tanto, el meollo es cómo asegurar su integración al sistema económico a través de cambios administrativos y legales y poniendo énfasis en el papel productivo de las mujeres (Moser, 1993).

El programa Mujeres en Solidaridad y los que le antecedieron<sup>1</sup> son una buena muestra de este enfoque donde predominaron diversos mecanismos de financiamiento que buscaban poner al alcance de las mujeres tanto recursos económicos como técnicos para el desarrollo de actividades generadoras de ingresos y formas de autoempleo. Estos programas parten de la consideración de que el crédito para actividades productivas es un potente instrumento para el desarrollo de los grupos y sectores más empobrecidos de la sociedad, incluyendo a las mujeres. Los alcances, la coherencia entre sus objetivos y la práctica real de dichos programas han sido objeto de análisis en diversos estudios<sup>2</sup> y son un referente obligado para cualquier trabajo sobre este tema.

El programa Mujeres en Solidaridad (MUSOL) fue uno de los tres más importantes programas del Pronasol. El MUSOL se creó a nivel nacional en 1989; primero dependía de la Secretaría de Programación y Presupuesto y a partir de la creación de la Secretaría de Desarrollo Social en 1991, fue ubicado en esta secretaría.

Con recursos del MUSOL se crearon lo que denominaron proyectos sociales y de servicios, tales como la construcción de locales, centros comunitarios, parques rústicos y proyectos productivos. Éstos incluían distintas actividades agropecuarias, agroindustriales y talleres artesanales. Para tener acceso al financiamiento del programa se requería

<sup>1</sup>El Programa de Acción para la Participación de la Mujer Campesina en la Consecución del Desarrollo Rural (Promuder) y el Programa de Desarrollo Comunitario con la Participación de la Mujer (Pinmude).

<sup>2</sup>Sobre este tema pueden ser consultados, entre otros, los trabajos de Aranda (1993); Arizpe y Botey (1986); Jusidman (1997); Kusnir (1997); Riquer (1997); Velázquez (1994); Villarreal (1994); Zapata y Mercado (1996).

constituir un Comité de Mujeres en Solidaridad que debía realizarse en asambleas comunitarias convocadas ya fuera por las autoridades locales o municipales, el personal del programa o las propias mujeres interesadas. El comité ya conformado era la entidad responsable de realizar un autodiagnóstico comunitario, la identificación y priorización de necesidades, la planificación y la ejecución del proyecto.

Las tareas del comité de mujeres en relación con la planificación y ejecución de los proyectos incluían la búsqueda de proveedores locales, la aportación de mano de obra, terrenos o locales ya construidos y en ocasiones los materiales disponibles en la localidad o región.

Después de que el proyecto era aprobado por la entidad responsable y ejecutado a nivel de las localidades, el Comité de Mujeres en Solidaridad se comprometía a recuperar los fondos invertidos por el programa y crear un fondo comunitario, que debía depositarse en una cuenta bancaria que era manejada por la presidenta y tesorera de los comités. En muchos casos, para retirar alguna suma de dinero era necesario la firma de la coordinadora del programa a nivel estatal.

Si bien los fondos del programa eran manejados sin intereses y los “plazos a pagar” eran definidos con los comités, la normatividad del programa respecto a los fondos comunitarios establecía que estos recursos debían ser entregados a otros grupos de mujeres de la localidad para financiar otros proyectos productivos o bien a la comunidad para solventar obras de beneficio comunitario y en último caso, para financiar el proyecto de las mujeres de donde se había originado el fondo.

## LA LLEGADA DEL MUSOL A LAS LOCALIDADES Y LOS GRUPOS DE MUJERES

### *Ipazoltic: la búsqueda de una fuente de empleo para mujeres*

Antes de que el DIF entrara a trabajar con el grupo de mujeres de Ipazoltic, algunas de ellas habían intentado crear un proyecto productivo a través de la Unidad Agrícola e Industrial de la Mujer Campesina (UAIM), sin llegar a concretizarlo. Posteriormente se enteraron de que en otras localidades existían grupos de mujeres que habían recibido recursos del gobierno para realizar actividades económicas y esto las animó a buscar apoyo en Guadalajara.

Después de múltiples viajes, entrevistas y peticiones en las oficinas gubernamentales, reuniones con funcionarios y técnicos, finalmente en

1991 conformaron el Comité de Mujeres en Solidaridad de Ipazoltic e hicieron la solicitud de fondos para un proyecto apícola.

Ese mismo año, el DIF, como entidad ejecutora del MUSOL, les entregó 49,689 pesos para el proyecto. De las 40 mujeres que comenzaron, sólo quedaban 10 a la hora de la entrega de los recursos. El resto se salió a raíz de un primer conflicto surgido durante la construcción de la bodega para almacenar la miel. Un año después el DIF hizo entrega de 51,821 pesos para un proyecto de mejoramiento de vivienda que benefició a ocho de las 10 mujeres, dinero que provenía del programa de vivienda, también manejado por esta institución.

Meses después, 14 de las anteriores integrantes regresaron y pidieron apoyo al programa de mejoramiento de vivienda. Dos años más tarde, estas 14 mujeres recibieron 2,893 pesos cada una con este mismo fin.<sup>3</sup>

A la fecha de realización de este estudio, el grupo de las 10 contaba con ocho integrantes y seguía trabajando en el proyecto apícola; en la actualidad el ingreso promedio mensual de las mujeres es de 300 pesos. Si bien es un ingreso más bajo en relación con el ingreso promedio mensual de otras mujeres que trabajan,<sup>4</sup> ellas reciben otros beneficios como el reparto del producto para el autoconsumo y préstamos ocasionales cuando tienen algún problema.

Además, con la venta de la miel han financiado una serie de actividades que difícilmente lograrían de no estar en el grupo, como el hecho de salir a capacitarse y pagar los gastos con el dinero del proyecto, ir de viaje junto con sus familias, pagar el crédito de vivienda que recibieron del DIF y tener la posibilidad de resolver ciertos apremios familiares con los préstamos que se dan entre ellas.

La mayor parte de la cosecha de miel la venden a los comerciantes del pueblo de San Martín de Hidalgo. Con frecuencia son los compradores quienes buscan a las mujeres para conseguir su producto y en algunas ocasiones ellas van al tianguis del pueblo a vender la miel a menudeo. La producción anual es entre dos y media y tres toneladas, producto de dos cosechas al año, una en noviembre y otra en marzo.

<sup>3</sup>El grupo de las 14 más adelante se dividió a su vez en dos, uno de ellos, "Obrera Trabajadora", con ocho mujeres y "La Abeja Feliz" con seis mujeres.

<sup>4</sup>El ingreso promedio mensual de mujeres de la comunidad que trabajan es de 400 pesos, según datos obtenidos por la autora mediante la aplicación de una encuesta a 30 familias. Esta encuesta no tiene valor estadístico, sin embargo, se buscó lograr una cierta representatividad al elegir familias de altos y bajos ingresos, a mujeres organizadas en grupos y no organizadas, a familias cuyos miembros viven en la localidad en su mayoría y a aquellas que trabajan fuera de la localidad.

La primera es la más abundante, la segunda es la que dejan para el autoconsumo.

El grupo inició con 50 cajones y en casi ocho años han aumentado a 150 núcleos gracias a la labor de reproducción que han realizado, pero también a la compra de nuevos núcleos o bien a las donaciones que han recibido de otros programas institucionales o de organizaciones políticas como la Confederación Nacional Campesina (CNC), afiliada al Partido Revolucionario Institucional (PRI), quienes les entregaron 10 colmenas. El crecimiento del proyecto de ninguna manera ha sido lineal y progresivo; han tenido mermas fuertes debido a enfermedades o temporadas con lluvias escasas y en una ocasión tuvieron un incendio en uno de los predios. Aun así, en la actualidad tienen colmenas en tres lugares distintos, en predios agrícolas que han conseguido en préstamo con algunos productores a cambio de darles una pequeña cantidad de miel cuando tienen la cosecha mayor.

Ipazoltic es un poblado rural de 800 habitantes ubicado a cinco kilómetros de San Martín de Hidalgo, población más importante y cabecera del municipio del mismo nombre, en el centro del estado de Jalisco. Cuentan con servicio de agua potable, electricidad y hace cinco años introdujeron una línea de teléfono que da servicio a toda la comunidad. Parte de los sonidos cotidianos es la voz del dueño de la tienda donde está la caseta, anunciando a través de un altoparlante que alguno de los pobladores tiene "llamada por teléfono".

El caserío está situado en una zona pedregosa, de relieve desigual, entre cerros. Los trazos de las calles son irregulares: con excepción de la principal y otra paralela, menos transitada. Las otras serpentean entre las casas, bajan y suben al pasar el arroyo que cruza el pueblo, las lomas donde están edificadas muchas de las viviendas. Gracias al trabajo de los vecinos, hay algunos tramos de calle empedrada. El municipio les proporcionó algunos materiales para este fin y les facilitó los camiones para el acarreo de la piedra; ellos aportaron el trabajo y el pago de los peones para realizar la obra.

Las brechas que salen de Ipazoltic conducen principalmente a los predios de cultivo de maíz y a los cerros a donde la gente va a traer leña, camotes y lleva a pastar los animales. Es en estos predios cerriles donde las mujeres tienen sus apiarios.

En la entrada del pueblo, a la orilla del camino, se encuentra una telesecundaria. Cuentan también con un jardín de niños y una primaria ubicados en el centro. Hay servicio médico al menos una vez por mes,

sobre todo ahora que un grupo de 60 mujeres de la localidad ha sido incorporado al Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá).

El difícil acceso a fuentes de financiamiento para las actividades agrícolas es un problema que salió a la luz desde las primeras entrevistas con las mujeres. Por ejemplo, Eufracia<sup>5</sup> —una mujer viuda, socia del grupo de apicultoras— tuvo 11 hijos. Dos de ellos viven en su casa y a veces consiguen algún empleo temporal en la localidad. Su dilema permanente es si hacerle caso a los hijos que viven fuera —quienes quieren que se vaya a reunir con ellos— o quedarse en Ipazoltic, trabajando en el grupo y buscando la sobrevivencia junto a los dos hijos que aún están en la región. Por lo pronto permanece en el pueblo.

Uno de sus hijos trabajó durante algunos meses en Guadalajara y regresó a pizcar el maíz de su potrero. Explica que cada vez están menos convencidos de continuar con la siembra porque no consiguen financiamiento. Este año, utilizaron lo que le pagaron por amansar caballos para comprar semilla y fertilizantes y pagar la renta del tractor al que recurrieron para la preparación de la tierra y la siembra. Se queja de que cada vez la cosecha les deja menos.

Eufracia lamenta también la incertidumbre en el futuro de quienes trabajan la tierra. No hay quien les financie. Relata: “un año nos quedamos sin sembrar y a veces trabajaba y sacaba lo del diario y cuando no, pues la veíamos duro para comer. Ya no quieren prestar, antes era fácil conseguir uno para el abono, ahora la lucha que hay es engordar el puerquito para venderlo y traer el abono”. Ramona, otra integrante del grupo de apicultoras habla así de la falta de créditos para sembrar: “Los que tienen [dinero] no le hacen un favor, si lo hacen es con un rédito muy alto.” Algunas mujeres han conseguido dinero con los prestamistas de San Martín Hidalgo al 7 y 10 por ciento mensual.

Ipazoltic tiene 1,683 hectáreas de tierras cultivables. De éstas 1,517 son de temporal, 33 hectáreas de riego y 133 de humedad. Casi el 100 por ciento son tierras ejidales, con un promedio de 10 hectáreas por parcela. Los cultivos principales son el maíz, en 1,350; garbanzo, en 150; sorgo en 90 y cártamo en 25 hectáreas.

Casi la totalidad de las mujeres trabajan la tierra, aunque tengan que arrendarlas. El promedio por familia es de 7.5 hectáreas, sólo una de ellas tiene 19 hectáreas. Más de la mitad reconoció tener un buen rendimiento y obtener entre 1,200 y 2,000 pesos por hectárea, otras

<sup>5</sup>Éste y todos los nombres de las personas han sido cambiados.

admitieron que sólo les quedaba el maíz o la pastura y el 14 por ciento de ellas manifestó que nada les dejaba.<sup>6</sup>

La carencia de fuentes de empleo locales ha llevado a algunas mujeres y hombres, sobre todo jóvenes, a buscar trabajo fuera de la localidad. Algunos se van a San Martín y otros a Guadalajara. Los que se quedan en Ipazoltic se emplean como jornaleros. Es por eso que muchas de las mujeres que ingresaron al grupo en 1991, esperaban que el proyecto serviría para dar empleo a sus hijos o a sus maridos.

### SAN ISIDRO MAZATEPEC: UNA EMPRESA PARA LAS MUJERES

Este grupo comenzó sus gestiones a principios de 1993 y recibieron los fondos a finales de 1994. La mayoría de las mujeres quería una panadería e iniciaron sus trabajos con la organización de rifas, *kermesses* y fiestas con lo que reunieron parte de los fondos que el programa pedía como “aporte de la comunidad”.

El programa les pidió que aportaran el pago de la mano de obra y el terreno para construir el local. Como no pudieron conseguir que les fuera donado este último, se endeudaron con un prestamista local para comprar un lote donde actualmente está la panadería.

Aun cuando el Comité de Mujeres que constituyeron era un grupo numeroso, poco a poco fueron saliendo, de tal manera que de las 25 sólo quedaron cuatro socias cuando compraron el terreno y buscaron a otras cuatro mujeres más. Con un nuevo crédito conseguido por una de las nuevas socias pagaron al prestamista.

En 1994 el programa autorizó el proyecto y les asignó la cantidad de 187,378 pesos para la construcción del edificio, para comprar el equipo que incluía dos hornos, batidoras, mesas de trabajo, estantes, refrigerador y múltiples utensilios menores; también compraron una camioneta que luego adaptaron con toldo y estantería para trasladar el pan a las tiendas de las rancherías de alrededor de San Isidro. También negociaron que el DIF les apoyara con materia prima para iniciar las actividades. El pago de la mano de obra de los albañiles lo hicieron poco a poco sacrificando las pequeñas ganancias que al comienzo tuvo la empresa. Este arreglo fue posible porque los albañiles eran los maridos de algunas de ellas. Las mujeres recuerdan los apremios que vivieron al

<sup>6</sup>Encuesta aplicada por la autora.

interior de sus familias en esos tiempos, pues en algunas de las familias ninguno de los dos papás podía llevar dinero a la casa: la mujer porque el negocio todavía no tenía muchas utilidades y el hombre porque el grupo le debía su trabajo.

En la actualidad el grupo sigue con seis integrantes. Por cada semana de trabajo cada socia recibe 175 pesos y generalmente su salario es de 350 pesos al mes. Al repartidor le pagan con un porcentaje de las ventas. Además, han contratado a una persona que ayuda a hacer el aseo por las tardes.

San Isidro se encuentra a 30 kilómetros de la ciudad de Guadalajara, saliendo por la carretera estatal que va hacia Colima. Al llegar al kilómetro 20, se deriva un camino asfaltado que lleva hasta Tala, pasando por San Isidro y otras poblaciones más pequeñas. Tiene alrededor de 3,800 habitantes,<sup>7</sup> pertenece al municipio de Tala, en la región centro del estado y forma parte de una de las zonas productoras de caña de azúcar más importantes de Jalisco. Es un pueblo urbanizado, con calles empedradas, plaza e iglesia al centro; tiene también un lienzo charro ubicado al lado de la calle principal. En el centro del pueblo se encuentran los restos de una hacienda conocida como la hacienda del "gachupín", apodo que tenía su antiguo dueño.

De las 10,186 hectáreas que tienen en total, cerca de 1,300 son destinadas al cultivo de la caña de azúcar, éstas son tanto ejidales como de pequeña propiedad. Para el cultivo de maíz destinan 2,500 hectáreas, en su mayoría de pequeña propiedad. También producen sorgo y en menor cantidad avena forrajera y garbanzo. El 60 por ciento de las familias participa en actividades agrícolas, con un promedio de 5 hectáreas como tenencia. En contraste, las familias de las mujeres socias de la panadería cuentan con 3 hectáreas en promedio. Sin embargo, las familias de las mujeres socias obtienen alrededor de 4,500 pesos de ingreso derivado de las actividades agrícolas, mientras que las familias de las mujeres que no pertenecen al proyecto obtienen alrededor de 3,000 por hectárea. La mitad de las familias que se dedican a la siembra son dueñas de la tierra.

Las pocas fuentes de empleo para los pobladores incluyen una empaadora de hojas para tamal donde laboran 15 mujeres y una incubadora donde trabajan 15 mujeres, además de pequeños comercios como las tiendas de abarrotes, refaccionarias, una panadería y la gasolinera que está a la entrada. Pero cerca de la localidad están situadas algunas agroin-

<sup>7</sup>Entrevista al delegado municipal, 8 de octubre de 1999.

dustrias que dan trabajo a la población de San Isidro, sobre todo para mujeres y jóvenes que laboran como jornaleras u obreras. Una de ellas es Desser Gloria, una agroindustria que emplea a más de 1,000 personas en la producción y empaque de frutales y que se encuentra a dos kilómetros del poblado; otra es una huerta de limas donde trabajan 20 mujeres, esta empresa se encuentra a tres o cuatro kilómetros de San Isidro. A 20 minutos en autobús se encuentra la empresa Solectrón, por la carretera a Guadalajara, aquí trabajan alrededor de 30 mujeres del pueblo.<sup>8</sup>

Aunque los empleos que otras mujeres obtienen dentro y fuera de la localidad proporcionan ingresos significativamente mayores que los obtenidos en la panadería del grupo, los primeros son totalmente insuficientes para cubrir las necesidades. Por otro lado, el hecho de que a nivel local existan otras oportunidades de trabajo para las mujeres, es una desventaja para las socias del proyecto ya que es difícil que las posibles trabajadoras o socias acepten integrarse a la empresa bajo las actuales condiciones de precariedad en cuanto al salario que ofrecen y las inexistentes prestaciones sociales, si bien es cierto que los otros empleos en su mayoría tampoco ofrecen estas prestaciones.

## EL PROYECTO PRODUCTIVO COMO DOMINIO DE INTERACCIÓN

Los arreglos que las mujeres hacen frente a la deuda que contrajeron con el programa MUSOL deben ser entendidos en su contexto local, en el marco de las relaciones sociales existentes en la comunidad y tomando en cuenta los valores y significados que tienen para las mujeres el dinero, la deuda y el cumplimiento de los compromisos adquiridos en torno a estas situaciones de endeudamiento.

Las prácticas de las mujeres ante al endeudamiento se dieron dentro del margen de maniobra que se crearon frente al programa de gobierno ya que a pesar de los convenios escritos o verbales existentes, hay ambigüedades e interpretaciones que las mujeres utilizan para el no pago, para el pago diferido o para realizar éstos en condiciones diferentes a lo acordado.

Retomando el concepto de dominio expuesto por Villarreal<sup>9</sup> considero que los proyectos de las mujeres no sólo son un escenario espacial o físico, sino un área “de la vida social en las que las prácticas son

<sup>8</sup>Diario de campo, San Isidro Mazatepec, 7 de noviembre de 1999.

<sup>9</sup>Véase Villarreal (1994: 59).

rutinariamente organizadas dentro de locales específicos y donde ciertas autoridades, valores e identidades son reconocidas, reproducidas y transformadas", de tal manera que estas autoridades, valores e identidades son negociados cotidianamente y con vistas a lograr proyectos específicos donde están depositados deseos, necesidades y visiones de futuro.

En el contexto de las relaciones entre la promotora del DIF como representante del programa y los grupos de mujeres, el ejercicio de la autoridad no se dio de una manera vertical y rígida, sino que fueron incorporados los deseos y necesidades expresados por las mujeres. Como veremos más adelante en el ejemplo de los grupos de mujeres de Ipazoltic, la autoridad de la promotora no siempre fue ejercida desde los marcos de la institución para hacer que los grupos trabajaran de acuerdo con las normas y procedimientos establecidos por el programa y así lograr que ellas pagaran, sino que el ejercicio de autoridad (y el logro de la legitimidad) también estuvo en función de si la promotora conseguía o no recursos para las mujeres cuando éstas se presentaban a pedirle apoyo de los programas que ella representaba.

En cuanto a los valores que entran en juego en los dominios de interacción, si bien las mujeres que trabajaron con el programa Mujeres en Solidaridad reconocían que uno de los valores enfatizados por el programa es el apoyo recíproco entre ellas y el resto de la comunidad (de ahí el nombre), este valor tiene en cada caso destinatarios específicos, rostros concretos que están en la mente y el ánimo de las participantes, de tal manera que cuando un grupo se niega a pagar y entregar los fondos recuperados, ellas con su práctica están afirmando: "sí, soy solidaria pero yo decido con quién". Para salvaguardar esta determinación trataron de demostrarle a la promotora que estaban cumpliendo con lo que dice el programa (la creación del fondo comunitario), pero sin ceder su control y su destino a las otras mujeres que los pedían.

Los valores que el programa quería fomentar son reinterpretados desde la experiencia y la historia de las relaciones con instituciones de gobierno de las mujeres. Estos valores se traducen desde sus marcos de referencia, donde son contrastados con, o adecuados a, las formas en que las mujeres conciben su acceso al dinero, los significados atribuidos a las deudas y las distintas implicaciones que tienen con relación a las prácticas de pago de éstas.

Villarreal sugiere que "las prácticas dentro de los dominios también conducen a la definición específica de identidades y formas de relacio-

nes de poder".<sup>10</sup> Entre los grupos de mujeres hay una disputa por las identidades: el ser mujeres pobres en el contexto de los proyectos y la relación con las instituciones de gobierno es un recurso, pues al ser identificadas así, tienen más posibilidades de recibir ayuda del gobierno. Así, mientras un grupo identifica a las otras mujeres como no pobres, se presentan a sí mismas como las más necesitadas de la ayuda externa y como gente que no sabe a dónde recurrir para conseguir apoyos y que son despreciadas por las promotoras del DIF.

A su vez las otras identifican a las primeras como personas. Este juego de asignación de identidades a las otras y de defensa de la propia, de lo que nos está hablando es de que las mujeres, al enfatizar atributos propios y ajenos, quieren asegurar su derecho a recibir la ayuda gubernamental y afirmarse como sujetos que la "merecen".

Esta noción de merecer puede estar asociada al ser pobres, al ser luchadoras, al ser honestas o al ser débiles. Cada una de estas connotaciones tiene distintos efectos en cuanto a la obtención de recursos; algunas son más potentes para abrir los caminos hacia las instituciones, pero se requiere más que eso, se necesita tener información, contactos e iniciativa para lograr lo que las mujeres quieren y es aquí donde se empieza a notar una diferenciación social al interior de los grupos. Tan es así que mientras uno de ellos ha recibido apoyo de cuatro programas de gobierno, otro apenas logró recursos para algunas de sus integrantes en el proyecto de vivienda.

### LOS DISTINTOS SIGNIFICADOS QUE TIENE PARA LAS MUJERES EL DINERO QUE PROVIENE DE FUENTES GUBERNAMENTALES

Un tema de frecuentes preocupaciones dentro de los programas de crédito es el nivel de recuperación de éstos. Los montos de créditos devueltos por las y los usuarios ha llegado a ser un indicador asociado a aspectos vitales de tales programas. Desde el punto de vista financiero ha sido establecido que el buen pago habla del éxito y la marcha airoso tanto del programa de financiamiento como de los proyectos que apoya (véase Women World Banking, 1993; Unifem, 1993; Fong y Perrett, 1991).

Muchas veces también las buenas tasas de recuperación de los créditos se ha tomado como signo de una adecuada relación entre el per-

<sup>10</sup>*Ibidem.* p. 60.

sonal de las instituciones y las mujeres (véase Gentil, 1997; Women World Banking, 1993); también se ha utilizado como símbolo de una mayor prosperidad de los grupos destinatarios de la intervención y también se ha llegado a creer que el hecho de que los “clientes” paguen sus deudas es una muestra de cómo la presencia de determinado programa ha contribuido al apuntalamiento o a la emergencia de valores antes débiles o inexistentes en la gente, tales como la honestidad, la responsabilidad, la respetabilidad (véase Women World Banking, 1993; Gentil, 1997).

El pago de los créditos ha sido utilizado incluso para hablar de un comportamiento diferenciado entre mujeres y hombres frente a este tipo de compromisos; las mujeres, se ha dicho, son mejores pagadoras que los hombres, como si fuese un atributo natural (véase Mensink, 1995).

Los esfuerzos explicativos ya mencionados son insuficientes cuando nos enfrentamos a una realidad en la que la práctica del no pago es lo más común entre los grupos o cuando ocurre lo contrario es bajo formas y tiempos que las propias mujeres definen, como en los casos que analizo. En este trabajo no estoy tomando las prácticas de no pago como un problema *a priori*, más bien mi preocupación es poder comprender cómo las usuarias de un fondo gubernamental llegan a considerar como necesidad propia el pagar o qué adecuaciones hacen de los acuerdos con las instituciones y cómo influye su entorno inmediato.

Quiero subrayar el punto de vista de las y los usuarios pues considero que esto ayuda a un mayor entendimiento de las relaciones entre usuarios, dinero y agentes externos. Analizaré cómo se dan las formas de acceso a los créditos de fuentes institucionales, colocando la discusión de los distintos significados que las mujeres atribuyen a las prácticas de conseguir dinero, al hecho mismo del endeudamiento y las formas en que lo resuelven.

### *Cómo acceden al dinero las mujeres*

Las mujeres de las comunidades tienen distintas percepciones de cómo es que llegan o pueden llegar a ser destinatarias de fondos gubernamentales. Explican sus posibilidades de acceso en función de los significados que atribuyen al recurso, sea como “ayuda”, como el cumplimiento de un “derecho” o como una oportunidad.

### *El acceso al dinero como un derecho*

Algunas socias consideran que por el esfuerzo realizado, su búsqueda activa ante diversas instancias o bien porque han cumplido con los requisitos establecidos por el programa, por ser trabajadoras y responsables, ellas tienen derecho a recibir los recursos que ofrece el gobierno, a tomar responsabilidades y manejar un proyecto. La percepción del acceso al dinero como derecho también puede darse cuando las mujeres se percatan de que otras han recibido recursos: "Si a otras les dieron, ¿por qué a nosotras no?"

### *El acceso al dinero como una ayuda*

Las mujeres consideran que recibir dinero de los programas de gobierno puede ser un golpe de suerte. Ellas no han intervenido en la decisión, sino que llega por la buena voluntad de los funcionarios, por alguna razón que está fuera de sus manos. Los programas llegan a la comunidad como algo providencial, porque "Dios se los mandó" o bien porque consideran que la función del gobierno es ayudar a la gente.

### *El acceso al dinero como oportunidad*

En esta visión está implícito que las mujeres están a la espera de que se den ciertas circunstancias propicias que les facilite recibir una "ayuda", como puede ser que les informen que en tal programa hay recursos y pueden ser solicitados, puede implicar también que tienen distintas opciones y elegir alguna entre ellas o bien que hay una situación de competencia con otras por lo que tiempo, lugar, información y contactos adecuados son cruciales para acceder a estos recursos.

Es importante aclarar que estas visiones no son excluyentes, que las mujeres dentro de un grupo pueden tener una o más de éstas o que en distintas situaciones alguna de ellas es más preponderante y es la que rige su acción. Tomemos el ejemplo del grupo de mujeres del proyecto "El Vergel" de Ipazoltic para ilustrar cómo entran en juego estas formas de entender y explicar su acceso a los recursos.

Las mujeres de este grupo consideran que el proyecto "les llegó" a ellas (y no a otras) porque son personas con suerte. Explican que ellas pocas veces tienen que visitar las instituciones y cuando van, son tratadas

“de maravilla”. Susana, la presidenta del grupo, nos dice: “no ha habido necesidad de andar ahí cada rato y que ver a una persona y esperar a otra y no, no ha habido necesidad, casi no vamos a Guadalajara a esta clase de cosas [...] casi siempre las solicitudes las mandamos por fax o por algún amigo que por ahí se aparezca”. Las ayudas que han recibido, dicen estas mujeres, ha sido porque han venido a su comunidad a buscarlas y ellas no han tenido que “andar tocando puertas”.

Sin embargo, encontramos que este grupo ha sido muy activo en establecer y utilizar sus contactos para acceder a los recursos de las instituciones, por lo que concluimos que también perciben su acceso a los recursos como una oportunidad.

Dado que es el grupo que tiene mayor relación con el DIF, en ocasiones en que la promotora o el técnico las visitaba les avisa de la existencia de fondos y les han ayudado a conseguirlos o han acudido a las oficinas a buscarlos y a hacer nuevas conexiones con otras fuentes de recursos, o bien han aprovechado relaciones de parentesco para conseguir apoyos, como cuando la Confederación Nacional Campesina (CNC) les regaló 10 colmenas gracias a que un pariente de Susana era el representante municipal de esta organización campesina y esto les favoreció. Este grupo es el que mayores apoyos ha recibido, además del DIF y la CNC han obtenido recursos de la Secretaría de Desarrollo Rural (Seder) y recientemente de la Secretaría de Desarrollo Social.

<i>Origen</i>	<i>Recursos</i>	<i>Año</i>
DIF-Sedesol c	49'687 pesos	1991
CNC d	10 colmenas	1995
Seder c	11,000 pesos	1997
Sedesol c	10,000 pesos	1999

Fuente: Entrevistas a las líderes y al grupo de mujeres “El Vergel” de Ipazoltic.

Claves: C = crédito d = donación.

Otro ejemplo de oportunidad para este mismo grupo es cuando recibieron los recursos de la Seder. Originalmente, la promotora del DIF les había informado que la Seder tenía un programa de apoyo de 5,000 pesos para mujeres que tuvieran proyectos productivos, pero que era necesario que ese dinero lo gastaran en material de trabajo. Dado que en la comunidad están otros dos grupos de mujeres que trabajan la apicultura, se les aclaró que eran 5,000 pesos para cada una siempre y cuando lo uti-

lizaran en cajones, extractores o en ropa para trabajar. Las mujeres del grupo “Obrera Trabajadora” no quisieron el dinero porque ya tenían madera y estaban fabricando los cajones; las de la “Abeja Feliz” tampoco lo quisieron porque ellas lo que necesitaban eran núcleos para ampliar el proyecto pues tenían muy pocos. Así, las mujeres de “El Vergel” se quedaron con los recursos de los tres grupos y además al final negociaron con los funcionarios que fuera utilizado en lo que ellas querían.

Una situación en la que las mujeres se posicionaron frente al dinero del programa como un derecho que ellas tenían fue el caso de las 14 mujeres quienes habiendo abandonado el Comité de Mujeres en Solidaridad de Ipazoltic, regresaron y se incorporaron pidiendo que se les apoyara también a ellas, después de que a las mujeres del grupo “El Vergel” les dieron recursos tanto para el proyecto apícola como para el de mejoramiento de vivienda. Las mujeres reclamaban la obtención de recursos para el arreglo de sus casas, haciendo alusión a que ellas “estaban desde el principio”, es decir, ellas defendían su derecho al dinero porque habían estado participando en las reuniones convocadas por la promotora, desempeñando las tareas que les habían asignado en el proceso de definición del proyecto. En pocas palabras, ellas habían realizado una inversión en el programa y por ello debían ser beneficiadas; además, este argumento lo fortalecían con otro en el que defendían que ellas eran las más pobres y que tenían más necesidad que las de “El Vergel”.

### *Cómo conciben sus deudas las mujeres*

Así como encuentro distintas formas de entender el acceso al dinero de las instituciones por parte de las mujeres, hay también diversas formas de concebir y tratar las deudas. Un aspecto interesante es que en relación a los créditos que vienen de fuentes gubernamentales hay distintos modos de verlos o éstos pueden ser modificados en la marcha del proyecto y con el paso del tiempo.

### *La ayuda*

La ayuda,<sup>11</sup> se refiere al dinero que llega de las instituciones de gobierno, que puede ser o no devuelta o se realiza bajo modalidades flexibles, aunque no requiere el pago de intereses, se establecen los términos en

<sup>11</sup>Sigo aquí el significado que sugiere Villarreal (2000).

que debe ser empleada, los plazos en que será retribuida y bajo qué procedimientos. Pero la ayuda puede volverse una “droga”, no tanto porque se acumula y crece por el cobro de intereses, sino porque pesa el hecho de que en tanto no se pague, los bienes adquiridos con los recursos que provienen de las instituciones no son propiedad de las mujeres, se sienten ajenos.

### *Las drogas*

Así se refieren a deudas que pesan<sup>12</sup> tanto por el compromiso social implicado como por el monto, los plazos en que se ha estipulado pagarla y el interés que generalmente implica, como veremos en uno de los ejemplos, se trata de transacciones con prestamistas locales.

### *Los préstamos*

Son las transacciones informales, en este caso, con el grupo de mujeres que tiene un fondo derivado de las utilidades que deja el proyecto. El préstamo se da cuando alguna de las mujeres tiene una situación de emergencia o para cubrir una necesidad que por sus propios medios no puede resolver.

### *El fiado*

Se trata del pago diferido de mercancías, tanto en comercios como con vendedores ambulantes.<sup>13</sup>

En el trabajo de campo encontré en el grupo de mujeres de la panadería “Santa Fe” de San Isidro Mazatepec una interesante combinación de estos significados y los valores asociados a las deudas. Este grupo ha manejado distintos tipos de deuda: al iniciar el proyecto se “endrogaron” para comprar el terreno donde sería construido el local de la panadería, primero con el prestamista local de quien recibieron 12,000 pesos y les cobraba el 5 por ciento mensual, después con el pariente de Mariana quien les cobró el 2.5 por ciento. En los dos casos los préstamos fueron liquidados.

<sup>12</sup>Para mayores referencias sobre las distintas maneras en que la gente del occidente de México se refiere a las deudas, véase el trabajo de Villarreal (2000).

<sup>13</sup>Encuentro en el trabajo de campo, el manejo de este vocablo tal como lo propone Villarreal (2000).

El grupo maneja dos fondos, el más grande es el que tienen en el banco y es lo que en términos de la normatividad del programa MUSOL se llama fondo comunitario, el cual sirve para que en un momento determinado las mujeres salden su deuda con el programa, ya sea entregando estos fondos a la comunidad, apoyando a otro grupo de mujeres o haciendo una ampliación del propio proyecto. El otro fondo es más pequeño y es de donde toman para la compra de insumos con los que elaboran el pan; es de este dinero de donde las mujeres se hacen "préstamos" individuales cuando tienen una necesidad personal o familiar. Por ejemplo, a Teodora, una de las socias, le prestaron para que comprara una línea de teléfono. Hasta donde tengo información ha habido otros casos y en todos ellos las mujeres han saldado su deuda en plazos de un año o más, aunque no siempre han cubierto los intereses que ellas mismas han estipulado.

Otra práctica común de las mujeres es llevar "fiado" de la panadería tanto el pan como los insumos con los que trabajan, cuando ellas quieren elaborar algún pastel o galletas en sus casas; estas deudas más pequeñas se liquidan cuando reciben su sueldo. También encontré que algunas de ellas compran a personas que venden en abonos.

Finalmente está el endeudamiento contraído con el DIF para su proyecto, ésta es la deuda más grande y es la que no han pagado. Encuentro particularmente interesante cómo ha cambiado su percepción, pues de ser manejada al principio como una "ayuda", con el paso del tiempo y ante la incertidumbre que les genera no ser dueñas de la maquinaria que adquirieron con estos recursos, la camioneta y el resto del equipo, algunas de ellas hablan que sienten esta deuda como una carga, como algo que les pesa pues no pueden hacer planes futuros en torno al proyecto mientras que no sea saldada y pasen entonces a ser las dueñas plenas de la panadería:

Yo quisiera que se librara, que se librara la panadería de drogas, pero lo que yo sí digo, ¿cómo?, ¿cómo se va a pagar esa droga? [...] ahorita yo veo que todas estamos igual, pensamos en recuperar el dinero, tenerlo en el banco y ahorita pues estamos muy [...] estancadas, estancadas [...] porque nosotros [...] yo pienso que por eso no nos decidimos en comprar aunque vemos que nos hace falta [...] por ejemplo, como esa camioneta que se ocupa porque es mucho dinero, está cara pues piensa uno, yo digo ay, ¿cuándo vamos a volver a invertir eso?, ¿cuándo vamos a juntar la misma cantidad que

se va ir? [...] Yo la siento como una deuda, como una deuda que tengo que no es mía, para mí es un trabajo que lo tomo yo como un trabajo que no es mío. Lo que yo siento mío es mi sueldo [ríe], porque se me hace a mí muy lejos, ¿cuándo voy a ser dueña?, o decir ¿cuándo tengo esperanzas?, ¿hasta cuando?, para mí son muchos años, haga de cuenta que para mí es mi trabajo nada más, pero me pesa, se me hace muy lejos para decir, yo tengo ganas de decir aquí están los papeles, ya nos los dieron, ya acabamos ese compromiso [...] Yo pienso que ahí me voy a hacer viejita sin ser dueña, haga de cuenta que lo mío, lo único que siento mío es el derecho, lo único que siento mío es lo que yo aprendí o lo que he estado aprendiendo, lo que yo he estado sacando para mí y que yo puedo por un decir, heredárselo a mis hijas [...] <sup>14</sup>

Estas expresiones de las mujeres de lo que significa deberle al programa se acercan más a lo que he descrito como una “droga”, por lo que considero que en una misma situación pueden estar implicados distintos significados. En este caso, aquello que en el comienzo del proyecto fue considerado como ayuda del gobierno y que pudo implicar la percepción de que probablemente tenía que pagarse o probablemente no, ahora, ante las implicaciones prácticas que tiene, el no ser las dueñas es vivido como una carga, como algo que dificulta el desarrollo de sus planes a futuro y que no ven salidas posibles de solución. Estas implicaciones se refieren en concreto a que ni la camioneta ni el equipo están a nombre del grupo, sino del programa, por lo que ellas no pueden vender alguno de éstos para adquirir otros bienes en mejores condiciones o tampoco pueden disponer de su fondo comunitario para invertirlo en su proyecto.

### *Cómo conciben las mujeres el pago de la deuda*

Las maneras en que las mujeres consideran su acceso al dinero y los significados que le dan al endeudamiento tendrán consecuencias con los arreglos que hagan para saldarla; aun cuando todas ellas reconozcan que tienen que pagar, las prácticas son distintas. Si las mujeres, por ejemplo, consideran que ellas obtuvieron una “ayuda” porque fue una oportunidad que aprovecharon de manera inteligente y además han te-

<sup>14</sup>Entrevista a Martha, 11 de diciembre de 1999, San Isidro Mazatepec.

nido acceso a otros apoyos porque han trabajado bien en su proyecto y han demostrado que son responsables y trabajadoras, también defenderán su derecho a pagar o no, o bien a hacerlo en los términos en que ellas decidan.

Tomemos de nuevo el ejemplo del grupo “El Vergel” para ilustrar lo anterior. Cuando las mujeres que habían dejado el comité regresaron y le pidieron apoyo a la promotora en su búsqueda de fondos, ella habló en varias ocasiones con las de “El Vergel” para que pagaran su crédito de vivienda y de este modo se beneficiaran otras mujeres, dado que, como ya he señalado, las normas de operación del programa MUSOL contemplaban la creación de un “fondo comunitario”, constituido con la recuperación de los créditos otorgados. Aunque este “fondo comunitario” podía ser utilizado “para fortalecer el proyecto –incorporando o no a más mujeres– era deseable que se utilizara para favorecer otros proyectos sociales o productivos, donde trabajaran otras mujeres de la comunidad, a fin de integrar cada vez a un mayor número de población”.<sup>15</sup>

De seguirse esta segunda opción, las aportaciones de las mujeres de “El Vergel” al fondo comunitario, debía llegar al grupo que estaba en espera, el cual tenía tiempo de haber realizado gestiones con el programa. Sin embargo, las mujeres de “El Vergel” no querían apoyar a otras mujeres del poblado de manera indistinta, argumentando que: “se beneficia a nuevas que acaban de entrar”. En todo caso, preferían beneficiar a las que eran cercanas, familiares, amigas, aliadas del grupo.

Al verse presionadas tanto por la promotora como por las mujeres de su comunidad, decidieron retener la entrega de los fondos que tenían reunidos con las aportaciones que cada una iba haciendo. Susana recuerda que “teníamos 2,000 y algo de los abonos que habíamos dado poquitos cada quien 200, 100 pesos, pero teníamos esos centavos y con eso nosotras nos representábamos, decíamos sí tenemos fondos, pero no los aflojábamos”.<sup>16</sup>

El DIF tuvo que ceder, y ante las dificultades y conflictos de las mujeres para trabajar en un solo comité, propusieron que se dividiera en tres grupos: “El Vergel”, “La Obrera Trabajadora” y “La Abeja Feliz”. Además, aceptó seguir la práctica que iniciaron las de “El Vergel” de dar su dinero sólo a mujeres de su grupo o a mujeres afines a ellas. Los

<sup>15</sup> Véase Secretaría de Programación y Presupuesto, *Manual normativo Mujeres en Solidaridad*, marzo de 1990, s/l, p. 10.

<sup>16</sup> Entrevista a Susana R., Ipazoltic, 19 de octubre de 1999.

otros dos grupos entregarían su dinero a sus compañeras que no habían recibido apoyo o a nuevas integrantes, generalizando la práctica del grupo "El Vergel".

### *El valor diferenciado del dinero*

En las distintas formas como las mujeres se las arreglan con las deudas entra otro elemento muy importante: es el valor que le atribuyen al dinero y tal vez este valor diferenciado tenga relación con el destino que le dará quien lo recibe, con las circunstancias en que se pide, con las necesidades y apremios que resuelve.

El ejemplo de Teodora del grupo de San Isidro puede ayudar a comprender lo anterior. Como socia de grupo solicitó un préstamo para comprar una línea telefónica para su casa. El acuerdo con sus compañeras había sido que tanto éste, como préstamos parecidos, tendrían que ser pagados con un interés fijado en 3 por ciento mensual. Teodora estuvo cubriendo el préstamo y los intereses durante un año, pero dejó de hacerlo al reflexionar que así como ella tenía la obligación de cumplir con el pago de intereses, a las otras socias que pedían fiado pan o materia prima en la panadería deberían también asignarles una cuota adicional como pago de intereses. "¿Por qué —se pregunta ella— cuando se nos acumulan deudas por pan o por materiales que llevamos, no nos cobramos intereses, si es también dinero y cuando pedimos prestado sí?"

Lo que sugiere esta pregunta de Teodora es que opera en el grupo una suerte de valor diferenciado atribuido a los préstamos, tal vez si es en efectivo vale más y por lo tanto se cobran intereses; si el préstamo es para llevar mercancías, el valor es menor y por ello no se cobran intereses. Pero lo anterior posiblemente tenga también relación con las estrategias que las propias mujeres implementan para asegurar el pago de los préstamos, pues en los casos en que ha sido en efectivo se ha tratado de cantidades más grandes y tal vez entra en juego la consideración de que así las socias pagarán más pronto. Los montos que se acumulan llevando pan, harina, mantequilla y otras mercancías es menor y siempre está la certeza de que el sueldo que las socias reciben les alcance al menos para cubrir estas pequeñas deudas al proyecto.

Además, comprar una línea de teléfono puede no ser un asunto apremiante pero sí una necesidad frente a la cual Teodora estaba dispuesta a aceptar las condiciones del préstamo con intereses; por otro la-

do, llevar pan cada día a sus familias o hacer un pastel en casa con ingredientes más baratos es algo que dentro de su rango de necesidades puede ser postergado o satisfecho con los recursos de que disponen día con día, sin que sea imprescindible recurrir a pedir fiado o menos aún, pagar intereses por ello.

## LA CONCEPCIÓN DE LA DEUDA DESDE LAS OFICINAS GUBERNAMENTALES

En el apartado anterior comentamos que las mujeres han recibido apoyos gubernamentales de distintos programas ubicados en diferentes instituciones: DIF, Sedesol y Seder son los más comunes, aunque algunas mujeres también han recibido algunos pequeños apoyos de los programas de Alianza para el Campo, que es manejado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería (Sagar).

Lo que intentaré ahora es examinar cómo desde las instituciones se concibe la deuda que las mujeres contraen con ellos, centrándome en la práctica que realizan y las relaciones que establecen con ellas, más que lo que dicen los manuales institucionales con los cuales puede o no estar de acuerdo esta práctica. Puede estar de acuerdo o no también con las concepciones que operan en las propias mujeres y cuando esto último ocurre tienen lugar acomodos como los que he presentado en el apartado anterior.

### *La deuda como préstamo*

El dinero que la Seder entregó a las mujeres de Ipazoltic para la adquisición de "material de trabajo" para el proyecto apícola es un ejemplo de programa donde el apoyo que dan a las mujeres se entiende como un préstamo pues según los encargados de estos fondos,<sup>17</sup> las mujeres debían pagar en un plazo de un año los 11,000 pesos que les dieron. El fin que estos programas procuraban era capitalizar las empresas que demostraran un buen funcionamiento, una viabilidad económica y que tuvieran necesidad de contar con capital de trabajo.

En este caso y según lo que expresó el funcionario encargado del programa dentro de la Seder, pagar el préstamo es una condición necesaria para que los grupos reciban nuevos apoyos; sin embargo, para las

<sup>17</sup>Esta información fue obtenida en conversación telefónica con Óscar Chávez, funcionario de la Seder.

mujeres, este dinero era una ayuda que no tenía que ser reembolsada, sino más bien –según lo expresaron en una de nuestras entrevistas– sólo tenían que dar cuentas a la institución de cómo habían utilizado el dinero. Este dinero, dice Susana, la presidenta de “El Vergel”, “fue donado, nada más que con ellos también tenemos que reinvertir y darles cuentas. Con ellos ya reinvertimos 7,000 pesos [...], pero tenemos que demostrarles a ellos que estamos reinvertiendo también”. La reinversión a la que se refiere Susana consistió en que, durante los dos años posteriores al apoyo de la Seder, destinaron el dinero de la cosecha de miel a la compra de insumos y equipo para el proyecto de apicultura.

En una ocasión, las de “El Vergel” fueron de nuevo a la Seder a pedir un segundo apoyo para su proyecto, pero no fue posible dado que ellas no habían pagado, según la información que obtuvimos por teléfono con uno de los funcionarios; pero para las mujeres esta negativa tiene otra explicación:

Fuimos con el licenciado Fernando, y nos dijo que ya nos había apoyado, que ya no nos podía apoyar más [...], que era la única vez. Sería porque fuimos pronto o quién sabe, pero [otra persona] nos había dicho que sí podía porque ya nosotros estábamos reinvertiendo dinero para que ellos nos apoyaran con el resto, pero el licenciado no aceptó, dijo que no, que como ya nos había apoyado, reinvertiéramos ese dinero en otro lado y que nos apoyaran en otro lado.

### *La deuda como ayuda*

El manual operativo del programa Mujeres en Solidaridad señala que los grupos que reciben recursos deben crear un fondo comunitario que debe servir para apoyar otros grupos de mujeres o bien obras de beneficio comunitario. “Una vez amortizados los recursos otorgados por el programa –dice el manual– los grupos deben aportar “una cuota de solidaridad” y ésta deberá ser convenida entre los responsables del manejo de dicho Fondo y el Grupo de Mujeres”.<sup>18</sup>

Sin embargo, en la práctica, la creación de este fondo y sus fines rara vez se cumplen. Lo que encontré es que cuando las mujeres reúnen el

<sup>18</sup>Véase Secretaría de Programación y Presupuesto, *Manual normativo Mujeres en Solidaridad*, marzo de 1990, s/l, p. 11.

fondo comunitario ha sido en proyectos con inversiones más pequeñas como los molinos de nixtamal con montos de alrededor de 20,000 pesos. También, cuando reúnen aunque sea parcialmente el fondo, las mujeres invierten de nuevo en su proyecto beneficiando así al mismo grupo y en todos los casos esta práctica es sancionada por técnicos y promotoras del programa por lo que es adecuado plantear que estos también conciben la deuda de los grupos de mujeres como ayuda que puede o no ser devuelta, más que como un préstamo.

Dentro de los sistemas de información del DIF no existen registros ni datos ordenados de los grupos que han creado el fondo comunitario y los casos en que estos fondos han sido aplicados a otros grupos de mujeres. En las entrevistas que realicé con promotoras y responsables del programa y la revisión de archivos que hice, sólo pude obtener información verbal de algunos de estos casos. Esto puede indicar que lograr la recuperación de los recursos que invierte el programa no es una de las prioridades.

Es probable entonces que el significado primordial del dinero que está presente en los funcionarios, técnicos y promotoras del MUSOL es que éste es sobre todo "un recurso", es decir, un conjunto de bienes que los grupos de mujeres pueden emplear para llevar adelante una idea de empresa que bien puede tener éxito, pero que es probable que no lo tenga. Si el proyecto tiene éxito permitirá que las mujeres resuelvan sus necesidades de ingresos al menos de manera parcial, pero si no lo tiene, la aplicación de los fondos a un proyecto específico dará temporalmente a las mujeres la ilusión de estar trabajando, de que tienen en el futuro la posibilidad de contar con una fuente de trabajo.

## CONCLUSIONES

Es importante, pues, conocer a mayor profundidad qué elementos influyen en que las mujeres sean buenas pagadoras o no en sus deudas con los programas de gobierno. El compromiso de saldar las deudas con el MUSOL se acomoda y a veces se diluye dentro de un rango de significados y de prácticas que tienen una estrecha concordancia con los intereses de las mujeres y con el conjunto de las redes de relaciones sociales dentro de la comunidad.

Si el pagar créditos gubernamentales es una garantía para que el grupo continúe recibiendo apoyos institucionales, esto probablemente propiciará que el grupo se esfuerce en llevarlo a cabo. Pero al contrario,

si los nuevos apoyos tienen poco que ver con la práctica del pago de adeudos anteriores, el mismo programa de gobierno desincentiva el esfuerzo de los grupos por pagar. En los espacios de interacción entre mujeres y representantes de gobierno se negocian significados, valores e identidades a fin de lograr un objetivo específico. Frente a situaciones críticas las mujeres ponen a prueba salidas alternas y estas prácticas no previstas en el programa son aceptadas por los representantes de las instituciones. De algún modo las mujeres fueron dando la mayor parte de las pautas de qué hacer con el pago de las deudas hasta volverlas acuerdos tácitos con la institución.

También es importante comprender de manera más detallada los procesos de interacción, negociación y reinterpretación que se dan en las relaciones entre las mujeres y los programas de gobierno en torno al manejo del endeudamiento. Es necesaria una mirada más precisa que nos ayude a tener una comprensión útil de qué tipo de intervención externa es requerida y hasta dónde los indicadores de éxito, viabilidad, fracaso son adecuados para entender los procesos de transformación a nivel local.

## Capítulo 7

# Retos de las mujeres campesinas en la administración de la deuda y el ahorro

Genoveva Villaseñor Parra

*¿Alguna vez han pedido un préstamo en el banco?*

*"No, no nos dan..."*

ESTE CAPÍTULO analiza las vicisitudes de la microdeuda en grupos apoyados por CAMPO (Centro de Apoyo al Movimiento Popular de Occidente), organización no gubernamental que trabaja con mujeres campesinas en el estado de Jalisco desde 1989. Se discuten las formas en que las mujeres gestionan y administran su deuda y su ahorro y las implicaciones que esto tiene en los procesos sociales en los que se ven involucradas.

Las mujeres campesinas han estado invirtiendo y ahorrando cotidianamente con recursos propios y familiares, pero también buscan el acceso a recursos externos, es decir, desean obtener créditos e invertirlos en proyectos productivos. Considerando que muchas de estas familias campesinas pobres quedan excluidas del financiamiento formal, las organizaciones no gubernamentales (ONG) vienen a significar una alternativa que, como explica Mansell (1995), implica el diseño y la experimentación de metodologías con esquemas de captación de ahorro y otorgamiento de crédito distintas a la banca privada tradicional.

Dados mis antecedentes como contadora, enfoco de manera especial los registros y controles contables que realizan las mujeres campesinas, acercándome a los procesos de producción y utilización de la información contable para explicar algunos aspectos como la concepción del tiempo y de los plazos para las mujeres, la forma en que se involucran algunos valores en su sistema de información y su participación en la toma de decisiones, así como sus dificultades concretas al acercarse a las instituciones financieras formales.

El abordar estas cuestiones nos proporciona elementos para responder preguntas más amplias, por ejemplo, si los programas de economía

autogestionaria promovidos por las ONG constituyen una verdadera opción de desarrollo para las mujeres, es decir, si éstos inciden en el desarrollo de la capacidad de tomar decisiones financieras o son sólo una estrategia de sobrevivencia para las mujeres campesinas. Comparto la convicción de Sánchez (1997) de que, para las mujeres campesinas, el administrar y controlar dichos recursos abre la posibilidad de generar en ellas una mayor capacidad para tomar decisiones en casa e incidir por medio de organizaciones campesinas en la comunidad y el municipio. Sin embargo, considero que es importante analizar con mayor detenimiento algunos de los factores que inciden en estos procesos para identificar las maneras en que dicha posibilidad se potencia o se limita.

#### UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO Y DE DESARROLLO PARA LAS MUJERES CAMPESINAS

CAMPO participa en procesos organizativos en torno a tres programas: salud, economía autogestionaria y liderazgo y ciudadanía. Dentro del programa de economía autogestionaria se ha creado un fondo para otorgar “créditos informales para la producción y abasto de alimentos y apoyo a la economía familiar”.<sup>1</sup>

Dicho fondo para créditos se ofrece en varios municipios del estado de Jalisco. Retomo para este estudio el caso de la Sociedad Cooperativa Mujeres Campesinas en Acción –a quien en lo futuro nos referiremos como “la cooperativa”– la cual se encuentra en el municipio de Cuquío. “La cooperativa” se constituyó en febrero de 1995. Actualmente tiene alrededor de 135 socias de 11 comunidades del municipio. En cada comunidad hay un grupo, cada uno conformado por un promedio de 10 socias.

Las prácticas de la cooperativa se vinculan estrechamente con el crédito y el ahorro. El ahorro es un requisito para el crédito, y los créditos generalmente se invierten en animales de traspatio, lo cual es un ahorro. Así, considero adecuado presentar estos dos servicios financieros juntos. Conuerdo con Mansell (1995) en que los pobres tienen necesidad tanto de ahorro como de crédito, y en que es necesario que este tipo de instituciones financieras atiendan el ahorro de tal manera que los grupos no se vuelvan dependientes de flujos de financiamiento subsidiado.

<sup>1</sup>No es mi intención discutir si los servicios que promueve CAMPO están clasificados dentro de las actividades financieras formales o informales. Retomo la postura de Krahenen y Schmidt (1994, citados en Mansell, 1995) quienes caracterizan la informalidad como “la falta de acceso a la infraestructura legal del país”.

Los objetivos de CAMPO se inscriben en las propuestas de organizaciones no gubernamentales impulsoras del desarrollo que buscan, como menciona Kabeer (1998), “el mejoramiento del bienestar humano y la expansión de opciones”, buscan trascender la visión dominante del desarrollo que se enfoca únicamente al crecimiento económico. Retoman del movimiento feminista el incorporar al análisis el punto de vista y los intereses de los de abajo (particularmente de las mujeres) y donde se favorece continuamente la creatividad de todos los miembros de la sociedad. Al igual que otras ONG de este tipo, CAMPO realiza trabajo de base y promueve la participación y la organización. Como parte de sus estrategias, lleva créditos a mujeres campesinas y los perfila en la construcción de proyectos autogestivos.

Los proyectos combinan actividades individuales (como la cría de animales) con otras colectivas (como la capacitación y comercialización). Se convierten en espacios de convergencia de intereses, ya sea por la adecuación de servicios comunitarios, la disminución de la carga de trabajos para las mujeres, mejorar la nutrición e incrementar los flujos de efectivo en la unidad doméstica. En dichos espacios también se facilita la comunicación, la reflexión sobre las diversas problemáticas sociales y el acercamiento a nuevos saberes y entenderes que posibilitan el manejar mejor las circunstancias familiares, grupales y comunitarias.

## UN FONDO REVOLVENTE PARA CRÉDITOS

CAMPO ha diversificado su fondo para créditos en varias poblaciones. Sin embargo, el caso de las mujeres de Cuquío es importante porque fue el primer grupo donde esta ONG realizó trabajo organizativo. Retomó el interés que las ahora socias manifestaron en el sentido de acceder a recursos propios para la mujer. Así, se perfiló la creación de un fondo para préstamos. Es importante mencionar que las mujeres de Cuquío participan activamente en la definición de los criterios para el otorgamiento de los créditos, y que hasta ahora, se ha tenido el 100 por ciento de recuperación de los créditos.

Haciendo un poco de historia, vemos que en 1992, CAMPO inició ofreciendo créditos a los y las socias de la Organización Campesina Independiente de Jalisco (OCIJ) —del municipio de Cuquío— con recursos obtenidos de una organización no gubernamental de carácter nacional. Al paso del tiempo, las mujeres que participaban detectaron que no tenían

acceso a créditos propios para ellas. “[...] Veíamos que como mujeres no teníamos el apoyo deseado ni el necesitado”.<sup>2</sup> Empezaron a interesarse en proyectos que ellas podrían manejar. CAMPO, miembro de la OCIJ, se desvincula de esta última organización y se queda en el municipio promoviendo el trabajo y la organización de las mujeres campesinas.

Para 1995 surge la oportunidad para las mujeres de Cuquío de constituirse en una sociedad cooperativa, que les permite contar con fondos y recursos para mujeres, aumentando la participación femenina y agremiando a distintos grupos en la región con el apoyo y la asesoría de CAMPO: “[...] decidimos formar nuestra cooperativa de mujeres y detectar las necesidades de la mujer y de toda la familia”.<sup>3</sup>

Ya para 1996, CAMPO, en el marco de su programa de “economía autogestionaria”, obtiene recursos –50,000 dólares– de tres organismos internacionales y crea un fondo revolvente que etiqueta: “créditos informales para la producción y abasto de alimentos y apoyo a la economía familiar”. La intención es que este fondo realmente sea revolvente. Insisten en que “no van a ser donaciones para los grupos”. Se pretende recibir fondos externos y otorgar créditos e ir incrementando el fondo con los intereses para continuar otorgando créditos de los fondos externos y con créditos recuperados. Se quiere dar respuesta eficaz a aquellos grupos que no puedan acceder a otras fuentes financieras. Los objetivos principales de este fondo son: “apoyar a la mujer campesina para que tenga una mayor aportación en el sustento familiar y para que, a la vez, tenga una mayor participación como productora, y que genere en ella una mayor capacidad para decidir dentro del marco familiar, así como una mayor organización dentro de la comunidad y el municipio”.<sup>4</sup>

El reto principal de CAMPO es el de fomentar el proceso organizativo de las mujeres. Así, las condiciones para otorgar créditos incluyen:

- que sean grupos de mujeres con una base organizativa;
- que las mujeres tengan un mínimo de seis meses de haber entrado a la cooperativa, y
- que las socias asistan a las juntas mensuales.

<sup>2</sup>En *Pequeña reseña histórica de la Cooperativa Mujeres Campesinas en Acción*, redactada en noviembre de 1999 por Inés Agredano (presidenta), Guadalupe García (promotora) y Dolores Fernández (secretaria general).

<sup>3</sup>*Idem.*

<sup>4</sup>Tomado de un folleto de CAMPO sobre el Fondo Revolvente para el Apoyo a la Economía Familiar.

Además, se estipula que:

- los créditos son individuales, pero su manejo es grupal;
- se debe ahorrar el 10 por ciento del monto del crédito;
- el tiempo para el pago es, como criterio general, de nueve a 14 meses, y los de semillas de cuatro a seis meses;
- los montos de los créditos serán entre 500 y 2,750 pesos (50 y 250 dólares);
- los créditos se pueden invertir en animales, semillas, compra de insumos para la producción, pequeñas obras de infraestructura y botiquines del programa de salud;
- las tasas de interés actualmente son desde 1.25 por ciento hasta el 3 por ciento mensual, dependiendo del tipo de inversión. Si no existe una solicitud de prórroga se cobra el 0.5 por ciento adicional de interés mensual.

Las tasas de intereses se definieron con la participación de mujeres del consejo de la cooperativa y de CAMPO. También se determinó conjuntamente el criterio de beneficiar a mujeres que no estaban ya inscritas en algún proyecto, con el fin de hacer crecer la cooperativa. Se enfatizó que no basta con que la solicitante del crédito tenga necesidad, tiene que hacer un esfuerzo, ahorrar primero antes de que se le preste.

El total de fondo disponible al 31 de diciembre de 1999 ascendía a 500,232.10 pesos<sup>5</sup> (alrededor de 50,000 dólares), constituido por los fondos internacionales recibidos, intereses bancarios por la inversión y por intereses cobrados de créditos. El fondo tenía créditos vigentes por 352,682 pesos –un 70 por ciento del total disponible– y estaba distribuido en seis diferentes zonas del estado de Jalisco. Cuquío utilizó el 42 por ciento del fondo vigente, con un monto total de 149,794.33 pesos, beneficiando cuando menos a 53 mujeres de manera directa e incluyendo a 373 beneficiarios indirectos. Aquí, la mayor parte de los créditos se invirtió en animales, constituyendo este rubro un 39 por ciento del total de créditos vigentes a diciembre de 1999. Le seguían las obras de infraestructura con un 29 por ciento, luego las semillas con alrededor de 27 por ciento.

Las mujeres beneficiarias trabajan tanto en el campo como en el “quehacer de la casa”. Atienden a los hijos, mandan el almuerzo al cam-

<sup>5</sup>Dictamen de la auditoría externa correspondiente al periodo comprendido del 1o. de julio al 31 de diciembre de 1999, realizado por el contador público Valentín García Magaña.

po, y se incorporan a actividades agrícolas en el tiempo de la siembra y cosecha. Además crían gallinas y cerdos (algunas en el contexto de proyectos productivos), algunas reciben ingresos de ventas de comida, realizan trabajos de costura y una socia es maestra. La mayoría de sus maridos trabaja en la agricultura sembrando maíz, frijol, calabaza y tomate, otros son ganaderos y albañiles. Sus hijos e hijas por lo general trabajan en el campo o se van a trabajar a Guadalajara o a los Estados Unidos.

El monto de los créditos otorgados a las cooperativistas varía entre 500 y 2,750 pesos por socia —el más común es de 2,000 pesos— y debe ser pagado en un plazo de siete meses a un año como máximo. Como hemos mencionado, este fondo revolvente para créditos informales ha recuperado el 100 por ciento de sus créditos.

Esta situación parece ser común en los grupos de mujeres, quienes tienden a pagar los créditos integral y oportunamente. Tal es el caso, por ejemplo, del Fondo de Fomento Empresarial creado en 1996 por el Centro Regional de la Red Mujeres del Bajío. Este fondo financia inversiones de empresas sociales, y desde su experiencia se opina que: “las mujeres son responsables en el cumplimiento de sus compromisos y si adicionalmente, como es el caso, participan en una organización que ejerza una clase de «contraloría» social y moral, la posibilidad de recuperación es casi total”.<sup>6</sup>

## AHORRO PROMOVIDO POR CAMPO

Se planteó que las actividades de manejo y control del ahorro fueran realizadas por las mujeres, concretamente por la tesorera general de la cooperativa, aunque la ONG intervino en ciertos puntos, como por ejemplo, en cuanto al importe mínimo del ahorro y en cuanto a la centralización del ahorro de todos los grupos en una sola cuenta bancaria.

Aunque al principio CAMPO impartió capacitación a la tesorera general respecto de los registros y controles, el seguimiento fue declinando con las siguientes tesoreras, lo que permitió que empezara a florecer su propia creatividad y la aplicación de sus criterios en el funcionamiento de la tesorería. Es por esto relevante revisar con detenimiento el servicio de ahorro, ya que nos puede proporcionar más ele-

<sup>6</sup>Véase Grupo de Educación Popular con Mujeres. Empleo, Desarrollo y Equidad, *Experiencias de mujeres en microfinanzas*, 1999, México, p. 80.

mentos de la creatividad y de la lógica de las mujeres en la administración de sus recursos, por ejemplo, en la forma como calculan los intereses y realizan sus registros.

CAMPO, interesado en el fomento del ahorro, determinó que para que una persona pudiera acceder a un crédito del fondo revolvente tendría que hacer el esfuerzo de ahorrar una parte proporcional al monto que quiere solicitar, estipulando un 10 por ciento sobre el total del crédito. Este ahorro interno debe ser depositado por cada socia en una cuenta de inversiones manejada por la tesorera general de la cooperativa. En teoría está destinado a préstamos de emergencia –a una tasa de 2 por ciento mensual, concediendo de uno a tres meses de plazo para pagarse. Sin embargo, hasta la fecha no se han otorgado estos préstamos a socias. Sólo se realizan movimientos de retiro cuando alguna socia o algún grupo lo requiere.

Además, el fondo no ha crecido de la manera esperada. Dado que la mayoría de socias tienen créditos de 2,000 pesos, el monto ahorrado por cada una generalmente es de 200 pesos. Sin embargo, se espera que ahorren mensualmente cinco o 10 pesos para aumentar su fondo. Entre 1996 y 1997 todos los grupos de la cooperativa ahorraban cuando menos esta cantidad (en algunos casos era de 20 y 50 pesos). Así, según el libro de actas de asamblea de la cooperativa, en enero de 1997 se tenía un ahorro de 23,621 pesos. Pero para mayo de 1999, éste ascendió únicamente a 24,799,<sup>7</sup> lo cual nos muestra un incremento a nivel cooperativa de 5 por ciento en poco más de dos años. Para el 31 de diciembre de 1999, el importe ahorrado por todos los 11 grupos tuvo un ligero decremento (24,780).<sup>8</sup>

Al analizar este limitado incremento y posterior decremento, se observó que de 1998 y 1999, sólo dos grupos, vinculados más cercanamente a la tesorera general, habían mantenido la disciplina de ahorrar mensualmente. Uno de éstos, del cual la tesorera general es miembro, ahorra sistemáticamente una cantidad mensual. Es significativo que las socias programaban su ahorro de tal manera que lo pudieran retirar en momentos cruciales. Por ejemplo, una de las socias pensaba retirar su fondo cuando naciera su bebé. Este grupo era el que tenía más proyectos productivos dentro de la organización. El hecho de que la te-

<sup>7</sup> Tomado del control de movimientos por comunidad que realiza la tesorera general de la cooperativa.

<sup>8</sup> Según la confirmación a la fecha realizada a cada grupo y a cada socia. Estimación de los intereses realizada por la autora considerando la tasa del 1 por ciento mensual.

sorera de la cooperativa formara parte del grupo, facilitaba la solicitud y la entrega del ahorro. Pero los demás grupos sólo mantenían el 10 por ciento requerido, incluyendo a las nuevas socias, quienes sólo depositaban el porcentaje necesario para tener acceso al crédito y no ahorraban mensualmente. Adicionalmente las mujeres de los grupos miembros de la cooperativa que ya no recibían créditos (dado que la política de CAMPO era que éstos reinvirtieran sus utilidades y no dependieran de los créditos para operar sus proyectos), decidieron retirar su ahorro. Este es el caso de dos grupos, quienes contaban con proyectos colectivos cuya infraestructura fue financiada por el programa de mujeres en solidaridad a través de la gestión de CAMPO. Uno de ellos recientemente recibió también dinero del ayuntamiento de Cuquío para fortalecer el proyecto productivo.

En parte este problema se pudo deber a la falta de claridad sobre la tasa de interés que se pagaría a las ahorradoras. Los intereses se determinaban a criterio de la tesorera. En la mayor parte de los casos se pagaban 10 pesos de interés, aunque cuando la socia tenía cantidades mayores ahorradas se le pagaban 15 pesos. En mayo de 1999 la tesorera general en turno aceptó capacitarse para aprender a calcular los intereses con base a una tasa mensual. Posteriormente en un taller sobre ahorro y utilidades llevado a cabo en junio de 1999, el Consejo de Administración autorizó una tasa del 1 por ciento mensual sobre el ahorro. Se realizó una estimación de los intereses pendientes de pago al 31 de diciembre de 1999 resultando un déficit de 2,892 pesos en la cuenta de ahorro de la cooperativa. Esto se debió a que las mujeres tenían alrededor de 25,000 pesos ahorrados y 5,500 pesos de intereses y en la cuenta bancaria sólo se tenían 27,000 pesos.

Sin embargo, el problema iba más lejos. Es interesante notar que, en la práctica las mujeres de la cooperativa, llamaban "aval" a este 10 por ciento que debían ahorrar, lo cual sugiere que se consideraba como un requisito. De hecho desde finales de 1997, algunas socias de la cooperativa habían manifestado su inconformidad con que este dinero fuera controlado por la tesorera general y solicitaban que cada grupo lo manejara con su propia tesorera. En la asamblea anual de 1998, las socias reiteraron esta petición, argumentando que no querían que alguien "externo" al grupo manejara el ahorro. Y es que, para tener acceso a este ahorro, primero era necesario avisar a la tesorera general, quien a su vez debía verificar la fecha en que podía retirar y luego acudir al banco –lo cual se hacía una vez al mes, después de la sesión del Conse-

jo de Administración– para luego entregar el dinero a la promotora o si era posible, directamente a la socia que lo solicitaba. Normalmente el trámite se llevaba dos meses o más.

Una de las promotoras, hablando en representación del grupo, expresó que “al ahorro así, las mujeres no le ven futuro [...]”. Y una socia comentó que, aunque al principio ahorran, se les hacía complicado el hecho de que no todas las socias ahorran lo mismo, por lo que mejor ya no siguieron ahorrando, sólo iban a mantener el aval. Así, aunque la mayoría de los grupos mantienen su cuota obligatoria de ahorro, éste no se utiliza de la manera prevista. No se incrementa ni se piden préstamos sobre este ahorro. De esta manera, se puede afirmar que prácticamente la cooperativa no ofrece una alternativa de ahorro para sus socias.

### DISTANCIA Y DIFERENCIA DE LÓGICAS EN TORNO A LA DEUDA Y AL AHORRO

El problema que se generó en torno al ahorro nos lleva a cuestionar las diferentes lógicas que imperan en la relación entre la ONG y las mujeres campesinas. Es indispensable entender la problemática concreta que enfrentan estas últimas, conocer las fuentes crediticias a su alcance y analizar los mecanismos de ahorro que utilizan cotidianamente, así como las distintas maneras en que organizan su vida en torno a la deuda y el ahorro. Necesitamos adentrarnos en el para qué se ahorra y para qué se pide prestado, y entender las distancias, tanto físicas como simbólicas y sociales que las separan de las instituciones bancarias. Empecemos con el ahorro, ya que hemos dejado planteado el problema que enfrenta la cooperativa en este rubro.

¿Cómo visualizan las mujeres el ahorro? ¿Qué necesidades pueden ser cubiertas con ahorro que no pueden ser abordadas con dinero prestado? En diferentes talleres organizados sobre esta temática, las mujeres expresaron que el ahorro sirve para:

- curar una enfermedad;
- poner un “negocito”, un proyecto;
- cuando me “alivie” de un niño;
- sentir una tranquilidad;
- una salidita, lleva uno un dinerito en la bolsa;
- que haya vida en el grupo, para hacer una piñata;

- prestárselo unas a otras;
- el pago de un recibo de la luz, si se pide [...] ¡Tiene que pagarse en uno o dos días!;
- un paseo, no nos endeudamos. Sólo con ahorro del grupo. Esto [el paseo] es un lujo. Y [a la vez] es necesario para descansar. ¡Diario, diario lo mismo [...]!;
- un vestido. Para el “estreno”, no se pide prestado.

Esto nos hace reflexionar, entre otras muchas cosas, que las mujeres ahorran para gastos inmediatos, quizás, para darse un gusto. Sin embargo, no hablan de una seguridad para el futuro mediano o a largo plazo, para cuando sean ancianas, por ejemplo.

Actualmente la alternativa de ahorro más común entre las mujeres de la cooperativa es el invertir su crédito en la cría de animales de traspatio. Se aplicó un cuestionario sobre las alternativas de ahorro. Cinco de nueve mujeres manifestaron que ahorran criando animales, lo cual etiquetan como “un apoyo”. Esta forma de ahorro se puede considerar estratégica a mediano plazo, ya que antes del año se puede contar con rendimientos de la venta de crías o de productos como leche y huevo, que pueden formar parte de la alimentación de la familia. Asimismo, el huevo es comúnmente utilizado para responder a ciertos compromisos de las mujeres, cuando llega por ejemplo, una persona inesperada a quien se le ofrece de comer huevo guisado o cuando una vecina o familiar está enferma y se le llevan blanquillos. Sólo una de las socias encuestadas participa en rifas.<sup>9</sup>

En cuanto a los servicios bancarios, ninguna de las mujeres del sondeo ha ahorrado o pedido préstamos a un banco en lo individual, coincidiendo en sus motivaciones con la apreciación de Mansell (1995) de que los servicios financieros formales suelen ser “caros” e inconvenientes para los pobres. Implican costos de tiempo, caminar grandes distancias, costos de viajes, etcétera. Además demandan el llenado de formas difíciles de comprender [...]”.<sup>10</sup> La tesorera general de la cooperativa, quien recaba el ahorro y maneja una cuenta de inversiones en el banco, explica que tuvo que aprender “[...] cómo llenar papeles. Nunca había ido al banco. Cuando quise llenar un cheque,

<sup>9</sup>Las rifas también llamadas rondas, tandas, cundinas, etcétera, las cuales consisten según Ardener (1964, citado en Vélez-Ibáñez 1993: 21) en un “[...] núcleo de participantes que convienen en hacer contribuciones regulares a un fondo que se da, todo o en parte, a cada contribuyente en rotación”.

<sup>10</sup>Véase Mansell Carstens (1995: 60).

me encontré con el padre. El vio el cheque. Yo creo que él tampoco sabía y me dijo, ven. Llegamos al banco y le dijo al empleado, «tome, lléneselo y enséñale». Pero su pena fue mayor en otra ocasión, cuando:

Fui a depositar y retirar al banco, llevaba un cheque con la firma de Inés [la presidenta] y la mía, me lo regresaron porque Inés puso su nombre y no la firma con la que abrimos la cuenta. Sentí muy feo que me dijeran que esa no era la firma, ya me quería salir. Ya no quería ser más la tesorera. También otro día aprendí, porque yo creía que todo lo que tenía en el banco podía disponer; resulta que una parte la tenía en inversión y tenía que traspasar a la cuenta de cheques para poderlo retirar. Me cobraron comisión [...].

Así, la distancia que separa a las mujeres de las instituciones financieras no sólo es física, sino también social, cultural y simbólica. Es un mundo de difícil acceso para ellas. Esto se ve claramente en su acceso a créditos institucionales. Se encuestó a nueve socias, que tienen algún cargo en el Consejo de Administración sobre sus alternativas de crédito. Encontramos que:

- ninguna de las mujeres ha pedido un crédito en un banco o en una caja de ahorros;
- las mujeres que dicen no haber ahorrado tampoco han pedido préstamos nunca. De igual manera la que no tiene ahorro actualmente, no tiene préstamo (Esto nos muestra una posible relación entre estos dos servicios financieros);
- seis de siete mujeres han recibido alguna vez crédito de CAMPO;
- cuatro de siete mujeres tienen actualmente crédito de CAMPO y estas mismas mujeres recibieron préstamos de crédito a la palabra o de la OCUJ (Organización Campesina Independiente de Jalisco) y de amigos, actualmente sólo reciben de CAMPO y lo han invertido generalmente en animales de traspatio.

Como parte del taller de economía, se trabajó con las mujeres de algunos grupos de la cooperativa sobre las alternativas de crédito donde explicaron que, para en el caso de tener una necesidad urgente de pocos días, se recurriría a amigos o parientes y que no les cobran interés. Sin embargo, si se requería por más tiempo, se acudía a amistades y algunas les cobran rédito de entre el 5 y el 8 por ciento men-

sual y los prestamistas les cobran del 5 hasta el 10 por ciento mensual, a veces más.

La actividad financiera informal, como explica Mansell (1995), tiene una variedad de operaciones y mercados financieros. Los financiamientos son otorgados por prestamistas, agiotistas profesionales, amigos y familiares, patronos, aboneros, tiendas de abarrotes, etcétera. Los créditos suelen ser pequeños y a plazos cortos, y los contratos se tienen a cumplir aun careciendo de un sistema legal. Sin embargo, las tasas de interés son por lo general muy altas. Los incentivos para el cumplimiento del pago van desde la reciprocidad, presión social y el uso de aval hasta consideraciones de estatus.

De acuerdo con la encuesta levantada, las mujeres de la cooperativa han dejado otras alternativas de crédito y actualmente optan por el programa que ofrece CAMPO. Asimismo, otras mujeres que nunca habían pedido un préstamo, ahora lo tienen en la opción que CAMPO ofrece. Esto nos refleja la aceptación por parte de las mujeres de la propuesta de CAMPO.

#### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA MUJERES CAMPESINAS EN ACCIÓN DESDE UN ENFOQUE SOCIAL

Pasemos ahora a las maneras en que las mujeres se organizan, registran y controlan –en una palabra administran– los préstamos y ahorros. Aquí es importante rescatar el papel que en algunos momentos juega la memoria y no los registros, la palabra y no las formalidades, formatos que además confirman la pertenencia a un grupo y que propician el pago.

Nos interesan en especial las funciones de la tesorera para analizar los espacios de toma de decisiones y el desarrollo del liderazgo. Pero, también es importante profundizar en las maneras en que las mujeres participan y los controles contables que ellas manejan. Esto nos muestra los procesos de dependencia e independencia con respecto a la organización asesora. Ahondar en los procesos de producción y utilización de la información contable implica también ahondar en los espacios de comunicación al interior de una organización, la manera en que circula la información y los procesos de confianza y desconfianza que influyen en estos flujos, en especial con respecto a la información que se produce al realizar operaciones con instituciones bancarias formales.

Al formarse los grupos de mujeres de las diferentes comunidades, uno de los primeros pasos fue la integración de las comisiones y la atribución de responsabilidades a las mujeres. Aquí se nombraron la presidenta, secretaria y tesorera. Con el paso del tiempo se fueron construyendo los espacios de comunicación y toma de decisiones, de tal forma que al constituirse en sociedad cooperativa, las mujeres formaron el Consejo de Administración, y al reunirse cada año dieron vida a la asamblea anual. Actualmente el consejo es el órgano máximo de toma de decisiones y se reúne cada mes en la cabecera municipal.

En 1996 se creó el programa de promotoras, el cual está integrado por cuatro mujeres de varias comunidades, quienes han tenido cargos en el Consejo y actualmente reciben formación de las asesoras de CAMPO. Cada promotora está encargada de tres grupos comunitarios a los que visita cada mes.

La formación del equipo coordinador de cada grupo –que incluye además de presidenta, secretaria y tesorera, un representante del subcomité de la mujer y promotora de salud en cada grupo– es una práctica que hasta 1999 parece consolidarse, debido en parte a la frecuencia en la rotación de las mujeres en diferentes comisiones y por la entrada y salida de socias. Por último, el programa de comunicación empieza a funcionar a principios de 2000.

La tesorera general de la cooperativa se encarga de recibir el importe ahorrado por cada grupo y depositarlo en el banco, retirar el ahorro cuando las socias se lo requieran, calcular y pagar los intereses correspondientes, así como elaborar los registros y controles de entradas y salidas de efectivo y presentar informes al Consejo de Administración cada mes y a la asamblea de socias que se realiza una vez al año. Una función de tesorería, que CAMPO propuso que fuese responsabilidad de las promotoras comunitarias, es el cobro de los préstamos otorgados al grupo y sus correspondientes intereses. CAMPO lleva el control y seguimiento de los créditos otorgados y se auxilia de las promotoras para facilitar el cobro. Las promotoras también se encargan de llevar al Consejo de Administración las solicitudes de crédito para su aprobación. Si son aprobados los créditos, se entregan a CAMPO para su revisión y aprobación.

Las promotoras llevan tanto “registros contables formales” –sugeridos por el grupo asesor– como “registros informales”, de acuerdo con sus costumbres y formas cotidianas de proceder. Los registros informales generalmente están consignados en una libreta que cada una lleva a

su manera, pero guarda cuidadosamente. Las libretas de las promotoras contienen información muy variada, ya que ellas son las responsables de comunicar a los grupos los acuerdos y temas tratados en el consejo. Anotan información financiera con respecto a los proyectos productivos. Por ejemplo, en la fase de planeación hay datos sobre el costo estimado de un proyecto, el costo de los materiales y la fecha programada para que la socia pague la parte que le corresponde (dado que en algunos casos los créditos están ligados a programas de apoyo en la compra de animales, donde una parte la pone el gobierno y otra la beneficiaria). Las anotaciones en sus libretas correspondientes a los créditos podrían considerarse como registro de control de deudas. En ellas se observó que en general se realizan las anotaciones en el momento en que las socias pagan y su documento fuente es el recibo de pago. Para las aclaraciones, se recurre al control que llevan los asesores de CAMPO. En el momento de recibir el crédito, ni las promotoras ni las socias conservan ningún documento. La mayoría de las socias tiene en mente lo que debe y cuándo hay que pagarlo y están conscientes que firmaron un pagaré.

En cuanto a registros formales de deuda y formatos de control, las mujeres manejan cotidianamente formas de “recibos de efectivo”. Las promotoras comunitarias utilizan su *block* de recibos al recibir dinero, sobre todo del pago del crédito. Cuando hacen la entrega de efectivo a los asesores de CAMPO les piden un recibo. Asimismo, las “solicitudes de crédito” a CAMPO se hacen mediante un formato, conocido por la mayoría de las mujeres, quienes saben que lo llenan en grupo con apoyo de las promotoras o las asesoras. Sin embargo, no todas las promotoras de la comunidad tienen claro que son las responsables de llenar las solicitudes con el grupo y esperan a que las asesoras de CAMPO las realicen. Las mujeres de la cooperativa conocen también “la letra de cambio y el pagaré”. De hecho firman un pagaré cuando reciben su crédito de CAMPO. Las mujeres tienen algunas confusiones al llenarlo, particularmente en cuanto a los espacios para la fecha del día que se expide y la fecha de vencimiento. Algunas mujeres saben que el pagaré tiene poder jurídico, es decir, que es un documento que puede cobrarse por medios legales.

Entre los requisitos para que se otorgue el crédito, está estipulado que sean llenadas por las mujeres y en grupo, con el apoyo de las promotoras, dos solicitudes de crédito, una para fines fiscales –“solicitud de apoyo”– y otro formato para fines administrativos y de cobranza

–“solicitud de crédito”. En ellas se incluyen datos generales, datos del proyecto y datos del crédito. Las mujeres tienen que repetir dos veces la información, y han expresado que lo difícil es llenar una, la otra se llena rápido. Sin embargo, en la práctica dejan algunos renglones sin llenar o escriben, por ejemplo, en “ventajas del proyecto”: “obtener una mejoría y tener un recurso para nuestra familia”. O en “resultados”: “que nos hemos ayudado y hemos salido adelante”.

Además, las mujeres se quejan del hecho de que se indague en qué van a invertir. No les gusta que se les hagan tantas interrogaciones sobre el proyecto, ya que afirman que en otros lados no les hacen tantas preguntas, que ellas sabrán en qué lo gastan, “al cabo ellas lo van a pagar”.

Por otro lado, algunas promotoras no tienen muy claro el objetivo de llenar dos juegos. Una promotora explicó que una es para CAMPO y otra para las financiadoras de CAMPO, lo cual no es correcto. No cuestionan el hecho de que un juego de la solicitud se llame apoyo y en otro crédito. Al preguntarles sobre estas diferencias expresaron que estaban enteradas de que era un crédito y que tenía que ver con su palabra: “si tu palabra no vale, ¿entonces qué [...]?”, exclamó una promotora, quien a su vez fue presidenta de la cooperativa. Al continuar discutiendo sobre los términos “apoyo” o “crédito”, las mujeres reiteraron saber que lo tenían que pagar, le pusieran el título que fuera.

Las mujeres no tienen un registro de cuentas por pagar o registro de deuda, lo cual lleva a un grado de dependencia con el grupo asesor. Además, es importante mencionar que el crédito es individual –cada una de las mujeres del grupo lo tiene con CAMPO. Sin embargo, al solicitar el crédito en grupo y por ser solidarias responsables, tendría que considerarse una cuenta por pagar del grupo. El control de esta deuda lo lleva CAMPO. Las mujeres del grupo en general no tienen documento o anotación alguna de esta deuda. Las promotoras de la comunidad a quienes CAMPO les propuso recibieran el pago del crédito, sólo realizan anotaciones en el momento en que las mujeres pagan, ya que elaboran un recibo a cada socia y conservan el talonario del recibo como control. En cuanto al manejo del efectivo, las promotoras entregan los créditos y reciben y registran los pagos con facilidad, constituyendo esto un avance para su proceso autogestivo y una manera de abaratar los costos de la transacción crediticia, que normalmente son prohibitivos para las organizaciones que otorgan créditos de montos pequeños.

En el caso del ahorro, en general las socias y la tesorera aceptan los formatos de control sugeridos por el grupo asesor y no llevan anota-

ciones complementarias o registros informales. Los registros de control de ahorro son los siguientes:

- a) control individual de ahorro, conocido y utilizado por todas las socias, aunque es un formato que crea cierta confusión. Por un lado, tiene demasiadas (seis) columnas, que a veces se dejan en blanco o son llenadas por las tesoreras haciendo caso omiso del título de la columna. Además, cumple varios objetivos: se incluye ahorro (el cual como habíamos mencionado, no se lleva a cabo) y préstamo, entradas y salidas. A diferencia de esto, en sus libretas “informales”, las tesoreras destinan una hoja distinta para entradas y para salidas. No las mezclan.
- b) la hoja de colecta de ahorro por grupo tiene como objetivo el control de ahorro a nivel de grupo. El dinero ahorrado se entrega a la tesorera general con esta hoja. En algunos grupos se llena, pero, dado que las socias no han seguido ahorrando para varios grupos esta forma entró en desuso y los nuevos grupos ya no la utilizan.
- c) la hoja de colecta general contiene la fecha, una lista de los nombres de las socias de cada grupo, la comunidad, responsable y aportación. En la práctica no se utiliza.
- d) el control de movimientos de comunidad concentra los movimientos de todos los grupos. Lo elabora la tesorera general de la cooperativa quien tiene claros los objetivos de la forma, aunque su llenado es deficiente. En esta hoja de control también se incluye el 2 por ciento sobre utilidades que aportan las socias y otros ingresos que se abonan a la cuenta del ahorro de la cooperativa. La tesorera general, además, elabora pólizas de cheque aunque no comprende el objetivo de este procedimiento, lo hace porque así lo hacía la otra tesorera, a quien se lo sugirieron en CAMPO. También hace sus depósitos bancarios.

Estos controles formales, sin embargo, cumplen diversas funciones. Por ejemplo, en una ocasión se discutía si una de las mujeres era o no socia de la cooperativa. Una de las mujeres de la reunión argumentó que sí era socia, dado que “mi comadre me pasó el ahorro, y tengo su control”. La forma de control de ahorro en este caso tiene una función adicional: ser prueba de la pertenencia a la organización. Aunque en principio no se considera adecuado que se pasen entre ellas sus ahorros, ya que pueden causar problemas administrativos, esta situación se ha

repetido con varias mujeres. Algunas socias lo consideran una práctica “facilitadora”, ya que la socia que se sale recibe su ahorro y los intereses sin más trámites y para la nueva socia se eliminan otros tantos trámites con la promotora y posteriormente con la tesorera general de la cooperativa.

En las entradas y salidas normales, las entradas por ahorro y salidas por retiro de alguna socia, no se tiene problema. Se elaboran los controles como se han venido haciendo. Sin embargo, llegan a suceder situaciones como la siguiente, que fue comentada por la tesorera general: “Fuimos al banco pero no llevaba el importe de lo que tenía que sacar, más o menos tenía una idea, entonces saqué como 100 pesos menos y luego para completar el pago a las del grupo «T» tomé del ahorro del grupo «O».” En este caso, la tesorera ya no sabe cómo llenar los controles ni la póliza de cheque, porque no los entiende del todo y acaba desconfiando de su información. Opta por preguntar en el banco cuánto tiene de saldo.

En seis grupos se les preguntó a las tesoreras cuál es el importe del ahorro de su grupo y se observó que no recurren en general a sus controles de ahorro de grupo. Aun teniéndolos a la mano, los determinan auxiliándose de la memoria. Sin embargo, cuando se trata del pago, la tesorera general pide el control individual por socia y es lo que se toma en cuenta. Por otro lado, cuando surgen dudas o hay diferencias entre los controles individuales y el control de la tesorera general de la cooperativa, el control que se considera definitivo es el individual que tiene en su poder la socia. Este criterio fue clarificado en una sesión del consejo: “si tiene control, es que sí se le debe”.

Tras revisar las prácticas de las mujeres en el manejo de las formas impresas, se puede concluir que las mujeres de la cooperativa se han apropiado de los controles y registran cotidianamente, aunque tienen dificultades para llenarlas y en algunos casos no comprenden el objetivo de las formas y, en general, el llenado es deficiente. Esto también lleva a ciertas formas de dependencia con respecto al grupo asesor y las instituciones bancarias, y a que desconfíen de su propia información. Sin embargo, las mujeres han ido descartando los formatos que no les son útiles y modificando y adaptando los que se adecúan a sus necesidades. Hay un grado al cual las mujeres de la cooperativa administran su ahorro, siendo esto un signo de autogestión.

## LAS MUJERES Y EL TIEMPO

¿Cuándo es tiempo para ahorrar y cuándo no? ¿Cómo se miden y se utilizan los plazos? ¿Qué es un plazo mediano o largo? El juego del tiempo es crucial en el tema del crédito y ahorro, pero es importante considerar las referencias temporales de las mujeres, los significados que atribuyen al tiempo, sus maneras de calcularlo, medirlo y vivirlo. La organización del tiempo de las mujeres campesinas tiene un gran impacto en los registros contables.

Coincido con Mansell (1995) en visualizar la deuda e inversión como instrumentos que a partir del juego con el tiempo pueden generar bienestar social, ya sea asegurando la subsistencia y/o la expansión de oportunidades, en este caso, de las mujeres campesinas. Mansell define el crédito así: "El crédito debe contemplarse como un mecanismo que permite, tanto a las empresas como a los individuos de todos los niveles socioeconómicos del ámbito rural o urbano, graduar con el tiempo sus flujos de ingreso-consumo para lograr un nivel de vida mejor y más estable."<sup>11</sup> La organización del tiempo tiene que ver con la hora en que el marido y los hijos vienen a casa, con el tiempo de la siembra y la cosecha. Se ha observado con regularidad que hay dificultad para fijar compromisos. Por ejemplo, en las reuniones de consejo se lleva mucho tiempo en llegar a acuerdos y no siempre se clarifica quién será la responsable de darle seguimiento, así como las fechas y lugares de los compromisos. Aunado a ello, los acuerdos sobre horarios y citas son modificados constantemente y no siempre son eficaces las redes de comunicación entre las mujeres para avisar de las modificaciones.

La dificultad de las mujeres para fijar compromisos en un primer momento, y el cumplimiento de su compromiso más adelante, tienen que ver con la "limitada libertad de las mujeres para organizar su tiempo", con el tiempo del que pueden disponer después de su trabajo de casa y compromisos de familia, después de las prioridades, del trabajo del campo, del cumplir con otros compromisos, otros grupos, ya sea de gobierno como de Iglesia. Por ello la necesaria flexibilidad para las citas y reuniones, la flexibilidad en el manejo del tiempo, que se pudiera confundir con desinterés en el trabajo de la organización cooperativa.

<sup>11</sup>Mansell, *op. cit.*, p. 3.

El reloj y el calendario no son referencias significativas para estas mujeres. Las campanadas de la iglesia y los embarazos y las enfermedades son referencias más tomadas en cuenta para determinar, por ejemplo, la hora que es o para recordar el tiempo en que sucedieron ciertos acontecimientos. Esta concepción del tiempo se refleja en sus registros en general y en los registros contables. Casi nunca anotan las fechas. Para ellas el calendario y el anotar la fecha pasa a ser un asunto secundario en sus anotaciones de las operaciones de venta, de compra y al preparar un informe.

De acuerdo con los principios de contabilidad, se considera que para el pago de deudas un corto plazo equivale a un periodo menor a un año, un mediano plazo correspondería a un año o un poco más, y un largo plazo, cinco años. Pero, al preguntar a las mujeres sobre lo que implica un corto, un mediano o un largo plazo, sus respuestas coincidieron en que el plazo depende del tipo de proyecto. Por ejemplo, en el caso de la cría de pollos para engorda, el corto plazo es antes de las nueve semanas, que es el periodo que requiere una parvada desde el pollo recién nacido hasta la venta. Pero en el caso de pagos, un plazo largo sería de siete meses a un año, que corresponde al plazo que CAMPO otorga para el pago de los créditos. En una reunión donde se discutía aumentar el monto del crédito, y por tanto el plazo para su pago, una mujer, vocal de vigilancia, comentó que sería un "larguero el plazo", y para algunas sería más difícil pagar.

Cuando las mujeres piensan en épocas de regreso a la escuela, de gastos fuertes, piensan en créditos y ahorros. Las mujeres ahorran para gastos inmediatos, para tener un gusto, y no hablan de una seguridad para cuando ellas sean ancianas, no están pensando ni planificando a plazo tan largo. Sin embargo, cuando piensan en ahorrar para tener acceso a un crédito futuro, están tomando previsiones para mediano o largo plazo.

Es importante mencionar que las mujeres en general tienen en mente pagar los créditos que les otorga CAMPO aun cuando piensen en salirse de la cooperativa. Tal es el caso de un socia que pidió crédito para la compra de una vaca, la vaca se extravió, el marido pagó la vaca: al poco tiempo la socia se salió de la cooperativa y el marido no dejaba de hablar del asunto de la vaca.

Considerando el tiempo en los ahorros, en el estudio que realizó Vélez-Ibáñez (1993) sobre las asociaciones rotativas de crédito de mexicanos que viven en Estados Unidos y en México, habla sobre la duración del ciclo de rotación de las tandas. El ciclo de rotación para las asocia-

ciones rotativas de crédito informales e intermedias más frecuente, con un 54 por ciento de los casos, se ubica entre los 10 y los 12 meses. El autor explica que hay congruencia entre el número de miembros y la rotación. Por ejemplo, 10 personas que aportan durante 10 meses parecen ser elegidas para dar a los miembros un medio por el cual un ciclo predecible de acontecimientos se mantiene en equilibrio.

Por otro lado, para definir sus “tiempos de ahorrar”, se hizo una revisión de la hoja de colecta de ahorro del grupo de Ocotic –uno de los dos grupos de la organización que continúa ahorrando mensualmente– del periodo comprendido entre marzo de 1998 a diciembre de 1999. Se encontró que los meses que menos ahorros registran son junio, julio y agosto, y los meses de más ahorro, octubre y noviembre. Esto parece corresponder al hecho de que en Cuquío la época de levantar cosechas de tomate es en los meses de agosto, septiembre y octubre y de la cosecha de maíz en noviembre y diciembre. Al relacionar el ahorro, la cosecha y el gasto de útiles para el regreso a clases, podríamos interpretar que ahorran menos en los meses que no hay cosecha y que son cercanos al mes de septiembre que es la entrada a la escuela de los niños, y que con la cosecha de maíz las mujeres pueden aprovechar para ahorrar más.

### ¿MIEDO A ENDROGARSE?

En octubre de 1999, las integrantes del Consejo de Administración, discutieron la posibilidad de pedir a CAMPO que se aumentara el monto de los créditos. Algunas no estaban de acuerdo, comentando que sería “un larguero de plazo”, o que quienes no invirtieran el crédito en proyectos productivos, sino en el consumo cotidiano, no se acomodarían a pagar. Pero otras consideraban que el aumento del monto les permitiría ampliar y mejorar el proyecto, aunque mencionaron que habría que tomar en cuenta a las personas en quienes se puede confiar. Insistían en que si se conoce que la persona es “droguera”, o se ha retrasado en pagos, no se le proporcionaría el aumento.

Esta discusión muestra cómo las mujeres consideran la historia de pagos como determinante para tomar decisiones sobre los créditos. Además, consideran otros puntos como el que las dificultades para pagar aumentan al extender el plazo, y que hay una diferencia importante entre las mujeres que utilizan el crédito como inversión y quienes lo gastan en consumo. Es decir, miden sus riesgos y están dispuestas a ser solidarias

responsables de créditos mayores, pero sólo de mujeres confiables, quienes pagan e invierten productivamente su crédito.

En otras experiencias de proyectos productivos de mujeres mexicanas, sistematizadas en 1995 por el grupo "Mujeres para el diálogo" quienes aplicaron un cuestionario que abarcó los problemas para iniciar el proyecto, resultó que el 35 por ciento de los proyectos encuestados tienen problemas de cómo producir y el 15 por ciento al pedir préstamos. Se considera que no existieron problemas significativos en lo organizativo y de confianza. Sin embargo, la cuestión económica como miedo a endrogarse y la falta de crédito sumados, también representan una buena parte de los problemas para iniciar el proyecto productivo.

### CONFIANZA Y SOLIDARIDAD: VALORES INVOLUCRADOS EN EL CRÉDITO, AHORRO Y LA CONTABILIDAD

Mansell (1995) observa que, al acumular ahorro y en los préstamos, un valor fundamental es la confianza de que cada uno de los integrantes realizará su pago puntual y que esto es un elemento de cohesión. Si bien es cierto, habrá que hacer algunos matices.

En la vida cotidiana hay factores que inducen confianza y otros, desconfianza. La confianza tiene mucho que ver con la capacidad de relacionarse. Como dicen las mujeres "si no hay roce, no me da confianza". Por otro lado, la contabilidad es una herramienta para generar confianza. Al preguntárles expresamente, dijeron sentirse dignas de confianza si anotan e informan. Hablan de la necesidad de vigilancia. Sin embargo, también mencionan que es importante no informar ciertos puntos. Por ejemplo, aunque algunas mujeres saben que son solidarias responsables del pago del "crédito" otorgado por CAMPO, una de ellas afirmó que "no" es adecuado explicarles a las mujeres de los grupos que si no paga una, el grupo debe pagar. Argumenta que "a lo mejor no pagarían si saben que las otras pagarían por ellas".

Aquí las mujeres están redefiniendo las bases de la confianza, quieren asegurar el pago y con ello la unión, la cohesión del grupo. Para ellas, el "ahorro" implica la unión de los grupos, ya que se podrán apoyar en caso de emergencias. Sin embargo, para las asesoras de CAMPO, el ahorro debe ir mas allá, debe fomentar la solidaridad entre los grupos de la organización. Los grupos más avanzados deben apoyar al resto. Esta discrepancia constituye, para las asesoras, un punto que cuestiona el

rumbo que las mujeres toman respecto de los fines de la organización, en los cuales se prioriza la solidaridad al desarrollo económico. Y es que para CAMPO, como para muchas activistas feministas, las necesidades prácticas cotidianas son sólo el punto de partida hacia un proceso de transformación a largo plazo.

Las mujeres han fomentado valores de solidaridad en diferentes esferas, como vecinas, como equipo de trabajo de iglesia, como familiares, etcétera, pero en lo que se refiere a la administración de los proyectos y de sus deudas, las mujeres prefieren “administrar” la información. Aquí el cuestionamiento que plantean Schmidt y Zeitinger<sup>12</sup> es muy pertinente. Se pregunta: “¿Acaso es correcto pedirle a esta pobre gente del tercer mundo que sea un miembro anónimo de un grupo y, en un sentido verdaderamente rousseauniano, que demuestre la bondad esencial de su naturaleza sirviendo como garante de los préstamos de los demás?” Sobre este punto podemos retomar a Kabeer (1998), quien explica que la solidaridad en torno a los intereses de género no empieza por existir naturalmente. Hay convicciones en el orden patriarcal que están arraigadas en mujeres y hombres que se adquieren junto con la individualidad e identidad. La solidaridad puede ser más efectiva si se construye de abajo hacia arriba y en respuesta a necesidades y prioridades locales, más que por una concepción universal de hermandad.

Considero que, a poco más de 10 años de distancia, el cuestionamiento sobre el rumbo de las mujeres integrantes de la cooperativa y del impacto de la propuesta de CAMPO exige un replanteamiento sustancial, sobre todo en el tema del ahorro. Las mujeres optaron por dividir el ahorro: una parte –la que corresponde al 10 por ciento del crédito (el aval)– la sigue manejando la tesorera general de manera centralizada, y otro ahorro –el de cinco o 10 pesos por mes– es manejado en los grupos. Adicionalmente las tesoreras aceptan capacitarse y se acuerda que se pagará el 1 por ciento mensual de interés sobre el ahorro y el 3 por ciento mensual para los préstamos.

En una reunión entre las promotoras y el consejo, quedó claro “que las mujeres tenemos nuestra postura bien definida: si es en los grupos, sí ahorramos, si no, no”. Se mencionaron las ventajas y las desventajas<sup>13</sup> de tal decisión.

<sup>12</sup> Schmidt y Zeitinger (1994: 84–85, citado en Mansell, 1995).

<sup>13</sup> Sistematización de la reunión de promotoras y el consejo para trabajar las alternativas de ahorro, 1 de septiembre de 1999. Elaboró Carmen García.

### Las ventajas:

- el dinero es independiente, uno es el aval, y otro el ahorro real, es el de cinco o 10 pesos al mes;
- el trámite es más rápido, no se espera al mes para que la tesorera vaya al banco. Y por lo tanto se puede sacar en casos emergentes;
- está administrado y vigilado por las dueñas, es decir, las mujeres saben de los importes y autorizan el manejo del dinero;
- no se desvía el dinero de los créditos para proyectos productivos;
- habría un reglamento para todos los grupos con tasas, plazos y montos;
- la tesorera del grupo aprendería y ejecutaría su función;
- para fomentar la solidaridad la socia pudiera dar, por ejemplo, si gana el 3 por ciento, el 1 por ciento a la cooperativa.

### Las desventajas:

- el que no genera intereses bancarios;
- no hay solidaridad.

En la reunión quedó claro que las mujeres se habían apropiado de conceptos tales como tasa de interés, plazos, solidaridad, etcétera. En relación al género y la solidaridad, las mujeres hablaban de estar dispuestas a compartir sus experiencias sobre los proyectos productivos. Sin embargo, con respecto al ahorro, preferían que “cada una administrara lo suyo”, no lo pensaban compartir. Esta posición preocupaba a la coordinadora de CAMPO, quien expresó:

Esto me cuestiona [...] la propuesta de CAMPO es fomentar la solidaridad, el apoyarse unas a otras, si cada grupo tiene sus proyectos, su ahorro, entonces no habrá en qué se solidaricen, cada grupo verá por sus problemas y no se verán como parte de una organización. Me parece que este resultado es un punto de alerta. Hay que darnos cuenta que la ganancia en cuanto aprendizaje, se daría con cualquier otro tipo de alternativa. Y no siempre hay que irnos con la idea de que si todas dicen que sí, es lo más adecuado.

Comentó que las mujeres expresaron desconfianza entre ellas, en los manejos del dinero por las tesoreras generales, y que aquí se vislumbraba una tendencia a la individualidad. Finalmente CAMPO realizó talleres haciendo énfasis en instrumentar la política del ahorro congruente con su postura en la parte que quedaba como aval y dejó a las mujeres que ellas diseñaran el ahorro de grupo que pidieron desde un inicio. Es posible que en CAMPO se piense que aún existen fuertes limitaciones de las mujeres para operar el ahorro en los grupos. Sin embargo, aunque se les da luz verde para que se organicen y desarrollen el tipo de ahorro que ellas sugieren, no se les acompaña en el seguimiento de esta propuesta. De hecho no se les ha ofrecido capacitación a las tesoreras al respecto.

El dilema sigue siendo si se les pide que limiten su desarrollo empresarial por promover la solidaridad, lo cual, aunque pudiera ser acertado, no dejaría de ser una imposición.

## RETOS DE LAS MUJERES EN LA ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE LA DEUDA Y EL AHORRO

La tensión entre los intereses y necesidades de las mujeres de la organización, y la postura de CAMPO –quien teme que el desarrollo empresarial involucre posiciones más bien individualistas y considera que es más importante impulsar la solidaridad– ha llevado a que, en términos de ahorro, CAMPO y la cooperativa no han logrado incrementar el ritmo de captación.

Uno de los retos, entonces, es lograr una mayor participación en la toma de decisiones. Para CAMPO la participación es un tema central. Su propuesta enfatiza el diálogo de saberes, la reflexión y la acción colectiva. Pero mientras que para CAMPO el trabajo organizativo y los apoyos a la subsistencia son medios que llevarán a las mujeres a un cambio en las relaciones sociales existentes, para éstas la subsistencia familiar es un fin en sí mismo. Las mujeres buscan distribuir su carga de trabajo y responsabilidades, además de que encuentran en la organización colectiva una posibilidad de distraerse y darse algunos gustos.

Esto no quita que las mujeres participen activamente. Aunque su participación en la toma de decisiones en cuanto al tipo de inversión es limitada, ya que dependen de la oferta de los programas gubernamentales con subsidio y de los lineamientos de programas de economía de CAMPO, las mujeres de los grupos han participado en el manejo de la cuenta de inversiones y en el establecimiento de la tasa de interés para

las ahorradoras, lo cual es un signo de independencia y logro importante en su proceso autogestivo, al tiempo de contribuir a regenerar hábitos de ahorro. Una limitante aquí es la cuestión del tiempo, ya que las mujeres tienen poca libertad para organizar su tiempo y sus actividades, lo cual influye directamente en la toma de decisiones.

La participación de las mujeres es más intensa en la administración y control de los recursos que en el acceso a ellos. Las mujeres de la cooperativa han participado en decisiones de planeación e instrumentación del crédito, específicamente en la determinación de la tasa de interés y en los criterios para determinar quiénes pueden acceder a los créditos.

En cuanto a la función de cobro, la participación de las promotoras de la cooperativa es activa, reciben y entregan los pagos de las mujeres de su grupo, minimizando los costos de cobranza que en ocasiones suelen ser muy altos en este tipo de créditos de corto plazo y ofrecidos a varios deudores. La participación del grupo es importante en cuanto presiona a sus compañeras en los casos de créditos que no pagan en el plazo acordado, ya que si una socia no paga, las otras compañeras no pueden obtener un siguiente crédito. En los casos donde no es suficiente la presión del grupo, CAMPO como otorgante del crédito interviene y negocia hasta lograr el pago de la deuda.

Pero las limitaciones en los registros contables que realizan mujeres de la cooperativa (promotoras) lleva a que se dependa de los registros y controles de CAMPO.

La tesorera general de la cooperativa registra y controla razonablemente el ahorro de las mujeres de los diferentes grupos, tiene en esta función algunos problemas y retos como el cálculo de intereses, y todo lo que implica realizar movimientos bancarios, desde el traslado a la cabecera municipal, hasta llenar formas difíciles de comprender, etcétera. La tesorera, teniendo sus registros, no confía lo suficiente en la información que produce y se guía por la información que le proporciona el banco para realizar sus retiros, no cuestionando dicha información. Esta falta de confianza en su información, nos muestra la necesidad de asesoría a la tesorera y en general a las mujeres campesinas, crear espacios de formación donde se refuerce el diálogo de saberes y la reflexión de género vinculados a los conocimientos financieros que se requieran.

Sin embargo, la línea seguida por CAMPO ha demostrado ser una alternativa viable para las mujeres en términos de crédito. El fondo para créditos informales para la producción y abasto de alimentos y apoyo a la economía familiar que ha implementado en la Cooperativa Mujeres

Campeñas en Acción ha incidido de manera importante en el programa de economía de la cooperativa y además ha hecho posible que no se quede ningún crédito incobrable. Hay varios puntos que hacen de esta propuesta una alternativa adecuada para grupos de mujeres campesinas, como el pequeño monto, el plazo corto, la inversión en proyectos productivos en los cuales las mujeres tienen experiencia, el uso de formalidades como la firma del pagaré, el seguimiento de los cobros, el apoyo técnico a la producción y el apoyo organizativo a los grupos.

Los logros de las mujeres en torno a los servicios financieros hablan de un desarrollo empresarial. Aquí podemos señalar la administración de proyectos productivos, la creación del fondo para viáticos, el contar con un ahorro-aval, la obtención y pago de créditos, el ahorro a través de una inversión bancaria del grupo y actualmente el hecho de que se inicia el otorgamiento de préstamos para emergencia sobre la cuenta de inversión.

Hay un interés evidente en las mujeres por desarrollar habilidades empresariales. Sin embargo, el proceso es lento. Les tomó alrededor de tres años llevar a la práctica un deseo de manejar su ahorro a nivel de grupo. Las mujeres iniciaron ahorrando, después pidieron que se les otorgaran préstamos, más tarde que el fondo no se quedara parado, después expresan la necesidad de un reglamento, piden que se otorguen préstamos en un grupo, toman la decisión de ahorrar y se otorguen préstamos en los grupos y piden capacitación. Estos avances manifiestan la existencia de una cultura financiera en las mujeres.

Y como dice Vélez-Ibáñez (1993), "los ahorros no sólo ahorran, ensanchan la noción de ahorro". Las mujeres se han apropiado del "aval" y la mayoría mantienen una cantidad ahorrada. Esto, sin embargo, ya no es suficiente. Desean que se hagan efectivos los préstamos sobre este importe. Desean ahorrar más. Dicen estar dispuestas a capacitarse. Y no consideran adecuado que alguien externo les maneje el ahorro. Las mujeres han presionado para cambiar la política del ahorro, lo cual conlleva la descentralización del ahorro y los mecanismos de instrumentación del mismo. Sólo un grupo empieza a darse préstamos sobre dinero de su mismo grupo. El dinero proviene de los servicios que presta el tractor del grupo. Mientras se llega el plazo de pagar la deuda del tractor, las mujeres se prestan el dinero obtenido por los servicios con un interés del 4 por ciento mensual. Es significativo que este grupo se mostrara independiente y trabajara los mecanismos para brindarse un servicio financiero adicional. Lo anterior nos muestra que las mujeres han ido más allá en el ahorro. Esto lleva implícito la promoción de una cultura crediticia sana.

TERCERA PARTE

*Cajas populares y movilización social*

# Experiencias de crédito y ahorro entre mujeres. El caso de la Sociedad de Solidaridad Social (SSS) Susana Sawyer de Álamos, Sonora

Nidia Hidalgo Celarié, Verónica Vázquez García y Emma Zapata Martelo

## INTRODUCCIÓN

EL CRÉDITO ha sido una de las estrategias de desarrollo más utilizada en zonas rurales. Sin embargo, las políticas diseñadas por los y las planificadoras tienen serias limitaciones para cumplir con su cometido al no considerar las diferencias de género que se traducen en el poco acceso y control que las mujeres tienen sobre los recursos crediticios. En la literatura sobre el tema se mencionan varios problemas específicos que impiden extender la cobertura hacia este sector de la población. Por ejemplo, Zapata y Mercado (1996: 111-113) y Teyssier (1993: 5) señalan que las mujeres carecen de propiedades que respalden los créditos, ya sea porque no poseen parcelas, porque están en zonas poco productivas o porque los títulos de propiedad se encuentran a nombre de sus esposos. Además, las mujeres tienen mayores niveles de analfabetismo que los hombres, y en zonas con población indígena, tienden a ser monolingües. Puesto que el sistema financiero formal exige proyectos viables y por escrito, las mujeres necesitan ayuda de expertos(as) para elaborarlos.

Además, las instituciones crediticias requieren de un número mínimo de mujeres asociadas,<sup>1</sup> lo cual no siempre es fácil de lograr sin una experiencia organizativa previa. Las mujeres deben de cumplir con otros requisitos que no facilitan el acceso al crédito: legalización de los grupos, contar con un determinado capital inicial y solicitar montos elevados. Los recortes en los presupuestos dedicados a la inversión para el desarrollo, debido a las políticas de ajuste estructural, restringen aún más las posibilidades para que las mujeres rurales accedan al crédito.

<sup>1</sup> En algunas figuras organizativas se exige la participación de 15 socias.

Esta situación ha dado origen a múltiples organizaciones de base que ofrecen servicios de crédito y ahorro a personas que no tienen opciones de relacionarse con la banca formal, por falta de garantías para respaldar sus operaciones. Hay una gran variedad dentro de estas organizaciones. Algunas son básicamente financieras, es decir, ofrecen únicamente servicios financieros como oportunidades de crédito y ahorro, mientras que otras van acompañadas de actividades educativas, organizativas y de gestión política y comunitaria. En muchos casos, el ahorro es visto no sólo como instrumento de acumulación financiera, sino también como una forma de extender los lazos comunitarios y fortalecer la solidaridad social.

Estas propuestas parten de considerar el papel positivo que el crédito y el ahorro pueden jugar en la vida de personas de pocos recursos. Por ejemplo, el crédito puede aumentar los niveles de ingreso y mantener un flujo estable de éstos durante épocas críticas, tanto en zonas rurales como urbanas. El acceso al crédito monetario puede frenar o hasta revertir los procesos de descapitalización de los grupos domésticos, al facilitar la diversificación de inversiones (Pommier, 1994). Por su parte, el ahorro ha sido utilizado como estrategia para almacenar recursos en épocas críticas, los cuales pueden ser monetarios o en especie (animales, joyas, granos y aparatos electrodomésticos, entre otros) (Mansell, 1995; Wattel, 1997). En este sentido, muchas de las organizaciones de base que ofrecen servicios financieros parten de considerar al crédito y al ahorro no sólo como productos financieros, sino como estrategias de desarrollo económico y social.

El presente trabajo se propone rescatar la experiencia de una organización de este tipo, la Sociedad en Solidaridad Social (SSS)<sup>2</sup> Susana Sawyer, con cajas de ahorro informales constituidas por mujeres. El texto está organizado de la siguiente manera: primero damos algunos antecedentes de la SSS Susana Sawyer, que nos llevan a su surgimiento como organización autónoma de mujeres. Luego hablamos específicamente de la expansión de las cajas de ahorro y la crisis de 1994. Seguimos con una reflexión crítica sobre las debilidades actuales de las cajas de

<sup>2</sup>La Sociedad de Solidaridad Social es una figura jurídica creada en 1976 que promueve la asociación de personas para crear y aumentar un fondo colectivo. Representa una forma de organizarse para abarcar actividades más allá de la producción agrícola o pecuaria. La SSS puede solicitar no pagar impuestos y tiene prioridad al solicitar créditos. Con las utilidades obtenidas, debe contribuir a mejorar las condiciones de vida de sus socios(as) y de la propia comunidad (Alonso *et al.*, 2000: 367).

ahorro y las formas en que las mujeres han tratado de superarlas, con el fin de darle permanencia a un proyecto importante para ellas. Terminamos con una sección sobre el significado de las cajas para las socias. Pretendemos demostrar que lo que mantiene a las cajas es, además de la posibilidad de obtener créditos, el proceso organizativo y las oportunidades de crecimiento personal que las cajas brindan a las mujeres.

## ANTECEDENTES DE LAS CAJAS DE AHORRO DE LA SSS SUSANA SAWYER

La SSS Susana Sawyer está localizada en Álamos, Sonora, y realiza sus actividades tanto en la ciudad como en ciertas comunidades que la rodean. El municipio de Álamos tiene una superficie de 6,947.42 Km<sup>2</sup>, lo que representa el 3.7 por ciento de la del estado. Su población es de 26,075 habitantes de los cuales 13,595 son hombres y 12,480 mujeres (INEGI, 1997: 108).

En la zona predomina la agricultura de temporal. Los principales cultivos son ajonjolí, maíz, sorgo y cacahuate, destinados al autoconsumo (el maíz) y a la venta en el mercado regional. La ganadería bovina también es una actividad importante: en 1996, había registradas 80,568 cabezas de ganado en el municipio de Álamos. Le sigue en importancia el ganado porcino y equino. El turismo también ha favorecido la generación de empleos y el desarrollo de servicios y comercios.

En la región de Álamos ha habido una presencia importante de organizaciones campesinas como la Confederación Nacional Campesina (CNC), la Unión General Obrera Campesina Popular (Ugocp), la Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Autónomas (Unorca), la Central Campesina Independiente (CCI) y la Unión General de Obreros y Campesinos de México (Ugocem). Se destaca de forma importante la influencia de la Unorca, que busca impulsar a nivel nacional dos proyectos simultáneos: el desarrollo rural integral sustentable y el reconocimiento del mercado como realidad inocultable en la integración del país a la economía mundial. El primero está basado en el apoyo a la producción de básicos para la alimentación popular; el impulso de organizaciones campesinas; su apropiación del excedente y de los instrumentos de fomento a la producción; y la redistribución del ingreso, entre otros elementos. El segundo proyecto pretende aumentar la eficiencia del sector campesino y justificar su importancia para el desarrollo nacional.

Las mujeres que hoy conforman la SSS adquieren experiencia política en estas organizaciones y en otras como el Frente Campesino Independiente Revolucionario (FCIR), que durante la década de los ochenta impulsa la participación de las campesinas en el movimiento agrario. Su involucramiento las lleva a una militancia activa en la recuperación de tierras. A finales de la misma década se presenta una sequía que golpea a la región y coloca a buena parte de los y las campesinas en cartera vencida, lo cual también da lugar a procesos organizativos de deudores(as).

Entre los agentes externos que también tienen influencia en la conformación de la SSS está la Fundación para el Desarrollo Comunitario y el Apoyo Infantil (Fundecai) que desde 1979 apoya programas comunitarios, principalmente en tecnologías apropiadas. Deciden salirse de la región en 1988, época en que ya se habían creado 11 grupos de mujeres y promovido tres encuentros regionales de las mujeres de Álamos entre 1986 y 1988 (Alonso *et al.*, 2000). En estos encuentros las mujeres evalúan el trabajo comunitario que realizan y deciden integrar la Organización de Mujeres de Álamos (Orma). Lo explican así:

Es que tenemos que seguir organizadas nosotros, es que tenemos que hacer algo [...] Pusimos nuestros propios objetivos, el objetivo general, nuestra misión, los objetivos específicos que podíamos hacer, pues como Orma, pues nadie nos daba créditos (Representante de la SSS, 33 años, Álamos, Sonora, 1999).

Una de las reflexiones que hacen las mujeres organizadas en ORMA es que no tienen acceso a los recursos crediticios de organizaciones como la Unión Campesina (Uca), que contaba con un fondo disponible de la Fundación Ford para proyectos de mujeres. Al saber de la existencia de este fondo, las mujeres emprenden una lucha para que se les asigne. Susana Sawyer, subdirectora de Fundecai, apoya esta gestión. En 1987 seis grupos de mujeres acceden a estos créditos para realizar varios proyectos ganaderos, de siembra de ajonjolí y de cacahuete.

La Orma trabaja en un principio dentro de la Uca, organización con la que se pensaba sustituir a Fundecai. Pero al tratar de acceder a nuevos recursos con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), hoy Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pes-

ca y Alimentación (Sagarpa), y con la Fundación Interamericana (IAF),<sup>3</sup> la Orma reconoce la necesidad de encontrar una figura jurídica que les dé legitimidad organizativa. La SSS Susana Saywer se constituye el 21 de noviembre de 1990, y recibe su registro el 13 de marzo de 1991 (Alonso *et al.*, 2000: 136).

Son múltiples los factores que explican el surgimiento de la SSS. Alonso *et al.* (2000: 351), señalan que fue la participación directa de las mujeres en todas estas peripecias económicas y políticas, lo que dio lugar a un proceso organizativo importante de las mujeres de la región, en particular de las mujeres de Álamos:

[...] fue en el proceso de ejecución y operación de sus programas que las mujeres asumieron un papel protagónico, pues tomaron a su cargo tareas de limpieza de la comunidad, la construcción de letrinas, el mejoramiento de sus viviendas, la siembra de hortalizas, la cría de pollos; así como llevar a sus hijos al control médico, asistir a las pláticas de capacitación, encabezar gestiones para la construcción de la Casa de Salud y otras actividades.

Entre 1991 y 1992 la SSS recibe financiamiento de Mujeres en Solidaridad (Musol), la IAF y FINCA (*Foundation for International Community Assistance*) para varios proyectos agropecuarios, obras y servicios comunitarios, programas de vivienda y bancos comunales. Los programas estaban muy relacionados con la realidad de la región y con las necesidades de servicios de la población, por lo que las mujeres logran reconocimiento de sus comunidades y la SSS se destaca dentro de sus localidades. Los proyectos en los que se involucran las mujeres de la SSS, y los montos de los mismos se pueden ver en el cuadro 1.

Los proyectos presentan resultados variados. Entre los problemas más frecuentes que se dieron al ejecutarlos, Alonso *et al.* (2000: 374) mencionan la dificultad para integrar un grupo de dirigentes; la tardanza de los recursos, agravada por la crisis económica del país y la región; y la nula rentabilidad de algunos de los proyectos. Estos factores dificultaron la recuperación de los créditos. A pesar de estos inconvenientes, la SSS se perfila como una de las organizaciones más importantes del sur del estado de Sonora y como una alternativa real de organi-

<sup>3</sup>Por sus siglas en inglés.

CUADRO 1  
 PROYECTOS Y MONTOS ECONÓMICOS (CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Grupo de mujeres</i>	<i>Núm. soc.</i>	<i>Tipo</i>	<i>Monto</i>	<i>Tipo</i>	<i>Núm. soc.</i>	<i>Monto</i>
El Cajón	40	Ganadero	49,500.00			
El Sabino	25	Ganadero	22,500.00			
La Labor	18	Ganadero	29,100.00	Vivienda	9	2,633.50
La Gacela	22	Ganadero				
		Camión	33,000.00		10	2,126.00
Potrero de Alcántar	16	Ganadero	18,000.00		2	544.20
El Zapote	7			Vivienda	7	741.30
Potrero de Reuter						
El Guamúchil	33	Camión		Letrinas	25	
La Quintera	18	Ganadero	11,700.00	Vivienda	6	990.90
Cerro Colorado	14	Ganado caprino	5,500.00	Vivienda	14	3,402.00
San Vicente	6					
Las Flores	19	Ganado bovino	16,900.00			
Rancherías	19	Ganado ovino	7,800.00	Vivienda		
Tojibampo	17	Ganadero	18,000.00			
		Carnicería	6,790.00			
Yocogihua	7			Vivienda	6	1,916.00
El paso	17					
Los Tanques	21	Bancos	7,100.00	Vivienda	7	1,644.40
San Antonio	9	Veranos	3,600.00			2,852.00
Nahuibampo	33	Ganadero	10,500.00			
		Ganado Caprino	3,400.00			
Topiyeca	10					
San Bernardo	22	Ganadero	15,000.00	Vivienda	8	
		Bancos	6,300.00	Abasto	8	
		Tortillería	40,000.00			
Snochihua	15			Vivienda	13	4,852.60
Guayparines	32	Bancos	4,000.00	Vivienda	17	5,866.25
La Campana	20			Vivienda	12	4,275.70
Totales:	440		259,190.00		152	34,805.15

Fuente: Alonso *et al.* (2000: 373-374). Citado en Aranda, Botey, Robles (2000).

zación de mujeres. Es en este contexto que Musol acusa a las mujeres de la SSS de estar afiliadas a un partido de oposición, por lo que algunas de ellas deciden iniciar una organización paralela (Asociación de Mujeres del Sur de Sonora-Amussac), para canalizar los recursos de Musol. Una de las lideresas de ésta lo expone así:

Lo quisimos combinar con los recursos del recién Programa de Mujeres en Solidaridad donde yo fui la promotora del programa aquí en Sonora y que al final nos dejaron con un palmo de narices. No nos dieron nada como organización porque nosotros éramos una organización corporativista, porque a mí me identificaban dentro de un partido de oposición. La compañera que empezó a dirigir Mujeres en Solidaridad decía que no se valía, que no éramos una organización de base. Mi discusión con ellas era que si éramos una organización de base y que ellas lo que estaban tratando de hacer era una organización paralela con las mismas compañeras, y que eso no se valía y además para manipularlas. Y además que ellas sí hacían un trabajo de corporativismo al programa de Sedesol (Secretaría de Desarrollo Social), que no estábamos de acuerdo (Representante de la SSS Sawyer, 38 años, Álamos, Sonora, 1999).

Frente a esta problemática, la SSS decide impulsar el ahorro como proyecto central. Las cajas de ahorro devienen prioritarias por dos razones: la primera, porque era importante que la organización no dependiera totalmente de fondos externos, y la segunda, porque el ahorro pasa a ser visto como un factor que contribuye a la cohesión de los grupos. Ambos elementos eran fundamentales para la supervivencia de la SSS en ese momento.

#### LAS CAJAS DE AHORRO DE LA SSS SUSANA SAWYER

Las cajas de ahorro impulsadas por la SSS fueron apoyadas por FINCA desde 1992. Al principio esta fundación se interesó únicamente por trabajar en zonas urbanas, pero algunas representantes de la SSS se empeñaron en que participaran también grupos de zonas rurales. FINCA apoyó por un tiempo el trabajo con 70 mujeres: 15 del grupo de Guayparines, 15 del grupo de Sonochihua, 20 del grupo de San Bernardo y 20 del grupo de los Tanques. Posteriormente la SSS deja de trabajar con FINCA para hacerlo en forma autónoma, ya que los beneficios que la fundación obtenía con los proyectos eran superiores a los que las mujeres mismas alcanzaban. Una mujer relata:

[...] y esa fundación FINCA daba créditos pero créditos individuales: si tú hacías algo o lo tenías parado y tenías ahorro pues te daban.

Entonces en ese tiempo en el '93, a finales del '92 empezamos a tener problemas con Fundación [FINCA] tanto Cajeme, Villa Juárez y nosotras que ya habíamos entrado, porque cambia su política. Nosotros anteriormente con FINCA entregábamos cada mes los ahorros, los depositábamos, además depositábamos el préstamo que nos pedían las compañeras más los intereses, pero ahora con la nueva política nos decían de que cada semana. Entonces ¿qué implicaba eso? Que ellos iban a estar ganando más intereses, o sea iban a ganar todos los intereses que en buena medida se quedaban con nosotros, y hacíamos cálculo nosotros de que con los intereses esta organización funcionaba, o sea era con lo que se pagaba sus promotores, coordinadores, capacitadores. Entonces dijimos nosotros: "bueno, si ellos hacen eso, nosotros también lo podemos hacer", y además que ya teníamos muchos problemas. Ellos no querían proyectos colectivos, decían que no podían funcionar. (Representante de la SSS Susana Sawyer, 38 años, Álamos, Sonora, 1999).

En 1994 la SSS Susana Sawyer junto con otras dos organizaciones (SSS Teresa Urrea y la SSS Jamuchin) deciden conformar la Federación Estatal de Sociedades de Solidaridad Social "Cobanaras" (FESSC) para poder acceder a recursos financieros y construir juntas una metodología para trabajar cajas de ahorro, pero respetando la autonomía de cada una de las SSS.

Según el reglamento interno de las cajas de ahorro sus objetivos son: fomentar, estimular y sistematizar el ahorro; otorgar créditos a las socias; propiciar la educación y el desarrollo integral de las mujeres mediante el trabajo productivo individual y colectivo, aumentando el poder adquisitivo de cada socia y aplicando el valor formativo de la cooperación. Puede verse que desde sus inicios, las cajas de ahorro se proponen algo más que la oferta de productos financieros, ya que contemplan también elementos de desarrollo de las mujeres, tanto a nivel individual como colectivo. Una socia relata los beneficios que ella percibe en las cajas de ahorro:

Lo que me llamaba la atención más era cuando se convocaba la asamblea de cajas de ahorro, y que se juntaban todas las tesoreras y las presidentas y daban su informe. Cuanto había crecido el ahorro en cada grupo, cuanto se había colectado en abono, y

cuanto tenían en préstamo. Era muchísimo el dinero que llegaba de intereses, de ahorro y se saldaban préstamos también. A mí me emocionaba mucho escuchar de las compañeras que dijeran: “yo me beneficié de mi préstamo porque a mi casa le construí un cuartito, compré ventanas, o les compré uniformes a mis hijos, los zapatos”. Era un beneficio que lo sentían ellas. Y cuando tú dices: “me estoy beneficiando” es algo que estás reconociendo. Y se veía el resultado porque la gente estaba motivada (socia de la SSS, 38 años, 1999).

Sin embargo, a partir de 1994 se presenta una crisis organizativa y financiera de la SSS. Hay varios factores que explican esta crisis. Entre los externos están la devaluación de 1994 y la caída del precio del ajonjolí en 1996. La liberalización comercial de otros productos como el sorgo, la soya, el trigo, etcétera, reduce la posibilidad de las organizaciones independientes de avanzar en sus procesos productivos, ya que es difícil sobrevivir en el mercado neoliberal sin capital y sin apoyo estatal. La “desaparición” del narcotráfico de la región también disminuye la cantidad de capital para operar las cajas de ahorro.<sup>4</sup> Entre los factores internos podemos mencionar la falta de capacitación del equipo de la SSS Susana Sawyer y de las socias, la salida de algunas representantes, la mala administración de fondos y los conflictos entre representantes de la organización.

La crisis se profundiza a tal punto que en 1997, el proyecto de las cajas de ahorro es prácticamente abandonado, lo cual trae consigo el retiro de socias, la disminución del ahorro y la escasez de fondos para otorgar créditos a las socias. Esto se manifiesta más fuertemente a partir de 1997 (véase cuadro 2). En los datos se puede apreciar la drástica disminución en el número de socias de 1995 a 1998, el cual pasó de 473 a 183. Lo mismo ha sucedido con el monto del ahorro que cayó de 62,539 a 3,769 pesos de 1995 a 1998.

A pesar del retroceso que sufre la organización, a inicios de 1998 se retoma el trabajo de cajas de ahorro con 14 grupos y un total de 183 socias en diferentes localidades: tres en la ciudad de Álamos, cinco en el sur del municipio de Álamos, y seis en el norte del municipio. Actual-

<sup>4</sup>No sugerimos que las cajas de ahorro estuvieran relacionadas con el narcotráfico, pero la disminución de éste en la región reduce el efectivo circulante y por lo tanto impacta a los grupos domésticos.

CUADRO 2  
 NÚMEROS DE SOCIAS Y DE GRUPOS, MONTO DE CRÉDITOS OTORGADOS  
 Y DE AHORRO DE LA SSS SUSANA SAWYER DEL PERIODO 1992/1998,  
 CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS<sup>5</sup>

Rubros	1992	1993	1994	1995	1996	1997*	1998**
Número de socias	117	173	406	473	387	—	183
Número de grupos	6	8	17	22	22	—	14
Total de préstamos por año	—	49,950	180,750	177,500	356,670	—	34,000
Préstamo total por año/socias	—	288.7	445.40	375.30	921.6	—	185.79
Total de ahorro por año	9,990	9,050	42,839	62,539	52,600	—	3,769
Ahorro total por año/socias	85.4	52.3	105.5	132.3	135.9	—	2,059

Fuente: Cardero, 1998: 98; trabajo de campo, 1999.

\*No existen datos debido a la paralización de las actividades de la SSS Susana Sawyer.

\*\* Datos proporcionados por la dirigencia de la SSS Susana Sawyer.

mente todos estos grupos están funcionando, excepto uno en Guayparines que, aunque está registrado en los archivos de la SSS Susana Sawyer, no realiza actividad alguna.

Las socias de las cajas de ahorro de la SSS Susana Sawyer<sup>6</sup> tienen una edad de entre 19 y 72 años, con un promedio de 42 años. El 68.25 por ciento de las socias es casada y el 25.4 por ciento se encuentra en unión libre. Solamente un 4.76 por ciento es soltera. La mayoría de las socias han cursado hasta primaria o secundaria, teniendo que 65.08 y 17.46 por ciento de las socias han alcanzado dichos niveles educativos respectivamente. El 17.46 por ciento no ha recibido ninguna educación formal. La mayoría de las socias (77.8 por ciento) tiene como actividad principal el trabajo doméstico no pagado. Aunque participan también junto al esposo o compañero en las labores agrícolas, estas actividades no se consideran su principal ocupación. El que se dediquen fundamentalmente a hacer trabajo doméstico, y eventualmente hagan actividades generadoras de ingresos, explica que el promedio de ingreso indivi-

<sup>5</sup> Como referencia, mencionaremos que el tipo de cambio promedio de 1 US dólar para 1994 era de 3.38 pesos mexicanos, para 1995 de 6.28 pesos mexicanos, para 1996 de 7.60 pesos mexicanos, para 1997 de 7.93 pesos mexicanos, para 1998 de 9.15 pesos mexicanos y para 1999 de 9.56 pesos mexicanos (OANDA, *The Currency Site*, 2002). No se considera este dato para 1992 y 1993 debido al cambio de moneda de viejos a nuevos pesos mexicanos, lo cual crea distorsión en el tipo de cambio como marco de referencia.

<sup>6</sup> Los datos que se presentan sobre las socias a partir de este momento y hasta el final del trabajo corresponden a una muestra estratificada del total número de socias (183, pertenecientes a 14 grupos). El número de mujeres entrevistadas fue de 63. Para una justificación más amplia del tamaño y selección de la muestra, véase Hidalgo Celarié (1999).

dual de las socias sea de 52.38 pesos<sup>7</sup> a la semana. Muchas de estas socias dependen económicamente de su esposo o compañero para la manutención propia y del grupo doméstico.<sup>8</sup>

En cuanto al tiempo de pertenencia a la caja de ahorro, 34.92 por ciento de las socias tiene menos de un año de participar. Esto responde a la estrategia seguida por la SSS Susana Sawyer para salir de la crisis, que ha consistido en aumentar el número de socias. La porción de socias nuevas contrasta con un 49.21 por ciento de mujeres que tienen más de cuatro años de participar en el grupo.

### *Estructura de las cajas de ahorro*

La estructura de las cajas de ahorro es simple puesto que va de un mínimo de ocho a un máximo de 36 socias por grupo, con un total de 14 grupos en existencia. Cuentan con una mesa directiva (también conocida como comité de caja de ahorro) compuesta por una presidenta, una tesorera, una secretaria y las representantes de proyecto. Estas socias son elegidas por las que conforman el grupo, es decir las socias en asamblea, y son nombradas para un periodo determinado después del cual deben ceder su cargo a otras. Según el reglamento interno, este periodo puede extenderse hasta dos ciclos,<sup>9</sup> pero en la práctica no existe tal rotación de socias en los cargos. Esta falta de rotación se debe a que no todas las socias desean ocupar un cargo, ya sea por el temor de no poder asumirlos correctamente, o por la falta de conocimientos o habilidades (saber leer bien, saber matemáticas básicas, entre otros). En ocasiones los cargos son ocupados por aquellas mujeres que no temen hacerle frente a esa responsabilidad, que tienen disponibilidad de tiempo, cuyos esposos no se oponen a que asistan a las reuniones, que poseen confianza en sí mismas, y que tienen la simpatía y la admiración del resto de las socias.

<sup>7</sup>Como parámetro de comparación, hay que mencionar que en el momento en que se realizó este estudio (1999), el salario mínimo de la región era de 29.70 pesos diarios según datos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (2002).

<sup>8</sup>Según la encuesta que realizamos, el ingreso promedio del grupo doméstico es de 2,500 a 3,000 pesos anuales. Sin embargo, pensamos que esta cifra no es muy confiable porque las mujeres sólo nos dijeron sobre el ingreso que obtenían de la venta de ajonjolí y no revelaron otros ingresos que podrían estar relacionados con plantaciones de mariguana.

<sup>9</sup>Los ciclos se refieren a los tiempos de plazo durante los cuales se deben pagar los préstamos obtenidos de las cajas de ahorro. Al formularse el reglamento era de seis meses. Actualmente un ciclo dura cuatro meses.

El ahorro de las socias se realiza periódicamente: 50.79 por ciento lo hacen semanalmente, 1.59 por ciento quincenalmente, y 28.57 por ciento cuando pueden. La mayoría de los grupos han acordado dar una cantidad semanal mínima de tres pesos de ahorro por socia, pero puede ser más si así lo desea la ahorrante. No obstante, existen grupos, sobre todo aquellos ubicados en las comunidades más pobres al sur del municipio de Álamos, que ahorran cuando pueden, ya que ni las socias, ni los y las integrantes de sus grupos domésticos tienen un ingreso fijo. Las mujeres dependen del ingreso de su esposo o compañero, por lo tanto es difícil para ellas asumir el compromiso de hacer aportaciones semanales. Cuando estas socias consiguen dinero para el ahorro, su cuota suele ser superior a las que aportan las socias que lo hacen de forma semanal o quincenal.

En las cajas de ahorro se pueden dar dos tipos de préstamos para las socias: créditos de la SSS Susana Sawyer y préstamos internos del grupo. Los primeros se hacen de fondos administrados por la SSS Susana Sawyer provenientes del ahorro de las socias, de los fondos revolventes gestionados con organismos de la cooperación internacional o con la FESSC, o de recursos obtenidos del gobierno. Se dan a las socias para que los inviertan en proyectos productivos, de tal manera que se pueda garantizar su recuperación. A pesar de que los créditos están dirigidos para ser utilizados en proyectos productivos, muchas socias los utilizan para solventar otro tipo de gastos tales como compra de alimentos, pago de deudas, inversión en vivienda, salud, vestido, y educación, entre otros. Sólo 33.33 por ciento de las socias manifestaron haberlos invertido alguna vez en una actividad generadora de ingresos. El interés que se cobra sobre éste es del 5 por ciento mensual, y se otorga por un plazo de cuatro meses durante el cual las socias abonan semanalmente o quincenalmente sus pagos. Solamente se puede obtener un crédito a principio de cada ciclo (es decir, cada cuatro meses), para lo cual el trámite tiene que hacerse al final del ciclo anterior. Excepcionalmente se puede dar un crédito a una socia en el transcurso del ciclo, si el caso lo amerita. Los montos dependen de dos factores: de la cantidad de ahorro que éstas tengan y del ciclo en el cual se encuentren.<sup>10</sup> Al

<sup>10</sup>En cuanto a la cantidad de ahorro, las socias tienen que tener 20 por ciento del total de préstamo en forma de ahorros. En lo que se refiere al ciclo, la socia que se encuentre en su primer ciclo dentro del grupo solamente podrá recibir 200 pesos de crédito, en el segundo ciclo 500, en el tercer ciclo 1,000, en el cuarto ciclo 1,500, en el quinto ciclo 2,000, en el sexto ciclo 2,500 hasta un máximo de 3,000 pesos en los siguientes ciclos.

final del ciclo, el crédito total más los intereses deben estar cancelados, porque en caso contrario se cobra un 2 por ciento mensual de interés moratorio adicional a la socia. Otra sanción que recibe el grupo de la socia que está en mora, es la suspensión de los créditos hasta que todo el grupo haya saldado sus deudas.

En el reglamento de la caja de ahorro, se señala que el ahorro de las socias devengará interés del 1 por ciento mensual, pero la práctica ha sido que el ahorro no ha devengado ningún interés. El ahorro sirve como aval ya que al solicitar un crédito, se exige a las socias que tengan un ahorro equivalente al 20 por ciento de la cantidad que piden, el cual queda en la caja como garantía. Las mujeres sólo pueden disponer de este 20 por ciento una vez que hayan pagado su crédito. Este mecanismo respalda el pago de los créditos y hace que las socias se responsabilicen por el funcionamiento de su caja de ahorro al saber que es su dinero el que está en juego. Sucede entonces lo señalado por Mansell (1995: 221), quien argumenta que el ahorro incentiva el pago de los créditos debido a la percepción de usuarios y usuarias de que es su dinero el que está en operación.

Los préstamos internos no se realizan en todos los grupos, solamente en aquellos que cuentan con un fondo de ahorro suficiente para poder ofrecer este servicio. Estos se otorgan para cualquier necesidad que se le presente a la socia y en cualquier momento, dependiendo de la disponibilidad. El monto puede ser, por ejemplo de 100, 200 o hasta 800 pesos. El interés sobre el préstamo es del 3 por ciento, o incluso puede no cobrarse, y el plazo de pago se amolda a las necesidades de la socia.

La mesa directiva, más específicamente la presidenta, tesorera y secretaria, son las que reciben capacitación sobre el funcionamiento de la caja de ahorro.<sup>11</sup> Ellas tienen la obligación de reproducir estas capacitaciones con sus respectivos grupos. Muchas veces la reproducción de la capacitación no se lleva a cabo, tal como lo refleja el hecho que 53.97 por ciento de las socias manifiesta no haber recibido ninguna. Cuando es realizada, se hace en forma de una charla en una reunión del grupo, donde se expone una explicación del funcionamiento y de los procedimientos administrativos relativos a la caja de ahorro.

<sup>11</sup> Los aspectos que se tocan en la capacitación son el uso de los formatos y cómo llevar las cuentas de ahorros, préstamos y abonos, es decir, asuntos administrativos de las cajas de ahorro. Algunas socias han recibido capacitación sobre elaboración de muebles de guásima, manejo de ganado y cultivo de chile Chiltepin. Las dirigentas de la organización han recibido capacitación en género.

El financiamiento de las cajas de ahorro proviene de fondos gestionados por la FESSSC con la IAF y el gobierno del estado, de la Fundación de Apoyo Infantil (FAI), de los ahorros de las mismas socias, de los intereses que se pagan sobre los créditos y de otros apoyos gubernamentales gestionados directamente por la SSS Susana Sawyer. Actualmente se está gestionando con organismos de cooperación internacional tal como el Programa de Educación Periférica Portátil (PPEP) de Arizona.

El financiamiento que la FESSSC da a la SSS proviene de un fondo revolviente, por lo que la SSS Susana Sawyer debe devolver dichos recursos a la FESSSC después de un periodo de dos ciclos (ocho meses). La FESSSC le cobra a la SSS Susana Sawyer un interés de 2.5 por ciento mensual sobre esos fondos, y la SSS Susana Sawyer, a su vez, cobra a sus socias de cajas de ahorro 5 por ciento mensuales. Esto le permite a la SSS Susana Sawyer poder contar con ingresos provenientes de los intereses para sus gastos administrativos. Además, la FESSSC paga el salario de una promotora que dedica parte de su tiempo a la SSS Susana Sawyer. En el caso de la FAI, ésta acepta apoyar con créditos a algunas socias de la Susana Sawyer que tienen niños o niñas patrocinados por dicha Fundación, y además da una beca<sup>12</sup> a la SSS Susana Sawyer para una promotora de caja de ahorro.

### *Limitaciones de las cajas de ahorro*

Podemos ver que la estructura de las cajas es relativamente simple y se manejan montos pequeños en ellas. Aún así, algunas de las limitaciones que pudimos identificar en su operación actual son las siguientes.

#### Falta de control administrativo

A nivel de la SSS Susana Sawyer no existe un sistema administrativo contable que permita dar seguimiento oportuno y efectivo sobre el estado de los ahorros, créditos y abonos de las cajas de ahorro. Esto se traduce en una falta de claridad entre los recursos que son de las cajas de ahorro y aquellos adjudicados a los gastos administrativos de la SSS.

<sup>12</sup>Beca se le denomina a la cantidad de dinero para el pago de salario de una persona dentro de la organización.

El sistema administrativo tampoco permite detectar a tiempo problemas de morosidad y tomar las medidas pertinentes para evitar que se agudice la situación.

Además, la falta de controles administrativos al interior de cada caja de ahorro no permite garantizar a las socias que su dinero será manejado adecuadamente, es decir, que no será defraudado por las tesoreras. En varios grupos las tesoreras han robado los ahorros del grupo, y éstos no han tenido la posibilidad de recuperarlos. Ante una situación como esta, la SSS no se hace responsable de las pérdidas, porque no tienen claridad del monto robado ni de las decisiones tomadas al interior de la caja. Las mujeres pierden entonces su ahorro y algunos abonos entregados a la tesorera, además de la motivación de seguir participando en los grupos. Otras deciden continuar con una nueva tesorera, pero con algo de desconfianza:

¿La mayor dificultad? Pues mire[...] Este grupo, como grupo de Los Tanques, yo creo que la mayor dificultad que hemos tenido es que la tesorera se fue y se llevó los ahorros de las mujeres, y pues se tiene mucha confianza a las personas, pero a veces se voltean y nos dan la espalda, y es duro (socia de la SSS Susana Sawyer, 30 años, Álamos, Sonora, 1999).

### Morosidad

Hemos dicho que los ingresos individuales de las socias son bastante bajos, por lo que en muchos casos apenas sirven para cumplir con el monto del ahorro y los abonos correspondientes al crédito obtenido. En estas condiciones, la morosidad de las cajas siempre ha sido un riesgo permanente, y se convirtió en un verdadero problema con la crisis de la SSS Susana Sawyer y la caída de la producción de ajonjolí por la sequía y los embates del mercado. Llegó el momento en el que lo invertido en las cosechas no pudo ser recuperado debido al bajo precio del ajonjolí. Al ver que algunas mujeres no pagaban y la SSS no aplicaba ninguna sanción, otras también dejaron de hacerlo, dándose un efecto multiplicador de incumplimiento:

Yo creo que parte de los problemas que hay, no nada más ahorita a nivel de la Susana Sawyer, sino también nosotros hemos te-

nido problemas, porque muchas veces los créditos que se han otorgado no se han podido recuperar, porque a veces la gente no ha alcanzado a producir lo suficiente como para pagar esos créditos. Y los años han estado muy malos. O sea últimamente, cuando hay años buenos que tu puedes levantar una buena producción, los precios son muy bajos. Cuando hay una [...] cuando los precios son altos, la producción es baja. Entonces ahí hemos tenido problemas de ubicar realmente el problema, y nos hemos encontrado con que pues la gente últimamente ha estado cayendo en problemas de cartera vencida (regidor municipal de Álamos, Sonora, militante del Partido de la Revolución Democrática, 1999).

La SSS no supo tomar medidas para con las socias morosas, lo cual provocó que otras personas tampoco desearan pagar, y a la pérdida de credibilidad de la SSS Susana Sawyer frente a sus socias:

Empezaron a sacar capital de [...]Y después se dio lo otro, porque, tu sabes que cuando las compañeras se dan cuenta que hay un mal manejo administrativo “¡ah! Pues si están quedando mal allí ¿Por qué yo no puedo quedar mal? Yo tampoco le voy a pagar”. Se empezaron a dar esas críticas dentro de los grupos. “¿Si la fulanita no pagó, por qué pago yo? Tampoco yo pago, y si la fulanita no pagó, tampoco voy a pagar yo”. Y así fue cuando entró en la morosidad y es la morosidad la que existe ahorita, la que tiene a la Susana así (socia de la SSS Susana Sawyer, 38 años, Álamos, Sonora, 1999).

#### Falta de fondos para dar créditos

La crisis financiera también llevó a que la SSS Susana Sawyer no contara con fondos para seguir dando créditos a las cajas de ahorro. Esto desmotivó a las socias a seguir participando en la caja de ahorro ya que, para muchas de ellas, una de las principales razones para participar era el acceso a créditos. Esto concuerda con el planteamiento de Berenbach y Guzmán (1993: 20) quienes señalan que el pago oportuno de los créditos se puede motivar si, posterior al pago, se ofrece de forma inmediata otro crédito por un monto mayor.

### Inadecuación del esquema por ciclos

La oportuna disponibilidad del dinero es uno de los motivos por los cuales las mujeres participan en las cajas de ahorro. La percepción de las socias acerca de la disponibilidad de dinero como producto de su participación no es muy definida. Sólo el 28.6 por ciento percibe que siempre hay disponibilidad de dinero, mientras que un 22.2 por ciento percibe que nunca existen recursos de los que se pueda disponer. Esto evidencia que las socias no pueden utilizar los créditos cuando los necesitan, ya que sólo se otorgan al inicio del ciclo, y el plazo de pago es de cuatro meses.

### Diseño inadecuado del componente ahorro

Hay un problema serio cuando el reglamento ofrece que el dinero ahorrado ganará un porcentaje de interés y no se cumple lo acordado. Esto provoca que el grupo se desmotive y haya desconfianza en las socias, a tal grado que incluso pueden llegar a pensar que la caja de ahorro no está cumpliendo con sus expectativas:

Al menos fue por eso que se desintegró, se desintegraron muchos grupos porque el interés de ellas era ganar interés sobre su ahorro las que no pedían préstamo. Y las que pedían préstamo, pues también tenían parte, pero esas se beneficiaban con el préstamo. Hubo mal [...] no se tuvo la capacidad suficiente para administrar ese fondo para cajas de ahorro, porque tu sabes que la administración es mucho muy desgastante porque tienes que hacer los números en el momento (socia de la SSS Susana Sawyer, 38 años, Álamos, Sonora, 1999).

### Incumplimiento en la rotación de cargos

La responsabilidad del grupo se recarga en una o dos personas, generalmente las tesoreras o las presidentas. Muchas veces estos cargos no se rotan tal como lo establece el reglamento interno, porque las socias se vuelven muy dependientes de estas personas y sienten temor de asumir las responsabilidades que dichos cargos conllevan. En algunos grupos se retiraron las socias de las cuales dependía la organización, y los grupos no tuvieron la capacidad de sostenerse sin ellas por lo que pueden llegar a una crisis o incluso a desintegrarse.

### Falta de capacitación del equipo de la sss Susana Sawyer y de las socias

La capacitación que algunas mujeres han recibido no ha sido suficiente. El equipo técnico de la SSS Susana Sawyer carece de conocimientos administrativos, de fianzas, de organización, de manejo de conflictos y de género para ayudar a las socias a consolidar las cajas de ahorro y responder a su demanda de capacitación. Por su parte, las socias no tienen los conocimientos necesarios sobre cajas de ahorro para fortalecer y dirigir su grupo. Esto provoca que se vuelvan dependientes del comité o mesa directiva, que son las únicas que formalmente han recibido capacitación en estos aspectos.

Resalta en particular la ausencia de capacitación en género. Las dirigentas de la SSS han tomado algunos cursos sobre aspectos de género, pero no así las socias de las cajas. El hecho de que la mayoría de las mujeres no puedan comprender su condición de género, los conflictos que tienen con sus parejas cuando ellas deciden participar en espacios fuera de su hogar, la crítica y discriminación a la que son sometidas por formar parte de un grupo de mujeres, y la triple jornada que tienen que realizar, entre otras situaciones, no les permite sobrellevar su participación y su crecimiento personal sin culpa, vergüenza y conflicto. La ausencia de una capacitación sobre género limita la participación efectiva de las mujeres.

Cabe destacar, sin embargo, que a pesar de varias crisis (la primera con los fondos de Musol, la segunda en 1994), el proyecto de la SSS Susana Sawyer sigue vivo y funcionando en 13 comunidades del municipio de Álamos. Creemos que esto se debe a que las cajas han respondido también a necesidades de crecimiento personal y de participación en grupos. Las cajas retomaron un trabajo organizativo previo a su surgimiento, el cual ha facilitado su supervivencia.

### ESTRATEGIAS DE LAS CAJAS DE AHORRO DE LA SSS SUSANA SAWYER

La SSS reconoce la dificultad de acceder a recursos financieros, por lo que las cajas de ahorro han desarrollado algunas estrategias propias y novedosas que les permiten seguir funcionando, a pesar de la escasez de los mismos y de la crisis organizativa y financiera por la que atraviesan. Estas acciones han ayudado a las socias a solventar algunas ne-

cesidades económicas, al mismo tiempo que han servido como un factor que las motiva a seguir integradas en momentos en los cuales la Susana Sawyer no cuenta con fondos para dar créditos a los grupos. Estas estrategias son:

*Las cundinas de dinero:* cundinas es el término utilizado en Álamos para designar a las tandas, las cuales según Mansell (1995: 74) son mecanismos de ahorro y crédito. Éstas se constituyen fuera de las cajas y tienen como objetivo obtener créditos para aquellas socias que reciben los primeros turnos de la cundina, o para ahorrar en el caso de aquellas que reciben los últimos turnos. Algunas cajas hacen cundinas por 5, 10 o hasta 20 pesos semanales. Cada semana las socias llevan, adicional al dinero de su ahorro, el de su cundina. También llevan el pago de la cuota con la cual pueden participar en una rifa semanal de la cundina que puede ser de 2 pesos. Si la socia se saca la cundina tiene que continuar el pago semanal de la misma, ya que el dinero de esa cuota sirve para sufragar gastos administrativos de las cajas de ahorro (pago de transporte, refrigerios y papelería). Participan en la rifa las socias que al hacer la rifa no se han sacado la cundina, pero todas tienen la obligación de llevar su aportación.

*Las despensas:* las despensas funcionan igual que las cundinas pero en vez de aportar dinero lo hacen en especie (harina de maíz, manteca vegetal, pasta para sopa, gelatinas, y condimentos, entre otras). Las socias entregan un producto previamente asignado o acordado a través de una rifa. Todos los productos son del mismo valor, de 3 a 5 pesos dependiendo de lo que se decida en las cajas que realizan esta actividad. Al igual que en las cundinas de dinero, las socias pagan una cuota de 1 peso para poder participar en la rifa de la despensa. Lo que se recauda será utilizado para gastos administrativos de la caja misma de ahorro.

*Las rifas de préstamos:* las socias de una caja de ahorro pueden implementar rifas de los préstamos que se hacen con los fondos internos del grupo. Por ejemplo se puede rifar mensualmente un préstamo del fondo, de 100 pesos a un interés del 3 por ciento mensual, con un mes de plazo.

*Las rifas de mercancías:* otra estrategia que se utiliza es hacer rifas de mercancías entre las personas de la comunidad para allegarse de fondos para gastos administrativos. En una de las cajas de ahorro, las socias rifaron un kilo de carne para juntar dinero para los viáticos que su presidenta utilizaría para asistir a una capacitación. En otra han rifado

cortes de tela y zapatos entre los y las habitantes de la comunidad, procurando hacerlo cuando hay dinero, es decir cuando se vende la cosecha.

*Actividades colectivas para combatir la morosidad:* debido a que las cajas funcionan con el esquema de grupos solidarios, las socias se preocupan porque ninguna de ellas esté en mora, ya que esto implicaría la pérdida de los ahorros y la exclusión del derecho a los créditos provenientes de la SSS Susana Sawyer. De allí que cuando son morosas, por motivos fuera de su control, el resto de socias las apoyan, para ayudarlas a pagar su deuda, con actividades generadoras de ingresos (venta de comida, rifas). Aquellas que caen deliberadamente en mora son objeto de una fuerte presión social por parte de sus compañeras, que tratan de persuadirlas para que paguen su deuda, haciéndoles conciencia de las implicaciones que tienen sus acciones para las otras. Incluso pueden llegar a prestarles de los fondos internos del grupo, para que paguen la deuda a la que se han comprometido.

## SIGNIFICADO DE LAS CAJAS PARA LAS SOCIAS

Hemos visto que las cajas de ahorro enfrentan muchas dificultades de control administrativo y financiero. Pero la historia de las cajas promovidas por la SSS Susana Sawyer no estaría completa si no dijéramos lo que han significado para las mujeres que participan en ellas. En esta última sección resaltaremos algunos datos que indican el impacto de las cajas en la vida de las socias.

El 22.2 por ciento de las mujeres entrevistadas dijeron haber utilizado sus créditos para impulsar pequeños negocios en el sector informal (venta de alimentos, ropa, telas y otras mercancías), aunque no todos funcionaron óptimamente. El 71 por ciento de las socias con más antigüedad (más de cuatro años) sienten que su situación económica ha mejorado a diferencia del 41 por ciento de las que llevan menos de un año, lo cual indica que la mejoría de las socias y de su grupo doméstico resultante de su participación en las cajas de ahorro es un proceso a largo plazo.

Las socias señalaron como principales usos de los créditos obtenidos los siguientes: la compra de alimentos (34 por ciento), la inversión en actividades productivas (33 por ciento), el pago de deudas (22 por ciento) y la inversión en vivienda (16 por ciento). De éstos, 100 por ciento

de la compra de alimentos era para la familia, 64 por ciento del pago de la inversión en actividades productivas era propio y 36 por ciento de la familia, 21 por ciento del pago de deudas era propio y 79 por ciento familiar, y 100 por ciento de la inversión en vivienda era para la familia. En el rubro de pago de deudas, puede tratarse de deudas personales o contraídas con la caja de ahorro.

En cuanto al ahorro, las mujeres señalaron los siguientes fines, en orden de importancia: el pago de deudas (36 por ciento); la compra de alimentos (32 por ciento); gastos en educación (21 por ciento); gastos en salud (21 por ciento); y gastos en vestido (19 por ciento). De éstos se tiene que 65 por ciento del pago de deudas era propio y 35 por ciento familiar, 100 por ciento de la compra de alimentos era para la familia, 100 por ciento del gasto en educación era para la familia, 15 por ciento de gasto en salud era propio y 85 por ciento era para la familia, y 25 por ciento del gasto en vestido era propio y 75 por ciento para la familia. El hecho de que el uso principal sea el pago de deudas se debe a que el ahorro, al ser el aval del crédito, se utiliza usualmente para pagar parte del crédito que las socias han contraído en la caja de ahorro, aunque también puede deberse a otro tipo de deudas.

Puede verse que las cajas son una fuente de ingresos que resuelven las necesidades básicas cotidianas, tanto de consumo y servicios como productivas, aunque éstas en menor medida. El monto de los créditos no es muy grande, pero abre a las mujeres un espacio de negociación y maniobra al interior del grupo doméstico para atender las obligaciones de las que ellas son responsables como esposas y madres. Por mínima que sea la cantidad de dinero, las mujeres pueden tomar decisiones sobre cómo gastarla, y aun si lo hacen para satisfacer las necesidades de otras personas (sus familiares), esta capacidad de decidir repercute positivamente en sus vidas. En este sentido, podemos constatar que el 91 por ciento de las socias dijeron que su confianza en sí mismas y su autoestima habían aumentado con su participación en las cajas.

Las cajas también han dado a las mujeres la posibilidad de interactuar entre ellas, de organizarse y de salir fuera de casa. El 91 por ciento de las socias entrevistadas dijeron que su habilidad para formular ideas y opiniones había aumentado con su participación en el grupo; y el 82 por ciento dijeron que su habilidad de relacionarse fuera del hogar se había incrementado. Ambos hechos repercuten positivamente la imagen que las mujeres tienen de sí mismas.

Las cajas de ahorro han representado, además de ingresos para atender necesidades básicas y cotidianas, oportunidades de crecimiento personal para las mujeres. Las actividades fuera del hogar, el formar parte de un grupo, el ampliar el círculo de amistades, el compartir problemas con otras mujeres, el aportar al gasto familiar y el ser sujetas de crédito han redundado positivamente en la vida de las socias. A nivel de las dirigentas, las mujeres han crecido al realizar viajes fuera de la comunidad para asistir a cursos de capacitación o gestionar recursos. Algunas de ellas han recibido capacitación en género y en derechos de las mujeres, lo cual se ha vuelto en un instrumento para reivindicarse en diferentes espacios.

Yo siento que me ha ayudado mucho [el conocer los derechos de las mujeres] para valorarme a mí misma, para alimentar más mi autoestima, para mejorar en ciertas cosas como [...] por ejemplo [...] todos los problemas que tienes en tu hogar, en tu familia, como mujer y cuando tu dices yo tengo ciertos [...] valores, que las mujeres tenemos valores y que debemos de ser respetadas y que debemos de ser tratadas tan igual como los varones, y que tenemos nuestros propios derechos de mujeres, derechos que se nos han negado por infinidad de años [...] como que ubicarte, tener conocimiento de que tu tienes todos esos derechos de mujer [...] y que también tu palabra tiene voz y voto, no nada más la de tu esposo al interior de la familia, pues te hacen ser más valiente (representante de la SSS Susana Sawyer, 33 años, Álamos, Sonora, 1999).

La dirigencia de la SSS Susana Sawyer explora actualmente alternativas para salir de la crisis mencionada arriba y crecer como organización. Para mantener motivadas a las socias, ofrece gestionar proyectos productivos a través del ayuntamiento o de los contactos que tiene en el Congreso del estado o en otras instituciones. Para evitar la cultura del incumplimiento, se plantea renegociar las deudas individuales, recuperar por lo menos un 50 por ciento de la cartera vencida, y seguir promoviendo la importancia del ahorro para todas las socias. Se contempla la formación de más cajas de ahorro en la ciudad de Álamos y para las comunidades rurales pobres, donde no hay posibilidad de que prosperen las cajas de ahorro ni los proyectos productivos, se plantea retomar el trabajo desde otra estrategia: proyectos de autoconsumo. Dada

la experiencia positiva de algunas mujeres con distintos tipos de capacitación, se propone retomar también la formación de nuevos liderazgos a través de ésta.

## CONCLUSIONES

Este trabajo se propuso analizar las cajas de ahorro compuestas por mujeres e impulsadas por la SSS Susana Sawyer en el municipio de Álamos, Sonora. Dichas cajas corresponden a un tipo de microfinanzas que generalmente no son tomadas en cuenta por instituciones financieras y crediticias formales: son pequeñas, informales, tienen métodos administrativos precarios y su equipo técnico cuenta con poca capacitación administrativa. Estas deficiencias se manifiestan en la operación de las cajas y se traducen en la falta de control administrativo, morosidad, incumplimiento en la rotación de cargos, etcétera.

Sin embargo, las cajas han representado cambios importantes en la vida de las socias particularmente en dos aspectos. Primero, puesto que la mayor parte de los ingresos generados en ellas se gasta en necesidades básicas, las cajas les han abierto a las mujeres la posibilidad de decidir sobre pequeñas cantidades de dinero, incrementando así su capacidad de negociación al interior del grupo doméstico. Segundo, el carácter amplio de las cajas de ahorro, y sus objetivos de combinar la oferta de productos financieros con el desarrollo personal de las socias, han dado a las mujeres la oportunidad de relacionarse con otras, organizarse y desempeñarse en nuevos espacios. Ambos aspectos han repercutido en la imagen positiva que las socias tienen de sí mismas.

Esto no quiere decir que debemos de ignorar los problemas financieros y administrativos de las cajas de ahorro. Más bien, nuestra tarea es retomarlos y aprender de ellos. Además, es necesario recuperar la historia de la SSS Susana Sawyer previa a la constitución de las cajas y el tipo de proyectos que se impulsaron antes, para ubicarlas dentro de un proceso de desarrollo más amplio, que pretende no sólo solventar problemas económicos en condiciones de pobreza, sino también impulsar procesos organizativos y de crecimiento personal. En este sentido, la historia no estaría completa si contáramos únicamente la crisis operativa de las cajas. Es necesario retomar el significado del proyecto para las mujeres mismas, y verlo como una estrategia de su propio desarrollo.

## Liderazgo y organización social en la Caja Popular Colonias Unidas

Beverly Castillo Herrera

LAS CAJAS populares han proliferado en Guadalajara, no únicamente como una alternativa de ahorro y crédito, sino como parte de procesos organizativos ligados a la Iglesia Católica y al Movimiento Urbano Popular.

En tanto alternativa financiera, las cajas cubren necesidades de ahorro y préstamo con facilidades de pago a plazos cómodos y bajos intereses; y fortalecen y refuerzan las redes de ayuda mutua y de identidad grupal. De hecho, la Ley de Cooperativas, en su artículo número dos, define las cajas populares de ahorro y crédito como “una forma de organización social integrada por personas físicas con base a intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.” Las primeras cooperativas de ahorro y crédito fueron impulsadas por la Iglesia católica, a través del Secretariado Social Mexicano (SSM) en la década de los años cincuenta. En Jalisco dos de las primeras cajas populares se organizaron en abril de 1954. Una de ellas surgió por iniciativa de un grupo de obreras en una fábrica de ropa; y la otra, fue la Caja Popular de San Juan de Dios en Guadalajara, que actualmente sigue prestando servicios.

Desde entonces, este tipo de grupos se ha venido promoviendo en las colonias populares de Guadalajara, en muchos casos liderados por personas con una formación social y política fuertemente influida por religiosos progresistas que se han identificado con la teología de la liberación. Algunos también han participado activamente en el Movimiento Urbano Popular que se ha venido desarrollando en Guadalajara desde los años setenta.

La relevancia de esta modalidad de cajas de ahorro no solamente se debe a la accesibilidad de servicios financieros, sino a los procesos orga-

nizativos a los que da lugar. Dichos procesos involucran la construcción y readecuación de identidades colectivas, de relaciones de poder, autoridad y liderazgo, foco de análisis del presente capítulo. Tomamos el caso de la Caja Popular Colonias Unidas de la colonia El Mante en Guadalajara para discutir las maneras en que se forja un liderazgo particular a partir de la organización de una asociación comunitaria. Propongo que el liderazgo es fundamental para garantizar el éxito de esta forma organizativa, y pretendo mostrar la intrínseca relación que guardan los factores sociales, culturales e identitarios en estas instituciones financieras alternativas.

## CONTEXTO Y ANTECEDENTES

La colonia El Mante está ubicada en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). El desarrollo urbano de este espacio inicia en los años cuarenta junto al proceso de industrialización del país. En 1990, la población de la ZMG es de 2'870,417 habitantes y una densidad poblacional de 8,672 habitantes por kilómetros cuadrados, en comparación con la densidad media del estado que es de 55 habitantes por kilómetros cuadrados, colocándola como la segunda ciudad más importante del país (INEGI, 1990). La creciente inmigración ha disparado el fenómeno de conurbación de localidades aledañas.

En la década de los setenta la urbanización inició como fraccionamiento popular. En el ejido de Santa Ana Tepetitlán, al oeste de Guadalajara se establecen las colonias El Mante, Francisco Sarabia, Agua Blanca Industrial, entre otras. Lo que siguió fue la proliferación de colonias populares.

Algunos estudios acerca de las formas organizativas que surgen en estos fraccionamientos y colonias populares en la década de los años setenta y ochenta (Ramírez, 1985, 1992a, 1992b; Tamayo, 1989; Regalado, 1995, 1996), coinciden en que la mayoría fue promovida por religiosos progresistas de la Iglesia católica, identificados con la teología de la liberación a través de las denominadas Comunidades Eclesiales de Base (CEBS).

En la década de los setenta el Movimiento Urbano Popular (MUP) de Guadalajara empieza a gestarse.<sup>1</sup> La organización se desarrolla pa-

<sup>1</sup> En esta década en Guadalajara se forman cuatro procesos organizativos "madres" de promoción y educación popular localizados en las colonias de Santa Cecilia, Santa Margarita, Polanco y El Perdón, los tres primeros promovidos por sacerdotes jesuitas y el último por curas diocesanos.

ra buscarle soluciones a la problemática de construcción y mejoría de las viviendas, tenencia y legalización de los terrenos, transporte urbano, alto costo de servicios, la conquista de comités o juntas de vecinos e incluso por la democratización de las juntas de padres de familia en las escuelas.

En la década de los ochenta la problemática se vuelve más compleja y se amplía el abanico de necesidades urbanas: carencia de servicios públicos (agua, transporte, pavimento, alumbrado público), escrituración, falta de viviendas y cobros excesivos por servicios. Ante la falta de vivienda se organizan tomas de tierra y se crean asentamientos irregulares. Además se organizan grupos con reivindicaciones específicas: homosexuales, lesbianas y de mujeres, aunque estos últimos tuvieron menor impacto.<sup>2</sup>

En esta década, existe la inquietud de formar un frente común de lucha para proponer soluciones más integrales a la problemática que enfrentan las colonias. Se crea la Unión Independiente de Inquilinos (UII), el Comité Popular del Sur (CPS) y el Frente Democrático de Lucha Popular (FDLP) que surgen en 1981 (Regalado, 1995: 132-36). A la par, se desarrollan otro tipo de experiencias en las cuales tuvieron incidencia diversas ONG,<sup>3</sup> que junto a líderes populares, iniciaron un proceso de sistematización de la experiencia organizativa de la década de los setenta. Entre los años 1984-1985, a causa de conflictos internos, desaparecen el FDLP y el CPS, pero también se producen nuevos agrupamientos y surgen otros grupos.<sup>4</sup>

Este artículo se refiere a la Caja Popular Colonias Unidas. Los de los fundadores son Lupita Apodaca y David López, un matrimonio que participó muy activamente en el Movimiento Urbano Popular re-

<sup>2</sup>En esta década en las colonias populares no se lograron consolidar grupos integrados totalmente por mujeres y con demandas específicas de género. Solamente he tenido conocimiento de la Organización de Mujeres Independientes Populares (OMIP), que nace en el marco de una dinámica urbano-popular el 27 de enero de 1980 en la colonia Santa Cecilia. El objetivo general de la OMIP era fomentar la participación de la mujer en la solución de los problemas de la colectividad, para lo cual formaron una caja de ahorro y una cooperativa en Soyotlán, Jalisco. Además, participaron con otras organizaciones en dos Encuentros Regionales de Mujeres (1981 y 1982).

<sup>3</sup>Entre las ONG podemos mencionar: Instituto Mexicano de Desarrollo Comunitario (Imdec), Educación y Desarrollo de Occidente (Edoc), el Programa de Promotores (Praxis), Servicios Educativos de Occidente (Sedoc) y el Taller de Arquitectura Popular (TAP).

<sup>4</sup>Regalado (1995: 140-148) identifica en las principales organizaciones de la ZMG existentes en la segunda mitad de los ochenta: el Frente Zona de Oriente (FZO), Intercolonias (IC), la Coordinadora de Colonias Populares (CCP), el Foro de Lucha por la Vivienda (FLV), el Movimiento Popular 6 de Julio (MP-6), la Asociación de Colonos y Solicitantes de Vivienda Demetrio Vallejo Martínez, la Unión Democrática Popular (UDP).

presentando a la colonia en la década de los ochenta. En 1983 llegaron a la colonia El Mante y casi inmediatamente se organizaron en la junta de vecinos. En ese año, David fue electo como presidente y Lupita era su colaboradora más activa. Las principales demandas de la colonia se centraban en la creación del jardín de niños, agua potable, electrificación y drenaje. La pareja era miembro de una ONG: Educación y Desarrollo de Occidente (Edoc), además de estar vinculados a los comités de Solidaridad por Centroamérica. En 1985, estos dirigentes participaron en los Encuentros de Intercolonias<sup>5</sup> para reflexionar y proponer soluciones conjuntas a los problemas de las colonias que representaban.

Con las elecciones presidenciales nacionales y locales de 1988, en los distintos grupos surgen discusiones que definen dos posiciones. Unos se inclinan a apoyar y continuar la lucha popular a través de la participación política-partidaria en las elecciones. Otros proponen continuar la lucha social independientemente de la coyuntura política. El conflicto de posiciones llevó a la renuncia de varios representantes de Intercolonias. Al final sólo permanecieron seis colonias en la organización. Lupita y David, que representaban a la colonia El Mante, estuvieron entre quienes renunciaron. Sin embargo, siguieron participando en el Foro de Lucha por la Vivienda (FLV).<sup>6</sup>

Posteriormente David renuncia a su cargo como presidente de la Junta de Colonos de El Mante, al ser electo como candidato a diputado y representante del FOSIJ<sup>7</sup> por el Distrito XX del municipio de Zapopan en las elecciones de diciembre de 1988. Con esta renuncia, en la colonia El Mante se promueven nuevas elecciones y se inscriben dos planillas para competir, una encabezada por Lupita Apodaca, en representación del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y la otra por Consuelo, representante del Partido Revolucionario Institucional (PRI). La planilla ganadora fue la de Consuelo.

<sup>5</sup> El 28 de septiembre de 1985 se convoca a un Encuentro Regional de Grupos y Organizaciones Populares de la ZMG y Ciudad Guzmán, fecha en que se celebra formalmente la fundación de Intercolonias. En el encuentro participaron representantes de 10 colonias (entre ellas El Mante), los promotores del proceso participativo, algunas CEBS y otros grupos sociales y religiosos (Hakkarainen, 1986).

<sup>6</sup> El Foro de Lucha por la vivienda (FLV) nace el 9 de agosto de 1987, a partir de un foro de discusión sobre el problema de la vivienda en Guadalajara. Fue convocado por diversos grupos organizados en las colonias populares, instancias académicas, de investigación y promoción popular (véase Regalado, 1995).

<sup>7</sup> Las organizaciones integrantes del Foro de Lucha por la Vivienda (FLV) impulsaron la formación del Frente de Organizaciones Sociales Independientes de Jalisco (FOSIJ), que se crea el 31 de julio de 1988 con la finalidad de reflexionar sobre la problemática de las colonias y tomar una posición de participación política partidista. La FOSIJ solicita formalmente a la Coalición Cardenista Jalisciense (CCJ) dos candidaturas para diputados en las elecciones de diciembre de 1998. Fueron electos por el Distrito XX de Zapopan a David López Rubio y por el Distrito XVI de Guadalajara a Ángeles Rosas.

## LA READECUACIÓN DE NECESIDADES Y SU INFLUENCIA EN LA PARTICIPACIÓN DENTRO DE UN GRUPO

Los resultados de la gestión colectiva por mejorar los servicios básicos en las colonias populares no siempre son halagadores, pocas veces se logra instalar los servicios, o conseguir un terreno, o lograr la escrituración, o pavimentar las calles, o tomar el poder político en unas elecciones. Asimismo, tantos años de lucha y participación provocan cierto desgaste (ánimico, físico y emocional) en sus protagonistas. Esto le sucedió a Lupita, quien después de participar durante casi 10 años en organizaciones populares, con sus altibajos, y perder la elección de la junta de vecinos en su colonia, la dejó cansada y sin ánimos de continuar en la organización.

Mientras, su esposo se integra como socio en la Caja Popular Sagrada Familia de la colonia El Mante, y calladamente también inscribe a Lupita. David consideraba que este espacio ofrecía ventajas interesantes en términos de ahorro y abría la posibilidad de acceder a préstamos a bajos intereses para mejorar su vivienda y su nivel de vida. Sin embargo, ella no estaba convencida de querer participar en este tipo de grupos:

Le dije a David: "yo no le veo ningún objeto que nosotros estemos en la Caja, ¿por qué? ¿Qué vamos a dar ahí? Además -le dije- nosotros venimos de un proceso (organizativo y de movilización) donde hemos estado involucrados en las reivindicaciones de la colonia, de gestión, ¿Qué vamos a hacer a un lugar así? Es como encerrarte. Además, no puedes tú hacer nada por la gente que está adentro de la organización, porque finalmente, ¿Tú que estás haciendo?" Me acuerdo que cuestionaba mucho su trabajo y durante ocho meses que él estuvo en la Caja yo le dije: "no, no, estás loco, yo no me meto, estás loco".<sup>8</sup>

La visión de Lupita era que mientras la participación de los miembros de un grupo estuviera definida por necesidades instrumentales a corto plazo, había debilidad en su permanencia, ya que, una vez satisfechas las demandas inmediatas, la participación, colaboración y gestión en el grupo decrecerían. Esta visión estaba fuertemente influida por su historia personal de participar en grupos de gran impacto político y

<sup>8</sup>Entrevista del 15 febrero de 1996.

público. Para ella, decirle a David “es como encerrarte”, significaba negar su actividad en las calles, negar la toma del poder político, negarse a enfrentar directamente al Estado, o no luchar por reivindicaciones más amplias, de una clase social marginada. Para ella, una simple Caja Popular representaba un compromiso muy limitado.

Al preguntarle sobre lo que provocó su cambio de actitud respecto a este tipo de grupos, me respondió que se preocupó por informarse sobre cooperativas, conocer sobre los principios del cooperativismo<sup>9</sup> e identificarlos con su compromiso social de vida:

Me gustaron mucho los seis principios (del cooperativismo) yo dije: “¡pues si esto es lo que hemos venido haciendo toda la vida!” Es querer darle a la gente una vida digna, donde haya democracia, donde haya una elección libre, donde haya dividendos, donde no sea un proyecto por lucro sino para darle satisfacción a todos los demás, donde se dé un servicio, donde haya una coordinación de Cajas Populares, que era el último de los principios. Esto se me hizo muy padre y yo dije: no, pues realmente es como una doctrina que yo he manejado toda la vida pero, que yo no sabía qué era cooperativismo.

Para Lupita el tener la posibilidad de conciliar el compromiso colectivo con sus necesidades individuales, que se reflejan en la “[...] doctrina que yo he manejado de toda la vida”, son aspectos vitales que le permiten darle sentido a su acción y participación, tanto en la Caja Popular Sagrada Familia como posteriormente con la fundación de la Caja Popular Colonias Unidas. Los cambios de actitud, demanda o compromiso del individuo al interior del grupo no se realizan de la noche a la mañana, más bien son procesos que pueden resultar lentos y casi imperceptibles. Muchos de estos cambios se ven influidos por la existencia –consciente o inconsciente– de estrategias de legitimación, autoridad, poder, imposición o negociación. En este sentido, los líderes o la líder (tanto en plural como en singular) ejercen un papel fundamental.

<sup>9</sup>Los seis principios cooperativistas fueron aprobados en el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), celebrado en Viena, Austria, en 1966. Estos principios hasta el día de hoy están vigentes y son: 1. adhesión libre y voluntaria; 2. organización democrática; 3. interés limitado al capital; 4. repartición de excedentes de acuerdo con la participación en la sociedad; 5. educación cooperativa; y 6. integración cooperativa (Rojas, 1993: 48-49).

## MECANISMOS DE PODER EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y LEGITIMACIÓN DEL LIDERAZGO

El liderazgo, generalmente definido como el poder o la influencia que se ejerce en organizaciones sociales, se basa, según Giménez (1981) en el poder informal, espontáneo, personalizable, no delegable, emergente e incluso no específico. Max Weber habla del carisma, a través del cual se legitima el liderazgo como forma de dominación.

Sin embargo, Foucault (1985) nos incita a considerar el poder como “una acción sobre acciones [...] una manera de actuar sobre uno o varios sujetos activos, y ello mientras éstos actúan o son susceptibles de actuar”. Es decir, el poder que se ejerce en el liderazgo no se atribuye exclusivamente a las características que pueda “poseer” un individuo, sino también a las actuaciones del resto del grupo, quienes son sujetos activos, no entes pasivos. Así, en las arenas sociales en las que se construye y reproduce el poder, se manifiestan relaciones de juego y rejuego que implican un sinnúmero de momentos de negociación, intercambio o conflicto. En estos espacios los actores pueden forjar consciente o inconscientemente diversas y variadas formas de poder, autoridad, dominio o subordinación.

Latour (1996),<sup>10</sup> afirma: “Cuando tú ejerces poder –en acción– otros están llevando a cabo la acción y no tú [...] el poder es lo que debe ser explicado por la acción de otros que obedecen al dictador, al administrador [...]”. De esta manera, el poder sólo puede ser observado cuando vemos en acción a los actores, cuando despliegan una serie de estrategias y dinámicas que pueden ser fluidas, cambiantes pero, también pueden provocar “cuellos de botella” que dificultan la acción entre los participantes.

Entendemos el ejercicio del liderazgo como el momento de objetivación entre las características y trayectorias individuales y el imaginario colectivo del grupo donde se ejerce, como los momentos donde se conjugan, interactúan, relacionan, imponen y negocian identidades individuales y colectivas. Esto significa que tanto líderes y seguidores como agentes externos (activistas políticos, religiosos y militantes) aportan o recrean, en la práctica cotidiana, algunos elementos clave que les permite definir o precisar el tipo de liderazgo que desean para el grupo.

<sup>10</sup>Citado en Villarreal (1996: 63).

En las relaciones de poder que entran en juego en el ejercicio del liderazgo adquiere importancia la interpretación, negociación y transformación de valores en torno a la responsabilidad, igualdad social, respeto, simpatía, solidaridad y compromiso colectivo. Dichos valores marcan las reglas del juego, las normas a seguir y la delimitación de fronteras de acción, además de legitimar y en ocasiones deslegitimar un liderazgo específico.

Para explorar estos procesos, se utilizó el “modelo de traslación” propuesto por Callón y Latour, como un recurso metodológico que ayuda a entender la manera en que se ejerce y legitima el poder. La traslación, según los autores, se refiere “a los métodos mediante los cuales los actores trasladan los fenómenos a recursos y los recursos a redes de control, de alianzas, de coalición, de antagonismo, intereses y estructura”.<sup>11</sup> Identifican cuatro momentos de traslación: 1. la problematización o el pasaje por un punto de pasaje obligatorio; 2. la interposición; 3. el enrolamiento y 4. la movilización.

No pretendemos tomar este modelo de manera lineal o rígida. Es claro que unos u otros momentos se van construyendo y entrelazando en la vida cotidiana. Durante el proceso de legitimación del poder, las estrategias que se despliegan entre los actores pueden ser sutiles. Los intereses y necesidades se manifiestan consciente o inconscientemente, y las identidades, valores y estructuras de conocimiento se van readequando o modificando de manera poco ordenada.

Este modelo ha sido de utilidad para analizar la experiencia de la Caja Popular Colonias Unidas (colonia El Mante, Guadalajara), para entender los procesos de liderazgo e identificar algunos factores sociales y culturales que entran en juego en la organización.

## LA CAJA POPULAR COMO PUNTO DE PASAJE OBLIGATORIO

El concepto de punto de pasaje obligatorio propuesto en el modelo de Callón y Latour permite

dar cuenta de las maneras en que un actor se hace indispensable a otros(as), presentando una equivalencia entre dos problemas y requiriendo a quienes deseen resolver uno de éstos, que acepten la solución propuesta para el otro. Quien controla las equivalencias

<sup>11</sup> *Ibidem*: 64-65.

tiene el secreto del poder: el actor impone su definición de la situación sobre los otros actores involucrados en un evento dado, definiendo la naturaleza de los problemas de éstos y sugiriendo que éstos sólo pueden resolverse si los actores negocian un itinerario específico, un punto de pasaje obligatorio (citado en Villarreal, 1996: 64).

En la Caja Popular Colonias Unidas los actores se asocian a partir de ciertas necesidades. En este caso, Lupita con las otras mujeres líderes conocen y sienten los problemas de la gente, están convencidas que sus necesidades pueden llegar a ser satisfechas a partir de su participación e inserción dentro del grupo. Para ello, diseñan e impulsan diversas acciones en su búsqueda por convencerlos de la importancia de recorrer cierta ruta o camino que los conducirá a las metas u objetivos definidos por el grupo y sus líderes. Dicho camino o ruta es lo que Callón y Latour denominan como “punto de pasaje obligatorio”.

Después de participar en la Caja Sagrada Familia, Lupita decide unirse a un grupo de colonos para organizar la Caja Popular Colonias Unidas en el año 1994. Esta idea surge producto de los conflictos de intereses entre un grupo de socios y el gerente de la Caja Popular Sagrada Familia, en la colonia El Mante. El gerente fue acusado de malos manejos administrativos, violación de estatutos y caciquismo, reflejado en el amiguismo con que facilitaba los préstamos, sus actitudes prepotentes y los malos tratos hacia los socios. Ante los reclamos, el grupo acusador fue tildado de “grillos”, personas problemáticas, irresponsables, malagradecidas y mentirosos.

Estas acusaciones impactaron en cada uno, y durante algún tiempo se dedicaron a desmentir los rumores, pero la presión y el desgaste emocional fueron muy fuertes y decidieron no seguir insistiendo. David les propone organizar una nueva caja popular, con otros principios y valores. Con esta idea, 12 personas deciden reunirse dos veces a la semana para discutir y planificar la organización del nuevo grupo. Las reflexiones primero se referían a identificar las razones que implicaba asumir el riesgo de organizar su propia caja, las expectativas que tenía cada uno y los compromisos que iban a adquirir. Posteriormente, comenzaron a afinar los objetivos del nuevo grupo y la importancia que tenía frente a las necesidades de los pobladores de las colonias populares.

Lupita y Leticia, otra de las fundadoras, explican los perfiles del nuevo reto:

1. Crear un proyecto educativo y con suficiente respaldo económico que permitiera aglutinar y generar nuevas formas organizativas.

*Lupita:* Somos idealistas de toda la vida. Entonces, nosotros decíamos que al fundar un nuevo proyecto íbamos a tener capacidad de hacer un proyecto educativo en el que pudiéramos hacer que la gente se involucrara en el mismo proceso organizativo de la caja y que además diera para ir impulsando otros procesos a partir de la caja, que se generaran otro tipo de procesos organizativos como: la vivienda, los servicios, las compras en común, etcétera, que es lo que necesita la gente realmente. O sea un proceso que aglutine, donde te dé la cuestión de la liquidez, porque en todos los proyectos por los que habíamos pasado ya sea en el PRD (Partido de la Revolución Democrática), en la junta de colonos, en intercolonias, en el Foro de Lucha por la Vivienda, en todos siempre nos hizo falta un proyecto que respaldara con lana, con dinero.

2. Promover un proyecto nuevo con bases firmes: sin preferencias, malos manejos y bien administrado.

*Lupita:* Entonces, nosotros les dijimos que más valía creer y hacer un proyecto nuevo donde no estuviera nada de gente viciada, ya con todos esos tipos de malos manejos. Era mejor crecer en algo que desde el inicio tuviera bases sólidas, a tratar de reconstruir algo que ya estaba retorcidísimo.

*Leticia:* Quisimos hacer un proyecto nuevo para que la gente comprobara cómo se debían de hacer las cosas y que además vieran que no era lo que estuvieron pensando en algún tiempo. Hubo gente que pensó mal y gente que después de que vio que se formó una caja y que le comentaron cómo trabajamos dijo: "¡Ah! Caray, yo me apuntó!" [...] Hubo mucha gente de aquella caja que se vino a la de nosotros y gente nueva que nunca se enteró de toda la problemática.

3. Forjar un proyecto que acogiera a toda la gente que los había apoyado y que estaba en desacuerdo con la situación vivida en la Caja Sagrada Familia.

*Leticia:* Aquí había más gente que estaba en contra de todo lo que había sucedido y cuando les comentamos acerca de la idea de crear una nueva caja dijeron: “No, pues nosotros nos apuntamos, ustedes sí ábranla, iánde!” Yo considero que eso fue lo que más nos animó porque si hubiera sido sólo una persona o dos, o tres, no pues entonces: ¿Para qué volvernos a meter en todo ese trabajo, verdad? Entonces, así fue como iniciamos.

4. Que la gente mantuviera la credibilidad en las cajas populares. Consideraron importante no perder el sentido de ahorro y educación en el cooperativismo que se había logrado con los socios y/o ex socios.

*Leticia:* vimos que de todas maneras era bien necesario hacer otra caja porque esa gente que iba a estar en desacuerdo ¿qué iba a hacer? ¿Iba a aguantarse?, tal vez sí o tal vez ya no, iba a ahorrar en otro lado, iba a ser una mala imagen para la misma caja, ya no iban a ser creíbles las cajas populares, ya esa gente en otra caja no iba a volver a entrar y dirían: “¡Ah no, es lo mismo ahí que roban y se pelean!”. Además mucha de esa gente ya sentía la necesidad y sabía la importancia de ahorrar.

Concluyeron que el proyecto tenía los suficientes elementos como para atraer a otras personas al grupo porque se perfilaba como una opción económica para solucionar sus necesidades más inmediatas, mediante el acceso al ahorro y al crédito. Asimismo, muchos vecinos se les acercaron y se ofrecieron a colaborar en la organización y otros les garantizaron su participación como socios(as) del nuevo proyecto.

El grupo dio el siguiente paso, elaboró la política general de funcionamiento para la caja. Don Emiliano explica:

Primero había que pensar en una caja que estuviera aquí en la colonia [El Mante] para no tener que ir a otra colonia a hacer todos los trámites y a la vez que tuviera un poco más de prestaciones o por lo menos más de ayuda para los socios. Por ejemplo, que no se les cobrara tanto interés, que fuera un poco menos el interés, de que si una persona no podía pagar el plazo que estaba fijado en el pagaré, a seis meses o un año pues, darle una prórroga, se revisaron todos esos puntos que allá en esa otra caja de ahorro se miraba que era muy estricto. Y empezó a nacer así, como la inquietud en no-

sotros de que sí se podía formar. Empezaron a invitar a personas que éramos socios de aquella caja [Sagrada Familia] y que de alguna manera pues, vivía aquí en esta colonia.

Fue estratégica la manera en que utilizaron las relaciones vecinales para atraer a los futuros socios. Cada miembro del grupo trabajó en su propia colonia, visitaban personalmente a sus vecinos y les informaban sobre los problemas vividos en la Caja Sagrada Familia, y las perspectivas de la nueva caja. Iniciaban destacando los intereses individuales: el tener acceso al ahorro para solventar un poco sus necesidades más apremiantes, los diferentes montos de préstamos, plazos e intereses. Además, les mostraban la visión colectiva de la caja: las perspectivas de crecimiento, de tener excedentes para promover nuevos proyectos y el compromiso de cumplir con los principios cooperativos para erradicar los vicios de favoritismo, desfalco y malos manejos administrativos.

Un aspecto clave es que las personas que les hablaban era gente conocida, eran su amigo/a, su vecino/a o familiar, y esto les daba mayor confianza a los futuros socios. Teresa González, vecina de Lupita en El Mante, me comentó sobre su experiencia:

Le digo a Lupe: “¡Ah no, mejor usted forme una caja aquí!” Entonces, ella me preguntó: “¿De veras, cree usted que estará bien?” Pos, vamos –le dije– vamos empezando a ver qué pasa. Ella empezó a dar solicitudes a las personas y ya empezamos [...] yo las invitaba y mis hijas las apuntaban y yo les platicaba todo, sobre cómo nos estábamos organizando y ya así.

Decidieron fijar el día de la asamblea de fundación<sup>12</sup> para el 29 de mayo de 1994, rentaron un local en la colonia, reprodujeron el formato de inscripción de socios, organizaron el programa y elaboraron un documento para entregarlo a cada persona. En dicho documento, se informaba del programa de la asamblea, se daba informes sobre el proceso

<sup>12</sup> Según el capítulo I, artículo 12, “la constitución de las sociedades cooperativas deberá realizarse en Asamblea General que celebre los interesados, y en la que se levantará un acta que contendrá: I. Datos generales de los fundadores; II. Nombre de las personas que hayan resultado electas para integrar por primera vez consejos y comisiones, y III. Los socios deberán acreditar su identidad y ratificar su voluntad de constituir la sociedad cooperativa y de ser suyas las firmas o las huellas digitales que obran en el acta constitutiva, ante notario público, corredor público, juez de distrito, juez de primer instancia en la misma materia del fuero común, presidente municipal, secretario o delegado municipal del lugar en donde la sociedad cooperativa tenga su domicilio” (*Ley General de Cooperativas*, 1995: 18).

organizativo, y se detallaba la propuesta de crecimiento de socios durante un año y el reglamento interno de la caja.

Este documento fue analizado y en la asamblea de fundación se aprobaron tres tipos de préstamo, con sus intereses y plazos: 1. préstamo automático, es por la cantidad que tenga el socio en haberes y se entrega al momento de su solicitud con sólo la firma del socio, con un interés del 1.5 por ciento mensual y a un plazo de entre uno a seis meses; 2. préstamo ordinario, es por el doble y medio de la cantidad que tenga el socio, se entrega a más tardar siete días después de su aprobación, con un interés del 2 por ciento mensual y a un plazo entre uno a dos meses; 3. préstamo de emergencia será por el 125 por ciento del total de haberes que tenga el socio, se puede solicitar aunque se deba un préstamo ordinario, con interés del 2 por ciento mensual y con un plazo entre uno a seis meses.

Asimismo, se definió el monto de capital social que debería aportar cada socio para cubrir los gastos administrativos, actividades culturales, subsidios por incapacidad, gastos médicos, becas, etcétera. La cifra de capital social varió de 150 a 300 pesos. Este cambio fue aprobado en la asamblea de marzo de 2000.

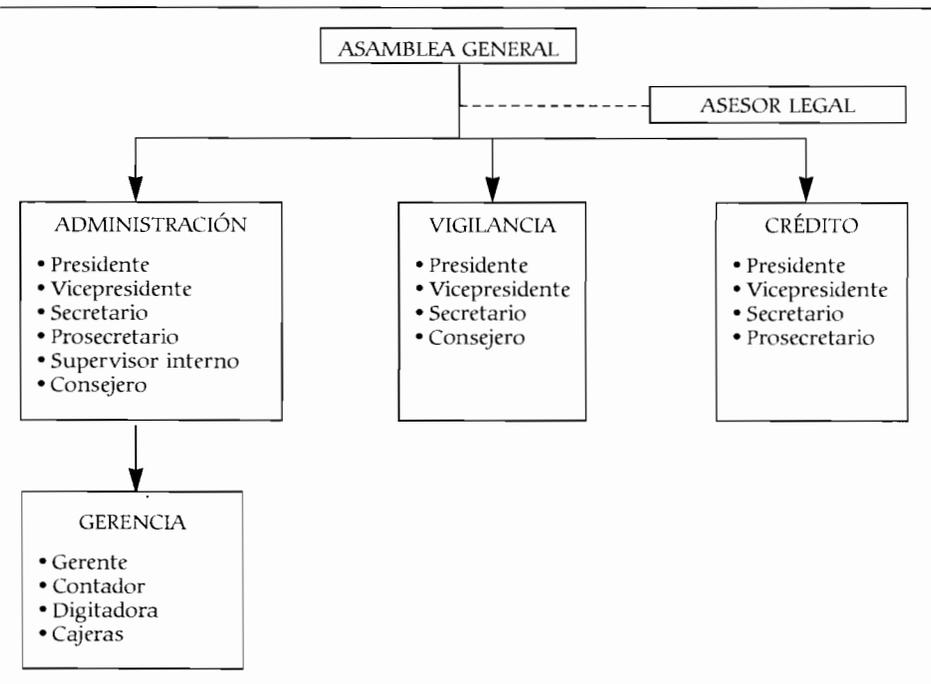
En la Caja Popular Colonias Unidas se enfatizan ciertos valores que trascienden los marcos normativos y deben ser reconocidos por el grupo para que les tengan confianza a sus líderes. Los valores de honradez, integridad, amabilidad, colaboración y esfuerzo colectivo, se vuelven parte de la "concepción estratégica" para diferenciarse de otras cajas populares y esto les permite proyectarse como un grupo de carácter social, democrático y humano. Uno de los líderes electos en la asamblea de fundación nos explica: "Me decían los asistentes a la asamblea que yo tenía solvencia moral dentro de la colonia porque ya había manejado dinero que no era mío sino de toda la colonia, entonces, que había esa posibilidad como tenía solvencia moral pues, empezaban a tener la visión de que a lo mejor como la gente ya me conocía, me tenían confianza y acepté." La máxima autoridad de la caja es la asamblea de socios. Hasta marzo de 2000, la estructura organizativa está conformada por tres cuerpos directivos: el Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia y Comisión de Crédito. Entre los tres, reúnen un total de 14 cargos, que los ejercen 10 mujeres y cuatro hombres.

El Consejo de Administración funciona como el órgano ejecutivo de la asamblea general, representa a la sociedad cooperativa y tiene la facultad de designar entre los socios o personas no asociadas a los inte-

grantes de la gerencia ejecutiva, que son los responsables directos del manejo financiero y administrativo de la caja popular. El gerente es el responsable directo del Consejo de Educación, se encarga de planificar y promover el programa de educación inspirado en los principios cooperativistas, dirigido a socios, directivos, empleados y socios potenciales.

El Consejo de Vigilancia se encarga de supervisar la actuación de los representantes y funcionarios sobre el cumplimiento de los estatutos, reglamentos internos y administrativos de la Caja. El Comité de Crédito es responsable de examinar y aprobar los préstamos solicitados por cada socio. La organización de los comités se observa en el siguiente organigrama:

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA CAJA POPULAR COLONIAS UNIDAS, COLONIA EL MANTE, GUADALAJARA



Los(as) integrantes de cada cuerpo directivo y de la gerencia se reúnen una vez a la semana o cada 15 días, para informar, planificar y tomar decisiones relacionadas con sus responsabilidades específicas dentro de la

caja. Las sesiones inician siempre con una oración donde se bendice a los asistentes, la presidenta propone la agenda que se elabora con antelación y se agregan nuevos puntos, si los hubiere, y una vez aprobada la agenda se inicia el trabajo. El secretario de actas registra en un libro –punto por punto– las intervenciones y los acuerdos.

Desde la formación de la caja, las mujeres han ocupado un papel fundamental, no sólo porque tienen mayoría en los cuerpos directivos, sino también porque un gran porcentaje de socios son mujeres. De mayo de 1994 a diciembre de 1999 se registraron un total de 1,728 socios, de los cuales 1,175 (68 por ciento) son mujeres. La tendencia de crecimiento de la caja es de 520 socios que representa aproximadamente el 30 por ciento de los socios actuales.

Todos estos aspectos no solamente norman el quehacer del grupo, sino que proyectan una imagen legítima, organizada, seria e íntegra. Para las mujeres líderes, este grupo representa un proyecto educativo, diferente a otros grupos, donde se reivindica el valor comunitario como algo permanente que se cristaliza a través de la propiedad social, la cooperación y la elección democrática de sus dirigentes.

Con la fundación del grupo, se pretende crear una organización independiente del Estado –como los grupos que integran el Movimiento Urbano Popular– y reivindicar una necesidad sentida en las colonias que es la falta de dinero para cubrir necesidades inmediatas, por ello se les ofrece una solución: el ahorro y el crédito. La caja, como grupo, es el punto de pasaje obligatorio por medio del cual, al solventar una necesidad sentida por la población, se organiza y contribuye a generar un proceso basado en principios comunitarios. Como explica Leticia:

Estas cajas son de alguna manera como una herramienta, como un arma en contra de la misma situación económica que vive el país, del sistema económico que estamos viviendo, que si somos la gran mayoría de nosotros con menos recursos podríamos hacer, haz de cuenta, un ahorro entre todos para solventar nuestras mismas necesidades. Porque, ¿cómo un banco te va a prestar fácilmente? ¡Nunca! ¡Al contrario esto es bueno que crezca, que se divulgue, que nazcan más cajas en otras colonias, en ciudades enteras!

Otra gran ventaja que ofrece el grupo es que, a partir de los ingresos de socios y socias se pueden promover otros proyectos que cubran otras necesidades, tales como crear cooperativas de viviendas, tienda de

consumo, atención médica gratuita, seguros de vida y accidentes, entre otros.

*Leticia:* Con tu dinero ayudas a las personas, se les prestan a otras. Entonces, va a llegar el día en que va a haber un excedente, el cual se tenga que repartir entre todos los socios o lo mejor, con ese excedente abramos algún negocio, a lo mejor de producción, donde los asociados podamos trabajar en esa cooperativa. Porque hay cooperativas de ahorro y préstamo, de servicios, de producción, hay otras. Es un ciclo que tú puedes llegar a formular como un sistema económico.

*Lupita:* Nosotros veíamos “idealistamente” pues, que teniendo ya el proceso solucionado de que a la gente le enseñáramos a ahorrar, que tuviera su propio capital, donde la gente fuera construyendo sus ahorros, teniéndole un respaldo a cada una de las personas que entrarán en este proyecto tú podías aventarte, por ejemplo, a solicitar un proyecto de vivienda en el que nosotros mismos fuéramos el respaldo de la misma gente, porque la gente tendría su dinero y podría sacar préstamos a bajos costos para ir pagando su propio proyecto.

Para las mujeres líderes, la fundación y consolidación de la caja es el medio a partir del cual se pueden generar nuevos procesos organizativos, para ello deben diseñar y tejer –consciente o inconscientemente– una serie de maniobras de convencimiento y legitimación del grupo a través de la negociación de las metas e intereses de cada socio o socia.

El objetivo máximo es lograr que los intereses temporales de cada socio se conviertan en una necesidad más permanente, para fortalecer una identidad colectiva que garantice la permanencia y consolidación de la caja. Esto implica el acceso a negociar créditos con bajos intereses, o que un socio se inscriba a la caja porque “en su casa no puede ahorrar”, y ofrecerles otras ventajas como: servicio funerario, útiles escolares o un seguro de vida en caso de fallecimiento (seguro mutual). En suma, todo puede ser negociado, menos los fines del grupo como un: “proyecto educativo y social”.

En la construcción del liderazgo, lo interesante es ir encontrando algunos hilos conductores que permitan observar las estrategias que las mujeres líderes promueven para que nuevos y viejos socios(as) interioricen la importancia de mantenerse fiel al grupo.

Villarreal (1996: 65-66) señala: "El reto es poder describir de alguna manera la naturaleza del pegamento que sujeta estos hilos para producir poder." En este punto, metodológicamente es útil recurrir al segundo eje del modelo de Callón: la interposición, que es la manera en que las mujeres líderes, en la vida cotidiana de la caja, tratan de interponerse entre los intereses y los socios, para que éstos no equivoquen su camino de integrarse, mantenerse y consolidar el grupo.

## LA INTERPOSICIÓN: LA DEFINICIÓN Y NEGOCIACIÓN DE IDENTIDADES

El término interposición se refiere a las estrategias utilizadas para aislar, rechazar o desvirtuar las ideas, asociaciones o vínculos que pudieran tener los actores que los desviarán de la meta deseada. En el caso de nuestra caja, se trata de persuadir o inducir a los socios o futuros socios a desear las metas u objetivos "apropiados", por lo que las líderes interponen sus intereses entre los intereses "negativos" que pudieran tener otros miembros del grupo: "no te debes ir con otro grupo", "esta Caja es diferente que la Caja Vallarta". Para esto, se crean mecanismos de convencimiento atrayendo a los actores que quieren enrolar hacia nuevas interpretaciones de sus intereses, definen y redefinen papeles e identidades.

La caja es a la vez un instrumento y un fin con el cual se pretende reconocer un valor al proceso cooperativo, que por sí mismo constituye una transformación social. Las mujeres líderes redefinen las identidades de los miembros del grupo, desvinculando los hilos que los unen hacia otras metas no deseadas por ellas. Pero ellas no siempre actúan directamente en este plano de negociación, sino que van tejiendo otras redes que les ayudan a ir articulando su propio poder y esto depende muchas veces de "la puerta de acceso" por la cual el nuevo socio se integra al grupo.

En la Caja Popular Colonias Unidas, las mujeres líderes le han designado una cierta identidad a socios y socias:

*Leticia:* [...] haz de saber que hay socios inactivos, hay gente ahorradora y gente que es socia de una cooperativa. La gente que ahorra, nada más le interesa ahorrar y que le presten y punto, se acabó. La gente que es socia sí le interesa su Caja y que vaya creciendo, es gente que no va a fallar con sus ahorros porque sabe que esto va a afectar a los demás.

La asignación de la identidad se clasifica en: socios inactivos, que se inscriben, ahorran dos o tres veces y pueden transcurrir semanas o meses o no vuelven a llegar a la caja. Los socios ahorradores, simplemente van y ahorran, o envían a alguien que lleve su dinero, asisten esporádicamente a alguna asamblea, pero no existe mayor involucramiento o compromiso hacia el grupo. En cambio, los verdaderos socios son las personas que, además de cumplir con sus compromisos de ahorro y abono, se preocupan por “pasar la voz” sobre las ventajas de la caja y convencer a otras personas para que se inscriban como socios, colaboran en las diferentes actividades e incluso asumen mayores responsabilidades con su participación en los cuerpos directivos.

Esta distinción muestra una identidad asociada a ciertos papeles, sobre todo al asumir actitudes que están fuertemente influidas por intereses individuales frente a otros intereses más colectivos. Al mismo tiempo demuestra la existencia de diferentes niveles de compromiso social. En este momento, las líderes de este grupo se sitúan en un plano superior con respecto a la gran mayoría de los socios. Ellas son quienes definen la naturaleza e implicación de “los intereses colectivos”. Esto les proporciona “fuerza y claridad” que las impulsa a invertir su tiempo, trabajar voluntariamente y preocuparse por convencer al resto del grupo.

Las identidades, entonces, están íntimamente relacionadas con los intereses, de tal manera que un cambio, alteración o transformación de intereses podría disparar un cambio de papeles, actitudes y compromisos por parte de cada uno de los socios en la Caja Popular Colonias Unidas.

El liderazgo definido como: “el poder o la influencia que se ejerce sobre una persona o grupo”, significa el asumir ciertas posiciones o actitudes frente al sujeto u objeto de influencia a fin de convencer –tanto a socios como a aspirantes– de las ventajas que ofrece el grupo. En la Caja Popular Colonias Unidas, las mujeres líderes tienen una actitud de formadoras o educadoras, a través del discurso y la práctica, enseñándoles constantemente a los socios para que poco a poco vayan enrolándose en una identidad de “socios activos” y se interponen mediante la interacción y negociación para que se “pongan la camiseta de la Caja”.

A lo largo del proceso de interposición, se trata de “encarrilar” a los socios a través de la educación, intercambio y comunicación permanente para que adquieran una mayor conciencia sobre lo que se pretende realmente con el proyecto. Una de las líderes opina que los problemas de retiros de socios, o que existan socios inactivos, o socios ahorradores, o del poco involucramiento en las tareas de mayor responsabilidad

se debe a que todavía no se tiene consolidado un equipo de educación y promoción.

*Lupita:* [...] que sea una consigna que todo socio que entre [a la Caja] es porque ya tiene claro a qué va a entrar a la Caja y cómo funciona, porque después los problemas que hemos tenido es que se retiran. Por ejemplo, quieren ganar más [intereses], como que no se ha entendido, la gente realmente [todavía] no ha asimilado que la Caja es de todos.

Es obvio que lograr que la mayoría asimile que “la Caja es de todos” no es tarea fácil, más aún cuando se tiene que negociar con diferentes personas. Esto pasa por modificar la concepción de que la caja es solamente un medio que les facilita préstamos a bajo interés, y construir una conciencia que los impulse a preocuparse por un futuro mucho más colectivo. Aquí se produce una tensión entre los intereses prácticos e inmediatos, frente a las necesidades-valor como: pertenencia, solidaridad, amistad, afecto, autoestima; e incluso ante las necesidades políticas de: organización, democratización, libertad de expresión, entre otras.

Las estrategias de convencimiento para definir o redefinir las identidades de los socios de la caja, se van implementando a lo largo de la vivencia cotidiana, cuando van a ahorrar, solicitar algún préstamo o servicio, en las actividades recreativas, en las reuniones, en asambleas, o simplemente cuando conversan en algún otro lugar de la colonia.

Les pregunté a varios socios y socias su opinión sobre la Caja Popular Colonias Unidas, la mayoría respondió con un sencillo “está bien”, o “es buena”. Entonces, insistí y les pregunté: ¿Por qué consideran que está bien o que es buena? Sus respuestas fueron variadas, “ayuda cuando hay necesidad de dinero”; “es un servicio muy bueno”; “toda mi vida he financado mi casa con préstamos de las cajas”; “la gente ahorra para conseguir un préstamo”; “en la casa no se puede ahorrar”; “la gente ocupa dinero para enfrentar cualquier problema y le prestan a bajo interés”; “es un ahorro que la gente hace”. Apenas dos socias afirmaron que la caja no sólo les sirve para tener un préstamo, sino también para invertir su dinero, tener un buen capital al final de año y contar con el servicio funerario gratuito.

Tales afirmaciones reafirman la hipótesis de que la mayoría de personas que se afilian a las cajas populares no pretenden comprometerse con el grupo, mucho menos lo ven como un proyecto social a más lar-

go plazo. Pero, quizás la respuesta no sea tan simple y encontremos una pista a través de la influencia que ejercen las personas que las convencieron para acceder al grupo.

Les preguntamos a los socios(as): ¿Cómo conoció usted la existencia de esta caja popular?, y ¿quién la recomendó al inscribirse? Unánimemente respondieron que se enteraron por medio de vecinos, amigos o parientes, quienes les hablaron sobre las ventajas que para ellos implicaba el ser socios, y fueron con ellos a recomendarlos una vez que decidieron inscribirse. En esta acción, está mediando el nivel de confianza que le tienen en el grupo al socio o socia para que recomiende a nuevos miembros. En este artículo no profundizaremos en el funcionamiento de las redes vecinales y familiares, nos limitaremos a observar cómo cierta información se filtra y proyecta desde el interior al exterior del grupo y que influye en la readecuación de las identidades.

Uno de estos filtros es el folleto de bienvenida que se le entrega a cada nuevo socio. El folleto es de diseño sencillo, a un solo color, con forma de tríptico y ha sido elaborado por los directivos de la caja. En la parte superior de la carátula se colocó el logotipo con el nombre de la caja; en la parte central y en mayor tamaño hay una imagen que simboliza diferentes engranajes [ruedas] en movimiento, cada uno lleva un nombre: educación, ahorros, préstamos, intereses, dividendos y como producto final los servicios que se distribuyen entre los socios(as). Bajo el dibujo resaltan dos frases: “En la Caja Popular, usted vale por lo que es, no por lo que tiene” y “la Caja Popular somos todos”. Es obvio que la imagen a promover es de un grupo que se crea tomando en cuenta valores humanitarios y de cooperación social, y esto marca la diferencia con otras entidades de ahorro y préstamo como, por ejemplo, los bancos.

Al abrir las páginas centrales del folleto se puede conocer –con un lenguaje accesible y amistoso– lo que es la caja, el significado de la parte social, el ahorro, tipos de préstamo, los derechos y obligaciones de socios, los montos de interés de cada préstamo, los servicios que ofrece la caja y el procedimiento para afiliarse al grupo.

En dicho folleto, la caja es definida como:

una empresa donde cooperar entre todos y para todos, es el fin fundamental [...] al depositar nuestro dinero, estamos haciendo posible construir un patrimonio, fomentar el hábito del ahorro y ayudar a que un compañero socio obtenga un préstamo y resuelva sus problemas y necesidades, después él nos ayudará a resolver los nuestros.

En esta frase se cristaliza la propuesta de las mujeres líderes. A su vez, la información del folleto se complementa con una plática directa entre el gerente de cada sucursal con cada una de las personas interesadas, se responden sus dudas y se les explica detalladamente sobre el funcionamiento de la caja. Sin embargo, los socios entrevistados me expresaron que no siempre entienden tanta información, incluso el folleto que llevan a su casa casi nunca lo leen y analizan.

La realidad es que a partir de la práctica es cuando cada socio va comprendiendo el funcionamiento del grupo: con el ahorrar continuo, con la experiencia de reunir los requisitos para inscribirse como socio, para gestionar un préstamo, al acercarse a la caja para solicitar apoyo, cuando recomiendan un nuevo socio o al reclamar sus derechos.

Pero, no todos los socios tienen interés o tiempo para acceder a este conocimiento cotidiano, además de que no todas las personas que se inscriben llevan personalmente su ahorro o abono. Generalmente, son las socias mujeres quienes más se acercan a la caja, es la esposa, la abuelita, la mamá, la hija o la hermana; ellas llevan las libretas de la familia, vecinos o amigos en su cartera o en su bolsa del mandado.

Un aspecto que observé desde mis primeras visitas a las oficinas centrales y sucursales de la caja, es que casi un 90 por ciento de quienes van a ahorrar o a hacer gestiones son mujeres. La edad de ellas oscila entre los 35 a 50 años, algunas iban acompañadas de sus hijas y con la bolsa del mandado llena de comestibles bajo el brazo. Los pocos hombres que llegaban iban acompañados de su esposa o su mamá y se limitaban a pedir información sobre los préstamos o a cerrar su cuenta. Las señoras llevaban de dos a tres libretas, sacaban de la bolsa la cartera e iban amontonando monedas o billetes de forma separada y orientaban a la cajera sobre los montos de ahorro destinados para cada libreta.

En una ocasión estuve con Leticia en la sucursal de la Caja en Santa Anita. Una señora se le acercó, la saludó muy amablemente y le entregó un montoncito de libretas (siete en total) y le dijo: "ahórremeles cinco pesos a cada una". Leticia comenzó a llenar cada una de las libretas y la hoja de registro, al terminar le dijo: "son en total 35 pesos". La señora le entregó un puñado de monedas de uno y cinco pesos. Mientras Leticia contaba las monedas le pregunté a la señora si todas esas libretas eran de ella, me respondió: "Sí. Bueno, aquí me las dejan en la casa y yo me encargo de ahorrar. La mayoría son de mis nietos, hijas, sobrinas y nueras, pero también de vecinos que me las van dejando."

Aunque las mujeres líderes intentan interponerse e interponer sus objetivos entre otros posibles intereses u objetivos de los socios para sensibilizarlos de que “la caja es de todos”, realmente sigue prevaleciendo una identidad basada en intereses prácticos y mediatizada por los papeles de género. La realidad es que, en la medida que la caja llene las expectativas del crédito a bajos intereses y de otros servicios (despensas, útiles escolares, seguro, etcétera) es como se puede lograr una cierta estabilidad en el grupo y se ganará tiempo para ir concretando los “ideales sociales”.

## EL ENROLAMIENTO EN EL EJERCICIO DEL LIDERAZGO

El proceso de enrolamiento propuesto por Callón

[...] describe el mecanismo por el cual un conjunto de roles interrelacionados es definido y atribuido a los actores que los aceptan. Cuando es exitosa, la interposición logra enrolamiento. El describir el enrolamiento es por lo tanto, el describir una serie de negociaciones multilaterales, pruebas de fuerza y tretas que acompañan la interposición y le permiten lograr los fines (Villarreal, 1996: 68).

Las estrategias que utilizan las líderes, antes, durante e incluso después del proceso de enrolamiento son múltiples y variadas. Puede incluir una sucesión o conjunto de estrategias, interposiciones, negociaciones, chantajes e incluso artimañas, que las llevan a lograr sus metas.

El enrolamiento puede tener varios puntos de dirección. Por ejemplo, en esta caja las estrategias o negociaciones se dirigen hacia los individuos que todavía no están inscritos en el grupo, convencer a los socios para que trasciendan de su condición de “ahorradores” a la clasificación de “verdaderos socios” con mayor compromiso con el proyecto, o lograr que los socios inscritos no deserten del grupo. Una de las principales estrategias de atracción para el crecimiento se realiza a través de los mismos socios. Se insiste diariamente en la importancia de “hacer crecer la Caja” pero, también saben que esto significa que entra “dinero fresco” que se utilizará para aumentar el capital que circula en préstamos.<sup>13</sup>

<sup>13</sup>De enero a diciembre de 2000 se otorgaron 1,618 préstamos que representaron 4'457,041.60 pesos mexicanos. El promedio de crecimiento mensual fue de 28.56 por ciento (datos obtenidos del informe presentado en la 5a. Asamblea anual el 26 de marzo de 2000. Caja Popular Colonias Unidas).

En las cajas populares, cuando los socios cumplen con los requisitos, es muy importante aprobar de manera ágil e inmediata las solicitudes de préstamos. En caso contrario, los socios podrían dudar de la seguridad de su dinero o de las ventajas que ofrece la caja, esto podría repercutir en la deserción de los socios y en caso extremo, en el cierre del grupo.

Otra estrategia es implementar políticas de estímulo y promoción, que consisten en recompensar en la asamblea anual –con regalos o reconocimientos– a los socios y socias que recomiendan a nuevos miembros. Sin embargo, muchos socios opinan que es muy delicado para ellos darle la firma o recomendar a otra persona en la caja, a menos que la conozca y le haya demostrado que es una persona honrada y que se puede confiar en ella. Una socia explica:

A veces se pone una a pensar cuando te piden la firma [...] yo ya la he dado [...] Me estaban comentando que el otro día una señora le dio la firma a otra, creo que para un préstamo de 2,000 pesos y la otra socia no había ahorrado y ahí es donde me parece injusto porque si estamos en comunidad, donde todos nos conocemos, todos ocupamos dinero, pos que le cobren a la otra persona [...] así que es mejor entre conocidos y hay veces que ahí está el chasco que a veces te llevas.

En estos casos entran en juego las negociaciones e información que se intercambia entre líderes y socios. Los responsables del Comité de Crédito de la Caja son los encargados de aprobar los créditos, revisan el cumplimiento de los requisitos, estudian el historial de ahorro y préstamo, pero constantemente aprovechan cualquier reunión o asamblea para recordarles: “ser aval es un asunto muy serio y delicado pues si la persona que uno avala no cumple con el pago de su préstamo se puede correr el riesgo de pagar un préstamo que no pedimos”.

De esta manera, líder y socio, al intercambiar información y compartir responsabilidad, están protegiendo la caja y protegiéndose a sí mismos, al oponerse ante las personas o socios que tienen “mala reputación” o no logran cumplir con los requisitos necesarios para responder por un préstamo. A su vez, los socios avales o fiadores ejercen una cierta presión para el cumplimiento de los abonos. En esta interrelación, líder y socio se convierten en una especie de tamiz por donde se tratan de filtrar las personas que pueden responder positivamente a la caja.

Otro mecanismo de enrolamiento que utilizan las mujeres líderes es pedir la colaboración de los socios para que presten sus casas como centros recolectores de ahorro en las diferentes colonias. Esto permite que socios y familiares, poco a poco, se vayan involucrando en las actividades cotidianas de atención a otros miembros de la caja. Mediante el uso de esta estrategia se han podido abrir las sucursales de El Mante, San Marcos, Tulipanes, Santa Anita, Santa Cruz de las Huertas y San Sebastián. Por ejemplo, las primeras dos sucursales que se inauguraron en Santa Anita estuvieron en la casa de la socia señora María Álvarez y la de Tulipanes de María Jesús Talavera. A estas personas se les hizo un reconocimiento público en la asamblea de marzo de 1996.

Otra forma de enrolar a socios y socias se realiza con la prestación de servicios gratuitos. Por ejemplo: venta de despensas, descuentos del 10 al 15 por ciento en la adquisición de muebles, venta de productos lácteos a bajo costo, extensión del servicio funerario a parientes, atención a bajo costo de una doctora homeópata y una odontóloga, paquetes escolares gratuitos y regalos en la asamblea.

Los procesos de enrolamiento son complejos porque en algunos casos son claramente definidos, en otros son muy sutiles. De cualquier forma, las estrategias tratan de garantizar una participación constante y activa alrededor de la caja, las líderes capitalizan su poder y los van convenciendo para consolidar el grupo mostrándoles las ventajas que implica el mantenerse organizado. Las diferencias entre unos u otros grupos, muchas veces está definida a partir de las actitudes de quienes dirigen estos espacios, a la confianza, amistad, accesibilidad y disposición de negociación para solidarizarse con la problemática del socio, conocer sus posibilidades económicas y darle una respuesta inmediata.

## LA MOVILIZACIÓN DEL LÍDER COMO VOCERO Y REPRESENTANTE DEL GRUPO

El cuarto momento del modelo de traslación se refiere a la movilización. Se produce cuando los actores tratan de asociar los múltiples significados y vínculos que se desarrollan y readecuan permanentemente durante el ejercicio del poder. Esto se realiza enlistando los recursos que los miembros del grupo han ido acumulando a lo largo de los procesos de interposición y enrolamiento. Los actores que han ido construyendo su liderazgo se conciben como los representantes de los intereses del gru-

po y logran simplificar la complejidad de las relaciones que se desarrollan entre cada uno de ellos.

Cabe aclarar que llegado este momento, de acuerdo con el modelo metodológico que estamos retomando, no significa que la acción y dinámica cotidiana dentro del grupo se haya detenido. Por el contrario, se siguen produciendo, reproduciendo y recreándose acciones de interposición y enrolamiento.

La movilización del líder como vocero o representante se concretiza cuando pueden mostrar con datos o cifras –ya sea al grupo o a otros grupos– donde se refleje su capacidad de dirección y gestión, los recursos humanos y materiales que han ido acumulando, o el impacto social, económico o político que ha logrado acumular el grupo. Además, esta información permitirá proyectar la permanencia, crecimiento y desarrollo del grupo, y así reafirmar o rechazar la representatividad de sus líderes.

Con estos datos, el grupo puede movilizarse simbólicamente a otros espacios o ante cualquier instancia representado a través de los recursos que ha captado y capitalizado. Por ejemplo, el “éxito o fracaso” de la gestión puede ser analizado al presentar los estados de cuentas en las asambleas, o con la publicación de los boletines anuales o la participación en otras redes más amplias e incluso en la cantidad de asistentes a la asamblea anual. Veamos el crecimiento de la Caja Colonias Unidas, comparando los datos del año 1998 y 1999 (véase cuadro 1), que fueron presentados ante la IV y V Asamblea Anual Ordinaria de socios celebrada el 14 de marzo de 1999 y el 26 de marzo de 2000 respectivamente.

CUADRO 1  
CRECIMIENTO DE LA CAJA POPULAR COLONIAS UNIDAS  
(CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS)

<i>Recursos</i>	<i>Ejecutado 1998</i>	<i>Ejecutado 1999</i>	<i>Diferencia 1999 VS 1998</i>	<i>Diferencia (en %)</i>
Socios(as)	1,514.00	1,728.00	214.00	+ 14.1
Ahorro infantil	1,175.00	1,375.00	+ 200.00	+ 17
Partes sociales	342,204.79	448,641.60	106,436.81	+ 31.1
Ahorros	1'387,720.34	2'177,915.75	+ 790,195.41	+ 56.9
Saldo de préstamos	1'520,652.72	2'428,591.30	+ 907,938.58	+ 59.7
Seguro mutual	21,268.28	40,353.80	+ 19,085.52	+ 89.7
Total	3'274,535.13	5'098,605.45	+ 1'824,070.32	+ 55.7

Fuente: Informe de la IV y V Asamblea Anual Ordinaria de la Caja Popular Colonias Unidas.

En este capítulo no se pretende valorar o analizar el “éxito o fracaso” del grupo, interesa destacar la manera en que las líderes utilizan estas cifras para mostrar la existencia, estabilidad y crecimiento de la Caja Popular para legitimar su liderazgo frente a todo el grupo y a su vez, esto les facilitará la proyección del grupo al establecer relaciones con otros actores o redes externas.

La asamblea anual es el espacio público de mayor legitimidad en la Caja Popular. Una vez al año se realiza esta gran actividad ceremonial que, a través de una serie de símbolos muestra la importancia del evento. Por ejemplo, se renta un local especial, los directivos se visten con trajes confeccionados para la ocasión, se hacen invitaciones especiales y por el periódico, se juramenta la bandera acompañado del himno nacional, se elaboran mantas y carteles con cifras de crecimiento y socios destacados, se compran regalos para hacer rifas, se toman fotografías, etcétera.

En esta actividad se avala la representatividad pública de sus líderes ante los socios y frente a organizaciones externas que han sido invitadas al evento. En la V Asamblea Anual Ordinaria celebrada el 26 de marzo del 2000 asistieron como “testigos de honor” representantes de las cajas populares de Agua Blanca 87, Nueva Unión, Agua Blanca de San Marcos, Atemajac, Libertad de San Pablo, gerente de la Cooperación de Cooperativas de Occidente y el presidente de la colonia El Mante.

En esta sesión se presentaron los informes de los diferentes cuerpos directivos donde se detalló el quehacer de cada uno durante el año 1999. Sobresalió el informe de la Comisión de Crédito, porque es el de mayor interés para socios y socias, aquí se presentan las cifras (véase cuadro 1) y se muestra el destino del patrimonio de los socios. La transparencia en el manejo de estas cifras constituye una de las principales fuerzas que demuestran las líderes de la caja ante la asamblea.

En el cuadro 2 se aprecia que ha habido un crecimiento global del 4.45 por ciento entre los préstamos autorizados de los años 1998 y 1999. Cabe resaltar el incremento de los préstamos automáticos que se define por la cantidad de ahorro que tenga el socio y el préstamo ordinario que es al doble y medio del ahorro del socio. Generalmente, los préstamos de confianza se le facilitan a los socios para la compra de despensas y útiles escolares.

El monto total de préstamo durante el año 1998 fue de 3'098,042.30 pesos, esto significa un promedio por persona de 2,000.02 pesos mexicanos. Durante el año 1999 se prestaron en total 4,457,041.60 pesos, lo

CUADRO 2  
TIPOS DE PRÉSTAMOS AUTORIZADOS DURANTE 1998 Y 1999

<i>Tipos de préstamos</i>	<i>Préstamos 1998</i>	<i>Préstamos 1999</i>	<i>Diferencia (en cifras)</i>	<i>Diferencia (en %)</i>
Automáticos	664	702	+38	+5.7
Emergencia	18	13	- 5	-27.7
Especiales o extraordinarios	53	34	-19	-35.8
Ordinarios	532	587	+55	+10.3
Confianza	282	282	0	0
Total	1,549	1,618	+69	+4.45

Fuente: Informe de la IV y V Asamblea Anual Ordinaria de la Caja Popular Colonias Unidas.

que representa un promedio por persona de 2,754.66 pesos. Comparando ambas cifras tenemos un crecimiento del 43.86 por ciento del año 1999 con respecto al año 1998.

Otro aspecto que garantiza la permanencia de esta caja es el destino de los préstamos, en la medida que cubren necesidades consideradas como prioritarias por socios y socias. En el cuadro 3 apreciamos el destino de los préstamos en esta caja, siempre comparando los años 1998 y 1999.

CUADRO 3  
TIPOS DE PRÉSTAMOS AUTORIZADOS DURANTE 1998 Y 1999)

<i>Destino de los préstamos</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>Diferencia (en cifras)</i>	<i>Diferencia (en %)</i>
Gastos familiares	471	272	- 199	-42.25
Pago de deudas	293	253	- 40	- 13.65
Despensas	282	-	- 282	-100.0
Construcción	158	241	+ 83	+52.53
Inversión de negocio	88	372	+ 284	+322.72
Gastos médicos	73	102	+ 29	+39.72
Compra de enseres	58	62	+ 4	+6.89
Gastos escolares	38	-	-38	-100.00
Gastos de viaje	27	58	+ 31	+114.81
Gastos del Estado	22	40	+18	+81.81
Compra de terreno	20	29	+9	+45.0
Compra de auto	19	71	+ 52	+273.68
Gastos de fiesta	-	48	+ 48	+100.0
Total	1,549	1,548	-1	- 1.1

Fuente: Informe de la IV y V Asamblea Anual Ordinaria de la Caja Popular Colonias Unidas.

Todas estas ceremonias, números, relaciones y discursos muestran de forma simplificada el tejido o las interrelaciones que se viven en la vida cotidiana de la Caja Popular Colonias Unidas, las que se dinamizan por los intereses y necesidades y que son los ejes motores de la relación entre socio-líder-relaciones externas. Sin embargo, existen elementos que facilitan o limitan el buen funcionamiento de un grupo, me refiero a la confianza como un valor que legitima el ejercicio del liderazgo y que a su vez sirve como aspecto fundamental en el proceso de selectividad para el acceso de los actores hacia una determinada acción.

#### A MANERA DE CONCLUSIÓN: EL LIDERAZGO COMO UNA CONSTRUCCIÓN SOCIAL

El modelo de traslación se ha utilizado como un recurso metodológico que ayuda a resaltar las maneras en que el poder –y yo agrego el liderazgo– es construido en la interacción y cómo se entretujan negociaciones en torno a intereses, valores, identidades, estrategias de enrolamiento y expectativas sociales. En este sentido, es revelador observar cómo en la Caja Popular Colonias Unidas la confianza se convierte en un factor importantísimo que posibilita la interacción entre los actores y sus necesidades, y entre éstos y los valores y objetivos del grupo.

En la dinámica de la identidad colectiva la confianza se basa en un sentido de entrega, de “echarle ganas”, de “ponerse la camiseta”, de comprometerse a fin de mantener la posibilidad del grupo. La confianza se construye o readecua mediante símbolos que dan seguridad de que se manejan con claridad los recursos económicos que cada socio o socia ha depositado en la caja, o de que va a pagarse el préstamo de emergencia o extraordinario, o estar seguro de dar la firma de aval a un socio.

El ejercicio del liderazgo en la Caja Popular Colonias Unidas, se construye trascendiendo los aspectos meramente normativos, se legitima a través de una relación de reciprocidad dado que para mantener la interacción entre socios y líderes se requiere de promover valores de amistad, cooperación y de identidad colectiva. De esta manera, el conceptualizar el poder solamente en términos de dominador-dominado pasivo oscurece los procesos de construcción negociada del liderazgo.

Por eso, no se puede dejar a un lado tanto el proceso de formación individual del líder que influye en la importancia que se le da a una legitimación basada en ciertas características personales (por ejemplo, el

carisma), como el contexto social donde se inscriben las relaciones de referencia, donde se crea y recrea el imaginario colectivo del individuo y el grupo.

Al inicio del capítulo vimos cómo el contexto económico, político y social de los años ochenta en Guadalajara influye para que en las colonias populares surjan espacios organizativos que responden a ciertos intereses u objetivos. El contexto se refleja en la creación de redes sociales fuertemente condicionadas a los intereses del grupo y a la decisión de relacionarse con ésta y no con aquella caja. La influencia que ha ejercido el Movimiento Urbano Popular y las comunidades eclesiales de base en la formación de este tipo de grupos repercute en la manera en que las líderes lo conciben y ejercen su liderazgo.

En este sentido, ellas tratan de manera amistosa al socio, escuchan su problemática, entienden la importancia de aprobar un préstamo de confianza para la compra de despensas o útiles escolares. Por ello, les es difícil enviar a un “licenciado” para que presione o cobre las deudas, prefieren negociar directamente y apelar a la amistad, a la vecindad o la colectividad para que los socios paguen un préstamo.

Es así como a lo largo de este capítulo proponemos que el liderazgo es una construcción social, no es propiedad ni atributo de un solo individuo, ni debe ser visto como un proceso en donde el grupo se sitúa por sobre sus miembros. El liderazgo en una caja popular (o en cualquier otro grupo) se va creando, readecuando o negociando a través de una complejidad de vinculaciones, asociaciones e interacciones entre líderes y grupo. El reto no es solamente considerar que el éxito de un grupo se debe basar en cifras o saldos positivos, o balances financieros que muestran el crecimiento de un año con respecto al otro, sino que también se debe contemplar la influencia de factores culturales, sociales y simbólicos.

## El movimiento social de los ahorradores defraudados por cajas populares en México

Roberto Vizcarra\*

EN MARZO de 2000 se inició un movimiento de cajas populares de tipo “empresarial” en diversos estados de la República. La movilización se debió al cierre de varias cajas por la Procuraduría General de la República, lo cual ocasionó un efecto “dominó” hacia otros grupos de cajas que se vinieron abajo a causa del pánico generado en los ahorradores y en los funcionarios de las cajas populares.

Roberto Vizcarra\*\* fue uno de los dirigentes del movimiento de los ahorradores. Aquí ofrece una visión de cómo surgen las cajas populares involucradas en el movimiento, cómo se diferencian de las cajas “tradicionales” discutidas en capítulos anteriores, a quiénes aglutinan, cómo es que crecen, por qué se multiplican, cómo es que llega a determinarse su cierre y qué repercusiones tuvo.

### ¿QUIÉNES SON LOS AHORRADORES QUE SE MOVILIZARON?

Estamos hablando de gente que, huyendo de la banca institucionalizada, recurrió a otras alternativas de ahorro y crédito popular. Quienes participan en el movimiento de ahorradores no son personas que están requiriendo préstamos, no se trata de gente que solicita un apoyo para sacar una empresa adelante o que necesita de financiamiento extra para adquirir algún bien inmueble. Más bien nos encontramos con cientos de miles de personas de diversos estratos sociales en el país, pero que coinciden en una actividad que las identifica: el ahorro. En este caso se encuentran profesionistas, campesinos, amas de casas y particularmente un sector muy importante de pensionados y jubilados que recurren a cajas populares de

\* Entrevista realizada en junio de 2001; editada por Magdalena Villarreal.

\*\* Anteriormente, Roberto Vizcarra fungió como regidor perredista de la Zona Metropolitana de Guadalajara. Murió el 30 de diciembre del 2002 en un accidente carretero.

corte empresarial que les ofrecen como una mercancía tasas de interés mucho más elevadas que las que oferta tradicionalmente la banca.

Estas cajas populares, amparadas en las facilidades que otorga la Ley General de Sociedades Cooperativas, que fue publicada en el año de 1994, surgen de manera explosiva durante el sexenio de Zedillo y mueren con el mismo. El detonador de su muerte es una acción directa de la Procuraduría General de la República, al detener a quien era conocido como al zar de las cajas populares, Cirilo José Ocampo Verdugo, dado que llegó a reunir 458 sucursales en 25 estados de la República. Se incautan los bienes y se aseguran sus cuentas bancarias, generando la debacle no solamente de ese sistema –las cajas consideradas como JOV (por las siglas que identifican a su promotor)– sino también de otras cajas populares de este mismo tipo que, aunque asumen la figura jurídica de cooperativas, funcionan como meras empresas, la mayoría de las cuales son cuestionadas por la validez del sustento de los altos intereses que proporcionan.

Los agrupados en el movimiento denuncian la existencia de una escasa o nula regulación gubernamental, la fuerte injerencia de las decisiones de los banqueros en el país así como la diferente forma que tiene el gobierno de manejar los problemas relacionados con la banca comercial y los de una banca popular incipiente. El caso abre perspectivas para analizar las alternativas financieras que pueden proporcionar los nuevos liderazgos sociales, los nuevos planteamientos organizativos, las nuevas consignas y los nuevos estilos de movilización adoptados por los afectados, convencidos de que a pesar de la carga negativa con que se ha manejado el quebranto de los ahorradores de las cajas populares, sigue siendo válida la lucha por defender el derecho al ahorro popular, el cual puede ofrecer beneficios de plusvalía a quien lo genera e incluso se pudiera invertir en la región en que se produce, evitando que las divisas provenientes de esta fundamental actividad financiera se fuguen a los países primermundistas sin dejar huella de su paso en latitudes carentes de soportes crediticios para su desarrollo.

## HÁBLANOS DE LOS ANTECEDENTES DE ESTAS CAJAS

Me voy a los inicios: la primera experiencia de caja popular que se conoce en el mundo fue creada en 1846 por un alemán, Frederick Wilhelm Raiffeisstein. Su experiencia partía de un esquema de asistencialismo denominado Sociedades de Socorro, que se había establecido para

hacer frente a la pobreza generalizada que se vivía en un periodo de grave sequía y gran devaluación del trabajo rural en las riberas del río Rhin. Buscando salir de los esquemas asistencialistas, crea una primera Sociedad de Préstamo, que tenía como principios fundamentales la solidaridad social y la ayuda mutua.

La Iglesia católica difunde a nivel mundial la experiencia, sobre todo para oponerse a la postura del “materialismo ateo” propuesto por otro alemán para hacer frente al mismo problema, Carlos Marx. Los principios fundamentales de Raiffeisstein fueron: un socio, un voto, independientemente de su aportación económica. No se paga ningún tipo de interés y sólo se podía prestar a los socios.

Las cajas populares “tradicionales” fueron impulsadas en México de manera sistemática por un organismo eclesiástico llamado Secretariado Social Mexicano, conformado por sacerdotes católicos después de la Segunda Guerra Mundial. Esto formó parte de un programa de reposicionamiento de la Iglesia como tal, que apenas salía de la etapa de persecución cristera y transitaba a un mejor estadio desde la autodefinición de Manuel Avila Camacho como “presidente católico”. En varias regiones del país, sobre todo en el centro-occidente y en el Bajío, se crean muchas cajas populares ligadas a las parroquias y aunque no existía un marco legislativo de referencia o una normatividad precisa, llegaron a funcionar algunas por más de 50 años (y continúan funcionando en su mayoría a pesar de la debacle de las cajas populares de tipo empresarial).

Lo que caracteriza a las cajas populares tradicionales es que se manejan mediante un esquema asambleísta y participativo y ayudan por lo menos a refaccionar de manera accesible a familias de trabajadores de escasos recursos económicos. Estas cajas no habían enfrentado problemas fuertes con la banca comercial porque todos los recursos financieros excedentes se manejan a través de los bancos de primer piso y los intereses que brindan tienden a ser bajos, aunque en el Sistema Raiffeisstein ni siquiera se contempla el pago de éstos. Existen a la fecha cerca de tres millones de ahorradores en cajas populares tradicionales en el país.

En el mes de julio de 1994 la LV Legislatura de la Cámara de Diputados aprobó la Nueva Ley General de Sociedades Cooperativas, publicándose en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de agosto de ese mismo año. En el artículo 21 de dicho ordenamiento legal se establece la existencia de dos grandes clases de cooperativas: las de producción y las de

consumo. Es en el artículo 26 de la misma en donde se asienta el respaldo jurídico para la creación de las cajas populares bajo la modalidad de cooperativa de consumo, ya que en éste se contempla de manera específica que las cooperativas de consumidores podrán dedicarse a actividades de abastecimiento y distribución, ahorro y préstamo así como la prestación de servicios relacionados con la educación o la obtención de vivienda. Se abre a partir de este hecho un horizonte insospechado para la realización de operaciones de ahorro y préstamo antes reservadas con exclusividad a la banca comercial en todo el territorio nacional.

El marco normativo para el funcionamiento de las cajas populares permite que pueden surgir cooperativas con todas las facultades de ley para ejercer actividades de ahorro y préstamo sin mayores restricciones para su operación que las que marque la asamblea general de cada una de ellas una vez que lo asiente en el acta que da fe de sus programas y acuerdos generales.

Para su constitución, la ley en comento señala en su artículo 11 que:

1. se reconoce un voto por socio independientemente de sus aportaciones;
2. serán de capital variable;
3. habrá igualdad esencial en derechos y obligaciones de sus socios e igualdad de condiciones para las mujeres;
4. tendrán duración indefinida, y
5. se integrarán con un mínimo de cinco socios.

Además, en su artículo 12 se establece que la constitución de las sociedades cooperativas deberá realizarse en asamblea general que celebren sus interesados y en la que se levantará un acta que contendrá:

- datos generales de los fundadores;
- nombre de personas que hayan resultado electas para integrar por primera vez consejos y comisiones, y
- las bases constitutivas.

Se deberá acreditar su identidad y ratificar la voluntad de constituir la sociedad cooperativa ante notario público, corredor público, juez de distrito, juez de primera instancia en materia del fuero común, presidente municipal, secretario o delegado municipal del lugar donde la sociedad cooperativa tenga su domicilio.

A partir del momento de la firma de su acta constitutiva, las sociedades cooperativas contarán con personalidad jurídica, tendrán patrimonio propio, podrán elaborar actas y celebrar contratos, así como asociarse libremente con otras para la consecución de su objetivo social. El acta constitutiva a la que se hace referencia deberá ser inscrita en el registro público de comercio que corresponda a su domicilio social.

Coincidentemente, en el periodo en que se da la autorización de este esquema simplificado para constituir cooperativas que se puedan dedicar a las actividades de ahorro y préstamo, se vive en toda la nación una aguda crisis entre la banca comercial y sus deudores, haciendo necesaria y urgente la implementación de modelos alternativos para captar y canalizar el ahorro de la población.

En 1995 –el año más difícil de la crisis económica zedillista– surge a la luz pública la actividad de Cirilo José Ocampo Verdugo, un hombre carismático y acostumbrado a tomar grandes riesgos, quien, aprovechando la simplicidad del marco normativo para la creación y operatividad de las cooperativas, estableció las cajas de ahorro, las cuales crecieron de manera explosiva. En retrospectiva, podemos observar que su modelo de acción era el siguiente:

- a) Asegurar el control total de los organismos. Crea cooperativas en 25 estados de la República, en cada una de las cuales ocupa, de manera permanente, el cargo de presidente del consejo de administración y apoderado legal con todas las facultades administrativas, jurídicas y de dominio. Esto le permitió manejar de manera unilateral todos los bienes y valores de las diversas sociedades.
- b) Garantizar que los capitales recaudados fueran mayores a las cantidades que se comprometía a otorgar mensualmente a los ahorradores. Esto se logró al ofrecer tasas de interés atractivas para captar recursos de inversionistas, jubilados y pensionados que comprometieran sus ahorros a mediano y largo plazos. De esta manera, aseguró de inmediato el funcionamiento de la cooperativa. Si un inversionista (que no socio) participaba con un monto de cualquier cantidad de pesos, se le hacía un pagaré con fecha de vencimiento a seis meses y mensualmente se le entregaba el 3 al 4 por ciento como rendimiento según lo pactado. Esta operación podía hacerse con el mismo capital comprometido, creándose de entrada un programa piramidal. Es decir, los intereses de todos los participantes se pagaban con los capitales que ingresaban por medio

del dinero ahorrado, no de los recursos que se generaran por el pago del servicio de la deuda.

- c) Prestar o autoprestarse para participar en esquemas productivos o de servicios en cualquier rama de la economía nacional e internacional a fin de generar más intereses que los ofertados por la banca comercial.

Todo era tan sencillo como rentar un local comercial, poner un anuncio de la cooperativa, ofertar intereses significativamente más altos que los de la banca comercial, como si se tratara de una mercancía, con los medios publicitarios al alcance y cumplirles a los clientes de manera sistemática para establecer en el corto plazo una cadena bien forjada con base en relaciones interfamiliares y de amistad que se multiplicaba exponencialmente. El hecho de que, a diferencia de las cajas más tradicionales, los ahorradores no se involucraban en la administración, ayudó a que no se generaran inconformidades. Así, la administración siempre era ajena a los ahorradores, a la más cercana emulación del funcionamiento habitual de la banca comercial.

Ocampo Verdugo inició con una experiencia en la frontera norte del país que le resultó complicada, en una caja popular denominada Los Dos Laredos. Tuvo problemas administrativos y a través de la Procuraduría Federal del Consumidor lo obligaron a liquidar el total de sus inversiones a los agraviados. Entonces se quejó de que hubo “mano negra”, que el gobierno mexicano y su corrupción lo habían explotado al grado de generar el pánico de los inversionistas. Sin embargo, en sus declaraciones, se autoproclamaba fiel discípulo de Og Mandino, afirmando reiteradamente que: “El fracaso no me sobrecogerá nunca si mi determinación por alcanzar el éxito es lo suficientemente poderosa.” Hacía alarde de seguir los pasos sugeridos en *El milagro más grande del mundo* y adoptó el apodo de JOV, aprovechando el hecho de que las siglas de su nombre coincidían fonéticamente con el nombre del personaje bíblico. La experiencia fallida le sirvió para reconocer la importancia de vincularse de mejor manera con los funcionarios gubernamentales.

Estableció tres puntos geográficos básicos para su desarrollo: Querétaro, Colima y Veracruz, lugares donde su relación con los gobernantes le permitió participar en una amplia gama de opciones de la economía —actividad hotelera, minera, comercial, agropecuaria, bienes raíces construcción etcétera— con un manejo totalmente unilateral y sin presión de sus inversionistas, quienes nunca reclamaron rendición de cuentas. Se

autoprestó la mayor parte de los recursos recabados a través del ahorro de cada una de las 25 cooperativas que llegó a fundar en otros tantos estados de la República y se dedicó a participar en negocios, incluyendo algunos a escala internacional, invirtiendo millones de dólares en bienes inmuebles de Miami y hasta en la Lotería Nacional rusa.

En 1996 JOV hizo su incursión al estado de Jalisco, a través de la Cooperativa Caja Popular Puerto Vallarta y el éxito fue rotundo. En Jalisco, como en otros estados del Bajío, las cajas populares, hoy llamadas tradicionales, fueron impulsadas por la Iglesia católica desde principios del siglo xx. Se tienen datos de la existencia de estas instituciones desde el periodo revolucionario. En 1913 el entonces gobernador constitucional del estado de Jalisco, José López Portillo y Rojas, publicó el decreto 1560, emitido con el propósito de normar lo que se designaba bajo el nombre de Cajas Rurales, que calcaban prácticamente el método establecido por Frederick Wilhelm Raiffeissen en Alemania a mediados del siglo XIX.

Jalisco pronto se convirtió en el estado con mayor número de "clientes", casi con el 40 por ciento del total de todo el país, aunque en esa entidad sólo se encuentra radicado el 14 por ciento de los bienes identificados en el sistema de cajas JOV. Se dice que el zar de las cajas populares ya planeaba una inversión inmobiliaria sin precedentes, que pretendía participar en el manejo de casas de cambio con un programa propio para manejar el envío de dólares a la economía doméstica desde los Estados Unidos, considerando incluso la posibilidad de adquirir su propio banco. Lo que es claro es que en algunos estados de la República, como Veracruz y Colima, se le entregaron reconocimientos por su destacado desempeño empresarial.

Siguiendo el ejemplo de JOV, empezaron a proliferar cooperativas que calcaban prácticamente sus documentos públicos y su estilo de operación empresarial. Algunas de ellas fueron abiertas por antiguos empleados suyos, como el caso de Carlos Dávila Regules, quien creó la Cooperativa Caja Popular del Sol, la cual llegó a realizar operaciones con sucursales en seis estados de la República (teniendo como sede a Jalisco) y el caso de María del Refugio Rivas Becerra, quien abrió la Caja Popular del Ángel y posteriormente la del Refugio.

Dada la prácticamente nula regulación, se multiplicaron los organismos dedicados al ahorro o a la inversión en general. Así llegamos a conocer el caso de un ente amorfo que se llamó Aviso de Guadalajara, por el nombre de un periódico de ofertas en el cual se publicitaba y a

través del cual ofrecía el 8 por ciento de interés mensual. Y un particular llamado José Luis Espinosa engañó a más de 8,000 personas con la promesa de que con sus inversiones se comprarían teléfonos de alcancía y que con las ganancias de los mismos les pagaría el interés ofrecido. Les firmaba pagarés como persona física. Cerró sus operaciones públicas el 10 de mayo de 2000 y para evitar ser denunciado, renegoció sus deudas a 11 meses con el 3 por ciento de interés, pero ya no les cumplió y perjudicó a sus ahorradores doblemente, ya que quedaron fuera de todo esquema de salvamento por no participar de manera conjunta con el resto de los ahorradores afectados en el país. El monto de lo defraudado después de cinco años de operación sobrepasa los 1,000 millones de pesos.

También realizó operaciones de inversión una empresa de multinivel llamada Cosmotel, que invitaba a participar con cuotas fijas que luego reeditarían grandes cantidades de dinero si cada inversionista conseguía a otra cadena de personas interesadas en multiplicar su dinero. A diario se escuchaba en la radio la oferta de las cajas populares más fuertes, aparecían anuncios y promociones en los periódicos, y en las principales avenidas de las ciudades se podía apreciar todo tipo de espectaculares ofertando altos intereses al público abierto. Ninguna autoridad actuó para impedirlo, aunque la Secretaría de Hacienda, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros, o los organismos estatales o municipales vinculados con la supervisión de actividades mercantiles pudieron haber intervenido. Se construyeron pirámides de cristal gigantescas, pero demasiado frágiles para sostenerse ante la presión ejercida por sus agraviados en la etapa del pánico generalizado.

### ¿CÓMO ES QUE CERRARON LAS CAJAS?

En el momento en que crecían de manera más acelerada, las cajas populares administradas por JOV en 25 entidades federativas, fueron cerradas de manera abrupta por la Procuraduría General de la República, ocasionando un efecto "dominó" hacia otro grupo de cajas y negocios que se vinieron abajo de manera inmediata a causa del pánico generado en los ahorradores y en los funcionarios de las cajas populares.

A Cirilo José Ocampo Verdugo se le habían cargado los problemas desde meses antes. Primero fue un conflicto sindical en el que un grupo de trabajadores emplazó a huelga y amenazó con cerrar las operacio-

nes al público. Esto lo llevó a un proceso jurídico-laboral que tardó meses en resolverse, una vez que se concretaron contratos colectivos con los grupos mayoritarios. Poco tiempo después, en noviembre de 1999, Ocampo fue arraigado por la tipificación de un presunto delito de lavado de dinero, hasta que todo concluyó con su aprehensión definitiva, iniciando el mes de marzo de 2000. Los bienes fueron asegurados y las cuentas bancarias incautadas, provocando el cierre inmediato de las 458 sucursales de las 25 cajas populares diseminadas en todo el país. Se aglutinaron los ahorradores en torno a cada edificio ocupado por oficinas de las cajas ante la exigencia inmediata de explicación y de devolución de los ahorros por parte de los afectados. ¿Por qué cerraron las cajas de Cirilo si no existían quejas de los ahorradores y a todos se les pagaban sus intereses puntualmente?

Muchas y muy variadas versiones corrieron entre los afectados. Algunos afirmaban que el entonces candidato priísta a la Presidencia de la República, exigió a Cirilo grandes cantidades de dinero para su campaña y, al no tener resultados, le cerró su negocio con procesos plagados de irregularidades con la finalidad principal de robarlo o de utilizar las cajas populares de JOV para abastecerse de recursos para el proceso electoral.

Otros aseguraban que la banca internacional, particularmente los bancos Bilbao Vizcaya y Santander de España, quienes habían perdido mucho terreno ante las cajas populares de su país, pidieron al Presidente de la República que eliminara a las que les hacían sombra en México, condicionando su inversión al cierre de dichas instituciones, porque al ofrecer de seis a ocho veces más que los bancos, éstos perdían clientela en un esquema de competencia que consideraban desleal, argumentando incluso que estas actividades financieras correspondían exclusivamente a la banca comercial.

Una tercera versión afirmaba que el esquema piramidal utilizado para el manejo de este tipo de cajas era muy débil, ya que se pagaban los intereses mensuales ofertados a través de los capitales de los nuevos inversionistas y al generarse la menor desconfianza se suscitó una baja considerable en los flujos hacia las cajas populares, lo que generó su falta de liquidez y posteriormente su cierre.

La cuarta explicación que se llegó a verter era que las cajas populares de tipo empresarial fueron creadas sólo para robar, con el contubernio del gobierno para evitar el crecimiento sensible que estaban teniendo las cajas tradicionales, las que poco a poco amenazaban con ganar terreno a los bancos, sobre todo porque en algunos países, como España y Canadá,

las cajas populares manejan actualmente más recursos que la banca comercial.

Hubo quienes insistían en que el último año de gobierno de Zedillo se aplicó la consigna de todo final de sexenio en México: “es el año de Hidalgo y chin chin el que deje algo”. Así, se especulaba que al detectar los enormes flujos de capital del sistema JOV se planeó todo para quedarse con ese dinero, que una vez que quedó en manos gubernamentales se evaporó misteriosamente.

Finalmente, no faltó quien afirmara que la afectación de las cajas respondía a un programa político fríamente calculado para generar indignación en la población, a efecto de que votaran en contra del candidato priísta y a favor del cambio, apoyando a Fox y al PAN, por haber sido esto una exigencia del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial a efecto de hacer posible una alternancia tipo estadounidense.

Independientemente de la veracidad de una versión o la otra, el resultado en cuanto a la afectación de los ahorradores y sus familiares fue el mismo. Se generó con ello un alto descrédito hacia las cajas populares y hacia el sistema financiero mexicano en general.

### ¿QUIÉNES RESULTARON AGRAVIADOS?

Al inicio del conflicto, JOV manifestó a las autoridades judiciales y a los medios de comunicación que aglutinaba a 1'100,000 ahorradores, tan sólo en el grupo de cajas populares que él administraba bajo la modalidad de cooperativas. Sin embargo ha habido importantes modificaciones en la información que se brinda al público. En un documento proporcionado por la Secretaría de Hacienda a las comisiones de Hacienda y Fomento Cooperativo de la Diputación Federal, se manejó que los afectados de las cajas de JOV, de las cajas tipo JOV y la Sociedad de Ahorro y Préstamo del Arbolito (una SAP que se vino a la quiebra con año y medio de anticipación) sumarían alrededor de 604,000 afectados, aunque después de practicar auditorías concluía esa dependencia que éstos sólo ascendían a 166,000 afectados en las cajas de JOV, 35,000 en las tipo JOV y sólo 12,000 reconocidos en el proceso de quiebra de la SAP del Arbolito. A través del Consejo Nacional de Ahorradores (Conhar) hasta el momento se han contabilizado a cerca de 400,000 afectados de los cuales más del 60 por ciento per-

tenece a la tercera edad. En Jalisco se encuentra el mayor número de cajas y afectados, rebasando los 100,000 entre las que se reconocen como cajas populares y los otros organismos anteriormente señalados como aglutinadores de inversionistas.

La Secretaría de Hacienda argumentó desde el principio de la crisis que se trataba de un problema entre particulares y aun el actual secretario de esta dependencia ha manifestado en sus declaraciones al respecto que aportar recursos fiscales para el rescate de los ahorradores sería establecer un peligroso antecedente, toda vez de que se trataba de empresas de alto riesgo y posteriormente cualquier sociedad que viera afectado su patrimonio acudiría invariablemente a reclamar un programa de salvamento de parte de la autoridad federal.

### ¿QUÉ IRREGULARIDADES HABÍA EN EL CASO DE JOV?

La detención de JOV no obedeció a problemas administrativos o fraude por el manejo unilateral, arbitrario e ilegal de los fondos de las cajas administradas por él, sino que era acusado de lavado de dinero proveniente del narcotráfico, delito que no se había comprobado. Se aseguraba que los montos manejados eran tan altos que estaban muy por arriba de los recursos aportados por los ahorradores y que en ese hecho fundamental sustentaba la certeza de los vínculos estrechos con el cártel de Colima.

Pero mientras que los hoteles, líneas aéreas, minas y empresas diversas inmediatamente fueron administradas por la Procuraduría General de la República o la Secretaría de Hacienda, a las cajas se les obligó a cerrar. Con esto se violó la Ley sobre Administración de los Bienes Asegurados, que ordena específicamente que cuando los negocios asegurados a narcotraficantes u otros presuntos delincuentes son lícitos éstos deben de inmediato ser administrados por personal del organismo de la Secretaría de Hacienda que se entiende de este tipo de menesteres con el fin de evitar que se afecte a terceros, entre los que se cuentan a los trabajadores o a los clientes de los establecimientos empresariales. El desconcierto pasó a indignación dado que todo lo que pudo dejar dinero siguió funcionando mientras que no se aportaba ni un solo cinco a los ahorradores, los dueños reconocidos de tales bienes.

Esto llevó a que se concluyera que había una consigna de acabar con las cajas populares. ¿En dónde habían quedado sus ahorros? Si ha-

bía dinero excedente la situación era tan sencilla como separar y devolver los montos de ahorradores legítimos para que los cargos fueran sobre el dinero que tuviera un origen oscuro o inexplicable. Sin embargo, pasaron cuatro meses para que se pudiera afirmar que el dinero pertenecía a los ahorradores y hasta después de seis meses informaron que los bienes y valores administrados por JOV podrían cubrir el 15 o el 20 por ciento del total de lo recaudado con dinero de los afectados. Esto dio pie a un cambio radical del discurso oficial, en el que se sostuvo que: “La PGR tuvo gran acierto al incautar los bienes y valores de JOV, porque la estructura de la caja era piramidal y cada día que pasara se estaría afectando a más ahorradores”.

En el mes de junio de 2000 JOV fue trasladado a la cárcel de alta seguridad de Almoloya de Juárez, conocida hoy como “La Palma”. Ahí se comprometió a entregar sus bienes y recursos económicos a un fideicomiso privado denominado Fideicomiso Cajas de Ahorro (Ficah), a efecto de devolver el monto de lo que se obtuviera a través de remates, manejo de cuentas o rendimiento de empresas a los ahorradores. Para entonces parecía claro que no estaba utilizando dinero de la mafia, pero se instó a los ahorradores afectados a denunciar penalmente a JOV por el delito de fraude.

De los bienes o cuentas manejados en el extranjero tampoco se ha dado cuenta y por la permisividad y total discreción con que se manejan los bienes y valores, aunados a los datos aportados sobre altas sumas de dinero manejadas en el sistema de cajas populares JOV, los ahorradores concluyen que hubo quienes manipularon para quedarse con el botín, además de buscar acabar con las cajas populares, las cuales representan un riesgo para el negocio bancario.

En el transcurso de no más de dos meses, cerraron también otras cajas u organismos aglutinadores de inversión, tales como la del Vestido, del Sol, del Ángel, del Bosque, Premier, Aviso de Guadalajara, Mercantil de California, Cosmotel, Caja Particular de Mascota, Jalisco, Asociaciones Civiles de diversas partes del país, Uniones de Crédito y otras experiencias aún no bien clasificadas. Y es que la noticia de que JOV estaba en la cárcel y que los ahorradores de las cajas que él administraba ya no podían recuperar sus capitales, tuvo un alto impacto entre los ahorradores e inversionistas de este tipo de instituciones. Al disminuir los flujos económicos, los administradores se empezaron a esconder, sobre todo por no poder pagar los intereses convenidos. Conforme su problema se agudizaba se dedicaron a recuperar pagará con mecanismos

fraudulentos. Después generaron cheques sin fondos y finalmente cerraron. No faltó quien saqueara la caja que administraba para seguir cobrando la cartera de deudores por su cuenta o apoyándose en bufetes de abogados.

En el mes de mayo cerró sus oficinas Aviso de Guadalajara. Como mencioné, José Luis Espinosa, el responsable principal, renegoció plazos y tipos de tasas de interés con los inversionistas, con la finalidad de hacer tiempo y luego desapareció, sumando un monto de afectación cercano a los 1,000 millones de pesos. Seis meses antes se había precipitado a la quiebra la Caja Popular Mercantil de California, defraudando a más de 500 personas con altas sumas de dinero. La oficina en que se encontraba ese negocio disfrazado cambió de giro comercial y su promotor actualmente sigue prófugo.

En Zacatecas quebró una unión de crédito y entre otras experiencias salió a la luz pública en caso de un telegrafista en Mascota, Jalisco, quien recababa dinero de particulares de varios municipios de esa región haciéndoles creer que estaban ahorrando en una caja popular. Sin embargo, firmaba los documentos como persona física. Acumuló más de 50 millones de pesos de personas de esa región, desapareció sin dejar huella del dinero, de sus bienes ni de su paradero.

De manera similar, surgió una empresa llamada Cosmotel que robó también a miles de inversionistas de todo el país con la promesa de que su dinero se multiplicaría con un efecto de multinivel al manejarse a través de teléfonos con número internacional del tipo 01 900, es decir de aquellos en los que se debe pagar por cada minuto que se contabilice por llamada. La empresa señalada simplemente cerró sus puertas y desapareció.

Por otro lado, en el estado de Hidalgo cayeron tres cajas populares que operaban bajo el régimen legal de asociaciones civiles, fundamentalmente por problemas de liquidez. Éstas operaban con los intereses que ofrecían las cajas tradicionales de menos de medio punto porcentual al mes, pero todos los ahorradores quisieron sacar su dinero al mismo tiempo y al encontrarse gran parte de su capital invertido en préstamos, reaccionaron con indignación, llegando a la detención de varios administradores, incluyéndose un sacerdote católico que fue detenido y encarcelado en Pachuca. Lo cierto es que el pánico que generó el manejo de los medios de comunicación en torno a las cajas de tipo empresarial también afectó a más de tres millones de ahorradores organizados en cajas tradicionales.

## ¿CÓMO FUE LA MOVILIZACIÓN DE LOS AHORRADORES?

Hubo una primera etapa, que yo llamo el triste despertar (de marzo a mayo de 2000). Primero fue desconcierto. Ya llevaban tres amenazas de cierre en las cajas administradas por JOV y no había pasado nada. Algunos, apoyados en la experiencia de que los intereses siempre se les pagaban a tiempo, pensaron que, a pesar del cierre, Cirilo saldría bien librado y todo se podría aclarar. Consideraban que podían abstenerse de recuperar sus capitales durante algún tiempo, pero que muy pronto seguiría operando la caja y les seguirían pagando sus intereses. Otros se consolaban con la convicción de que habían sido muy previsores al distribuir su ahorro en varias instituciones, por si en una caja se tuvieran problemas se pudieran reponer con lo recuperado con el resto de las opciones utilizadas. Más de 30 por ciento de los ahorradores adoptaron esa práctica de manera espontánea, utilizando dos, tres o hasta cuatro opciones distintas de ahorro, pero su desilusión sería total cuando en menos de dos meses todo el conjunto de inversiones que producían intereses al vapor junto con sus promotores, habrían desaparecido.

Durante los dos primeros meses los problemas se veían como algo local, aislado; los ahorradores no eran personas politizadas, acostumbradas a la lucha social y comenzaron por peregrinar por las oficinas de las autoridades municipales o estatales en donde también reinaba el desconcierto. Se les orientó de inicio para que realizaran los trámites propios de los problemas jurídicos que se dan entre particulares:

- Vayan a la Procuraduría y levanten una denuncia penal cada uno contra quien resulte responsable, para que podamos actuar.
- Cambien los Órganos Directivos de su Cooperativa para que se repartan los recursos invertidos en bienes y valores.
- Vamos a integrar la averiguación previa cuando realicen sus denuncias todos los afectados, para luego pedir al Juez en Materia Penal que obsequie orden de aprehensión contra los presuntos responsables. Todo va a salir bien, nomás ténganos paciencia.
- El Gobernador del Estado está muy interesado en resolver su problema, pero tienen que entender que es un asunto entre particulares. Él no les dijo que depositaran ahí su dinero, ¿o sí? Miren, vamos a mandar oficios a la PGR, a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y a la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Fi-

nancieros para que nos informen qué se va a hacer y luego les avisamos; dejen aquí con el señor un domicilio para avisarles por escrito cuando sepamos algo concreto.

- Manden a hacer una auditoría y luego nos traen el padrón de los afectados con información de lo que se les debe a cada uno para armar bien la averiguación.
- Investiguen si existen bienes para hacer algún procedimiento mercantil para que recuperen su inversión y agárrense un buen abogado a vayan a algún servicio social para que los oriente.
- El gobernador va a enviar un escrito a la PGR para pedir que se queden nomás con lo del narcotráfico y que les den el dinero que invirtieron.

La gente iba y venía sin saber a dónde acudir. Aparecían los primeros líderes, los primeros jaloneos se daban en las sucursales, en el campo de la acción cotidiana, en el local comercial concreto donde cada ahorrador invirtió su patrimonio. Los gerentes y trabajadores optaron por cerrar cada uno de los establecimientos. El problema laboral era algo inminente. En algunos casos se procedió a través de las Juntas de Conciliación y Arbitraje. Al principio se congelaron todas las cuentas, pero después de varios días se liberaron algunas cuentas de las cuales los gerentes sacaron todo el dinero: ¿Cuánto fue? ¿Qué destino se le dio a los recursos incautados?[...] actualmente no se sabe.

A través de información publicada en los medios, los ahorradores se enteraron de que, según la PGR, sólo había tres millones de pesos en dinero líquido en todo el sistema JOV, extendido, como ya se dijo, en 25 estados de la República. En los casos de otras cajas no se identificaron bienes, ni cuentas bancarias.

Posteriormente la indignación crece, y la crítica social también. La voz de los responsables de cajas populares tradicionales, que venían funcionando desde hacía 50 años, se dejaba oír: "¡Eso les pasa por ambiciosos!" Muchas de estas cajas fueron promovidas por la Iglesia católica. Sus opiniones llegaban a los ahorradores defraudados a través de vecinos, amigos y familiares. "Ya lo habíamos dicho. Era imposible que pagaran esos intereses tan elevados [...] ora ni modo; la gente se lo buscó."

Las radiodifusoras locales buscaban información directamente de los ahorradores. En sus noticieros, sobre todo los locales, se señalaban la responsabilidad de la PGR y del gobierno de Zedillo o la lentitud con que corrían los trámites en las instancias estatales. Sin embargo, no de-

jaban de aparecer los comentarios de los defensores de los gobiernos tales como: “Cuando los ahorradores recibían grandes cantidades de dinero nunca acudieron las instancias gubernamentales a pagar impuestos o a quejarse. ¡Ahora que se aguanten!”

Otros acusaban a los bancos: “fueron los Banqueros[...] es que la gente se les estaba saliendo, pero cómo quieren que uno vaya a sus bancos si en vez de pagar intereses nos resultan quitando dinero por el manejo de nuestros centavos”.

La coyuntura electoral fue tomando fuerza también en el discurso de los candidatos con frases tales como: “Cuando sea Diputado vamos hacer leyes para que no les vuelvan a robar” [...] y allá entre el montón se llegaba a escuchar bajito un “¡Pos ya pa’ qué!”.

A los más viejitos de plano mejor les dio por morirse. Era común escuchar: “sabían que se murió Don Fulano. No pos pobre, es que era diabético[...] y luego con estos corajes[...]”.

Todo era dispersión. De pronto en algunos estados empezaba a salir humo blanco:

- Que ahora el presidente de la caja es un tal Tiburcio [...] es amigo del Gobernador a lo mejor nos ayuda.
- Que dizque en la Vallarta quedó de Presidente un tal Alejandro Hernández, como que he oído ese nombre, ¿no es uno que juega?
- No pos es un chilango, pero diario anda trajiado y habla con la prima esa del Gobernador. Pos que va ver junta. Pos hay qu’ir.

## ¿Y LA SEGUNDA ETAPA?

La segunda etapa osciló entre la gestión y la presión. Yo le llamo: “de la poquita fe al desengaño”. Estamos hablando de junio a septiembre de 2000.

José Franco Todoberto, un ahorrador que había invertido en Veracruz, Hidalgo y el Estado de México comentó:

yo creo que hay que ver a los candidatos presidenciales. Ellos necesitan de nuestro voto y se tienen que apurar para resolvernos. Se sabe que entre los ahorradores y sus familias somos millones en todo el país [...] Yo hablé con Camacho Solís y me recomendó tratar el asunto con un diputado federal que se llama Marcelo Ebrard. Hablé con él y me dijo que tratáramos de citar a una reunión nacional a los representantes de los estados afectados.

Fue así, en esa búsqueda espontánea, que en el mes de mayo se empezaron a dar los primeros encuentros entre representantes de diversas cajas del país.

En el caso JOV era claro que el camino hacia la solución tenía que salir de la ciudad de México. En ese momento aún pesaba aquí el argumento del narcotráfico, por lo que se suponía habría dinero de sobra para pagarles a los ahorradores. Sin embargo, para los ahorradores de las otras cajas que quebraron sólo les quedaba el camino de recurrir a los procedimientos del fuero común, a pesar de que se trataba también de organismos grandes que aglutinaban hasta 50,000 ahorradores cada una. Éste era el caso de la Sociedad de Ahorro y Préstamo del Noroeste, también conocida como “la del Arbolito” y la Cooperativa Caja Popular del Sol, ambas con ahorradores en varios estados de la República. Este hecho contribuyó a que en el Distrito Federal se libraran los más duros enfrentamientos.

Los gobiernos estatales de Veracruz, Querétaro, Colima, Jalisco, Michoacán, Oaxaca, Nayarit, Puebla, el Estado de México, entre otros, buscaron vías de mediatización, fundamentalmente a través del control de los representantes. Asesoraron a los ahorradores para cambiar los consejos de administración y vigilancia de las cajas populares que existían en su jurisdicción del sistema JOV. Esto creó divisiones internas en los grupos y quejas por parte de los afectados, quienes cuestionaron la legitimidad de algunos representantes y acusaron a sus gobiernos de haber utilizado gente que les siguiera el juego ante la necesidad de “tranquilizar” y “controlar” a los inconformes.

En Jalisco, donde resultaron agraviados más de 100,000 ahorradores, el movimiento ponía en riesgo los procesos electorales que se vivían, por lo que era indispensable buscar maneras de controlar la situación. El 13 de junio de 2000 el gobierno estatal nos golpeó públicamente y nos detuvo con antimotines cuando nos manifestamos exigiendo resultados, declarando que hasta esa fecha no se había terminado de integrar ni una sola averiguación previa, ni se había dado inicio a las auditorías. Las autoridades argumentaban que se trataba de un problema entre particulares y que se había dado la intromisión de agitadores del PRD para desestabilizar políticamente en periodo de elecciones. El hecho trascendió a través de los medios nacionales e internacionales, generando indignación y unificando más a los afectados en la búsqueda de soluciones de fondo.

En todo el país también hubo diversos tipos de movilización, que iban desde plantones y marchas hasta cierres de carreteras. Si bien eran

acciones desarticuladas en términos nacionales, eran efectivas en cuanto a informar a la opinión pública, y en particular a los afectados. En Veracruz y Michoacán también se hizo sentir la represión de las autoridades estatales: en el primero de ellos detuvieron a los principales líderes durante varios días y amenazaron con procesarlos penalmente y afectar a sus familias. Les prohibieron manifestarse públicamente, hacer declaraciones a la prensa y sobre todo acudir a las manifestaciones que se realizaban en la ciudad de México bajo la convocatoria del Conhar. Ahí mismo, en Veracruz, se giró orden de aprehensión contra Marcelo Ebrard, una vez que terminó su periodo como diputado federal y con él su fuero. En ese estado se escuchaban menos protestas, pero se veía cada vez más lejos una solución de fondo. En Michoacán la represión fue ordenada directamente por el gobernador priísta Tinoco Rubí. Los ahorradores consideran que la represión se vinculaba con la denuncia pública hecha por los dirigentes estatales del Conhar, acusando a este funcionario de tener bajo su servicio uno de los aviones que le incautaron a JOV.

La consigna original de los afectados de las cajas del sistema JOV era: "Gobierno, ratero, devuélveme mi dinero." La mayoría confiaba en la posibilidad de recuperar su inversión.

El aspecto político electoral cada vez tomó más fuerza en la medida en que se acercaba el 2 de julio, día de la elección federal. Los ahorradores empezaron a escudriñar las posiciones de los candidatos, buscando apostarle a quien pudiera responder mejor a su problema. Labastida hizo una propuesta de pago hasta por montos de 100,000 pesos pagaderos cuando llegara a ser Presidente de la República. Fox ofreció el 100 por ciento y se pronunció además por hacer justicia y por proteger los intereses de los ahorradores. Zedillo no se tibiaba, a pesar de que el senador priísta de Jalisco, Gabriel Covarrubias Ibarra llevó la propuesta de que se creara un fideicomiso y se comprometiera a pagar a través del mismo Poder Ejecutivo para no tener que recurrir al Congreso (que se encontraba fuera del periodo de sesiones). El fideicomiso concentraría los bienes de Ocampo Verdugo para convertirlos en dinero líquido, a efecto de pagar a los afectados y si se requería un monto extra, planteaba buscar la manera de conseguir autorización para incluirlo en el presupuesto federal. Parecía tan sencillo como comprometerse a pago y empezar a recabar la información necesaria, ya que el comprometerse a pagar podría ser factor decisivo en una elección que se consideraba técnicamente empatada entre el PAN y el PRI. Zedillo no habló. Algunos grupos de ahorra-

dores realizaron una marcha en la capital a finales de junio con la consigna "ni un voto para el PRI".

En el estado de Jalisco, María Vera Milián, candidata a presidenta municipal de Tonalá por el PCD y activista también desde el inicio de la lucha social en apoyo a una solución justa para los ahorradores, mostró a la prensa una factura que evidenciaba la aportación económica del gobierno estatal en el pago de camiones para 400 personas que acudieron al Distrito Federal con el único fin de incitar a los ahorradores del país a castigar electoralmente al PRI y de comprometer en la práctica su voto a favor de Fox. El titular del Ejecutivo estatal, Alberto Cárdenas Jiménez aceptó públicamente que había autorizado dicho pago, argumentando que era para ayudar a los ahorradores, aunque los inconformes aseguraban que en realidad se trataba de recursos aportados con fines netamente electoreros. Hubo declaraciones de funcionarios electorales al respecto, pero no se sancionó el delito.

El 6 de julio, una vez que el triunfo de Fox se convirtió en noticia internacional, se publicó en la prensa nacional el anuncio de la creación del citado fideicomiso que pagaría con los bienes y valores incautados, mismos que serían liberados por el gobierno federal y comprometidos por don Cirilo José Ocampo Verdugo a favor de los ahorradores, augurando con bombo y platillo el fin de su calvario. Sin embargo, éstos luego comentarían que en realidad se estaba preparando su crucifixión. Por un lado, se ocultó el hecho de que el fideicomiso era privado. Por otro, se sospechaba que había habido un "arreglo" pactado con don Cirilo en el penal de alta seguridad de Almoloya de Juárez. Los ahorradores aún confiaban en que, si se le dejaba libre, la caja regresaría a su funcionamiento normal, en el que se les garantizarían sus ahorros. En contrapartida, desconfiaban del gobierno, apoyados en rumores de que los funcionarios involucrados estaban interesados en hacerse del botín.

Sus temores aumentaban ante el silencio prolongado de la Secretaría de Hacienda y de los responsables del fideicomiso, y el hecho de que no daban cuentas claras de las cantidades incautadas. El día 26 de julio, el Conhar acude ante las oficinas recaudatorias más importantes de esa secretaría, frente a la Alameda Central en la ciudad de México. Las oficinas fueron cerradas por más de 5,000 personas encabezadas por el entonces diputado Marcelo Ebrard, dos diputados más del PAN y uno del PRD de la línea de Convergencia por la Democracia. Este operativo no causó el cierre de vialidades, por la convicción expresa de los dirigentes de no afectar a los ciudadanos sino a los funcionarios responsables del

quebranto. Este principio de acción marcaría en lo subsecuente todas las acciones de presión ejecutadas por el Conhar como movimiento social. El operativo duró casi seis horas hasta que se firmó un acuerdo con el director del Fideicomiso Cajas de Ahorro (Ficah), en donde éste se comprometió a pagar el capital más intereses a todos los ahorradores del Sistema JOV en un plazo máximo de dos meses.

En tanto se llegaba a esa fecha, el Consejo Nacional de Ahorradores se dedicó a fortalecer su organización y su trabajo con las bases. Los grupos oficialistas dejaron las mesas de trabajo del Conhar y se pasaron a apoyar al gobierno, hecho que desencadenó una serie de rumores de que lo hacían porque en el manejo de los bienes de JOV se prevenían jugosas ganancias. Estos rumores subieron de tono al afirmarse que había funcionarios inmiscuidos que actuaban como juez y parte, ya que adquirieron los bienes de las cajas a un valor inferior a su precio real y elaboraron documentos falsos para ser cobrados posteriormente.

Además, hubo una serie de irregularidades en el proceso. Por un lado, aunque en la creación del fideicomiso se señala expresamente que participaría un representante del estado más afectado (que en este caso le correspondería a Jalisco) en el Comité Técnico, incluyeron al representante del estado de Veracruz. El "Grupo Veracruz" era capitaneado por el entonces coordinador de asesores del secretario de Gobernación. En sus oficinas se domicilió el Ficah. No se incluyó a un solo ahorrador como fideicomisario formal, no se hizo rendición de cuentas y hasta la fecha no se ha entregado un centavo a ahorrador alguno en el país.

Durante ese periodo de espera, los ahorradores de las cajas populares que no formaban parte del sistema JOV continuaron con su búsqueda de solución y se unieron a Marcelo Edrard así como al Conhar en el mejor ánimo de encontrar una alternativa propia para ellos. Los bienes detectados a favor de las sociedades respectivas no habían sido incautados por la PGR y su situación era observada jurídicamente como un problema entre particulares generado por un delito tipificado como fraude genérico.

El 26 de septiembre, de 2000, fecha límite manejada para el pago a los ahorradores del sistema JOV, se fue acercando sin aportar la certeza de que se cumpliría en los términos pactados. El Consejo Nacional de Ahorradores programó una concentración en el Monumento a la Revolución y ese día, en que debería de haberse concluido el pago a los ahorradores, se realizó una marcha con cerca de 10,000 de ellos de todo el país hasta el Congreso de la Unión y en una explanada improvisada con la

base de un vehículo utilizado para el equipo de sonido, se logró el compromiso público de las fracciones parlamentarias que integran la LVIII Legislatura federal de brindar todo su apoyo a una iniciativa de ley que se les presentó a efecto de crear un fondo de apoyo para el rescate de los ahorradores, bajo la certeza de que se trataba de un grave problema social que requería urgentemente de una especial intervención de las autoridades competentes.

### ¿Y LA TERCERA ETAPA?

La tercera etapa fue la del rescate, o más bien de sus asegunes, entre octubre del 2000 y mayo de 2001. Llegado este momento, los inconformes reconocieron que iba a ser prácticamente imposible lograr la devolución del dinero asegurado por la PGR con justicia y equidad. Sólo quedaba la figura del Rescate a los Ahorradores con recursos fiscales a través de un fondo de apoyo, partiendo de la justificación de que se trataba de un grave problema social y que el ahorro es una actividad económica prioritaria que la autoridad debe proteger.

El resto de las cajas como la del Sol, la del Ángel, la del Vestido y la SAP del Arbolito quedaban incluidas en la solicitud de recursos. A un mes de haber presentado la iniciativa de ley para el apoyo de los ahorradores el Conhar determina que sólo queda la vía de la presión. El PRD somete al Pleno de la Cámara Baja, a través del diputado José Delfino Garcés Martínez, la propuesta íntegra de los ahorradores. El PAN y el PRI someten otros dos textos de Iniciativa de Ley, pero sólo hablaban de legislación a futuro, con lo que se exonera a la Secretaría de Hacienda y el gobierno federal, y no se proporciona una solución al de los ahorradores inconformes.

La estrategia se empezó a aplicar con el cierre de todas las oficinas de la Secretaría de Hacienda establecidas en la capital del país, incluyendo el edificio en donde despachaba José Ángel Gurría Treviño, titular de esa dependencia federal y quien ya había sido sometido a juicio político por el Conhar. El bloqueo se efectuó además en más de 50 oficinas recaudatorias del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como dos aduanas portuarias del estado de Veracruz. A la par se trabajó con diputados de todas las fracciones a efecto de contar con firmas de apoyo que pudiese ayudar a percibir en qué momento pudiera darse una discusión en el Pleno de la Cámara y qué tendencia podría imponerse con respecto a la aprobación de la iniciativa

de ley propuesta. El PAN y el PRI se negaban a resarcir a los afectados, argumentando que sería un error sentar este tipo de precedentes, que esto incentivaría la quiebra de otras cajas populares o sociedades de ahorro y préstamo, y que sería muy factible que se dejaran caer para gozar de los beneficios económicos del rescate gubernamental.

La presión continuó hasta el último de noviembre de 2000. En la noche previa a la ceremonia de cambio de poderes, los ahorradores del Conhar estaban aposentados en cada una de las puertas de la Cámara de Diputados en San Lázaro. El Conhar ofreció rueda de prensa y amenazó con impedir la realización del evento en que el presidente Ernesto Zedillo le pasaría la estafeta a Vicente Fox. El ambiente era tenso. El Palacio Legislativo estaba rodeado por militares vestidos de civil y por elementos de la Policía Federal Preventiva listos para actuar en el desalojo de cerca de 3,000 ahorradores, estableciéndose como perspectivas únicas el inicio de una nueva etapa de gobierno con acto de fuerza o negociar una solución con los manifestantes. Finalmente ocurrió lo segundo: Santiago Creel Miranda, quien ocuparía posteriormente el cargo de secretario de Gobernación, dialogó con la cúpula del Conhar y ofreció, de palabra, la aprobación de una Ley para el Apoyo de los Ahorradores, para lo cual se dispondría de un techo financiero del presupuesto para el año 2000, así como recursos del presupuesto 2001 para apoyar a cajas populares con problemas de liquidez, a fin de evitar, en la medida de lo posible, que las quiebras siguieran ocurriendo. Los coordinadores de las fracciones parlamentarias fueron enterados de dicha disposición y aunque no fue posible concluir con el texto definitivo, se aceptó dar un voto de confianza al presidente Fox, retirando a los ahorradores a medianoche del 30 de noviembre tanto del Congreso como de las oficinas de la Secretaría de Hacienda que se tenían tomadas en todo el país.

El acuerdo se cumplió y después de un proceso de negociación en el que quedó definido un apoyo de 3,785 millones de pesos, de los cuales 1,000 serían aportados por los gobiernos de los estados, se aprobó el decreto que creó el Fideicomiso que Administrará el Fondo para el Fortalecimiento de Sociedades y Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Apoyo a sus Ahorradores, mediante el cual se apoyaría a los afectados con un 70 por ciento del capital total que hubieran tenido ahorrado, hasta llegar a un tope de 190,000 pesos, a efecto de que al resto se les cubriera con los recursos emanados de los remates de los bienes incautados o los que pudieran tener las sociedades quebrantadas a efecto de que el monto de recuperación fuera el más alto posible. La aprobación se dio el 12 y el 14 del mes

de diciembre de 2000 en la Cámara de Diputados y en la de Senadores, respectivamente. Se votó en un mismo día por cada instancia en primera y segunda lectura y se publicó el viernes 29 de diciembre, último día hábil del ejercicio 2000, a efecto de que pudiera tener el adecuado alcance legal en cuanto a la radicación de los recursos. Las aprobaciones de los convenios con los gobiernos de los estados se llevaron a cabo con dos meses de diferencia, logrando las mismas también con la gestión y la presión de los ahorradores de cada entidad.

### ¿CONCLUSIONES?

La gran cantidad de variables y de actores que llegan a participar en las vicisitudes de las cajas populares en México, la diversidad de intereses y los altos niveles de corrupción e impunidad que aún imperan en todo el territorio nacional hacen difícil arribar a conclusiones objetivas en lo que se refiere a las causas, los procedimientos que se siguieron desde el ámbito gubernamental y particularmente al manejo de grandes sumas de dinero que continúan en el rango de “desaparecidas”.

Solamente en el caso JOV continúan desaparecidos cerca de 5,000 millones de pesos y ni el juicio político que el Consejo Nacional de Ahorradores inició en contra del entonces secretario de Hacienda y Crédito Público, quien era el responsable de administrar los bienes consignados y de dar seguimiento por ley a este tipo de organismos financieros, ni los procedimientos instaurados por los afectados en los campos civil, penal o mercantil van a funcionar si se carece de voluntad política. Las promesas de campaña no se han cumplido cabalmente, y la responsabilidad de los funcionarios involucrados en el quebranto de las cajas no ha sido aclarada.

Pero todo movimiento social parte de una situación concreta que afecta a personas concretas. El problema de la defraudación de los ahorradores afectó a casi todo el territorio nacional, aunque al inicio de la búsqueda de soluciones cada afectado se “rascaba con sus propias uñas”. En los primeros meses poco se pudo hacer por no existir la conveniente articulación ni una propuesta consensuada y estructurada por parte de los afectados.

El Conhar se convirtió, dos meses después de iniciado el conflicto, en el espacio de encuentro entre los afectados de todo el país y en el motor que impulsó las propuestas concretas hasta la solución que hoy conocemos. La aprobación de la ley y la entrega de recursos para el rescate se logró gracias a un equilibrio entre gestión y presión, a la eficacia de los

vínculos entre los líderes intermedios y las bases, la determinación de apoyarse en los medios de comunicación para generar una opinión favorable de los sectores sociales y el cuidar de afectar a los ciudadanos lo menos posible en las acciones emprendidas. Se utilizó en todo momento la fuerza misma de los eventos coyunturales que podían agilizar la gestión, como sería el inicio de sesiones ordinarias del Congreso de la Unión, la ceremonia de cambio de poderes, así como acciones para evitar la recaudación en el último mes del gobierno del presidente Zedillo, cerrando 58 oficinas del servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y algunas aduanas portuarias, logrando que cada acto de presión aterrizara en la mesa de negociación a fin de agilizar la respuesta gubernamental.

El monto de 3,785 millones de pesos que se logró que aportaran el gobierno federal y los gobiernos de los estados, además de su importante volumen, dio pie a dos variantes en materia de política económica: la Ley para el Rescate de los Ahorradores emana de una iniciativa popular y el Poder Legislativo le impone una obligación al Ejecutivo, acción que no se había visto dado el presidencialismo que impera en México.

Para los ahorradores que participaron en la lucha social, valió la pena el esfuerzo y aunque falte mucho por hacer, es claro que está cambiando sustancialmente la manera de reaccionar de los mexicanos ante los problemas. Podemos afirmar que se vislumbra una nueva realidad para la participación social en nuestro país.

Por otro lado, es mucho lo que podemos aprender de este movimiento en la búsqueda de soluciones a la problemática del financiamiento popular. Como hemos mencionado, las cajas populares tradicionales, impulsadas fundamentalmente desde la Iglesia católica pero crecientemente promovidas por grupos de izquierda y el mismo gobierno, fundamentan su operación en principios de participación. En contraste, las cajas empresariales se asemejan más a la operación de los bancos, en donde el usuario cuenta con poca información y no toma parte en las decisiones. JOV, por ejemplo, implementó un modelo de caja empresarial en donde él gobernaba todo como presidente del consejo de administración de cada cooperativa que legalmente conformaba, además de que fungía como apoderado general de las mismas. Ahí radica su debilidad. En vez de socios participantes había clientes ajenos. Así, cuando se le detuvo, tuvo que enfrentar el problema solo. No le pareció importante contar con una estructura social participante y pensante, lo que facilitó a sus enemigos naturales tumbar de raíz su sistema.

Sin embargo, la propuesta financiera de JOV no es despreciable: el antiguo planteamiento del cooperativismo había puesto desde el principio límites a su propio desarrollo, cuando limitaba su operación exclusivamente a los socios. El hecho de ahorrar con el único fin de ser sujeto de préstamo es bueno, pero no explota toda la potencialidad de los recursos concentrados colectivamente. Los rendimientos y los montos tienden a ser pequeños, lo que no ha permitido que estos flujos apoyen ampliamente actividades productivas o comerciales. JOV propuso rendimientos mayores. Si los montos ahorrados se utilizan para apoyar actividades productivas y mercantiles, pueden brindar mejores rendimientos, debido a que los excedentes no se aplican en el simple ahorro bancario, ya que se paga menos del medio punto porcentual al mes. Al prestarse para el desarrollo se puede lograr un interés más alto y por lo tanto mayor beneficio a los ahorradores.

En términos generales podemos decir que las cajas populares pueden integrar de suyo un esquema de banca popular, cuyos recursos excedentes deberán manejarse más en la banca de desarrollo que en la banca comercial, para atender varios requerimientos a la vez:

- hacer frente a la usura (libre e institucional);
- impulsar el desarrollo regional (actualmente la mayor parte de los bancos se llevan sus ganancias al extranjero);
- brindar mejores rendimientos a ahorradores fijos, como serían los jubilados, pensionados o personas que no requieren de suyo de préstamos para subsistir.

Así, podemos concluir que de la experiencia de las cajas populares tradicionales se debe recuperar la educación y participación de los socios como principios fundamentales. De la experiencia de las cajas populares tipo JOV se debe recuperar la audacia para lograr mejores rendimientos e incidir en actividades productivas y comerciales. Y de la negra experiencia que se ha vivido por el quebranto de las cajas populares de corte empresarial, se debe trabajar en la reglamentación, en la exigencia de un control de calidad, en el manejo transparente de los recursos concentrados colectivamente, así como que las cajas populares cuenten con una garantía de respaldo total, a fin de incentivar el ahorro popular hormiga, que también puede incidir en la construcción de un país más autónomo y una economía más sólida; que se recargue más en los recursos propios que en los ajenos.

## Los efectos políticos de una rebeldía social: el derecho de barzonear y el modelo de desarrollo nacional

Gabriel Torres

### INTRODUCCIÓN

LA PREGUNTA acerca del significado de las acciones de El Barzón y otras organizaciones de deudores, nos lleva a indagar sobre la naturaleza estructural de su rebeldía social, dado que un buen número de deudores tanto del medio rural como del urbano, nunca terminaron de cubrir el monto de sus deudas y siguieron resistiéndose a las fórmulas y términos de negociación propuestos por los tecnócratas neoliberales. La paradoja es que las alternativas ofrecidas para resolver el problema de la cartera vencida, que en teoría debían beneficiar primordialmente a los deudores (pequeños y medianos), sirvieron más para apuntalar la reestructuración del alicaído sistema financiero mexicano con fondos del erario nacional.

En realidad, el reconocimiento social a la rebeldía de los deudores es diverso. La imagen que han proyectado los propios deudores, seguirá ofreciendo expresiones de ambivalencia a pesar de un reconocimiento general en diversas coyunturas. De esa manera, se puede vaticinar que el movimiento de deudores será considerado como actor relevante en la historia del México de finales del siglo XX. El mérito de los movimientos de deudores radica en el hecho de haber señalado teórica y prácticamente –y con mucha antelación a los análisis de los intelectuales– un balance crítico de los resultados de la política económica y social del gobierno mexicano en dos sexenios. Sin embargo, dicho reconocimiento tenderá a oscurecerse porque al fin de cuentas el gobierno, los banqueros y diversos personajes políticos supieron revertir y hasta aprovecharse del capital político de sus protestas. En efecto, el sentido de la lucha social de los deudores, ha sido opacado por eventos como el Fobaproa (Fondo Bancario de Protección al ahorro), sobre todo si se considera éste como un elemento definitorio de la transición sexenal del año 2000, que con su desenlace “democrático” (derivado de la correlación

de fuerzas partidistas en el Congreso) ha puesto en el olvido a los personajes e hijos no deseados que destacaron en los tiempos de crisis económica.

Este capítulo busca responder a dos cuestiones relacionadas. En primer lugar, indagar en la "relación opaca" entre movimiento reivindicativo y mundo político en el sentido sugerido por Foweraker (1995: 13). Desde esa perspectiva, se trata de explicar el contenido político de la deuda y los efectos de politización ligados al crecimiento de la resistencia civil de los grupos de deudores. Eso implica medir la relevancia política de los eventos económicos relacionados con las carteras vencidas considerándolos como ejercicios de fuerza realizados en distintas coyunturas y posibilidades de negociación. En segundo lugar, se trata de ubicar las expresiones de resistencia social en la perspectiva de una crítica al régimen político. Esto supone analizar —desde el punto de vista "gramsciano", hasta qué grado las "clases subalternas" tienen la capacidad de formular una agenda política nacional desde abajo y sin importar el hecho de que sus puntos de vista ni siquiera lleguen a ser discutidos oficialmente.

Para esos propósitos, parto de la agenda planteada por El Barzón desde 1994, que incluía una revisión del modelo económico y el mejoramiento de las condiciones de vida de las mayorías. Hay que observar que la intención barzonista de subrayar las repercusiones en las condiciones de existencia de las deudas, permite cuestionar la macrodiscusión sobre la reforma del Estado mexicano al considerar que ésta sesga y reduce los horizontes de la discusión política y del mismo proceso de democratización. De hecho, esa discusión ha privilegiado los intereses de los partidos centrados en definir los grados de ciudadanización de las instituciones o también afinar tipologías acerca del modelo de alternancia. Lo que no se ha podido incluir de igual manera, es la evaluación del impacto en las microeconomías familiares y lo que ello ha significado en términos de territorios u oportunidades de exclusión/inclusión.

La alternativa que propongo plantea entender el sentido social del movimiento de deudores y sus diversas lógicas desde la óptica de un estudio de distintos grupos que en realidad aparecen como menos institucionales, fragmentarios y heterogéneos. En todo caso, mi estrategia analítica busca conocer el carácter de la resistencia civil desarrollada por ciudadanos ordinarios cuyo propósito no es necesariamente el ejercicio o toma del poder sin importar si éstos fueron finalmente derrotados en la lucha por la nación.

El desarrollo temático se centra en la deuda y busca explicar cómo se forjaron diversas nociones hasta llegar a la idea –que constituye la fuerza del barzonismo– expresada con el neologismo “derecho de barzonear”. Los primeros tres apartados buscan responder a la primera pregunta sobre la politización de las carteras vencidas. Las dos restantes responden a la pregunta sobre la crítica al modelo de desarrollo nacional y la reforma del Estado. El primer apartado muestra la evolución de la organización y cómo a través de las distintas luchas cambia de sentido la deuda entre los barzonistas. El segundo apartado reflexiona sobre la genealogía del “derecho de barzonear” y describe acciones de resistencia realizadas para enfrentar las deudas. Asimismo, en el tercer apartado, se analiza el proceso de aprendizaje sobre el carácter de la deuda y las negociaciones. El cuarto apartado trata sobre el contexto en que surge el Fobaproa y se describe la manera en que el pretexto de la deuda es usado por funcionarios y banqueros para secuestrar y hacer pagar a toda la sociedad mexicana los platos rotos de la deuda interna y el colapso del sistema bancario (Román, 2000). El quinto apartado hace un análisis del impacto de este movimiento en la sociedad mexicana respecto de la cultura de pago/no pago. La conclusión establece un balance de los logros del movimiento de deudores.

## EL SURGIMIENTO DEL MOVIMIENTO DE DEUDORES

El Barzón como organización social tiene su origen en 1993. Desde sus inicios, sus acciones y retórica se significaron por el uso de varios simbolismos. Uno de éstos fue el adoptar los versos del corrido agrarista “se me reventó el barzón y sigue la yunta andando”, como consigna para comunicar el sentido de su lucha social. Otro signo de identidad colectiva ha sido el tractor verde que hace referencia al plantón inicial de 200 tractores que se extendió por más de 52 días en el kiosco de la plaza principal de Guadalajara. El uso de estos símbolos buscaba establecer paralelismos entre las condiciones de vida que rodeaban a los peones de la hacienda y la mayoría de familias campesinas de finales de los noventa.

De esa manera, la referencia a El Barzón –nombre de la correa o sogá que unció los bueyes con el arado– en los tiempos de la revolución, servía para describir la suerte de los peones acasillados de la época porfirista, quienes en realidad vivían en semiesclavitud y sujetos al sistema

de la tienda de raya, dado que en muchas haciendas se acostumbraba que las deudas contraídas con el patrón pasaran de padres a hijos. Con el cambio de escenario, El Barzón representaba en 1993 a miles de familias y productores rurales que aparecían como explotados y subordinados a los designios de los banqueros quienes aparecían como los nuevos hacendados.

Pero, ¿cuál es el motivo de la rebelión de los agroproductores? Las explicaciones pueden darse desde varias vertientes. Una de ellas, se refiere a una crisis estructural del sector rural que estaba muy presente desde finales de los años setenta. Dicha crisis se significaba por el intercambio desigual con la ciudad y la transferencia de recursos (granos y mano de obra barata *versus* maquinaria, combustibles y otros insumos). Entre otros efectos se identificaba el descenso de la productividad por debajo del nivel del incremento poblacional y a una fuerte descapitalización del sector primario de la economía como causantes del desastre rural. Además, la crisis estaba salpicada de conflictos clasistas como tomas de tierras y diversas luchas por los precios, así como por fenómenos estructurales de incierta explicación –hacia los años setenta– como la fuerte migración a las ciudades y a los Estados Unidos. Dichos conflictos expresaban mayormente la lucha por la sobrevivencia de los jornaleros, los ejidatarios y los medianos productores. Los sectores modernos y grandes productores hasta finales de los ochenta todavía se alineaban en contra de los intereses de clase campesinos y reclamaban al gobierno que alentara demandas populistas (entrega de tierras y sindicalización) que atentaban contra la productividad de sus empresas y propiedades.

Otra vertiente apunta como causa determinante de la crisis estructural de la producción del campo, al proceso de ganaderización –producto de la nueva división internacional del trabajo (véase Rutsch, 1980)– que había contribuido a empobrecer a los productores de granos y a polarizar la sociedad rural. Por otro lado, se observaba que los conflictos en vez de resolverse se postergaban y tendían a agravarse. En la coyuntura de 1992-1993, se reconocía la generalización de la falta de rentabilidad en casi todos los sectores productivos rurales y se establecía que muy pocas ramas de la producción rural se podían considerar como gananciosas y eficientes. Otro indicador de números rojos que se mencionaba entonces, era el hecho de que la producción agrícola per cápita había decrecido hasta un 19.4 por ciento (Quintana, 1995).

Lo anterior indicaba que ya no eran únicamente los ejidatarios –que por lo demás, siempre se habían considerado como quebrados– los que estaban en quiebra, sino también muchos de los grandes productores. Asimismo, se señalaban otras distorsiones que afectaban a toda la gama de sectores productivos rurales (horticultores, ganaderos, cerealeros, maiceros, etcétera). Por lo mismo, la quiebra se estimaba como generalizada. Lo anterior explica la convergencia de agroproductores ricos y pobres en la protesta. Como en tiempos de la Revolución mexicana, era más que sintomático que la resistencia hubiera aparecido en el campo, con todo y el atraso acumulado y otras ambivalencias de conciencia atribuibles a los productores rurales. El hecho es que ahí se genera un movimiento social que luego pasaría a multiplicarse por las ciudades y de ahí a todo el país.

Tocaría al régimen salinista, famoso por profundizar la política neoliberal, acelerar el proceso de descomposición productiva rural, aunque en muchos sentidos dicha descomposición se venía generando desde tiempo atrás. La mentalidad neoliberal, como indica Quintana (1995: 6) suponía la posibilidad de homogeneizar las diferencias y reducir los sectores rurales del 17 por ciento de la PEA a niveles equiparables a los del primer mundo por abajo del 6 por ciento. Eso significaba en concreto desplazar en el corto o mediano plazo a unos dos millones de productores y sus familias (de ocho a 10 millones de personas). El desplazamiento en parte se ha dado por la vía de la migración, pero el impulso fue mayor al suprimir los incentivos y otros apoyos que efectivamente se fueron retirando a partir de 1989.

Entre los agroproductores involucrados en la protesta, se dio una convergencia explicativa que identificaba una cadena de causas y efectos nefastos de las medidas neoliberales. Me resultó sorprendente escuchar el discurso emblemático de uno de los dirigentes fundadores de El Barzón en los días del plantón de tractores en el centro de Guadalajara:

Me he encontrado con más de 100 historias semejantes a la mía que me permiten afirmar que no somos delincuentes y que la situación de bancarrota que se vive en el campo es mayormente un resultado de política equivocada y de maniobras que de la ineficiencia de los agroproductores. Resulta que nos subieron los insumos 1,500 por ciento en 10 años, mientras que los precios se quedaron abajo de 150 por ciento, y por si no fuera suficiente habría que agregar que se contrajo la inversión federal en el campo y se abandonaron los programas de comercialización.

Como lo hemos explicado en otro trabajo (Rodríguez y Torres, 1996) el programa de modernización del campo (con sus cuatro medidas clave: privatización de empresas paraestatales, transformación del sistema de crédito, desregulación y apertura de la economía, así como la reconfiguración del sistema de subsidios) se convirtió en un factor que profundizó la crisis estructural que agobiaba a la mayor parte de los sectores productivos rurales. Rodríguez (1998) contextualiza las medidas modernizadoras como una iniciativa que insertaba a México y a su economía en la ruta de la globalización. De hecho, ese proceso de cambio se aceleró tras de la firma de los acuerdos significativos establecidos en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá que profundizó la neoliberalización del Estado mexicano. Calva (2000: 15) caracteriza el “modelo neoliberal” con base en tres medidas claves: apertura comercial a ultranza, liberalización de los mercados financieros, retiro del Estado de sus funciones como regulador, conductor y promotor activo del desarrollo económico y social. Precisamente motivado por los efectos y medidas relacionadas con proyectos de dominación como el TLC, se explica la emergencia de El Barzón como movimiento social y varias de sus acciones de resistencia.

Desde sus inicios, la relevancia de El Barzón se ligó al problema de las carteras vencidas que era el problema político clave que englobaba y le daba sentido a su rebeldía. Mestries (1997: 3) equiparaba la cartera vencida con un cáncer que primero desgastó a los ejidatarios y pequeños productores y luego dismanteló a casi todo tipo de entidad productiva. En una explicación más detallada, Calva (1997) señala que la cartera vencida se convirtió en un megaproblema resultante de la reforzada instrumentación del modelo neoliberal impulsada a partir de 1988 y que en diciembre de 1995 llegaría a representar el 18.65 por ciento de la cartera crediticia total de la banca mexicana. El monto de la cartera del sector agropecuario según Quintana (1995) se multiplicó poco más de 12 veces entre 1988 y 1995 al pasar de 395 hasta 7,382 millones de pesos.

La cartera vencida hacia 1982 era importante, pero todavía se mantenía dentro de las normas internacionales del 1.5 por ciento global. Hasta 1988, se podía señalar que el mapa de los deudores se localizaba mayoritariamente en los sectores rurales. La expansión urbana de la deuda es un fenómeno de los años noventa y tuvo que ver con lo que Calva denomina la circulación del dinero de plástico. En sus cálculos, hacia 1992 un tercio de la población urbana ocupada contaba con tarjetas de crédito. Los créditos hipotecarios crecieron 775.5 por ciento y

los créditos al consumo se cuadruplicaron entre 1988 y 1994. Liliana Flores Benavides (dirigente barzonista y candidata a gobernador del estado de Nuevo León) en un debate con sus contendientes señalaba que: “la cartera vencida se tornó inmanejable con los cambios del código civil a partir de 1989 que ligaron la variación de las tasas de interés a los cetes [y con ello a la especulación] y desecharon el criterio de la tasa de incremento salarial, como estaba estipulado.”<sup>1</sup>

Calva (*idem*) señala que lo que se construyó entre 1988 y 1994 fue un verdadero oligopolio bancario que elevó los márgenes de intermediación financiera en más de 10 dígitos llegando a situarse al 17 por ciento, o sea más de 13 puntos por arriba de los márgenes acostumbrados en Estados Unidos.

Para establecer un cálculo aproximado del crecimiento de la cartera vencida y de los posibles miembros que se integraron a las organizaciones de deudores, hay que referirnos a los datos globales que presenta Calva (1997: 31) para de ahí ponderar la información que ofrecen los barzonistas. En cifras de agosto de 1995, Calva señala que había un total de 7'885,217 deudores: 6'033,955 contrajeron deudas vía tarjeta de crédito; 866,218 hipotecarios y del total global 5'961,224 contrajeron deudas menores a 200,000 pesos.

En realidad, El Barzón nunca logró adjudicarse la representación de todos los deudores, sobre todo de aquéllos de mayor cuantía. De hecho, entre los pequeños y medianos deudores no se puede hablar de una sola organización que los agrupara. Incluso los barzonistas crearon varios barzones. Junto a éstos se formaron otras agrupaciones que fueron creciendo en membresía. Hacia septiembre de 1993, el número de integrantes de El Barzón se aproximaba a los 10,000 miembros. Hacia finales de 1996, se ofrecieron datos aproximados a los dos millones entre los que se contaban: productores rurales, tarjetahabientes, casatenientes, comerciantes y empresarios (pequeños, medianos y grandes) tanto del medio rural como urbano.

## LA GENEALOGÍA DEL “DERECHO DE BARZONEAR”

En una reunión de mujeres de El Barzón “Unión” celebrada en Guadalupe en agosto de 1995, escuché por primera vez la idea del “derecho de barzonear”. Varias barzonistas –que discutían en grupos de trabajo–

<sup>1</sup> Transmitido el 3 de junio de 1997 por Canal 40.

insistieron en la necesidad de “barzonear”. Se referían a la necesidad de convencer a la gente agobiada por las deudas de unirse con ellos para mantener una actitud más firme entre todos. Por ello, planteaban la idea de barzonear con el círculo de amistades, en el taxi y en cualquier lugar, con el fin de hacer conciencia y difundir los derechos y oportunidades que ofrecía El Barzón a los deudores. Éstos en realidad no eran otros que el derecho que asiste a todo mexicano de defender su patrimonio familiar. En ese sentido, cualquier persona se podía convertir en barzonista de la noche a la mañana, siempre y cuando fuera un deudor. Vistas así las cosas, la posibilidad de expansión de la organización que podría ofrecer esa idea era muy amplia.

El antecedente de tal derecho hunde sus raíces en la tradición agrario campesina que surgió en varias regiones de México a partir del cardenismo, la cual nutrió a muchos de los barzonistas fundadores. Eso hace referencia a un contexto de relaciones sociales Estado-campesinos sobrepolitizadas. En ese sentido, el problema del pago/no pago de los créditos y otros beneficios dependían del buen o mal clima de entendimiento y de las oportunidades que ofrecía una alianza política con el Estado mexicano. De ahí se establecían los territorios de exclusión e inclusión de las mayorías o minorías campesinas, éstas se articulaban de distinta manera dependiendo de las coyunturas y condiciones políticas. La necesidad del voto y la presencia política del campesinado se ligaban a fenómenos como el compadrazgo y el estilo político que diferenciaban las formas de actuar de las redes políticas a nivel municipal y estatal. Una brillante descripción de ese tipo de relación clientelar que ha rodeado por muchos años a miles de familias campesinas mexicanas, nos la ofrece la imagen propuesta por Arturo Warman (1985) de los “hijos predilectos” de los regímenes priístas. Tal imagen, empero, no era monolítica, sino que admitía expresiones de ambigüedad dentro del contexto de creciente politización del problema de las deudas y créditos rurales. Otro efecto de tal politización, daba por sentado que los créditos concedidos por ser dinero del gobierno tenían un sentido de recuperabilidad más laxo y dependían de otros factores aparte de la ley de la oferta y la demanda (Warman, 1985: 83).

Pero la politización también servía de cortina de humo para hacer varios tipos de negocio con las pérdidas totales y los créditos vencidos. Tales prácticas llegaron a considerarse como comunes en muchos ejidos y comunidades rurales, en donde la gente se acostumbró a ver cómo dirigentes, caciques y acaparadores hacían negocios con los derechos sobre

las parcelas perdidas y se hacían de capitales que resultaban de las indemnizaciones pagadas por el seguro. Es por esto que hasta se peleaban por adquirir carteras vencidas. Lo anterior confirma, que en el medio campesino se funcionaba con sobreentendidos que daban sustento a la hipótesis del paternalismo del Estado mexicano que se distinguía por el subsidio a los adeudos rurales.

Desde esa óptica, muchos campesinos mexicanos aprendieron a sobrevivir en condiciones de quiebra bajo el supuesto de que la cultura del pago era ambivalente. La tradición barzonista enraiza en ese mundo campesino de lealtades o complicidades sobreentendidas, que se relacionaron con el manejo de los dineros y las humillaciones o experiencias derivadas de las exclusiones/inclusiones. Seguramente por ese aprendizaje cultural en el que han sobrevivido los agroproductores es que tienen razones sobradas para desconfiar de las neutralidades y tecnicismos legales.

La extensión del “derecho de barzonear” a otros medios ha provocado nuevas traducciones que no siempre están libres de manipulación, pero que han asegurado una difusión muy amplia de la protesta social que llegó hasta sectores inimaginados. Definitivamente algunos deben tomarse como regresivos. Tal es la situación de grupos campesinos que con su no pago atentan contra sus propias organizaciones y pueden llegar a cancelar esfuerzos autogestivos mantenidos por años. Otro caso retardatario podría ser el llamado “Barzón de los ricos” dado que éstos utilizaron el estilo de la organización hacia fines menos justicieros. Se trata de gente pudiente que incluso no se atrevieron a dar la cara abiertamente en las asambleas barzonistas pero que sí supieron beneficiarse del movimiento y sus formas de hacer.

En el medio urbano, existen otras raíces genealógicas del “derecho de barzonear”. Una de ellas se refleja en la solidaridad colectiva surgida en los vecindarios y barriadas populares de varias metrópolis mexicanas. Grupos de vecinos organizados tras la llamada del “cohetón” o la campana parroquial, actuaban por derecho propio para impedir los desalojos subsecuentes a las alzas de renta dictadas por los intereses de propietarios sin escrúpulo. Dichos intereses no entendían de la pérdida del poder adquisitivo ni tampoco del empeoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, subempleados o desempleados que habitaban dichas viviendas. Dichas acciones lograban equilibrar las fuerzas dispares y permitían a los inquilinos negociar el pago de la renta con un sentido más igualitario o de plano declarar la moratoria de pagos.

## EL PROCESO DE APRENDIZAJE SOBRE EL CARÁCTER DE LA DEUDA Y SUS EFECTOS EN LA RESISTENCIA CIVIL Y LAS NEGOCIACIONES POLÍTICAS

El argumento inicial de los barzonistas, como se desprende del testimonio del dirigente presentado en la primera sección, partía de definir la deuda o cartera vencida como una circunstancia de la crisis y que por lo mismo no representaba ningún estigma. En ese sentido, era un planteamiento defensivo que buscaba echar por tierra la acusación de delincuencia que venía de los banqueros ante el incumplimiento de las condiciones en los contratos de crédito. Además, se buscaba que un árbitro político y no judicial (en este caso el Presidente de la República) interviniera para meter en cintura los intereses leoninos de los banqueros.

Para los abogados y funcionarios bancarios las carteras vencidas se definían solamente en términos legales (Rodríguez 1998: 205). Por cartera vencida se entendían los préstamos que no habían sido pagados en la fecha pactada. Sin embargo, aunque los funcionarios reconocieran extraoficialmente que los costos del dinero a pagar eran muy altos, las deudas comprendían un sobreprecio a los intereses normales, a los intereses sobre los intereses y al capital no pagado. En otros términos, eso significaba seguir creando deudas artificiales que llegarían a ser prácticamente impagables. Como afirma Rodríguez (*idem*), hacia 1994, el 80 por ciento de la cartera vencida estaba constituida por intereses sobre intereses y sólo un 20 por ciento representaba el monto de los créditos originalmente prestados.

En el transcurso del proceso social de la lucha de los deudores se han manejado diversas nociones de deuda. Las primeras se pueden considerar como ecos de la cosmovisión de tiempos del corporativismo agrario. En ese sentido, los campesinos veían las deudas como indicadores de la descapitalización y se les consideraba como un derecho o pago por las desigualdades sociales que prevalecían en el campo mexicano. Por lo mismo, se sentían menos responsables y dejaban que las deudas fueran resueltas por el gobierno. La costumbre era intercambiar favores con los funcionarios que necesitaban de sus votos, a cambio de que el gobierno activara el borrón y cuenta nueva.

Con el tiempo, se fue destilando otra noción que consideraba que la descapitalización era producto de las erróneas políticas agropecuarias implementadas por varias entidades de gobierno o que también creía

que el gobierno dejaba manos muy sueltas a los acaparadores y financieros que expoliaban a los campesinos. A resultas de esto, los campesinos se acostumbraron a navegar entre disputas y grillas interinstitucionales y a distinguir a los funcionarios agraristas respecto de los que no lo eran.

Una tercera noción más compleja se relaciona con políticas globales que se suponía habían sido impuestas desde fuera por procesos como el TLC, un pacto que se había firmado por parte del gobierno, sin plena consulta con los campesinos. El TLC traería consigo políticas como la apertura comercial y la supresión de subsidios que habían acelerado los procesos de quiebra y el abandono a su propia suerte a los agroproductores. Al concebirse las deudas como derivadas de políticas estructurales impuestas desde fuera, se llega a la concepción de un gobierno desnacionalizado y permeado por intereses anticampesinos que no merecía un apoyo incondicional.

De esas nociones, que bien pudieran tomarse como explicaciones generales y abstractas del deterioro productivo y la descapitalización, surgen luego otras que van de la mano de la lucha legal y las negociaciones con los banqueros y funcionarios. Así es como se llega a concebir la deuda como ficción legal. Una manera de identificar esa ficción es similar a la acuñada por Calva (1997) cuando hablaba de “dinero de plástico”. En esos términos, se enfatiza la volatilidad y facilidad con que circulaba el dinero en los contratos y tarjetas bancarias. Pero esa noción todavía podía entenderse como producto de la cosmovisión tradicional campesina que conceptuaba a la deuda como “dinero de papel”. Desde esa perspectiva, se interpretaba que los contratos firmados y otro tipo de documentos dictados por abogados y funcionarios eran injustos. Los campesinos acostumbraban firmarlos como vía para recibir subsidios o beneficios para sobrevivir.

Lo anterior refleja cómo se va incubando un vaciamiento del sentido legal que definía las deudas y sus obligaciones. Por esa vía se va a llegar hasta el extremo de conceptuar la deuda como un mero papel sin mayor valor moral, dado que el papel se creía que estaba manipulado y sólo consideraba los números que quisieron ponerle los banqueros (agiotistas y acaparadores). En esencia, en lo que parecen coincidir las distintas nociones de deuda acuñadas desde la visión de los agroproductores, era en criticar la artificialidad de los precios del dinero, que en buena medida se fundaban en acuerdos y tratos discrecionales entre banqueros y funcionarios de Hacienda.

Los términos de la consigna barzonista “debo no niego, pago lo justo” confirman la percepción de que la deuda era injusta y moralmente inaceptable. Tal noción se convierte en idea central del movimiento y deviene en una estrategia política de moratoria que podrá adecuarse a acciones de resistencia civil operadas conforme a diversas circunstancias. De esa manera, libres de estigmas, los barzonistas trataron de voltear la tortilla y pasaron al terreno de la amenaza política que buscaba cobrar en las urnas los malos tratos recibidos, y sobre todo, realizaron protestas más efectivas a lo largo y ancho del país. La fuerza de sus presiones se refleja en las distintas localidades cuando se llega a establecer ciertas formas de presión que se vuelven cotidianas y que son distinguibles como luchas de los deudores. Entonces se plantean cambios en el estilo de las negociaciones y en el carácter mismo de las deudas contraídas.

Ya desde 1994, el carácter de la deuda y los costos del dinero, dejaron de tener un significado exclusivamente técnico o legal para el movimiento de deudores, y ese es un aprendizaje que surge como resultado de varios eventos. De ahí, se llega a atribuir otros significados a las deudas, que se interpretaron con distintos esquemas de simulación y cálculos. Pero el aprendizaje también se dio en los otros sectores (funcionarios y banqueros). En ese sentido, la deuda se convirtió en un artefacto político que era usado por los contendientes para sacar ventajas en una negociación que empezaba a flexibilizarse en niveles insospechados.

La definición de deuda se desliza así, desde el monto impagable que representaba el triple costo dictado por los bancos, hasta la secuencia de varios pagos revisables que incluían diferentes tipos de intereses por demás variables, en donde, ahora sí, se reconocía que no todos debían endosarse al deudor. El cambio de interpretación permitía considerar una quita parcial de intereses o hasta la dispensa de la totalidad porcentual de algún rubro (intereses moratorios, costos administrativos o las sumas de intereses acumulados) dado que podían ser absorbidos por el Estado o por los bancos. Justo es decir, que no se trataba solamente de concesiones gratuitas o generosas de parte de funcionarios o banqueros, puesto que el pretexto de la deuda ya había abierto la imaginación hacia posibilidades insospechadas que podrían servir para fortalecer al sistema bancario mismo. ¿Qué tal si todo el país se ponía en deuda? Imaginar tal situación justificaría el nacimiento de un monstruo como lo ha sido el Fobaproa el cual surgió a partir de una velada declaración de emergencia nacional.

De esa manera, resultaba completamente coyuntural el discutir cuestiones sobre la negociación grupal en vez de la individual, que con anterioridad sirvieron para descalificar las protestas barzonistas en las circunstancias de 1994. Lo que se abrió paso fue encontrarle salida a las deudas de mayor cuantía que pudieran enfrentar con mayor eficacia las acciones de moratoria de mayor envergadura que estaban planteando miles de deudores.

Pero esto también fue un proceso de aprendizaje que se fue incubando entre avances y retrocesos. Desde la retórica de los deudores, se veía que los programas de reestructuración planteados seguían siendo parciales y que no reconocían las dimensiones de las deudas reales. Lo que se demandaba era abrir estructuras de oportunidad más amplias y posibilidades de negociación que trascendieran el cambio de coyuntura y dejar de lado el protagonismo presidencial. Éste dejaría su lugar a la comunidad política ampliada (cámaras de Diputados, Senadores y otros grupos sociales) que finalmente intervendrán como factores de mediación en el conflicto con los bancos.

Este camino se fue abriendo a través de las negociaciones relacionadas con las diversas propuestas de reestructuración de la cartera vencida bancaria. Esto fue posible hacerlo a partir de que las reestructuraciones se volvieron más atractivas para los banqueros y los grandes deudores. De esa manera, a partir de la segunda iniciativa de reestructuración general de la cartera vencida (1996) se genera cierta competencia entre los bancos grandes, los medianos y hasta los chicos, que se atrevieron a ofrecer esquemas más generosos en lo particular, a despecho de los que habían sido ofrecidos oficialmente por la Comisión Nacional Bancaria y por Hacienda. Pero es sobre todo cuando los banqueros lograron afinar una estrategia orientada a absorber el mayor monto de deuda y de paso dismantelar las protestas de los deudores inconformes, que se avizora una estrategia de solución integral.

Un paso previo importante se dio al restablecerse el control legal, aunque éste sólo fuera visualizado como solución de corto plazo. La distinción entre "deudas viejas" (las contraídas antes de 1997) y "deudas nuevas" no sólo representaba un trato diferenciado a los deudores, sino que evidenció una estrategia eficaz que logró parar las posibilidades de crecimiento de las organizaciones de deudores existentes. En la práctica los diputados barzonistas y sus aliados no pudieron impedir que se cambiara el encaje legal que hace posible distinguir las deudas. El cambio legal impide que los nuevos deudores puedan equipararse a

los viejos, dado que el tipo de contrato y las garantías cambiaron sustancialmente. En el caso de las deudas contraídas a partir de 1997, se establecían condiciones en los contratos más definidas (que estaban claramente contempladas en los nuevos códigos civiles) que prescribían contar con mejores garantías prendarias y un sistema de afectación de los bienes hipotecados más expedito. En ese sentido, la protesta de los deudores viejos tendió a aislarse políticamente, condición que se buscó reforzar mediante toneladas de propaganda, coacciones diversas y cooptaciones, orientadas a bajarle el protagonismo de las organizaciones de deudores y desinflar sus presiones políticas.

### EL SECUESTRO DE LA SOCIEDAD A TRAVÉS DEL FOBAPROA

Además de las modificaciones del encaje legal que mencionamos antes y que lograron evitar el crecimiento de los grupos de deudores, el engendro del Fobaproa representó la operación maestra que permitió a los bancos y al gobierno apropiarse de las ventajas alcanzadas por los deudores mediante las distintas prácticas de moratoria y de resistencia civil y encontrarle salida a los grandes montos de la deuda.

Para legitimar el Fobaproa, el gobierno mexicano construyó un poderoso argumento articulado en torno a la idea de salvar a México del quebranto financiero dado que los bancos y en general las instituciones crediticias, habían llegado a una situación de quiebra o insolvencia inmediatas. La Secretaría de Hacienda (1998: 48) identificaba una cadena de causalidades para explicar que la crisis bancaria había crecido demasiado por las deficiencias legales. Entre otras causas se hacía referencia a: 1. las fallas del funcionamiento de los tribunales del fuero común y federal que tenían acumuladas sin resolución miles de demandas prendarias de deudores; 2. las acciones de moratoria de los diversos grupos que propalaron desmedidamente “la cultura del no pago” y 3. el hecho de que los delitos financieros no fueran considerados como graves a pesar de que eran muy cuantiosos, lo que se traducía en el fenómeno de la impunidad rampante de los llamados “delincuentes de cuello blanco”.

Por otra parte, los intentos de rescate de la cartera vencida anteriores al Fobaproa, los cuales habían sido exitosos en aligerar las cargas de unos cuatro millones de deudores (sobre todo pequeños y medianos), resultaron insuficientes. El momento del relanzamiento del Fobaproa se da en medio de una gran expectativa y harta indignación social que exigía del gobierno emprender una acción de mayor envergadura para re-

solventar la crisis bancaria.<sup>2</sup> Según la Secretaría de Hacienda si el gobierno no hubiera activado el Fobaproa a tiempo, el capital de los bancos se hubiera agotado y eso hubiera provocado grandes trastornos a los ahorradores. Un efecto adicional de una intervención tardía hubiera significado que la deuda considerada en Fobaproa hubiera pasado de los 552,000 millones de pesos (que representan el 14.4 por ciento del PIB nacional) a más de un billón, esto es más del 25 por ciento del PIB.

Lo que sucedió es que al dejarse en manos de los bancos –y no directamente de los deudores– la parte del presupuesto nacional destinada a la reestructuración de las deudas, se activaron mecanismos que, por vías de hecho, suplantaron a los ahorradores y deudores. Así, los bancos se acercaron una palanca muy poderosa que los convierte en representantes *ex officio* de millones de deudores a los que conminaron a negociar y en las condiciones que finalmente les imponen. Ciertamente, éstas se mejoraron muchísimo respecto a las anteriores propuestas, pero no se equiparan a lo que proponían los barzonistas en su fideicomiso de la concordia y tampoco equivalen a los borrones y cuenta nueva que habían realizado los gobiernos populistas del pasado.

El Fobaproa, y ahora el IPAB, han funcionado como una caja negra que tiene varios candados, cuyas llaves al momento de la macroauditoría comandada por el auditor canadiense Mackey, estuvieron bajo el resguardo político de los partidos representados en el Congreso. El PRI, y luego el PAN, se opusieron a compartir los códigos para abrirlos (López Obrador, 1999). En el caso del IPAB, Hacienda y la CNBV se encargaron de resguardar sus secretos. Además, la reestructuración del Fobaproa, dado que pretendía resolver un monto de deuda equivalente al 90 por ciento de la cartera vencida nacional, se concebía como institución financiera que asumía las deudas de miles de pequeños y medianos deudores cuyos montos de deuda ascendían a cantidades menores al millón de pesos, eso evidentemente servía de cortina de humo (Farber, 1998). De esa forma, con el paraguas protector de los pequeños y medianos deudores, se logró proteger de la quema pública al otro 10 por ciento de deudores, entre los que se escondieron operaciones millonarias que vinculaban a algunos de los accionistas de los bancos, empresarios,

<sup>2</sup>Román (*ibidem*: 5) señala que hasta 1994 el Fobaproa operaba como un seguro de los bancos frente a posibles contingencias y era financiado por las propias instituciones. Fue a partir de enero de 1995 que el gobierno empezó a respaldarlo mediante cuatro mecanismos: la ventanilla de dólares, el Programa de Capitalización Preliminar, otras vías de capitalización y la intervención directa y las compras de flujos.

funcionarios públicos y familiares de éstos, así como diversas operaciones de financiamiento del gobierno y del PRI y de otros personajes conocidos de la política nacional. Lo anterior ha hecho resurgir una y otra vez el debate y el escándalo político en torno a la lista de los beneficiarios del Fobaproa.

En días cercanos a la coyuntura electoral el señalamiento de los defraudadores y del PRI fue un recurso muy reiterado (Padierna, 2000), pero hasta ahora todo ha quedado en mucho ruido porque los bancos ya se agenciaron nuevos recursos y transfirieron los grandes montos de deuda al erario público para que sean pagados por los contribuyentes mexicanos. Irónicamente les ha tocado a dos dirigentes barzonistas jugar el papel de supervisores del proceso del Fobaproa. Pero esto significa más que otra cosa un premio de consolación respecto a su interés previo en aclarar el caso, dado que han perdido posibilidades de negociar en mejores condiciones la solución definitiva de las deudas contraídas que curiosamente desde la visión del ex secretario de Hacienda José Ángel Gurría, debe ser programada “en paquetes grandes que incluyan a miles de deudores de una vez por todas”. Esto contrasta con el énfasis anterior de negociar caso por caso.

## LA CULTURA DEL PAGO/NO PAGO Y EL MODELO DE DESARROLLO NACIONAL

Frente a la crítica barzonista el mismo Presidente de la República y el secretario de Hacienda reiteraron en distintas ocasiones la idea de defender la cultura de pago como base del sistema financiero mexicano y de la nación misma. El presidente Zedillo se refirió a la cultura del pago como el “fundamento ético e institucional” que le da sentido de obligatoriedad a los tratos crediticios, además que lo consideraba como algo indispensable para el sano funcionamiento del sistema financiero y la economía. Desde su planteamiento se tomaba como un principio libre de contaminaciones ideológicas y por ende objetivo. En las circunstancias de tiempos de crisis, la cultura del pago se veía como respaldo al proceso de reprivatización y saneamiento financiero de los bancos. Pero también hay que indicar que la cultura de pago fue poco mencionada en los días en que se discutía el caso del Fobaproa.

Por extensión, la cultura del pago se veía como parte de la globalización y puntal del modelo económico. Ésta debería expresar la actitud moral con que México cumple con sus compromisos financieros inter-

nacionales. Es, desde esa óptica, un imperativo categórico de un país que buscaba ganarse la confianza en el concierto mundial y una condición que se pretende manejar más allá de toda discusión democrática interna. Sin embargo, en el transcurso de las negociaciones entre banqueros y deudores hubo varios bandazos que a fin de cuentas desmascararon a los defensores y/o beneficiarios de la cultura del pago. Hay que decir que por la vía de los hechos, la salud financiera de los bancos se convirtió en el objetivo prioritario del gobierno. En consecuencia, para el rescate a los bancos no se escatimaron apoyos, por eso se destinó una parte importante del presupuesto nacional que en proporción se aproxima al 20 por ciento del PIB para tal fin. Eso representa cantidades muy superiores a las asignadas al combate a la pobreza y para toda la política social.

Para resumir, la noción de cultura del pago se usa como argumento ideológico que busca deslegitimar a las organizaciones de deudores que promovieron el pago justo y que fue interpretado por funcionarios y banqueros como cultura del no pago. En otro sentido, la cultura del pago puede tomarse como argumento para legitimar y/o encubrir los intereses de la banca en general, elevados a la categoría de valores nacionales y que actúan a nombre de millones de ahorradores y pequeños deudores. Tales interpretaciones fueron argüidas por los contendientes a lo largo de meses y meses de negociaciones. Para el gobierno, la cultura del pago justificaba los programas de reestructuración, cuya intención era aligerar la carga financiera a aquellos deudores que estuvieran al corriente de sus pagos (Gurría, 1998).

Un caso paradójico de anatocismo a la inversa, planteado por una ahorradora (Doña Celia Reyes, viuda de Nieto) quien ganó un juicio sobre el pago de intereses sobre intereses de su capital ahorrado por años, nos muestra otro aspecto ambivalente de la interpretación ideológica de la cultura del pago. Por tratarse de un banco que se declaró en quiebra (Banco del Atlántico), las autoridades hacendarias no han mencionado públicamente la necesidad de cumplir con la cultura del pago por parte de la institución que se hizo cargo de las deudas: Banca Bitál. Eso, a pesar de que, la suprema corte ya decidió en favor de la ahorradora y ha ordenado que se le pague, como corolario de un juicio legal que duró más de cinco años. Sin embargo, en la práctica se han mencionado muchísimas complicaciones que impiden hacer el pago en forma expedita. O sea que valen más los razonamientos prácticos que los principios, al interpretar el significado o significados que se atribuyen a la cultura del pago.

Por otra parte, las interpretaciones especiales de la cultura del pago presentes en el caso Fobaproa hablan de los mecanismos usados para encubrir a varios de los grandes deudores y operaciones especiales, además de que bajo el anonimato se ocultaron los nombres de otros personajes incluidos en los datos comprendidos bajo secreto bancario. Lo anterior confirma el hecho de que el problema de la deuda fue instrumental para el “saneamiento” de los bancos y la rearticulación de capitales comprometidos en apuntalar el modelo de desarrollo de un capitalismo neoliberal y globalizado. De hecho, a la opinión pública mexicana se le dejó entretenerse con imágenes parciales y espejismos. A fin de cuentas, el derecho a la información se sustituyó con escarceos propios de la coyuntura de la discusión en la Cámara de Diputados. Como quiera que sea, se dio pie a pensar que había algo más en el fondo y eso sirvió para especular sobre las responsabilidades de las instituciones financieras y de los funcionarios que permitieron los malos manejos con los créditos.

Lo anterior hace ver que hay pesos distintos entre los intereses y fuerzas políticas que se ocultan en las instituciones financieras y también que existen diferentes actitudes para expresar los valores de la cultura del pago. Existe, en ese sentido, discriminación y posibilidades de exclusión/inclusión que son discrecionales. Por otra parte, la casi nula posibilidad de fincar responsabilidades y enjuiciar a los responsables presentes en el evento Fobaproa nos confirma el hecho de que la sociedad fue secuestrada por los banqueros en complicidad con los partidos y Hacienda. Para liberarla se le ha impuesto pagar con fondos públicos buena parte de las grandes deudas con el fin de ofrecerles una mesa “co-peteada” a los bancos para que armen su reestructuración y se consigan nuevos capitales o ventas de acciones que garanticen seguir operando con grandes ganancias, pero con bajos niveles de eficiencia si se compara con los estándares internacionales.

#### A MANERA DE CONCLUSIÓN: LO QUE HAN GANADO LOS DEUDORES Y LOS EFECTOS POLÍTICOS DE SU LUCHA SOCIAL

Para evaluar los logros de las organizaciones de deudores hay que irse a los beneficios tangibles, esto es, ver lo que se ha evitado en términos de mayores despojos. Sin ser catastrofistas, hay que reconocer que hubo pérdidas irreparables como en el caso de deudores que se suicidaron por no encontrarle salida al problema de las deudas y otros que mejor de-

jaron perder su patrimonio por no pelearle a los bancos. Calculando el número de estos deudores afectados podemos señalar a un 3 por ciento de los deudores del país que en números redondos representan unas 120,000 familias desposeídas o afectadas por la pérdida de vidas y bienes materiales.<sup>3</sup>

Otros deudores se plegaron a las negociaciones en el segundo o tercer intento y siguen sufriendo demasiado con los esquemas que pactaron. Pero también hay deudores que lograron quitarse por completo toda la carga y lograron condiciones semejantes a las que prevalecían antes de la crisis y salvaron sus casas y otros bienes. Incluso hubo algunos que supieron imitar a los grandes deudores y que aprendieron a hacer negocio y hasta lograron vender dos o tres casas, ranchos y terrenos, a partir de que supieron negociar con los bancos y de esa manera rehicieron sus capitales.

La lucha social de los deudores no encontró una solidaridad gubernamental como se pudiera decir que la hubo en tiempos del cardenismo. Pero sí consiguió apoyos gubernamentales por vías indirectas y se supo aprovechar de las diferencias y competencias entre bancos y banqueros. De esa manera, consiguieron condiciones de negociación más accesibles. Pero eso no permite hablar de logros definitivos y de la consolidación de una fuerza opositora, aunque sí hubo logros importantes al coincidir con la protesta y los reclamos de varios sectores sociales golpeados por las políticas neoliberales. En la búsqueda por evitar perder el todo o la parte de su patrimonio familiar, muchos deudores recurrieron a firmar una o dos reestructuraciones con los bancos sin abandonar del todo el frente de lucha, que les permitía seguir resistiendo, eso permite explicar la emergencia y desarticulación de varias organizaciones de deudores que no llegaron a consolidarse o que volvieron a resurgir una o varias ocasiones.

Lo que ha distinguido a las organizaciones de deudores es lo contingente y fragmentario de su vida institucional, así como la relevancia coyuntural de sus acciones. Además, éstas son las mediaciones que nos permiten conocer los efectos de su politización. Aquí hay diferencias entre lo que dicen los dirigentes con su intención de impactar socialmente e intervenir políticamente y lo que hacen y dicen las bases de los grupos que parecieran estar más interesadas en defenderse frente a gra-

<sup>3</sup>Cálculos propios en función del seguimiento al proceso organizativo y de varias entrevistas con dirigentes de los diferentes barzones.

ves perjuicios u estar orientadas hacia el logro de beneficios. En ese caso, la interpretación de declaraciones o argumentos esgrimidos por los dirigentes serían equivalentes a los de una élite intelectual o partidista. Pero, el hecho de que muchos de ellos sean deudores y gente dedicada a tareas rutinarias los hace ver como gente que se rodea o confunde, como gente ordinaria y eso establece una gran diferencia. Como quiera que sea, hay que distinguir entre la retórica y práctica de los dirigentes y la de las bases. Esto conduce a tomar más seriamente –al conceptuar los logros de la organización– las condiciones en que se desarrollan sus actuaciones (inspiradas en razones inmediatistas) y sujetas a múltiples interrupciones. Por lo mismo, tales grupos y personas no calculan el efecto de su acción como lo hacen otras organizaciones profesionales, gremiales o partidistas. Más que un discurso elaborado, narran distintas y agitadas intervenciones que reflejan la vehemencia con que han irrumpido al escenario político de México y les permite increpar a diversos actores con distintos prestigios históricos. De ahí que su atrevimiento y las formas en que se violentan jerarquías políticas e institucionales puedan sonar por lo menos ingenuas y, en muchos casos, completamente irreverentes. El efecto práctico es que acaban deslegitimando/legitimando a autoridades de diversos niveles y no dejan de meterse en caminos equivocados y círculos viciosos.

En resumen, los efectos políticos del movimiento social de los deudores mexicanos se reflejan primordialmente en el crecimiento insospechado de la desobediencia civil y en la diversidad de experiencias surgidas para defender el “derecho de barzonear”. Sus protestas dejan ver diversas formas de articular (en forma implícita y explícita) la democracia ciudadana, la democracia social y la democracia política. Tales articulaciones echan por tierra la ilusión de la neutralidad o el economismo con el que la ideología neoliberal pretende reducir o controlar a cualquier tipo de conflicto social. En ese sentido, es una falacia fincar el ideal o modelo de democracia de un país en el escamoteo o concesión de unos derechos para inhibir otros. El ejercicio real de los derechos ciudadanos es un punto nodal para evaluar la calidad de la vida democrática de una nación. En ese sentido, no hay modelo de desarrollo que valga sin mejoramiento de las condiciones de vida de las mayorías, porque también resultaría grotesco establecer estándares de vida elevados o excluyentes al lado de actitudes de infancia política y de evidentes exclusiones en la toma de decisiones importantes para el desarrollo nacional.

## Divisas intangibles en las relaciones de ahorro y endeudamiento: a manera de conclusión

Magdalena Villarreal

MAÑANA TE PAGO: una práctica tan antigua como la sociedad misma. Sin embargo, las transformaciones que vivimos en la época actual requieren de una nueva mirada a la multiplicidad de formas que adquiere el endeudamiento en la vida cotidiana.

En las páginas que anteceden vemos cómo los créditos, préstamos, pagos diferidos, pagos adelantados y otras formas de endeudamiento juegan un papel fundamental en las transacciones comerciales y la economía familiar y comunitaria. Se muestra, además, que el endeudamiento no sólo se genera con respecto a los grandes patrones, terratenientes, capitalistas o el Estado, sino que incluye también formas de endeudamiento entre “iguales”. Involucra a ancianos, jóvenes e incluso niños, hombres y mujeres.

Estas prácticas cotidianas dan lugar a lo que hemos venido a llamar economía de deuda, es decir, la producción, distribución y consumo de recursos (sociales, económicos y simbólicos) sin retribución inmediata. Pero no se trata de un orden establecido, basado en un sistema coherente de articulaciones. Más bien encontramos una economía dinámica, cambiando con los esfuerzos por ordenar, dar coherencia o articular las diferencias. Así, nos topamos con procesos, que, aunque similares, se significan de manera heterogénea e incluso arbitraria.

El analizar estos procesos desde una perspectiva antropológica nos permite observar que sólo una parte de las finanzas se puede calcular con matemáticas: el resto es anticipación del futuro, interpretación y clasificación de la información con la que se cuenta, discernimiento de oportunidades, negociación de imagen e identidades y manejo del tiempo. Los valores se cotizan recurriendo a una gama de códigos sociales, simbólicos y culturales. En estos procesos entran en juego una serie de “divisas” no monetarias, frecuentemente intangi-

bles, como se explica en el capítulo 1, en las que se apoyan los dicámenes del valor que se reconocerá a una relación de endeudamiento. El explorar el entretrejimiento de divisas nos lleva al corazón mismo de las relaciones económicas. Implica desentrañar los significados tras los números, desmitificar estereotipos y escudriñar procesos que, si bien se han nombrado, tienden a tratarse como secundarios. Toca ahora retomar claves de los casos analizados en este libro para dar cuenta de ellos.

## ESCENARIOS DE ENDEUDAMIENTO

Los capítulos nos introducen en una serie de circunstancias donde se manifiestan relaciones de deuda y crédito: en las transacciones comerciales en mercados transnacionales y nacionales; en los sitios de producción donde se pactan acuerdos entre productores, intermediarios y compradores; entre vecinos y amigos de comunidades rurales; en las relaciones simbólicas con deidades y las negociaciones con autoridades tradicionales; en la vida familiar entre esposos, hijos y parientes; en los programas crediticios gubernamentales y los esfuerzos alternativos de desarrollo; en las relaciones con la banca privada institucionalizada y las nuevas formas de banca que aparecen y desaparecen.

El mecanismo de pago diferido o “fiado” se utiliza de manera generalizada en pequeños comercios y es uno de los dispositivos de deuda y crédito que sostienen a las vulnerables economías familiares, pero también es usado en transacciones comerciales mayores, como se puede observar en los primeros dos capítulos. Se suman además los préstamos de cajas de ahorro, de la banca y de prestamistas o usureros; las tandas, cundinas o rifas, y los “apoyos” gubernamentales y no gubernamentales orientados a grupos de menores ingresos, entre otros. Encontramos así una serie de escenarios de endeudamiento que podemos resumir a grandes rasgos como sigue:

1. Las prácticas de prestamistas y usureros siguen vigentes, con escasas diferencias con respecto a las que tradicionalmente son llevadas a cabo por terratenientes y caciques en el agro, quienes amasaron poder a nivel local y regional al controlar tierra y redes políticas. Tanto en el campo como en la ciudad hay quienes prestan dinero con altas tasas de interés. Pero no pocos prestamistas profesionales han ido quebrando, y cuando menos en el agro, son suplantados por pequeños prestamistas, incluyendo a mujeres que reciben remesas de sus hijos en los Estados

Unidos o maestros que han logrado ahorrar una parte de sus modestos ingresos (véase capítulos 3 y 5).

2. Por otro lado, la gente aún recurre a patrones y jefes para solicitar préstamos a cambio de trabajo. Con frecuencia se solicitan pagos adelantados, a saldarse con trabajo (véase capítulos 1 y 5). Aunque el pago adelantado es costoso, están dispuestos a pagar el precio dada la urgencia de su necesidad de efectivo. Así, el trabajador se compromete con el patrón a proporcionar sus servicios, independientemente de las condiciones laborales y el pago. Esto implica una limitación de sus opciones de empleo y un mayor control del jefe sobre el tiempo de su empleado, aunque el grado al cual los asalariados pueden negociar los términos de la relación varían. Un empleado puede tratar de pagar el préstamo rápidamente de tal manera que quede en libertad para acceder a otras opciones de trabajo, o puede preferir pagar lentamente y así asegurarse una fuente de empleo por un periodo más largo. En algunos casos, los términos de pago del préstamo permanecen ambiguos: el patrón no especifica si cobrará intereses ni el plazo para pagar. Esto le proporciona un lapso de tiempo para juzgar la habilidad y grado de compromiso del trabajador antes de tomar una decisión definitiva sobre el pago. Generalmente el trabajador tampoco presiona para clarificar los términos, con la esperanza de ganar su buena voluntad y negociar incluso el perdón de la deuda. Mientras tanto, buscará pistas en la actitud del patrón, o en sus respuestas a otros casos de préstamo para anticipar la dirección que tomará y actuar en concordancia. Si se espera un trato gravoso, el trabajador intentará liquidar la deuda rápidamente para salir de la situación, lo cual no siempre es fácil ni posible. Muchos toman la decisión de migrar a Estados Unidos para pagar deudas adquiridas a raíz de la enfermedad o muerte de un miembro de la familia o tras una cosecha mal lograda.

3. Los parientes y amigos son una fuente común de préstamos, fundados en la obligación moral de ayudar a familiares y amigos cercanos en necesidad. En estos casos generalmente no se cobran intereses. Sin embargo, aunque es menos humillante y más seguro pedir préstamos a familiares, no siempre se recurre a ello, dado que se considera que puede contaminar las relaciones entre ellos y llevar a fisuras y conflictos. Una estrategia para desanimar las solicitudes de préstamos recurrentes es proporcionar el dinero como regalo en lugar de concederlo como préstamo. De esta manera el donador cuenta con ma-

yor libertad para decidir sobre la cantidad que otorgará, y el solicitante se verá moralmente obligado a no solicitar de nuevo (capítulos 1, 2, 3, 5, 6, 7, y 9).

4. Las tandas, cundinas, contratas o rifas son una práctica común entre amigos y familiares. Implican un alto grado de confianza entre los participantes, y se requiere una fuente de ingreso constante, lo cual excluye a muchos no asalariados. La importancia de estos sistemas de crédito y ahorro sale a relucir al comprobar que en un solo poblado puede haber más de 15 tandas funcionando al mismo tiempo y que, sumando unas y otras, las cantidades que manejan llegan a ser considerables (Villarreal, 2000). Además, constituyen un mecanismo de ahorro y crédito accesible y manejable a nivel local (capítulos 3, 5, 7, 8).

5. Aunque generalmente los créditos de la banca privada no están al alcance de gente de bajos recursos (capítulos 3, 5, 6, 7), la utilización de tarjetas de crédito, las hipotecas y el empeño de bienes son recurrentes. El capítulo 11 explica los problemas que enfrentaron miles de personas en México con este tipo de préstamos, mostrando con ello apenas la punta del iceberg de la gran problemática financiera que caracteriza nuestros tiempos. Incluso existen, a nivel regional, una serie de instituciones “fantasmas” (en tanto que generalmente funcionan fuera de la legalidad y sin oficinas propiamente montadas) que “venden” facilidades de crédito a pobladores urbanos y rurales cuyo acceso a crédito es limitado. Muchas de éstas son fraudulentas.

6. Los programas crediticios gubernamentales han apoyado desde el establecimiento de pequeñas empresas y cajas de ahorro hasta la compra de implementos e insumos para la producción agrícola. Con la introducción de sistemas crediticios gubernamentales para la producción agrícola vía Banrural, FIRA, Firco, y otros programas, los productores obtuvieron acceso a subsidios y a un uso más intensivo de algunas innovaciones tecnológicas, tales como fertilizantes e implementos modernos. Sin embargo, esto resultó un arma de doble filo, puesto que indujo a los productores a adquirir deudas que no necesariamente fueron cubiertas con las cosechas, además de la corrupción e ineficiencia que no dejaron de presentarse, situación que también es explicada por Torres. Por otro lado, en las relaciones que se forjan en las relaciones crediticias con agentes gubernamentales, los beneficiarios juegan papeles importantes, como lo explica Lourdes Angulo en el capítulo 6.

7. Los organismos no gubernamentales apoyan también la producción, comercialización y el ahorro, aunque generalmente buscan introducir explícitamente el elemento organizativo (capítulos 7 y 8). Es de resaltar el hecho de que muchas organizaciones no gubernamentales operan de alguna manera como bancos alternativos al manejar fondos de instituciones internacionales de desarrollo o fondos de programas gubernamentales para el desarrollo de empresas sociales, además de fondos revolventes que se forman con los pagos de los beneficiarios. Su potencial y alcance en tanto banca alternativa ha sido poco explorada en términos analíticos.

8. Lo que sí es reconocido en textos académicos y crecientemente en contextos gubernamentales, es la fuerza y el potencial de las cooperativas de crédito y ahorro, las cuales se han multiplicado en las últimas décadas, promovidas por programas de compensación social gubernamentales, organizaciones asistenciales y organizaciones civiles. Proveen fuentes de financiamiento con muy bajos intereses y sin muchos prerrequisitos, una buena parte de los cuales, sin embargo, se canalizan a cubrir las emergencias familiares y las necesidades de consumo cotidiano más que ser invertidos en la producción agropecuaria. Los capítulos 8 y 9 dan cuenta de la forma en que operan, la fuerza que han llegado a adquirir y los procesos de organización que involucran.

Además de estas cajas “tradicionales”, surgieron una gama de asociaciones de crédito de corte más “moderno”, cuyos miembros se pueden considerar más bien ahorradores e incluso inversionistas. Como se narra en el capítulo 10, muchas de ellas fueron intervenidas, llevando a su quiebre y disolución.

9. Las deudas vinculadas al pago de favores. Por ejemplo, los rituales religiosos en comunidades indígenas, en los que los miembros de ciertas comunidades indígenas contraen compromisos en dinero, regalos y servicios a su comunidad, a los santos y las autoridades. En el capítulo 4 se explica que estas deudas tienen un alto valor simbólico y cultural y deben ser cubiertas para garantizar la salud, el éxito y el bienestar.

Pero los rituales no se circunscriben a tradiciones indígenas. En la vida cotidiana moderna, se registra una serie de deudas políticas y sociales, favores cuyo pago anticipado o diferido no pocas veces incluye dinero. Un ejemplo de esto es la práctica –que hasta hace poco era común en las áreas rurales mexicanas– de organizar comidas para los funcionarios gubernamentales e invitarlos a beber para ganar su bue-

na voluntad y resolver problemas burocráticos cuando requerían crédito u otros servicios gubernamentales. De esta manera se aseguran alianzas y lealtades personales o grupales y mejores facilidades crediticias y de subsidios. La utilización de dinero en este tipo de prácticas se ha ido desincentivando, aunque el pago con votos, servicios y lealtad sigue siendo recurrente.

10. El pago diferido o “fiado”, donde los clientes pueden llevarse las mercancías y otros bienes de consumo y pagar posteriormente. Este sistema, utilizado comúnmente en las grandes y medianas tiendas de electrodomésticos y muebles, en la venta de automóviles y casas, también es cotidiano en tiendas de abarrotes de barrios urbanos y comunidades rurales, además de ser utilizado por vendedores ambulantes, a quienes la gente paga al recibir sus rayas u otras formas de ingreso. El tendero o vendedor, a su vez, retrasa el pago a los proveedores para surtir la tienda. El sistema es indispensable para que cada uno mantenga –y si es posible incrementemente– sus clientes (capítulos 3 y 5).

El pago diferido también es común en la comercialización de granos, frutas y verduras de las cosechas agrícolas. Frecuentemente el intermediario se lleva el producto sin pagarlo inmediatamente, con la promesa de saldar la deuda en cuanto venda el producto. No se trata de venta a consignación, pero el precio no se fija en el momento de la transacción, sino hasta que el intermediario haya colocado el producto en el mercado, lo cual da lugar a una serie de abusos. En ocasiones el intermediario tarda varios meses en saldar la deuda al productor.

Podemos seguir enumerando circunstancias, escenarios y casos. Como se demuestra en este libro, las finanzas familiares, individuales y comunitarias se sustentan en diversas formas de deuda que influyen en la definición y revalorización de las relaciones interpersonales y en el forjamiento de estrategias de poder, control, autoridad y resistencia, entretejiendo prácticas tradicionales y procederes modernos. Se negocian identidades que suman o excluyen. Hay ajustes, adaptaciones que se pretendía fueran simples mecanismos para lograr aunque sea un efímero balance en las finanzas del día.

## CATEGORÍAS DE DEUDA

Necesitamos, por supuesto, diferenciar entre distintos niveles y categorías de deuda, distinguir entre grandes y pequeñas cantidades, ubicarlas en el terreno de lo público o lo privado, identificar si se han pacta-

do a corto, mediano o largo plazo, discernir entre deudas “productivas”, “improductivas”, “pagables” o a “fondo perdido”, reconociendo la deuda en unos casos como “recurso” y otros como “lastre”.

La clasificación es fácil, es un acto que realizamos cotidianamente. Y es necesaria para determinar el valor que se le adjudicará a la transacción, para fijar sus implicaciones en términos de cobro e identificar las relaciones sociales implicadas. Pero invariablemente será imprecisa y en algunos casos, equivocada. Necesitamos volver la mirada a los procesos mediante los cuales se clasifica y se adjudica un valor tanto a la transacción como a la suma involucrada. El que un préstamo entre amigos se convierta en “droga” no tiene que ver únicamente con el monto del dinero prestado o los intereses acumulados, sino con las relaciones sociales y políticas implicadas.

No es el aumento de las cifras en sí, el que cambia la definición de la deuda como recurso a una de lastre, sino el reconocimiento de un vacío, de una ausencia de base material de sustento. Sin embargo, hablar de ausencia de base material en el mundo financiero de nuestros tiempos resulta un tanto impreciso. Es conocido que gran parte del circulante que conforma los flujos de capital en los grandes sistemas financieros no es siquiera papel o moneda, sino cifras en una computadora, representando un complejo intrincado de transacciones basadas en conceptos sobre bienes, la interpretación de información, predicciones, cavilaciones e incluso mitos y falacias.<sup>1</sup> Aquí entran en juego convicciones, reglas escritas y no escritas, manipulación de datos, prestigio y vínculos sociales. Y si bien entre los campesinos, obreros y amas de casa las transacciones financieras suelen basarse más en papel y moneda y, en algunos casos, en distintas formas de trueque, al observar sus relaciones de endeudamiento nos percatamos de que también implican un grado de especulación, promesas, vínculos sociales, información, convicciones, reglas no escritas, confianza (y desconfianza) y buenos deseos.<sup>2</sup>

Regresamos aquí al punto con el que iniciamos en la introducción de este libro: la cuestión de clasificación. Decíamos que para los grandes corporativos, los errores de clasificación pueden llevar al fracaso, mientras que un etiquetamiento oportuno puede posibilitar la utilización de la deuda como recurso. Para los pequeños y medianos ahorrado-

<sup>1</sup> Véase Forrester (1996); Reich (1993); De Soto (2001), Soros (1999).

<sup>2</sup> Karl Polanyi desde hace medio siglo hablaba de la íntima vinculación de fenómenos económicos con relaciones sociales, y Mauss y Godelier, discuten ampliamente las formas de intercambio.

res y deudores, la clasificación también abre (o limita) espacios de maniobra.

Tomemos el caso, por ejemplo, de la distinción –bastante común entre agencias financieras, particularmente quienes se orientan al desarrollo– entre deudas “productivas” e “improductivas”, lo cual implica diferenciar las deudas adquiridas con fines de inversión, producción y crecimiento de aquellas destinadas al “resumidero del consumo cotidiano”. Si bien en la práctica gran parte de los dineros destinados a “proyectos productivos” tiende a desviarse hacia fines de subsistencia e incluso lucro, en términos de las negociaciones entre prestamista y prestatario la distinción sigue siendo importante. Long y Villarreal (capítulo 1) nos muestran cómo el dinero se etiqueta y se compartamentaliza, se inscribe en circuitos de circulación diferenciados en donde entran en juego distintos marcos normativos y se generan diversas expectativas. Y en este caso, la categoría de deuda como “inversión productiva” genera expectativas de capitalización y ganancia, mientras que de la de “deuda para el consumo”, sólo se esperan problemas. La primera puede involucrar relaciones más o menos igualitarias entre “socios” que persiguen un bien común y la segunda se teje con favores, concesiones y prebendas mediante las cuales se legitiman relaciones de poder y subordinación.

Por otro lado, en la nomenclatura cotidiana se distingue entre préstamos, créditos, apoyos, drogas, pago diferido y fiado. Aquí influye la manera en que se significa y evalúa una necesidad particular, así como la identidad atribuida a los actores que participan en la transacción. Así, mientras que quienes cortan y empacan hoja de maíz (capítulo 1) recurren al “fiado” –que implica posicionarse en términos de subordinación– quienes distribuyen este producto en Estados Unidos utilizan el “pago diferido”, que en esencia es lo mismo que fiado, pero se tiende a ejercer desde una posición de poder. Angulo (capítulo 6), por otro lado, muestra cómo para las mujeres campesinas hay diferencias marcadas al concebir un crédito como un derecho (merecido por ser pobres, luchadoras, honestas o débiles), como una oportunidad (que se presenta a través de la suerte, la casualidad o alguna amistad) o un apoyo (de instituciones interesadas en apoyar a los pobres), y esto tiene repercusiones en términos tanto de la definición del compromiso de pago como del tipo de relaciones que se establecen con la promotora gubernamental.

Esta observación es relevante también para el caso de los barzonistas, muchos de quienes empiezan su historia de endeudamiento en los

créditos con Banrural. Torres (capítulo 11) describe las diferentes fases por las que pasan los deudores organizados. Inicialmente concebían el crédito como “un apoyo” gubernamental, una compensación a la cual se tenía derecho dadas las desigualdades sociales. Los productores aprendieron a utilizar “sus desventajas” como arma para obtener beneficios, y aprendieron a manejar las debilidades e intereses personales de los funcionarios en turno para procurar dispensas e indultos. Al presentarse los primeros síntomas de crisis, la deuda adquiere matices más públicos. Descubren que se trata de un fenómeno generalizado, se organizan y la deuda se convierte en asunto de competencia pública. Se atribuye a un error en las políticas económicas y sociales del gobierno. De impugnar el cobro de intereses sobre intereses se pasa a rechazar la legitimidad de las deudas y a cuestionar las bases mismas de los sistemas bancarios.

De manera casi simétrica, en el caso de los ahorradores defraudados, es el Estado quien busca deslegitimar las deudas, el pago de intereses, y las bases mismas del sistema popular de las cajas de ahorro en la forma en que se ha venido operando. Vizcarra (capítulo 10), nos explica los mecanismos mediante los que se dio el fraude y la intervención gubernamental en éste. Un punto importante en la controversia implica la naturaleza de la deuda. ¿Es una cuestión pública o es privada? ¿Son deudas “legales”? Es decir, ¿qué tan “legales” son las organizaciones que incurrieron en deuda? ¿Qué tan legítimo es su capital? ¿Qué tan justificados son los intereses a que se hicieron acreedores los ahorradores (dado que eran considerablemente mayores a los ofrecidos por los bancos)? En respuesta a la presión social, el Estado ofrece pagar el 70 por ciento del monto acumulado por los ahorradores medianos y pequeños (asumiendo que son “los más necesitados”, y por lo tanto sujetos a ser beneficiarios de la política social), lo cual equivale aproximadamente al monto que hubieran acumulado con intereses “normales”.

Y a nivel familiar, Kreutzer, en el capítulo 5, explica cómo algunas mujeres se aseguran por diversos medios que las deudas queden registradas como familiares. Si ellas buscan conseguir dinero prestado con sus parientes cercanos, sería una deuda personal, pero si lo obtienen de un prestamista ajeno a la familia, el marido tendrá que asumir su responsabilidad.

Por otro lado, la identidad que se adjudica tanto al deudor como al endeudado, el propósito del préstamo y la definición social y cultural de la forma de endeudamiento son cruciales. En las comunidades rura-

les, bienes tales como tierra, ganado o un vehículo son importantes, no sólo por su valor de intercambio, sino porque hablan de la persona, quien se considera “de recursos” y puede tener acceso a efectivo. Quien es identificado como productor rico, empresario exitoso, comerciante honesto o buen trabajador podrá acceder a préstamos con mayor facilidad y con toda probabilidad se beneficiará de mayor tolerancia en cuanto a pagos diferidos. Por el contrario, ser tildado de borracho, deshonesto o muy pobre puede implicar la negación de crédito. La identidad, entonces, es un efecto que puede ser traducido como recurso —o como lastre. Constituye un elemento “canjeable” en las transacciones que involucran deuda. La definición de solvencia y las connotaciones asociadas a un comportamiento particular vienen a formar parte de la negociación. Los valores monetarios se redefinen dentro de tales negociaciones y lo que uno pudiera juzgar como valores disímiles frecuentemente se hacen equivalentes.

## LA USURA Y EL PODER

Pero no pocos capitales se han amasado a través de cobros excesivos y el abuso del poder que la relación de endeudamiento genera y alimenta. No es de sorprenderse, por lo tanto, que los análisis sobre la usura tienden a enfocarse en lo que se considera expropiación ilícita de dinero y ejercicio de poder sobre quienes se encuentran en situación de vulnerabilidad dada la gran necesidad de efectivo. Varios capítulos hacen alusión a la combinación de viejas y nuevas formas de usura perversa que se manifiestan en nuestros tiempos. Quizás la más siniestra sea la ejercida por el sistema bancario, a través de la cual, como explica Torres en el capítulo 11, los oligopolios bancarios causaron la ruina de miles y miles de familias. En este capítulo, al igual que en el 10 (Vizcarra), se hacen patentes las barreras con las que se topan “los de abajo” al enfrentarse a la conjunción de intereses estatales y privados en intrínseca relación con el funcionamiento de los sistemas financieros a nivel mundial. Imposible obviar la manera aplastante en que se ejerce el poder por parte de quienes logran apropiarse de los hilos del control económico y político.

Sin embargo, cuando el acceso a dinero es difícil o prácticamente imposible, el cobro de intereses por un préstamo tiende a no ser evaluado como pernicioso. Tanto Zanolli (capítulo 3) como Angulo (capítulo 6) señalan el agradecimiento y respecto del que son objeto los pres-

tamistas en comunidades rurales, y Kreutzer, en el capítulo 5, documenta las palabras de María, quien no quiere perder “la buena voluntad” del prestamista. Los autores muestran la interdependencia que se genera entre prestamistas y deudores, relación que permite negociar los términos de la transacción. Zanotelli insiste además, en que, a pesar de que se le ha malmirado, en la actualidad la usura es utilizada, solicitada, necesaria, y hasta cierto punto justificada. Explica que para entender la usura, es importante conceptualizarla dentro de un sistema más amplio de opciones crediticias, considerando, entre otras cuestiones, la posibilidad que brinda de obtener cantidades de dinero más fuertes con rapidez, así como el proporcionar opciones socialmente más neutrales que ofrecen un grado de privacidad. Analiza los términos en los que se imponen normas y jerarquías, los cuales sin embargo, no implican compromisos únicamente para los prestatarios sino también para el prestamista. Argumenta que el uso de la intimidación física o de la violencia no es viable en cuanto que rebasaría el espacio moral que la colectividad otorga a la acción del agiotista. Como lo menciona también Angulo en el capítulo 6, y Castillo en el 9, hay códigos éticos y sociales, comportamientos localmente aceptados que se hacen respetar, y a los cuales quien ejerce poder también se ve obligado a someterse. Las viudas cuentan con cierto espacio de maniobra en sus negociaciones con el tendero, las beneficiarias de programas gubernamentales de microfinanciamiento logran asirse de algunos “hilos” de control en su relación con el Estado y los directivos de una caja popular se ven obligados a anticiparse a los intereses y demandas de sus clientes.

Así, el análisis de las relaciones de endeudamiento a nivel de pequeñas comunidades y barrios pone de manifiesto la dinámica mediante la cual se construyen las fronteras que constriñen las posibilidades de acción. La mayoría de los capítulos abordan, de una manera u otra, los litigios y contiendas en torno a la definición de los compromisos implicados en las relaciones de endeudamiento, al estatus que dicha relación confiere al prestatario y al costo social involucrado al contraer una deuda. El verse involucrado en una relación de poder en estos casos no sólo tiene que ver con el control manipulado desde fuera, sino con formas culturales y compromisos multilaterales. Castillo, quien en el capítulo 9 toma el poder y el liderazgo como uno de sus ejes centrales, nos muestra claramente estas formas y compromisos, al detallar las técnicas mediante las cuales los dirigentes logran enrolar y movilizar a ahorradores de una caja popular. Y Zanotelli argumenta que las activi-

dades usureras no implican únicamente el comercio del dinero, sino una circulación comunitaria de éste, en los cuales se socializan riesgos. Nos remite a las funciones sociales y religiosas que cumplen algunos de los prestamistas al participar en los rituales propios de las fiestas del pueblo, lo cual refuerza tanto la vinculación de su actividad con una función social, como su estatus y la posibilidad de ejercer poder.

Los vínculos entre el ejercicio del poder y el manejo financiero son quizás más evidentes en el capítulo 4, en el que Severine Durin nos ilustra cómo se legitima un sistema particular de autoridad y poder mediante concepciones particulares de endeudamiento. El asociar la deuda con los poderes sobrenaturales de los antepasados hace que el costo de morosidad, para quienes profesan “el costumbre” huichol, se cotice alto. Se está hablando de deudas colectivas, deudas que no sólo debe pagar quien es directamente beneficiado, sino quien potencialmente pudiera beneficiarse. En el caso de los huicholes, el rubricar la deuda como colectiva permite autorizar a un gobierno y responsabilizar a sus bases. Implica movilizar solidaridad, pero también ejercer presión social. Pero en el caso de los ahorradores defraudados y barzonistas, el etiquetar la deuda como colectiva permite responsabilizar al gobierno, quien a su vez, hizo grandes esfuerzos de reclasificación para categorizar la problemática como individual, perteneciente al ámbito de contratos entre particulares.

## LAS DEUDAS Y LAS MUJERES

A lo largo de los capítulos 3 al 9 se muestra cómo muchos “pobres” y otros tantos “no tan pobres” resuelven el problema de falta de acceso a dinero recurriendo a circuitos más accesibles (mal llamados informales) como cajas de ahorro, tandas, cundinas o rifas, o como dice Teodora —una mujer campesina a quien da voz Lourdes Angulo en el capítulo 6— “tocando puertas”, ya sea con familiares, amigos, vecinos o prestamistas. La gente apela a quien puede en momentos de necesidad, como descubrió con sorpresa Saskia Kreutzer (capítulo 5) al verse orillada a convertirse en prestamista de una de sus informantes.

En la vida cotidiana de comunidades rurales y barrios populares, son casi siempre las mujeres quienes piden fiado en las tiendas, quienes se asocian en tandas o contratas y quienes “dan la cara” en las negociaciones para solicitar crédito o pedir una extensión ante la caja popular. Frecuentemente los préstamos a familiares se solicitan por vía de la

mujer, quien acude a su padrino, tío o pariente, pues el marido prefiere evitarse la humillación.

La importancia de la participación de la mujer en las distintas formas de endeudamiento se dejan ver en los capítulos 5 al 9. Se señalan los esfuerzos de las mujeres por estirar su presupuesto, reduciendo gastos, involucrándose en actividades productivas y recurriendo a distintos tipos de préstamos. En ocasiones las mujeres obtienen crédito de las cajas populares para pagar deudas a los tenderos o a los vendedores ambulantes. Explican que cuando entran los recursos a sus hogares, éstos ya están destinados a pagar en las tiendas, a los prestamistas, a las cajas populares o a sus parientes. Pagan un poco aquí y allá, y afirman que frecuentemente no les queda para comer, pero cuando menos les permite dejar abierta la posibilidad de adquirir crédito, puesto que han mostrado disposición para pagar. El recurrir al pago diferido se puede relacionar con la inseguridad general en la que vive la gente. Frecuentemente es difícil planear siquiera la siguiente comida, al no saber si llegará, de alguna manera u otra, algo de dinero o si algún vecino o familiar compartirá un platillo. Puede también ser una estrategia de género: las mujeres adquieren abarrotes, pero también ropa y zapatos en pagos para obligar a sus maridos a cubrir los gastos del hogar (Villarreal, 2000).

Explican que con frecuencia sus esposos se resisten a “darles para el chivo”, pero con el argumento de que ya se debe, se ven forzados a pagar. El pagar deudas es cuestión de honor para los hombres en muchas comunidades rurales y no es poco común que sus esposas aumentan ligeramente la cantidad para tener dinero para imprevistos tales como alguna cuota en la escuela de su hija, sabiendo que a su marido le dará vergüenza dirigirse directamente a la tendera (puesto que implica el reconocimiento de que necesitó un préstamo) y enviará el dinero con ella. Es el caso de Juan y María, que documenta Kreutzer en el capítulo 5. Aunque Juan es quien decide la cantidad de dinero que aportará a María para el gasto familiar, ésta logra aumentar dicha suma mediante el fiado en las tiendas de abarrotes y otros subterfugios. Considera que el hombre es quien debe proveer para los gastos cotidianos y, aunque ella tenga por allí “su guardadito”, pide fiado para asegurarse de que el marido cumpla con su obligación. Kreutzer argumenta que las mujeres encuentran espacios de negociación en las ambigüedades y contradicciones de las mismas normatividades de género que las oprimen.

El hecho de que, a raíz de las medidas de reestructuración económica, se restringieron los créditos gubernamentales al agro, lleva, en muchos casos, a que se recurra a cajas de ahorro, tandas y otro tipo de préstamos impulsados por mujeres para las siembras, lo cual les proporciona información sobre los costos de producción, y los gastos, proporcionando un espacio para ejercer presión en la toma de decisiones en esta área. Además, las crisis económicas afectaron a una gran cantidad de agricultores y ganaderos que típicamente habían venido jugando el papel de caciques y prestamistas. Como mencionamos arriba, algunas mujeres que reciben remesas de Estados Unidos (frecuentemente los hijos envían el dinero a la madre y no al padre) funcionan como pequeñas prestamistas.

Otro tema recurrente, particularmente en los capítulos 6, 7 y 8, son las dificultades familiares que las mujeres enfrentan al participar en actividades generadoras de ingreso y los problemas de acceso que tienen para allegarse fondos para proyectos productivos. Los programas gubernamentales orientados específicamente a la mujer en la producción tienden a contar con muy bajos recursos y a ser discriminados dentro de los proyectos más generales de la secretaría a la cual se adscriben. Esto habla de las concepciones que aún prevalecen sobre las capacidades, papeles y perspectivas de las mujeres. Aunque insisten en que éstas deben involucrarse más activamente en la búsqueda de maneras para enfrentar su situación de precariedad, se desconocen las actividades que ya de hecho realiza en este sentido, su inserción efectiva en el mundo de las finanzas.

Por otro lado, los esfuerzos de organizaciones no gubernamentales por proporcionar salidas a la situación que enfrentan las mujeres mediante proyectos productivos y cajas de ahorro, se topan con múltiples obstáculos en las concepciones prevalecientes sobre las relaciones de género y los papeles de la mujer. Pero, como también se puede discernir en estos capítulos, las mujeres logran subvertir algunos de los significados de las etiquetas que se les imponen. Tanto Lourdes Angulo como Genoveva Villaseñor muestran mujeres que resignifican ciertas imágenes de sus identidades y papeles. Luchan por imponer a otros los significados que consideran apropiados, sea para declararse merecedoras de un apoyo o para afirmar un grado de autonomía. Se debaten las adjudicaciones de verdad, utilizando para esto diferentes connotaciones de los conceptos. Este tipo de prácticas proveen un control momentáneo, una manera de superar uno de los obstáculos que enfrentan las muje-

res en las relaciones familiares y las relaciones con los agentes de desarrollo, pero las hace cómplices de la reproducción de discursos y acciones que las ubican en posiciones inferiores a los varones.

## EL TIEMPO, LAS DEUDAS Y LOS AHORROS

Los estereotipos sobre la vida en el campo enfatizan las maneras en que la gente vive el presente —exprimiendo lo que se pueda obtener del momento, puesto que no hay manera de predecir el mañana. Dichos estereotipos no carecen de fundamento, dado que su espacio para planear es restringido, pero habrá que considerar, por ejemplo, las maneras en que la gente organiza sus ahorros y deudas en las asociaciones rotativas de crédito (conocidas en distintas regiones mexicanas como tandas, rifas o cundinas). En varios capítulos de este libro se reitera la trascendencia de estas asociaciones, en las que los participantes suelen acomodar necesidades previstas a los tiempos en que les tocará el turno de recibir el ahorro o el préstamo.

La cuestión del ahorro requiere mención especial. La creencia generalizada es que “los pobres” no ahorran. A ello se atribuye su dificultad de salir adelante e incluso su descapitalización. Sin embargo, una observación cuidadosa de las prácticas financieras cotidianas nos demuestra lo contrario, como vemos en los capítulos 5, 7, y 10. Tanto pobladores urbanos como rurales de bajos recursos implementan diversas mecanismos de ahorro, sea en su propio hogar, en construcciones o en cajas de ahorro y tandas.

En el capítulo 7 Genoveva Villaseñor resalta la importancia que reviste la cuestión del tiempo en estos procesos. Los tiempos de ahorrar se ajustan a las cosechas; y los tiempos de endeudarse, a las épocas de gastos fuertes. Las deudas se establecen en función de cálculos de tiempo —incluyendo estimaciones de cuándo se espera que el beneficiario reciba algún ingreso, y si éste es continuo u ocasional, los periodos de licencia, etc. Explica que las maneras en que las mujeres campesinas miden los plazos no coincide necesariamente con los establecidos en los textos de contabilidad. El plazo depende del tipo de proyecto y los plazos largos se vuelven difíciles de manejar y de pagar.

El tiempo de las mujeres, argumenta, les ha sido arrancado. Ellas tienen dificultad para fijar compromisos dada su limitada libertad para organizar su tiempo. Y es que la organización de su tiempo tiene que ver con la hora en que el marido llega a comer, con el tiempo de siem-

bra y de cosecha. Insiste en que el reloj y el calendario no son referencias significativas para las mujeres del campo, quienes casi nunca anotan fechas, sino que utilizan parámetros tales como las campanadas de la iglesia, los embarazos y las enfermedades. Su concepción del tiempo está íntimamente vinculada a sus expectativas, esperanzas y sus percepción del futuro –sea a mediano o largo plazo.

Las percepciones del tiempo también influyen en la confianza que se otorga a una persona, o una institución. Las identidades personales o institucionales se construyen en anticipación a un futuro previsto, a una promesa, explícita o no. Es con base en esto que se establecen compromisos y se negocian términos. Lo mismo podemos decir de las finanzas a escala mayor. La especulación del futuro es uno de los pilares de las operaciones financieras de nuestros días, en las que se busca atinar a predecir los rumbos del mercado, las oportunidades y los riesgos.

Por otro lado, la posibilidad de obtener el máximo rendimiento de un recurso monetario tiene que ver con la factibilidad de obtener el máximo rendimiento del tiempo. En los primeros dos capítulos (Long y Villarreal y Barros respectivamente) podemos observar cómo para los comerciantes y distribuidores de mercancías, el negocio estriba en poder movilizar lo más rápidamente posible el capital para redoblar el rendimiento. Los bodegueros están dispuestos a sacrificar parte de sus ganancias inmediatas para mover sus mercancías. La movilización veloz produce un efecto similar a la circulación de mayor cantidad de dinero. Y en una era en que el dinero no necesariamente requiere materializarse, sino que puede circular de manera virtual mediante tecnología digital, su velocidad produce, cuando menos, mareos.

El tiempo se convierte en un recurso, se construye y se le da sentido para estructurar la vida social y económica –marcando y redefiniendo los tiempos del desarrollo, los tiempos de las mujeres y los tiempos de las finanzas mundiales.

## EL COSTO DIFERENCIAL DE ACCESO AL DINERO

Los conocedores de finanzas aseguran que es bueno endeudarse. Explican que el crédito alimenta el crecimiento económico, estimula la producción y crea empleos. En Europa y Estados Unidos se aconseja a los ciudadanos adquirir sus casas a crédito y al terminar de pagar después de 20 o 30 años, hipotecar la casa para utilizar el dinero como pensión. Y en México el presidente Fox lanzó, recién inaugurado su gobierno,

una iniciativa de microcréditos a “changarros”, en los que se otorgarían financiamientos desde 700 hasta 30,000 pesos, los cuales serían administrados por una serie de organismos no gubernamentales que actuarían como microfinancieras.

Sin embargo, a diferencia de múltiples programas que aún subsisten de sexenios anteriores –en los cuales los intereses son muy bajos o prácticamente inexistentes, se proponía que los intereses podrían cobrarse entre el rango de 24 por ciento hasta un poco más de 72 por ciento anual. La decisión se fundamentaba, a decir de la coordinadora del programa de microcréditos, en que “quienes requieren financiamiento tienen como única opción el agiotismo, donde las tasas llegan hasta un 20 por ciento al día”. Aunque este es un caso extremo que probablemente se registre únicamente en los espacios comerciales, es cierto que en los poblados rurales no es infrecuente que los prestamistas cobren intereses mayores al 144 por ciento anual. Los intereses que se cobran a las tarjetas de crédito suelen estar en el rango de un 60 por ciento, y los de mueblerías y grandes cadenas comerciales que venden aparatos electrodomésticos en abonos a familias de bajos recursos en 70 por ciento. Es decir, Fox proponía suministrar una mercancía escasa –dinero– al precio que se juega en el mercado.

Pero en el mercado del dinero rifan otras divisas, muchas de las cuales son inaccesibles para “los changarreros”, los campesinos y muchos otros. Por ejemplo, la mayoría de las cajas populares cobran entre 50 y 65 por ciento de interés anualizado, aunque hay algunas que llegan a bajarse hasta un 24 por ciento. Sin embargo, un empresario prestigiado puede, a través de la institución bancaria que lo reconoce como tal, solicitar crédito con intereses del 17 al 21 por ciento anualizado. Por supuesto, el monto solicitado deberá ser sustancial, de tal manera que se justifiquen los costos administrativos de los bancos involucrados. Además, su proyecto debe ser aceptado como prometedor –de preferencia dirigido a la exportación– y debe poseer bienes como garantía. Sin embargo, es costoso embargar, y convertir bienes en dinero líquido implica involucrarse en negocios que no son de su competencia. Aunque esta posibilidad está siempre presente, se tiende a apostar a que el deudor no querrá deshacerse de ellos (por lo cual se esforzará por cubrir su deuda), y lo que es más importante para nuestra discusión, los bienes hablarán de la solidez económica de la persona, de su capacidad para mover capitales y responder a los retos del mercado. Es decir, la identidad y el prestigio del solicitante es uno de los factores de mayor peso. El

proyecto puede realizarse con ayuda de técnicos expertos, pero la pregunta fundamental es quién lo llevará a cabo. A decir de un alto funcionario bancario,<sup>3</sup> un empresario acreditado como prestigiado tiene más de la mitad del camino recorrido en términos de aceptación de su solicitud. Explica que el prestigio habla de la calidad moral de la persona, lo cual es un indicio de que el banco no tendrá que invertir miles de pesos en pagar abogados para recuperar el dinero. La identidad de la persona, entonces, augura su futuro. La identidad funciona como una especie de divisa “canjeable” (Villarreal, 2000).

Y es que los agentes financieros enfrentan cotidianamente la necesidad de vaticinar el éxito y la credibilidad del socio en quien depositarán su confianza. El “futuro” se ve, se mide de antemano en la imagen que proyecta una persona.<sup>4</sup> A diferencia de los “changarreros”, el empresario cuenta con “futuro”, una promesa implícita de éxito en la imagen de prestigio otorgado socialmente. El “changarrero aspirante a empresario” deberá enviar señales que el banquero pueda reconocer como promesas firmes y su identidad de pobre no le ayuda. Ser pobre tiende a asociarse a ignorancia (punto negativo para negocios), baja calidad moral (punto negativo para garantizar recuperación de créditos) y subdesarrollo (no cabe en el mundo del éxito y el progreso). Además, para quienes buscan el mayor rendimiento de su dinero, pesan una serie de clichés: un “pobre” no tendrá las “ambiciones requeridas para garantizar éxito”. Si vive al día, “se contentará con llenar el estómago”, “seguramente buscará el placer momentáneo de la bebida” (descuidando, por lo tanto, el negocio), y su aspiración se “limitará a comprarse un televisor y una camioneta”.

En su libro *Las finanzas populares en México*, Mansell Carstens enfatiza que muchos de los clichés sobre el comportamiento financiero de los pobres son falsos. Documenta cómo el pago de préstamos entre grupos de bajos ingresos no es menor que el de otros grupos económicos y sostiene que los pobres no carecen de cultura financiera, dado que ahorran, organizan tandas y participan en cajas populares aportando cantidades significativas de dinero. Estas afirmaciones son secundadas por un trabajo empírico realizado en zonas rurales, donde se registran datos, por ejemplo, del 95 al 100 por ciento de recuperación a ONG que otorgan microfinanciamiento a grupos de mujeres (véase Villaseñor en

<sup>3</sup>Entrevista 1 de marzo de 2001.

<sup>4</sup>Villarreal, 2001.

este libro) a pesar de cobrar intereses que van desde el 2 hasta el 8 por ciento mensual. Estos datos coinciden con los resultados obtenidos por el Grameen Bank en Bangladesh<sup>5</sup> y por otras ONG en diversos países latinoamericanos.

Sin embargo, lo que rifa en el mercado no son los datos fríos, comprobados científicamente, sino *la aceptación* generalizada de una “verdad” hasta en tanto no se *reconozca* como falsa. Es un juego de apuestas en donde el blanco es atinar a las apuestas que los demás harán. Así, lo que se requiere es habilidad para interpretar acertadamente las interpretaciones, además de anticiparse a los cambios que éstas pudieran tener. El ejercicio de esta habilidad requiere, por supuesto, de información –información que no se limita a datos sobre precios, calidad de productos y localización de clientes, sino datos sobre las interpretaciones generalizadas que rifan en el mercado, sobre los posibles comportamientos y reacciones de una gama de actores, sobre sus promesas, visiones e ilusiones. La información requerida incluye sesgos, falacias, verdades parciales y silencios.

Este tipo de información es de difícil acceso para quienes no estén involucrados en el mundo social de las élites en los mercados. Y por supuesto, dicho mundo es de (muy) difícil acceso para quienes son etiquetados de “pobres”, dado que las “verdades” aceptadas como tales les adjudican poca credibilidad y confianza.

Esto, a su vez, ocasiona altos costos administrativos en el otorgamiento de crédito a estos últimos. Un “pobre” no tendrá bienes para comprometer como aval, con toda probabilidad el monto del crédito será bajo y la simple investigación de su vivienda implicaría transitar por callejones peligrosos y sin pavimentar. Los altos costos administrativos llegan a justificar altos intereses.<sup>6</sup> Así, a falta de divisas en términos de recursos, prestigio, e identidad, se paga con altos intereses o simplemente con inaccesibilidad.

## EL SIGNIFICADO DEL DINERO Y LOS “DUEÑOS” DEL CAPITAL

El problema de la falta de aval no debería ser tal, según el argumento de Hernando de Soto en su libro *El misterio del capital* (2001). Vale la pena detenernos un poco a discutir su propuesta, dado que ha sido

<sup>5</sup>Kabeer, 1995; Cuesta Sanz, 1999.

<sup>6</sup>Véase Mansell Carstens, 1995.

aclamada en los medios informativos como esperanzadora, atinada y poderosa. De Soto asegura que

el valor de los inmuebles en posesión, mas no en propiedad legal de los pobres de los países del tercer mundo suma no menos de 9.3 millones de millones de dólares... casi el doble del circulante total de moneda en los Estados Unidos, y más de 20 veces el total de la inversión directa extranjera en el Tercer Mundo y en lo que fue el mundo comunista en el decenio previo a 1989 (2001: 65).

Afirma que si estos pudieran contar con la propiedad legal de estos inmuebles, podrían ser utilizados como aval para salir de la pobreza, emprender negocios y entrar al mundo capitalista. Pero, argumenta, son capital muerto. "Sin derechos adecuadamente documentados, estas posesiones resultan activos difíciles de convertir en capital, no pueden ser comercializados fuera de los estrechos círculos locales... no sirven de garantía para un préstamo ni como participación en una inversión" (2001: 32). Insiste en que el valor económico de una casa debe ser representado en un título, un contrato y otros testimonios similares para convertirse en capital, dado que estas representaciones son fáciles de combinar, dividir, movilizar y utilizar para alentar tratos comerciales –es decir, convierten un capital muerto en un activo ampliamente transferible y fungible.

Asombra la simplicidad de la propuesta, la cual raya en la ingenuidad. El problema de la pobreza se reduce a trámites legales y mejoramiento de la burocracia. Con corregir las fallas en los sistemas legales resolveríamos el problema de la pobreza. Lo único que hay que hacer es conectar sus recursos al resto de la economía.

Podemos discutir huecos y falsas premisas en la propuesta –entre ellas el pasar por alto las maneras en que los recursos de millones de pobres (incluyendo, por ejemplo, su fuerza de trabajo y la producción agrícola) son ya piezas fundamentales de esa economía y el hecho de que por alta que parezca la cifra de "capital muerto" en posesión de los pobres, el número de éstos es espeluznante. ¿De cuánto le tocaría a cada quien? Pero lo que nos interesa por lo pronto es señalar la manera unilineal y limitada en que el autor retoma las nociones de capital, recursos y propiedad.

Como bien dice el autor, las representaciones formales de propiedad no representan el bien en sí, sino nuestro concepto sobre el bien (las

cualidades económicas que le atribuimos para producir valor).<sup>7</sup> Esto permite dividir, combinar y movilizar partes de un mismo bien sin tocarlo físicamente, una vez que éste se represente mediante un documento de propiedad. Así, las vacas se quedan en el establo y lo que los comerciantes llevan al mercado e intercambian son las representaciones de sus derechos sobre éstas (2001: 92). Las vacas se convierten en capital activo en tanto que, de la representación ampliamente aceptada de su propiedad, se puede derivar una gama de representaciones de valores añadidos, tales como seguridad, potencial en el mercado y temporalidad, que a su vez pueden ser objeto de procesos mercantiles. Si pudiéramos hablar de “propiedad” de estos “valores añadidos”, ésta sería un tanto fortuita. No corresponde automáticamente al propietario del bien inicial, sino que es autoadjudicada por quien formula sus características y cualidades y se atribuye la facultad de concretizarlas. Finalmente es el cliente quien termina legitimando la propiedad de ese bien específico al pagar por él. Y es que, como dice Viviane Forrester en su libro *El horror económico*, “son transacciones de compra y venta de lo que no existe, en las que no se intercambian activos reales, ni siquiera símbolos de esos activos, sino, por ejemplo, los riesgos asumidos por los contratos a mediano o largo plazo que aún no han sido firmados o sólo existen en la imaginación de alguien...” (2000: 95). Así, afirma que quienes toman decisiones en nuestro tiempo, son los “manipuladores o analistas de símbolos”,<sup>8</sup> “que poco se comunican con el antiguo mundo de los patronos” (2000: 30).

En el antiguo mundo de los patronos, la propiedad era arrebatada a los campesinos mediante formas de endeudamiento y explotación. En el mundo de las finanzas mundiales, la propiedad simplemente se redefine al redefinir el bien, al agregársele una serie de cualidades y valores añadidos cuya pertenencia puede adjudicarse a una gama de agentes y cuya cotización puede ser cuando menos igual a la del bien inicial. La manipulación de símbolos de la que habla Forrester es un factor fundamental en la conversión de capital muerto a activo en el mundo financiero actual. De Soto recorre muy superficialmente los procesos que entran en juego en esta adjudicación de valor. Basa su análisis en los procesos formales sin considerar la gama de categorías sociales y culturales con base en las cuales se definen cualidades y se valoran bienes,

<sup>7</sup>2001: 80.

<sup>8</sup>Citando aquí a Robert Reich: *L'économie mondialisée*, París, Dunod, 1993.

en los que de hecho, no sólo se generan valores “añadidos”, sino que también se derivan una serie de valores “sustraídos” los cuales entran en las transacciones económicas y por supuesto no generan valor “agregado” en estos sistemas financieros.

De Soto habla como si la única riqueza a considerar fuese la monetaria, lo cual es entendible en tanto que los pobres son definidos como tales fundamentalmente en tanto su carencia de este recurso y su escasa posibilidad de subsanar necesidades mediante dinero. Pero el valor de las casas y terrenos en posesión de los pobres se cotiza en el seno de una gama de circuitos de significado, incluyendo apreciaciones sobre el servicio que proporcionan, criterios emocionales, sociales e históricos –en los que se justiprecia el esfuerzo invertido, la cercanía a parientes y familiares, etcétera. Así, tanto los recursos como el dinero se tasan de acuerdo con diversas equivalencias. Para llegar a una comprensión de la pobreza, el empobrecimiento y la descapitalización, habrá que llegar a una comprensión de las bases sobre las cuales se atribuyen valores.

Esto apunta a la necesidad de desplazar la creencia generalizada de que el ahorro es la clave para la capitalización. No es que el ahorro no sea importante –proporciona seguridad para las familias, prestigio y la posibilidad de cubrir necesidades con sus propios recursos– sino que necesitamos entender que la acumulación no es lo mismo que capitalización. Es claro que el control económico no concierne tanto la acumulación de recursos ni el registro apropiado en los libros de contabilidad, sino que implica el uso “fértil” de recursos materiales e intangibles –incluyendo aspectos sociales, culturales, simbólicos ... y, por supuesto, políticos.

Es tiempo de empezar a cuestionar los mitos con respecto a “los dueños del capital”. Si el capital es fungible y depende de las representaciones que sobre éste se construyan, entonces “la pertenencia” existe en tanto que no se precipite la necesidad de definirla de otra manera. Curiosamente, no dudamos en cuestionar, siguiendo el argumento de De Soto, la legitimidad de la propiedad de los bienes en el caso de quienes son etiquetados como pobres, pero pocas veces nos detenemos a pensar de manera simétrica en el caso de quienes etiquetamos como “los dueños del capital”. ¿Qué tan dueños son? ¿De qué tipo de capital?

## Glosario

- Abonero: comerciante ambulante que vende a plazos.
- Apartaditos familiares: dinero separado y designado para gastos específicos.
- Cajas de ahorro: asociación de ahorro y préstamo que funciona con aportaciones de los miembros. En teoría no tienen fines de lucro y se basan en los principios del cooperativismo.
- Cajas tradicionales: cajas populares en las que se busca la participación de los ahorradores, a diferencia de las “cajas empresariales”. La mayoría de las cajas tradicionales ha sido impulsada por grupos relacionados con la Iglesia católica, aunque crecientemente son promovidas por organismos no gubernamentales y por dependencias de gobierno.
- Cartera vencida: es la parte del activo constituida por los documentos y, en general, por los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.
- Chiquihuite: recipiente elaborado a mano con fibra de carrizo.
- Contrata: modalidad circular de préstamo y ahorro, en la cual cada miembro aporta una cantidad –generalmente semanal, quincenal o mensualmente– y, llegado su turno, recibe la suma de las aportaciones de los participantes. De esta manera, se considera un crédito cuando su turno corresponde a los primeros turnos y un ahorro cuando corresponde a los últimos. Es conocida en la literatura antropológica como ROSCA (Rotating Saving and Credit Associations), véase también tanda o rifa.
- Cuadrillero: jefe de cuadrilla o grupo de trabajadores
- Cundina: modalidad circular de préstamo y ahorro conocida en la literatura antropológica como ROSCA (Rotating Saving and Credit Associations). Véase también tanda.
- Delincuentes de cuello blanco: persona de cierto prestigio que comete delitos tales como sobornos, fraudes, estafas, malversación o desviación de fondos, tráfico de influencias, incumplimientos y otras

corruptelas; generalmente se refiere a hombres de negocios “respetables” y profesionales de cierto prestigio social, como empresarios, banqueros, políticos, magistrados, etcétera.

**Droga, droguero:** expresión popular que indica una deuda pesada que no se consigue saldar; en ocasiones se aplica a la persona que no sabemos si pagará a tiempo la deuda contraída.

**Duros:** frituras de harina.

**Encaje legal:** es un porcentaje que, aplicado a las captaciones bancarias, debe separarse en dinero efectivo. Por lo general se deposita en un banco central. Tiene dos propósitos, servir como activo de reserva de liquidez para atender retiros y como instrumento de política monetaria de parte de las autoridades.

**Endosar:** ceder a favor de otro una letra, cheque o cualquier documento de crédito.

**Fiado:** indica el acto de prestar o pedir prestada mercancía sin pagarla en el momento.

**Fondo revolvente:** monto asignado para dar préstamos los cuales son reembolsados para volver a ser prestados nuevamente.

**Intercolonias:** coordinadora de organizaciones populares de distintas colonias de Guadalajara, fundada el 28 de septiembre de 1985.

**Intereses moratorios:** es el interés adicional a la tasa normal de interés que paga la persona que ha pedido un préstamo como penalización por la demora del pago de su adeudo.

**Kawiteru, kawiterutsixi:** anciano, ancianos, entre los huicholes de la Sierra Madre Occidental mexicana. Etimológicamente son quienes conocen los *kawitu* o narraciones relativas a la creación del mundo por lo cual son “narradores”. Su papel se extiende más allá de la narración ya que son nominados de por vida para nombrar las diferentes autoridades mediante la consulta de sus “sueños”. Son hombres mayores quienes ascendieron a la cima de la jerarquía indígena por haber desempeñado a lo largo de su vida múltiples cargos dentro de ésta.

**Kermés:** fiesta de carácter popular con feria y diversiones, a veces organizada con fines caritativos.

**JOV:** siglas de Cirilo José Ocampo Verdugo, organizador y “dueño” de cajas de crédito y ahorro que fueron intervenidas por la Procuraduría General de la República. Se habla de cajas “tipo JOV” para hablar de instituciones más empresariales, a diferencia de las “tradicionales” que son más participativas, la mayoría impulsadas por la Iglesia católica.

**Mara'akame, mara'akate:** chamán, chamanes, entre los huicholes de la Sierra Madre Occidental mexicana. Persona quien oficia como antecesor

- entre uno o varios *wixaritari* y sus antepasados. Se llega a ser chamán o *mará'akame* al cabo de una iniciación de aproximadamente 10 años.
- Maromear: dar vuelta y sacar provecho de los recursos.
- México Express: agencia privada de transferencia de divisas desde y hacia el extranjero.
- Muwieri*: flecha adornada de plumas de uso ceremonial masculino entre los *wixárika* (huicholes) del occidente de México.
- Ocupar: expresión utilizada en Jalisco para significar "necesitar".
- ONG: organismos no gubernamentales. Se refiere fundamentalmente a organizaciones civiles orientadas al combate de la pobreza y a la lucha por los derechos humanos.
- Parcelero: agricultor que trabaja una parcela, una superficie de tierra asignada. Los dueños de las empacadoras prefieren usar el término "parcelero" para referirse a los productores de maíz (sean éstos ejidatarios, comuneros, pequeños propietarios o renteros) quienes les permiten cosechar el maíz a cambio de la hoja, dado que los dueños de las empacadoras se consideran a sí mismos como los productores.
- PGR: Procuraduría General de la República.
- Prácticas de compensación social: prácticas orientadas a compensar los efectos de las medidas de reestructuración económica, las crisis o en general, lograr un balance en la economía cotidiana.
- Quiniela: modalidad circular de préstamo y ahorro conocida en la literatura antropológica como ROSCA (Rotating Saving and Credit Associations). Véase también contrata o tanda.
- Rata: significa lo mismo que "ratero", se le dice así a las personas que roban alguna cosa a otros. Se emplea también para referirse al comerciante, prestamista abusivo, que se aprovecha de la necesidad de otras personas para obtener ganancias.
- Regatear: acción de discutir el precio de una mercancía entre el vendedor y el comprador.
- Rifa: modalidad circular de préstamo y ahorro conocida en la literatura antropológica como ROSCA (Rotating Saving and Credit Association's). Ver también contrata o tanda.
- SAP: Sociedad de Ahorro y Préstamo.
- Sistema Raiffeisstein: Raiffeisstein fue el fundador del sistema de cajas populares. Las cajas Raiffeisstein son de orientación social, sin fines de lucro.
- Subarrendar: tomar en alquiler una cosa a una persona que no es su propietario ni administrador, sino arrendatario de la misma.
- Tanda: mecanismo de ahorro y crédito rotacional, donde sus integrantes proporcionan una cantidad fija de dinero, de forma periódica,

- durante un tiempo determinado, y en cada periodo la cantidad recolectada es dada por turnos a un o una integrante de la tanda.
- Tatei Neixa*: “Baile de las madres”. Esta fiesta nocturna de agradecimiento a las madres de la lluvia se lleva a cabo cuando la temporada de lluvias termina y antes de proceder a la cosecha del maíz. Está precedida por la fiesta diurna de los “primeros frutos” o *Wima Kwara* en la cual participan los niños menores de la sociedad wixárika. Se realiza a nivel de ranchos familiares y de centros ceremoniales.
- Tayau*: “Nuestro padre el Sol”. En la sociedad wixárika, se considera el Sol como un antepasado de carácter político ya que encabeza las autoridades de los centros ceremoniales y de la comunidad.
- Telesecundaria: tipo de escuela secundaria implantado en México por el gobierno, en donde algunas de las clases son impartidas a los alumnos a través de televisores instalados en las aulas, conectados vía satélite, para solucionar parcialmente el déficit de maestros en comunidades que están muy alejadas de las principales ciudades.
- Tianguis: grupo de puestos provisionales para vender o intercambiar mercancías de muy diversas índole, que generalmente se instala en determinado lugar un día fijo de la semana.
- Trabajar a consignación: cuando una persona (consignatario) recibe cierta mercancía a crédito (a consignación) con el objetivo de que la venda y posteriormente retribuya el dinero al consignador.
- Tuki*: centro ceremonial circular, conocido como *calihuey* o “casa grande” en náhuatl, que funge como sede del consejo de ancianos (*kawiterutsixi*) y cargueros “jicareros” (*xukuriate*) de un distrito compuesto por varios linajes.
- Tupiri, tupiritsixi*: topil, topiles. Mensajeros de las diferentes autoridades wixárika.
- Vaca: modalidad circular de préstamo y ahorro conocida en la literatura antropológica como ROSCA (Rotating Saving and Credit Associations). Véase también tanda.
- Wawa+te*: son conocidos como “jicareros” las parejas que tienen por cinco años a su cargo las jícaras ceremoniales de los centros ceremoniales en la sociedad wixarika.
- Wixárika, wixaritari: nombre vernáculo (singular, plural) de los indígenas huicholes quienes se encuentran originalmente asentados entre los estados de Jalisco, Nayarit, Durango y Zacatecas.

## Abreviaturas

- ACI: Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional, celebrado en Viena, Austria en 1966.
- AJACI: Asociación Jalisciense de Apoyo a las Comunidades Indígenas.
- AMUSSAC: Asociación de Mujeres del Sur de Sonora, A.C.
- BANRURAL: Banco Nacional de Crédito Rural.
- CAMPO: Centro de Apoyo al Movimiento Popular de Occidente.
- CCI: Central Campesina Independiente.
- CCJ: Coalición Cardenista Jalisciense
- CCP: Coordinadora de Colonias Populares
- CEBS: Comunidades Eclesiales de Base.
- CEDHJ: Comisión Estatal de Derechos Humanos de Jalisco.
- CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- CNC: Confederación Nacional Campesina. Organización vinculada al Partido Revolucionario Institucional (PRI).
- CONASUPO: Compañía Nacional de Subsistencias Populares, agencia federal que supervisaba la distribución de productos alimenticios básicos en México.
- CONHAR: Consejo Nacional de Ahorradores.
- DIF: Institución gubernamental de asistencia dedicada al Desarrollo Integral de la Familia.
- EDOC: Educación y Desarrollo de Occidente con sede en Guadalajara.
- FAI: Fundación de Apoyo Infantil.
- FCIR: Frente Campesino Independiente Revolucionario.
- FESSC: Federación Estatal de Sociedades de Solidaridad Social "Cobanaras".
- FICAH: Fideicomiso Cajas de Ahorro.
- FINCA: Foundation for International Community Assistance.
- FIRA: Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura.
- FIRCO: Fideicomiso de Riesgo Compartido. Una agencia gubernamental de la Sagarpa.

- FLV: Foro de Lucha por la Vivienda.
- FOBAPROA: Fondo Bancario de Protección al Ahorro.
- FOSIJ: Frente de Organizaciones Sociales Independientes de Jalisco.
- FUNDECAI: Fundación para el Desarrollo Comunitario y el Apoyo Infantil.
- IAF: Fundación Interamericana.
- IMDEC: Instituto Mexicano de Desarrollo Comunitario, con sede en Guadalajara.
- INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
- INI: Instituto Nacional Indigenista.
- IPAB: Instituto de Protección al Ahorro Bancario.
- ITESO: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente
- JOV: Jorge Verdugo Ocampo, promotor de cajas de ahorro populares.
- MP-6: Movimiento Popular 6 de Julio.
- MUSOL: Programa Mujeres en Solidaridad, dependiente de la Secretaría de Desarrollo Social.
- OClJ: Organización Campesina Independiente de Jalisco.
- OMIP: Organización de Mujeres Independientes Populares
- ONG: Organización no gubernamental.
- ORMA: Organización de Mujeres de Álamos.
- PAN: Partido Acción Nacional.
- PCD: Partido de Centro Democrático.
- PEA: Población económicamente activa.
- PGR: Procuraduría General de la República.
- PIB: Producto interno bruto.
- PPEP: Programa de Educación Periférica Portátil.
- PRAXIS: Programa de Promotores.
- PRD: Partido de la Revolución Democrática.
- PRI: Partido Revolucionario Institucional.
- PROCAMPO: Programa de Apoyo Directo al Campo. Programa nacional de subsidios para la producción agrícola instituido en 1993.
- PROCEDE: Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares que tiene su fundamento en la Reforma de la Ley Agraria de 1992-1993.
- PROGRESA: Programa de Educación, Salud y Alimentación.
- PRONASOL: Programa Nacional de Solidaridad, dependiente de la Secretaría de Desarrollo Social.
- SAGARPA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

- SAP: Sociedad de Ahorro y Préstamo.  
SARH: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.  
SEDER: Secretaría de Desarrollo Rural de Jalisco.  
SEDESOL: Secretaría de Desarrollo Social.  
SEDOC: Servicios Educativos de Occidente.  
SEP: Secretaría de Educación Pública.  
SERA: Servicio de Administración de Bienes Asegurados, dependencia de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México.  
SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.  
SSJ: Secretaría de Salud Jalisco.  
SSS: Sociedad de Solidaridad Social.  
TAP: Taller de Arquitectura Popular.  
TLC (TLCAN): Tratado de Libre Comercio, NAFTA en su siglas inglés, que desde 1994 incluye a Estados Unidos de América, Canadá y México.  
UACI: Unidad de Apoyo a las Comunidades Indígenas.  
UAIM: Unidad Agrícola Agroindustrial para la Mujer, dependiente de la Secretaría de Reforma Agraria.  
UCA: Unión Campesina.  
UCIHJ: Unión de las Comunidades Indígenas Huicholas de Jalisco.  
UDP: Unión Democrática Popular.  
UGOCEM: Unión General de Obreros y Campesinos de México.  
UGOCP: Unión General Obrera Campesina Popular.  
UNORCA: Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Autónomas.  
USD: Dólares norteamericanos.  
ZMG: Zona Metropolitana de Guadalajara.

## Los autores

### LOURDES ANGULO

Maestra en antropología social por el CIESAS Occidente. Integrante y fundadora del Centro de Apoyo para el Movimiento Popular de Occidente (CAMPO). Integrante del Comité Directivo de la Red de Educación Popular entre Mujeres que asocia a más de 120 organismos de la sociedad civil en América Latina y el Caribe. Sus publicaciones incluyen: "Déjate sacar un ojo para luego sacar los dos", *Revista de estudios de género La Ventana*, U. de G., núm. 12, 2000, y "La experiencia ganadora... emprendimientos exitosos liderados por mujeres", en *Así se hace. Experiencias exitosas y manual de Lobby para grupos de Mujeres*, Montevideo, REPEM, 1998.

### MAGDALENA BARROS NOCK

Doctora en antropología por el Instituto de Estudios Sociales de La Haya. Profesora-investigadora en el CIESAS D.F. Se especializa en estudios sobre migración internacional, desarrollo rural, pequeñas empresas familiares y género. Sus publicaciones incluyen: "Community, fruits and vegetables for export and the impact on the ecosystem. A case study in Mexico", 2001, en Cornelia B., *Interactions Between Agroecosystems and Rural Human Community*, E.U.A, CRC Press LL; "Estrategias de los pequeños empresarios de origen mexicano en los Estados Unidos de América. El caso de los comerciantes de frutas y verduras en Los Ángeles y Tijuana", 2001, *Revista de Historia*, núm. 41; "From Maize to Melons. Struggles and Strategies of Small Mexican Farmers", 2000, Amsterdam, CEDLA.

### BEVERLY CASTILLO HERRERA

Maestra en ciencias sociales por la Universidad de Guadalajara. Fundadora e investigadora del Centro de Investigación y Comunicación Social

“SINSLANI” en la ciudad de Estelí, Nicaragua. Sus publicaciones incluyen: *Desarrollo sostenible de las Segovias: aportando pistas para un debate local (comp.)* (2002), *Esfuerzos de coordinación y planificación estratégica concertada para el desarrollo local en las Segovias* (ed.) (2002), y está por publicarse el libro de su autoría *Mujeres destacadas de las Segovias nicaragüenses*.

#### SÉVERINE DURIN

Doctora en antropología por el Institut des Hautes Etudes d'Amérique Latine (IHEAL) de París 3-Sorbonne Nouvelle. En esta misma institución se tituló en la maestría en antropología. Es maestra en ciencias económicas por la Université d'Orléans, France. Ha sido becaria por el rectorado de París así como las secretarías de Relaciones Exteriores de Francia y de México. Actualmente es becaria del programa Noreste del CIESAS.

#### NIDIA HIDALGO CELARIÉ

Estudiante de doctorado en problemas económico agroindustriales en la Universidad Autónoma Chapingo y tiene una maestría en desarrollo rural con especialidad en Estudios de Género/Mujer Rural en el Colegio de Posgraduados en Ciencias Agrícolas. Es especialista en el tema del impacto económico y de género de las microfinanzas en las mujeres acerca del cual ha realizado diversas publicaciones. Otros temas que trabaja son: el microseguro y el financiamiento rural. Recibió en 2002 el premio “Sor Juana Inés de la Cruz, primera feminista de América” otorgado por el Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) por su tesis de maestría.

#### SASKIA KREUTZER

Socióloga en desarrollo rural, egresada de la Universidad de Wageningen en Holanda. Trabajó desde 1995 hasta el 2000 como investigadora y facilitadora de procesos de desarrollo rural en la región de la Costa Sur de Jalisco. Actualmente es consultora en cuestiones laborales en Holanda.

#### NORMAN LONG

Profesor emérito en sociología del desarrollo por la Universidad de Wageningen, en Holanda. Profesor Honoris Causa por la Universidad Nacional del Centro del Perú. Sus libros más recientes incluyen: *De-*

*velopment Sociology: Actor Perspectives* (Routledge, 2001), *Anthropology, Development and Modernities: Exploring Discourses, Counter-tendencies and Violence* (coeditado con Alberto Arce, Routledge, 2000), *Mineros, Campesinos y empresarios: el desarrollo regional en La Sierra Central del Perú* (en coautoría con Bryan Roberts, Instituto de Estudios Peruanos, 2002) y *Battlefields of knowledge: The interlocking of theory and practice in social research and development* (ed.) (Routledge, 1992).

#### GABRIEL TORRES

Doctor en antropología por la Universidad de Wageningen, en Holanda. Investigador profesor del CIESAS Occidente. Sus publicaciones incluyen: *La fuerza de la ironía: Un estudio del poder en la vida cotidiana de los trabajadores tomateros del occidente de México* (1997, CIESAS y El Colegio de Jalisco, publicado también en inglés por Verso Press en el mismo año), y *The future role of the ejido in rural Mexico* (coeditado con Richard Zinder, Center for US-Mexican Studies, UCSD, 1999), *Perspectivas de la organización campesina hacia el siglo XXI* (coord. tomo IV de la obra colectiva *El ajuste estructural en el campo mexicano: efectos y respuestas*, AMER-IIS-UNAM) y una gama de artículos sobre desarrollo rural, política social y la problemática del agua.

#### VERÓNICA VÁZQUEZ GARCÍA

Doctora en sociología por la Universidad de Carleton en Ottawa, Canadá. En 1995 recibió una medalla de excelencia para la mejor tesis en ciencias sociales por parte del Senado de esta Universidad. En 1997 la doctora Vázquez fue seleccionada por el Programa de Repatriación de Conacyt para integrarse a la especialidad en estudios del desarrollo rural del Colegio de Posgraduados en Ciencias Agrícolas. En el mismo año, recibió una beca de liderazgo de la Fundación MacArthur bajo la convocatoria de *Mujeres y desarrollo sustentable*. Ha publicado numerosos artículos sobre género, ambiente y sustentabilidad en el campo mexicano. Es coordinadora del libro *Género, sustentabilidad y cambio social en el México rural* (1999) y autora de *¿Quién cosecha lo sembrado? Relaciones de género en un área natural protegida mexicana* (2002). Se ha hecho acreedora de varios premios, incluyendo el *Premio Investigadores Distinguidos 1999 y 2000*, otorgados ambos por el Colegio de Posgraduados, y tercer lugar en el *Premio Estudios Agrarios*, otorgado por la Procuraduría Agraria.

## MAGDALENA VILLARREAL

Doctora en antropología por la Universidad de Wageningen, en Holanda. Investigadora profesora del CIESAS Occidente. Actualmente es profesora visitante en la Universidad de California en Santa Bárbara. Sus publicaciones incluyen: "The voice and Representation of the «poor»: striving for government aid in Western Mexico", en N. Webster, y Engeberg-Pedersen, *In the Name of the Poor: Contesting Political Space for Poverty Reduction* (2002, Zed books). "Brug af identiteter i den ikke-materielle pengeverden", en *Fattigdomsbekæmpelse: Nar de fattige udfordrer*, Den Ny Verden 2 (2001), August, Copenhagen, Center for Udviklingsforskning. "Deudas, drogas, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales", *Revista Desacatos*, número 3, CIESAS (2000) y "La reinención de las mujeres y el poder en los procesos de desarrollo social planeado", *La Ventana. Revista de Estudios de Género*. núm. 11, vol. II. Universidad de Guadalajara, junio de 2000.

## GENOVEVA VILLASEÑOR

Maestra en trabajo social por la U. de G., contador público por el ITE-SO. Trabajó como auditora en Ruiz Urquiza (Arthur Anderson), y como voluntaria en el Instituto Jalisciense de Asistencia Social. Actualmente es integrante de CAMPO, A.C., donde dirige un programa de capacitación a mujeres campesinas en el manejo de finanzas para proyectos productivos.

## ROBERTO VIZCARRA

Fue regidor por el PRD en el ayuntamiento de Guadalajara y dirigente del movimiento de los ahorradores en Jalisco, encabezando sus esfuerzos por recuperar los ahorros invertidos en cajas populares que él caracteriza como "de corte empresarial".

## FRANCESCO ZANOTELLI

Está cursando el doctorado en ciencias antropológicas por la Universidad de Turín (Italia). Licenciado en filosofía por la Universidad de Siena, ha sido becario por las secretarías de Relaciones Exteriores de México e Italia participando en CIESAS-Unidad Occidente al proyecto sobre Prácticas de Compensación Social. Está actualmente colaborando a las actividades didácticas de la licenciatura en etnoantropología de la Universidad de Siena. Entre sus últimos trabajos, en prensa, dos artículos por revistas científicas italianas: "El mercado del dinero en el México rural.

Antropología de un caso económico” y “Lugares, cuerpos, dinero. El intercambio entre vivos y muertos en la tradición oral del occidente de México”.

EMMA ZAPATA-MARTELO

Estudió sociología en la Universidad de Texas en Austin y ha trabajado durante 22 años en estudios del desarrollo rural. Es profesora investigadora titular en el Colegio de Posgraduados en Ciencias Agrícolas, en Montecillo, Estado de México en donde impulsó la creación de una especialidad sobre estudios de género, dirigido específicamente para abordar la problemática de las mujeres rurales. Entre sus publicaciones están *Mujeres rurales ante el nuevo milenio*, *Género, feminismo y educación superior. Una perspectiva internacional*, *Las mujeres y el poder y microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales*. *Las cajas de ahorro y crédito en México*. Las líneas de investigación están ubicadas en las políticas públicas y las mujeres rurales tales como la tenencia de la tierra, los proyectos productivos, el microfinanciamiento entre otras.

## Bibliografía

- ADLER-LOMNITZ, L., 1993 (1975), *Cómo sobreviven los marginados*, México y Madrid, Siglo XXI Editores.
- , 1994, *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México, Porrúa.
- AGLIETTA, M. y A. Orlean (coords.), 1999, *La monnaie souveraine*, París, Odile Jacob.
- ALEXANDER, P., 1992, "What's in a Price? Trade Practices in Peasant (and other) Markets", en R. Dilley (ed.), *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse and Practice*, Edinburgh, Edinburgh University Press.
- ALONSO, J., 1986a, *Los movimientos sociales en el Valle de México (I)*, México, CIESAS-Ediciones Casa Chata.
- , 1986b, "Introducción", en J. Alonso, *Los movimientos sociales en el Valle de México (I y II)*, México, CIESAS-Ediciones Casa Chata.
- ALONSO, P., C. Botey, M. Luzanilla; I. Mancilla, 2000, "Álamos y sus mujeres. Historia de un proceso organizativo", en J. Aranda, C. Botey y R. Robles, *Tiempo de crisis, tiempo de mujeres*, México, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca-Centro de Estudios de la Cuestión Agraria Mexicana, A.C.
- ÁLVAREZ, R.R., 1990, "Mexican entrepreneurs and markets in the city of Los Angeles: a case of an immigrant enclave", *Human Organization*, vol. 53, núm. 3, pp. 99-124.
- , 1998, "La maroma, or chiles, credit and chance: an ethnographic case of global finance and middlemen entrepreneurs", *Human Organization*, vol. 57, núm. 1, pp. 63-82.
- APPADURAI, A., 1986, *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- APPENDINI, K., 1988, "Los productores campesinos en el mercado del maíz", *Revista Mexicana de Sociología*, año 1, núm.1, pp. 149-167.

- ARANDA, J. 1993, "Políticas públicas y mujeres campesinas en México", en S. González Montes (coord.), *Mujeres y relaciones de género en la antropología latinoamericana*, México, PIEM-El Colegio de México.
- ARCE, A., 1997, "Globalisation and Food Objects", en H. de Haan, N. Long (eds.), *Images and Realities of Rural Life. Wageningen Perspectives on Rural Transformations*, Assen, Van Gorcum.
- , 1999, "Globalisation and Agrarian Transformations in Latin America", paper presented to CEDLA/WAU Workshop on *Land in Latin America: New Context, New Claims, New Concepts*, held at the Royal Tropical Institute, Amsterdam.
- y T. Marsden (eds.), 1993, "The Social Construction of International Food: A New Research Agenda", en *Economic Geography*, núm. 69, pp. 293-311.
- ARIZPE, L. y C. Botey, 1986, "Las políticas de desarrollo agrario y su impacto en la mujer campesina en México", en M. León y Deere C.D. (eds.), *La mujer y la política agraria en América Latina*, Bogotá, Siglo XXI y ACEP.
- BARROS, M., 1998, "Small transnational family enterprises and wholesale marketing in Los Angeles, California", *Frontera Norte*, enero-junio, vol. 10, pp. 21-34.
- , 2000a, "Las estrategias de los pequeños empresarios de origen mexicano en los Estados Unidos. El caso de los comerciantes de frutas y verduras en Los Ángeles y Tijuana", *Revista de Historia*, primer semestre, núm. 41.
- , 2000b, "Redes sociales transnacionales en el negocio de frutas y verduras. El caso de Tijuana y Los Ángeles", ponencia presentada en la II Conferencia Internacional de la Red de Investigación Socioeconómica en Hortalizas, Frutas y Flores, Guadalajara, México, 17-18 de noviembre de 2000.
- BASTOS, S., 1998, "Desbordando patrones: el comportamiento doméstico de los hombres", *La Ventana. Revista de estudios de género*, julio, núm. 7, pp. 166-224.
- , 1999 "Más allá de la dominación masculina. Algunas propuestas para la comprensión de la dinámica de poder en los hogares populares", en R. Enríquez Rosas (ed.), *Hogar, pobreza y bienestar en México*, Tlaquepaque, ITESO.
- BENERÍA, L. y M. Roldán, 1987, "La clase, el género y los intercambios asimétricos dentro del hogar", en L. Benería y M. Roldán, *The crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago, Chicago Press.

- BERENBACH, S. y D. Guzmán, 1993, *La experiencia mundial de los grupos solidarios*, Acción Internacional, Serie de Monografías, núm. 7, [www.accion.org/micro\\_pubs\\_list.asp](http://www.accion.org/micro_pubs_list.asp)
- BOHANNAN, P., 1955, "Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv", en *American Anthropologist*, núm. 57, pp. 60-70.
- BONNANO, A. et al., 1994, *From Columbus to Conagra: The Globalisation of Agriculture and Food*, Lawrence, University Press of Kansas.
- BOOTH, D. (ed.), 1994, *Rethinking social development. Theory, research and practice*, Malaysia, Longman Scientific & Technical.
- BOUMAN, F.J.A., O. Hospes (eds.), 1994, *Financial landscape reconstructed: the fine art of mapping development*, Londres, Boulder Westview Press.
- BOURDIEU, P., 1977, *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- , 1990, *The Logic of Practice*, Oxford, Basil Blackwell.
- CALDERÓN, F., 1995, *Movimientos sociales y política. La década de los ochenta en Latinoamérica*, México, Siglo XXI Editores.
- CALVA, J.L. 1997, "Crisis de los deudores", en A. Girón y E. Correa (comps.), *Crisis bancaria y carteras vencidas*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM-UAM-La Jornada.
- , 2000, *México: Más allá del neoliberalismo*, México, Plaza y Janés.
- CALLON, M 1986, "Some Elements in the Sociology of Translation: Domestication of the Scallops and the Fishermen of St. Briec Bay", en John Law, *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge?*, Londres. Routledge.
- , 1986b, "The Sociology of an Actor-network: The case of the electric vehicle", en Callon, Law y Rip (eds.), *Mapping the Dynamics of Science and Technology*, Houndsmills, Basingstoke, Hampshire y Londres Macmillan Press LTD.
- CAMACHO, D., 1989, *Los movimientos populares en América Latina*, México, Siglo XXI Editores-Universidad de las Naciones Unidas.
- CÁMARA DE DIPUTADOS, 1994, *Ley General de Sociedades Cooperativas*, México, Comisión de Fomento Cooperativo.
- CANNAK, W., L. Swanson, 1998, *Modern Mexico*, Nueva York, McGraw-Hill Press.
- CARDERO, M.E., 1998, *Instituciones de microfinanciamiento para las mujeres pobres en México: tres estudios de caso*, México, Consejo Nacional de Población-Progresá-Pronam.

- CARSTENS, J., 1989, "Cooking money: gender and the symbolic transformation of means in a Malay Fishing community", en J. Parry y M. Bloch (eds.), *Money and the morality of exchange*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CASTILLO, B., 1997, *Mujeres y liderazgo en dos organizaciones populares de Guadalajara*, tesis de maestría en ciencias sociales, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- CHAMOIX, M.N., 1993, "Las artimañas del prestamista y del prestatario: los problemas que plantea el crédito invisible", en M.N. Chamoux et al., *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, CIESAS-CEMCA.
- , D. Dehouve, C. Gouy-Gilbert, M. Pepin Lehalleur (coords.), 1993, *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, CIESAS-CEMCA.
- CHESLER, P. y E.J. Goodman, 1976, *Women, money and power*, Nueva York, William Morrow and Company Inc.
- CÓRDOVA ZAMORA y Osorio Broca, 1992, *Manual de contabilidad*, Tlaxcala, Clasesep.
- CRUMP, T., 1981, *The Phenomenon of Money*, Londres, Routledge y Kegan Paul.
- CRUZ HERNÁNDEZ, I., 1995, "Transformaciones en el financiamiento rural mexicano durante el sexenio salinista: balance y tendencias (1988-1994)", en *Cuadernos Agrarios*, nueva época, año 50, núms. 11-12, pp. 95-120.
- CUESTA SANZ, M. et al. 1999, *Empleo, desarrollo y equidad: Experiencias de mujeres en microfinanzas*, México, Grupo de Educación Popular con Mujeres-La Colmena-Ceremuba-GIAADEC-Impretei S.A. de C.V.
- DE SOTO, H., 2001, *El misterio del capital: ¿Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo?*, México, D.F., Editorial Diana.
- DEHOUE, D., 1993, "Introducción a la parte histórica", en M.N. Chamoux et al., *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, CIESAS-CEMCA.
- DEL RÍO GONZÁLEZ, C. 1996, *Costos I*, México, Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales.
- DIEGO QUINTANA, R.S., 1995, "El paradigma neoliberal rural y las reformas agrarias en México", en *Cuadernos Agrarios*, nueva época, año 50, núms. 11-12, pp. 13-26.
- DURAND, J., 1993, "Las remesas en dólares: usos y alternativas de financiamiento", en M.N. Chamoux et al., *Prestar y pedir prestado. Re-*

- laciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, CIESAS-CEMCA.
- The Economist* 2001 enero 27-febrero 2.
- ESCOBAR LATAPÍ, A., F.D. Bean, S. Weintraub, 1999, *La dinámica de la emigración mexicana*, México, CIESAS-Porrúa.
- ESPIÑOZA, R.A y M. Villarreal, 1999, "Las mujeres, las «malas rachas» y el endeudamiento: prácticas de compensación locales en el medio rural", en V. Vázquez García (coord.), *Género, sustentabilidad y cambio social en el México rural*, Estado de México, Colegio de Posgraduados.
- FARBER, G. (coord.), 1998, *Fobaproa: La bomba del tiempo*, México, TIMES-Editores.
- FEYTER, J. de y S. Kreutzer 1992, *¡Ay Dios de mi vida! The influence of religion on women's images*, report of practical in Mexico, Wageningen, Department of Rural Development Sociology-Wageningen Agricultural University.
- FLORESCANO, E., 1976, *Origen y desarrollo de los problemas agrarios de México (1500-1821)*, México, ERA-SEP.
- FONG, M.S. y H. Perrett, 1991, *Women and Credit. The experience of providing financial service to rural women in developing countries*, Milán, Finafrica-CARIPO.
- FORRESTER, V. 1996, *El horror económico*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- FOSTER, G.M., 1965 "Peasants society and the image of limited good", *American Anthropologist*, vol. 67, pp. 293-315.
- FOUCAULT, M., 1985, "Cómo se ejerce el poder", en *Siempre. La Cultura de México*, México, 13 de marzo, núm. 1204, supl.
- FOWERAKER, J., 1995, *Theorizing Social Movements*, Londres y Boulder Colorado, Pluto Press.
- GARZA, R.O. de la et al., 1985, *The Mexican American Experience*, Austin, University of Texas.
- GEM (Grupo de educación popular con Mujeres), 1999, *Empleo, desarrollo y equidad: experiencias de mujeres en microfinanzas*, México, La Colmena-GEREMUBA-GIAADEC-GEM.
- GENTIL, D., 1997, "Las vicisitudes del modelo Grameen Bank", en *Cuadernos Agrarios*, México, nueva época, núm. 15, pp. 144-160.
- GEREFFI, J. y T. Korzeniewcs, 1994, *Global Commodity Chains*, Boulder Colorado, Westview Press.
- GIDDENS, A., 1984, *The constitution of society. Outline of the theory of structuration*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press.

- GIMÉNEZ, G., 1981, *Poder, Estado y discurso. Perspectivas sociológicas y semiológicas del discurso político-jurídico*, México, UNAM.
- GODBOUT, J.T., 1993, *Lo spirito del dono*, Torino, Bollati Boringhieri.
- GODELIER, M., 1999, *The Enigma of the Gift*, Cambridge, Polity Press
- GOULDNER, A.W., 1960, "The norm of reciprocity: a preliminar statement", *American Sociological Review*, vol. 25, núm. 2, pp. 161-178.
- GUIDIERI, R., 1989, "Saggio sul prestito", en R. Guidieri, *Voci da Babele*, Napoli, Guida.
- GURRÍA, J.A. 1998, *Fobaproa: La verdadera historia*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- GUTTMAN, M., 1996, *The Meaning of Macho. Being a man in Mexico City*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press.
- HAAN, H.J. de, 1994, *In the Shadow of the Tree: Kinship, Property and Inheritance among Farm Families*, Amsterdam, Het Spinhuis.
- HAKKARAINEN, O. 1996, "Intercolonias: una contribución hacia la vida democrática", en J. Alonso y J.M. Ramírez (comps.), *La democracia de los de abajo en Jalisco*, México, U.deG.-CIESAS-CUSH-UNAM-Consejo Electoral del Estado de Jalisco.
- HART, K., 2000, *The Memory Bank: Money in an Unequal World*, Londres, Profile Books.
- HIDALGO CELARIÉ, N., 1998, "Mujeres campesinas y estrategias de sobrevivencia: los secretos del control del dinero", ponencia presentada para el V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, en la mesa "Crisis rural y reorganización socioeconómica", del 12 al 18 de octubre de 1998, Texcoco, Edo. de México, México.
- , 1999, *Cajas de ahorro como estrategia de sobrevivencia de mujeres rurales: caso de la organización SSS Susana Sawyer, Álamos, Sonora*, tesis de maestría en desarrollo rural, México, Colegio de Posgraduados en Ciencias Agrícolas.
- HIGADERA RANGEL, Y.E., 1999, *Aproximación al conocimiento y uso de las plantas medicinales de Santa Catarina Cuexcomatlán (Tlaxiahuatlán) Sierra Wixárika, municipio de Mezquitic*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- HOFFMANN, H. 1993, "Crédito y préstamo hipotecario en una zona cafetalera de Veracruz durante el porfiriato", en M.N. Chamoux et al., *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, CIESAS-CEMCA.

- HOSPES, O., 1996, *People that Count: Changing Savings and Credit practices in Ambon, Indonesia*, doctoral dissertation, Wageningen Agricultural University, The Netherlands.
- HUMPHREY, C. y S. Hugh-Jones (eds.), 1992, *Barter, exchange and value. An anthropological approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HUTCHINSON, S.E., 1996, "Blood, Cattle, and Cash: The Commodification of Nuer Values", en S.E., Hutchinson, *Nuer Dilemmas: Coping with Money, War, and the State*, Berkeley, Los Ángeles y Londres, University of California Press.
- INEGI, 1990, *Resultados definitivos. Datos por AGEB Urbana. (Jalisco) XI Censo General de Población y Vivienda*, México, INEGI.
- , 1997 *Anuario estadístico del estado de Sonora*, México, INEGI.
- JUSIDMAN, C., 1996, "Pobreza y economía", en L.E. Valencia, *¿Devaluación de la política social?*, México, Red Observatorio Social.
- KABEER, N., 1998, *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo*, México, Paidós.
- KARAM, A., 1994, *El agio y el pequeño comercio: un estudio de caso en mercados informales de crédito*, tesis de licenciatura, México, ITAM.
- KEARNEY, M., 2000, "Reflexión final", en C. Bueno Castellanos (coord.), *Globalización: una cuestión antropológica*, CIESAS-Porrúa.
- KNAB, T., 1981, "Artesanía y urbanización: el caso de los huicholes", *América Indígena*, vol. 41, núm. 2, pp. 231-243.
- KOPYTOFF, I. 1986, "The Cultural Biography of Things: Commodization as Process", en A. Appadurai (ed.), *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KREUTZER, S., 1996, *El único seguro que tenemos es el chingadazo. NOP report of a socio-economic study on livelihood strategies of inhabitants of El Cacalote, a little village in Jalisco, West-Mexico*, Wageningen, CIESAS Occidente-Wageningen Agricultural University.
- , 2000, *Análisis de créditos otorgados en la Caja Popular Cristóbal Colón*, proyecto de investigación sociológica "Para Servirle", Autlán de Navarro.
- KREUTZER, S., M.C. Ayala González y F. Partida Salcido, 1998, "El papel de la mujer en la economía familiar y el manejo de recursos naturales. Dos estudios de caso en Platanarillo y Cuzalapa, Reserva de la Biosfera Sierra de Manantlán", ponencia presentada en el V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, en la mesa "Crisis rural y

- reorganización socioeconómica", del 12 al 18 de octubre de 1998, Texcoco, Edo. de México, México.
- KURTZ, D.V., 1973, "The rotating credit association: an adaptation to poverty", *Human Organization*, vol. 32, núm. 1, pp. 49-58.
- y M. Showman, 1978, "The tanda: a rotating credit association in Mexico", *Ethnology*, vol. 17, pp. 65-74.
- KUSNIR, L., 1997, "Consideraciones para la elaboración de un estado del arte sobre políticas públicas y la mujer", en *Las mujeres en la pobreza*, México, GIMTRAP-El Colegio de México.
- LAGUNA, M. et al., 1995, "Las cuentas claras y el esfuerzo de las mujeres", memoria del taller *Los proyectos productivos y sociales y la planificación estratégica de género*, México, Mujeres para el diálogo.
- LARA FLORES, E. 1978, *Primer curso de contabilidad*, México, Trillas.
- LATOURET, B., 1986, "The powers of Association", en John Law, *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge?*, Londres Routledge.
- LAVE, J., 1988, *Cognition in Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LE GOFF, J., 1999 (1986), *La bolsa y la vida. Economía y religión en la Edad Media*, Barcelona, Editorial Gedisa.
- LEMAISTRE, D. y O. Kindl, 1999 "La semaine sainte de tateikie: rituel solaire et légitimation du pouvoir par les sacrifices", *Journal de la Société des Américanistes*, núm. 85, pp. 175-214.
- LEWIS, O., 1951, *Life in a Mexican Village: Tepoztlán Restudied*, Urbana, University of Illinois Press.
- , 1973 (1961), *La cultura della povertà e altri saggi*, Bologna, Il Mulino.
- LINCK, T., 1982, *Usura rural en San Luis Potosí. Un acercamiento a la problemática de la integración campesina*, Zamora, El Colegio de Michoacán.
- LONG, A., 1992, "Goods, Knowledge and Beer: The Methodological Significance of Situational Analysis and Discourse", en N. Long y A. Long (eds.), *Battlefields of Knowledge: The Interlocking of Theory and Practice in Social Research and Development*, Londres y Nueva York, Routledge.
- LONG, N., 1986, *The Commodization Debate*, Wageningen, Wageningen Agricultural University.
- y M. Villarreal, 1988, "Small product, big issue: value contestations and cultural identities in cross-border commodity net-

- works", *Development and Change*, vol. 29, núm 4, octubre, pp. 725-750.
- LÓPEZ BARAJAS, M. y H. Izazola Conde 1995, *El perfil de los hogares y las familias en México*, México, INEGI-IIS-UNAM, tomo IX.
- LÓPEZ OBRADOR, A.M., 1999, *Fobaproa: Expediente Abierto (Reseña y archivo)*, México, Grijalbo.
- MALAMOUD, C. (coord.), 1980, *La dette*, París, EHEES-Purusharta.
- , 1988, *Lien de vie, nœud mortal. Les représentations de la dette en Chine, au Japon et dans le monde indien*, París, EHESS.
- , 1994, "La teología del débito del brahmanismo", en C. Malamoud (coord.), *Cuocere il mondo. Rito e pensiero nell'India antica*, Milano, Adelphi.
- MANSELL CARSTENS, C., 1995, *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, México, CEMLA-ITAM-Editorial Milenio.
- MARSDEN, T. y A. Arce, 1995, "Constructing Quality: Emerging Food Networks in the Rural Transition", *Environment and Planning A*, núm. 27, pp. 1261-1279.
- MAUSS, M., 1995 (1922-3), "L'essai sur le don. Formes et raisons de l'échange dans les sociétés archaïques", en M. Mauss, *Sociologie et anthropologie*, París, PUF.
- , 1990 –primera edición 1950–, *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*, Londres, Routledge.
- MENSINK, M. 1995, *Women and finance in Uganda. Low-Income women: respected business partners*, Den Haag, SNV.
- MESTRIES, F., 1997, *La Crisis financiera rural y el agrobarzón*, ponencia presentada en el congreso de LASA, México, UAM Atzacapozalco, 1997, mimeo.
- MONAGHAN, J., 1990, "Reciprocity, Redistribution, and the Transaction of Value in the Mesoamerican Fiesta", en *American Ethnologist*, vol. 17, núm. 4, pp. 758-774.
- MOSER, C., 1991, "La planificación de género en el Tercer Mundo: enfrentando las necesidades prácticas y estratégicas de género", en V. Guzmán et al. (comp.), *Una nueva lectura: género en el desarrollo*, Lima, Red Entre Mujeres-Ediciones Flora Tristán.
- , 1993, *Gender planning and development. Theory, practice and training*, Nueva York-Londres, Routledge.
- NADEL, S.F., 1955 (1951), *Fundamentos de antropología social*, México, Fondo de Cultura Económica.

- NORMANN, R. y R. Ramírez, 1993, "From Value Chain to Value Constellation", *Harvard Business Review*, julio-agosto, pp. 65-77.
- , 1994, *Designing Interactive Strategy*, Nueva York y Chichester, John Wiley and Sons.
- OANDA, 2002, The Currency Site. Página en internet "FXHistory": [www.oanda.com](http://www.oanda.com) consultada en julio de 2002.
- OTIS, G., 1996, *Buscando "vida": hechicería, curaciones por la fe y conversiones religiosas entre los huicholes*, México, INAH.
- PADIERNA, D., 2000, *La historia oculta del Fobaproa*, México, Ediciones Biblioteca Plural.
- PARRY, J. y M. Bloch (eds.), 1989, *Money and the morality of exchange*, Cambridge, CUP.
- POLANYI, K., 1957, "The Economy as Instituted process", en K. Polanyi et al. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, Glencoe, IL, Free Press.
- (ed.), 1978, *Traffici e mercati negli antichi imperi*, Torino, Einaudi.
- POMMIER, D. 1994, "Financiamiento del desarrollo rural, nuevas lecciones de las experiencias locales para la construcción de instituciones financieras y de desarrollo viables", en *Comisión financiamiento rural alternativo. Memoria del segundo seminario nacional de sistemas financieros no convencionales*, 17 y 18 de noviembre, Nicaragua.
- QUINTANA, V., 1995, "¿A quién beneficia el cambio estructural de la agricultura en México?", en *La otra cara de México*, Deca-Equipo Pueblo, núm. 42, pp. 6-7.
- RAMÍREZ, R., 1999, "Unchaining Value in a New Economic Age", en R. Ramírez, *Mastering Global Business*, Londres, Financial Times and Pitman Publishing.
- RAMÍREZ SÁINZ, J.M., 1985, "Para comprender el Movimiento Urbano Popular (MUP)", *Movimientos Sociales*, núm. 1, pp. 28-61.
- , 1992, "¿Son políticos los movimientos urbano-populares? Un planteamiento teórico-metodológico", *Revista Movimientos Sociales*, núm. 6, pp. 5-98.
- REGALADO SANTILLÁN, J., 1995, *Lucha por la vivienda en Guadalajara. Historia, política y organización social, 1980-1992*, Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades-Universidad de Guadalajara.
- , 1996, "El Movimiento Popular Independiente en Guadalajara", en J. Tamayo (coord.), *Perspectivas de los Movimientos Sociales en la Región Centro-Occidente*, México, Editorial Línea-Universidad de Guadalajara-UNAM.

- REICH, R. 1993, *L'économie mondialisée*, París, Dunod,
- RIQUER, F.F. 1997, "La situación de la mujer como objeto de política pública. El Programa Nacional de la Mujer 1995-2000 Alianza para la Igualdad", en L.E. Valencia, *A dos años: la política social de Ernesto Zedillo*, Guadalajara, Red Observatorio Social.
- ROBERTS, B. y D. Spener, 1994, *Social Networks and Trade on the Texas Mexico Border: The Role of Small-Scale Enterprise in the Integration of Transnational Space*, paper presented at the Latin American Studies Association XVIII International Congress, Atlanta, March 1994.
- ROCCO, R., 1997, "Citizenship, Culture and Community: Restructuring in Southeast Los Angeles", en W.V. Flores y R. Benmayor (eds.), *Latino Cultural Citizenship: Claiming Identity, Space and Rights*, Boston, Beacon Books.
- RODRÍGUEZ, G. y G. Torres, 1996, "El Barzón y Comagro: La resistencia de los agroproductores a la política neoliberal", en H.C. de Grammont y H. Tejera Gaona (coords.), *Los nuevos actores sociales y procesos políticos en el campo*, México, INAH-UAM-UNAM-Plaza y Valdés.
- RODRÍGUEZ, G., 1998, "Making a Globalized Nation in the Countryside: El Barzón, A Popular Movement In Contemporary México", en *Urban Anthropology*, vol. 27, núm. 2, pp. 197-232.
- ROGIN ANSPACH, M., 1998, "Les fondements rituels de la transaction monétaire ou comment remercier un bourreau", en M. Aglietta y A. Orléan (comps.), *La monnaie souveraine*, París, Odile Jacob.
- ROJAS CORTÉS, A., 1999, *Escolaridad e interculturalidad: los jóvenes wixaritari en una secundaria de huicholes*, Guadalajara, CIESAS Occidente.
- ROJAS, R. y M. Rodríguez Rojas (comps.), 1994, *La condición de la mujer en Jalisco*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- ROMÁN MORALES, L.I., 2000, "La sociedad secuestrada por las finanzas: El caso Fobaproa", *Avances*, núm. 12, pp. 35-74.
- ROSALDO, R. y W.V. Flores, 1997, "Identity, Conflict, and Evolving Latino Communities: Cultural Citizenship in San Jose, California", en W.V. Flores y R. Benmayor (eds.), *Latino Cultural Citizenship: Claiming Identity, Space and Rights*, Boston, Beacon Books.
- RÖSING, I., 1994, "La deuda de ofrenda: un concepto central de la religión Andina", *Revista Andina*, vol. 12, núm. 1, pp. 191-216.
- ROSSI, I., 1997, *Corps et chamanisme. Essai sur le pluralisme médical*, París, ed. Odile Jacob.
- RUTSCH, M., 1980, "Ganadería capitalista en México", *Nueva Antropología*, núms. 13-14, pp. 147-186.

- SABAGH, G. y M. Bozorgmehr, 1996, "Population change: immigration and ethnic transformation", en R. Waldinger y M. Bozorgmehr (eds.), *Ethnic Los Angeles*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- SAHLINS, M., 1980 (1972), *Leconomia dell'età della pietra. Scarsità e abbondanza nelle società primitive*, Milano, Bompiani.
- SAMPERIO, A.C., 1996, *Se nos reventó el Barzón: Radiografía del Movimiento Barzonista*, México, Edivisión.
- SÁNCHEZ ALBARRÁN, A., 1997, "Las cajas de ahorro popular como formas alternativas de crédito", en *Cuadernos Agrarios*, nueva época, año VII, núm. 15, pp. 129-143.
- SCHAEFER Stacy, B. 1993, "The Loom as a Sacred Power Object", en R., Anderson y K.L. Field (eds.), *Art in Small Scale Societies*, Prentice Hall, Contemporary Readings.
- SCOTT, J., 1976, *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, Yale, Yale University Press.
- SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, 1998, *Fobaproa: La verdadera historia*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- SHANIN, T. (coord.), 1971, *Peasants and peasant societies*, Harmandsworth, Penguin Books.
- SLADE, D., 1976, "Kinship in the social organization of a nahuatl speaking community in the Central Highlands", en H. Nutini, P. Carrasco y J.M. Taggart (eds.), *Essays on Mexican kinship*, Pittsburgh, Pittsburgh University Press.
- SMITH, G., 1984, "Confederations of Households: Extended Domestic Enterprises in City and Country", en N. Long y B. Roberts, *Miners, Peasants and Entrepreneurs: Regional Development in the Central Highlands of Peru*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
- SOLINAS, P.G., 1994, "Il limite umano del denaro", en *ParoleChiave*, Roma, Donzelli Editore, pp. 209-230.
- SOROS, G., 1999, *La crisis del capitalismo global: La sociedad abierta en peligro*, México, D.F., Pláza y Janés.
- STEENBEEK, G., 1995, *Vrouwen op de drempel. Gender en moraliteit in een Mexicaanse provinciestad*, Proefschrift, Utrecht, Universiteit van Utrecht.
- STIRRAT, J., 1989, "Money, men and women", en J. Parry y M. Bloch (eds.), *Money and the morality of exchange*, Cambridge, Cambridge University Press.
- STONER, G. JR. y E. Freeman, 1995, *Administración*, México, Prentice Hall Hispanoamericana.

- TAMAYO, J., 1989, "Movimientos sociales en el centro occidente. Panorama general 1968-1983", *Movimientos Sociales*, núm. 2, pp. 82-106.
- TEYSSIER, S., 1993, *Financial Systems: a gender focus*, República Dominicana, INSTRAW.
- UNIFEM, 1993, *An end to debt: operational guidelines for credit proyectos*, Nueva York, UNIFEM.
- UNORCA, 1993, *Una propuesta para el movimiento campesino*, México, Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas, A.C.
- UPHOFF, N., 2000, *Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation*, presentation given at Wageningen Agricultural University, Wageningen, octubre de 2000, mimeo.
- VAN DER EIJK, S., 1996, "Para ayudarnos". *Local savings and credit groups in Ayuquila and Carrillo Puerto, Mexico*, tesis, Wageningen, Wageningen Agricultural University.
- VELÁZQUEZ, M., 1994, "Programas y proyectos para las mujeres rurales en México. Una revisión crítica", en L. Jiménez Guzmán (coord.), *Desarrollo sustentable y participación comunitaria*, Cuernavaca, UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
- VÉLEZ-IBÁÑEZ, C.G., 1993 (1983), *Lazos de confianza. Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los Estados Unidos y México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- VIJFHUIZEN, C., 1998, *The People We Live With: Gender Identities and Social Practices, Beliefs and Power in the Livelihoods of Ndau Women and Men in a Village with an Irrigation Scheme in Zimbabwe*, Ph. D. thesis, Wageningen, Wageningen Agricultural University.
- VILLARREAL, M., 1994, *Wielding and yielding. Power, subordination and gender identity in the context of a mexican development project*, Ph.D. thesis, Wageningen, Wageningen Agricultural University.
- , 1995, "Mujeres y proyectos de desarrollo en el campo", *Estudios Jaliscienses*, agosto, núm. 21, pp. 26-43.
- , 1996, "Secretos de poder: El Estado y la mujer campesina", *Nueva Antropología*, marzo, núm. 49, pp. 59-79.
- , 1997, "Las hijas de vecino ante la crisis en el agro", en E. Valencia Lomelí, *A dos años: ¿Bienestar para la familia?*, Guadalajara, Red Observatorio Social.
- , 1999, "Over the bad patch? Webs of debts and commitments", Copenhagen, Paper for the LORPA V workshop on *Organising Practices of the Poor and Economic Control*, junio 2-4, 1999.

- , 2000, "Deudas, drogas, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales", *Desacatos*, núm. 3, pp. 69-88.
- , 2001, *Acerca del futuro de las mujeres-sujeto-de-desarrollo*, ponencia presentada en la Feria Internacional del Libro: sesión: El género y las políticas públicas en el tercer milenio, mimeo.
- WAITS, W.B., 1993, *The Modern Christmas in America: A Cultural History of Gift Giving*, Nueva York and Londres, New York University Press.
- WARD, B., 1960, "Cash or Credit Crops?", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 8, pp. 148-163.
- WARMAN, A., 1985, *Los campesinos, hijos predilectos del régimen*, México, Nuestro Tiempo.
- WATTEL, C., 1997, "El ahorro y el crédito: Elementos para promover la inversión campesina", en *Foro Internacional de financiamiento de la pequeña empresa*, FOLADE-Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa, Costa Rica, Editorial Porvenir.
- WEBER, M., 1991, *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- WILLIAMS, H.L., 1996, *Planting Trouble: The Barzón Debtors' Movement in México*, San Diego, Center for US-Mexican Studies-University of California.
- WOŁF, E., 1966, *Peasants*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall.
- , 1971 (1956), "Aspects of group relations in a complex society: Mexico", en T. Shanin (coord.), *Peasants and peasant society*, Harmandsworth, Penguin Books.
- , 1972 (1955), "Tipi di comunità contadine latino-americane", en A. Grendi (coord.), *L'antropologia economica*, Torino, Einaudi.
- , 1999, *Envisioning power. Ideologies of Dominance and Crisis*, California, University of California Press.
- WOMEN WORLD BANKING, 1993, *Best practice manual on building strong credit and saving operations*, vol. 1, Nueva York, WWB.
- ZANOTELLI, F., 1997, *Credito e dipendenza in una comunità del Messico contemporaneo: San Cristóbal Zapotitlán*, tesi di Laurea, Siena, Università di Siena.
- , 2000, "Messico: politica neoliberale, crisi economica e risposte locali", *LatinoAmerica*, año XXI, núm. 72, pp. 43-54.
- ZAPATA MARTELO, E y M. Mercado González 1996 "Del proyecto productivo a la empresa social de Mujeres", en *Cuadernos Agrarios*, nueva época, núm. 13, pp. 104-128.
- ZELIZER, V.A., 1994, *The Social Meaning of Money*, Nueva York, Basic Books.

# Índice

Prólogo . . . . . 5  
*Magdalena Villarreal*

Introducción . . . . . 9  
*Magdalena Villarreal*

Las deudas, las drogas y las ayudas . . . . . 11  
Organización del libro . . . . . 16

## PRIMERA PARTE

### TRANSACCIONES COMERCIALES

#### Capítulo 1

Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero  
y las divisas sociales en las cadenas mercantiles . . . . . 27

*Norman Long y Magdalena Villarreal*

Valores monetarios y no monetarios:  
el comercio de hojas de maíz y los espacios  
en el mercado de California . . . . . 31

Haciendo malabarismos con bienes y limitaciones en el  
mercado californiano: el caso de Pedro . . . . . 34

La construcción de redes transfronterizas . . . . . 36

Deudas y pagos en la trayectoria de las hojas de maíz . . . . . 41

Deudas y compromisos en el entretejimiento  
de mundos de vida de cortadores y cuadrilleros . . . . . 43

Los circuitos de deuda y la vida cotidiana:  
el caso de Manuel, un cortador . . . . . 46

Divisas múltiples y significados diversos . . . . . 48

La descontaminación de los valores mercantiles . . . . . 51

Enmarcando las divisas sociales . . . . . 52

“Dinero virtual” o no materializado . . . . .	.53
La cuestión del fetichismo del dinero . . . . .	.54

## Capítulo 2

Dando y dando. Estrategias y negociaciones de los pequeños

bodegueros de origen mexicano en el mercado de la Calle Siete en Los Ángeles, California . . . . .	.57
---	-----

*Magdalena Barros Nock*

El mercado de la Calle Siete . . . . .	.59
Comentarios finales . . . . .	.74

## SEGUNDA PARTE

### LAS FINANZAS COMUNITARIAS Y FAMILIARES EN EL AGRO

## Capítulo 3

La circulación social de la deuda:

códigos culturales y usura rural en Jalisco . . . . .	.77
---	-----

*Francesco Zanotelli*

Introducción . . . . .	.77
------------------------	-----

Un contexto económico vivo . . . . .	.80
--------------------------------------	-----

El paisaje financiero y su incidencia en la economía cotidiana . . . . .	.83
--	-----

Aspectos sociológicos del endeudamiento . . . . .	.89
---	-----

El préstamo con interés: normas compartidas . . . . .	.90
---	-----

La agencia de los endeudados, entre dependencia y exclusión social . . . . .	.93
---	-----

La agencia del prestamista, entre acumulación y circulación social del dinero . . . . .	.98
--	-----

Mandas, ofrendas y fuegos artificiales:

otras acepciones de deuda . . . . .	.101
-------------------------------------	------

El papel cambiante de la usura rural en la época del neoliberalismo . . . . .	.105
--	------

Conclusiones . . . . .	.108
------------------------	------

## Capítulo 4

Acordarse de sus deudas o cumplir con

“el” costumbre entre los wixaritari . . . . .	.113
---	------

*Séverine Durin*

Introducción . . . . .	.113
------------------------	------

Problemática . . . . .	.115
------------------------	------

La jerarquía indígena . . . . .	121
La enfermedad de los niños de los albergues escolares en Santa Catarina Cuexcomatitlán. ¿Una enfermedad sociocultural? . . . . .	124
La interacción con la sociedad mexicana . . . . .	132
Intercambio desigual, control del pago y solidaridad . . . . .	136
El intercambio desigual: recibir más de lo que se devuelve . . . . .	137
El control del pago: confianza en el sistema y amenaza . . . . .	139
Conclusiones . . . . .	140
 Capítulo 5	
“Una mujer con dinero es peligrosa”. Cuestiones de género en el manejo del dinero y la deuda a nivel familiar . . . . .	143
<i>Saskia Kreutzer</i>	
La economía familiar y “los bolsillos” de sus miembros . . . . .	145
Paisaje financiero: ahorro y crédito en El Cacalote . . . . .	146
La familia de José, Guadalupe y sus tres hijas . . . . .	151
La familia panadera de María, Juan y sus siete hijos . . . . .	160
¿Un mayor ingreso lleva automáticamente a una redistribución más igualitaria y a más poder para las mujeres? . . . . .	170
Las mujeres y el manejo de deudas: ¿carga extra o recurso estratégico? . . . . .	174
¿Son peligrosas las mujeres con dinero? . . . . .	177
 Capítulo 6	
El acceso a crédito gubernamental para mujeres campesinas: ¿un derecho, una ayuda o una oportunidad? . . . . .	179
<i>Lourdes del Carmen Angulo Salazar</i>	
El programa Mujeres en Solidaridad . . . . .	181
La llegada del MUSOL a las localidades y los grupos de mujeres . . . . .	182
San Isidro Mazatepec: una empresa para las mujeres . . . . .	186
El proyecto productivo como dominio de interacción . . . . .	188
Los distintos significados que tiene para las mujeres el dinero que proviene de fuentes gubernamentales . . . . .	190
La concepción de la deuda desde las oficinas gubernamentales . . . . .	200
Conclusiones . . . . .	202

## Capítulo 7

Retos de las mujeres campesinas en la administración de la deuda y el ahorro . . . . .	.205
<i>Genoveva Villaseñor Parra</i>	
Una alternativa de financiamiento y de desarrollo para las mujeres campesinas . . . . .	.206
Un fondo revolvente para créditos . . . . .	.207
Ahorro promovido por campo . . . . .	.210
Distancia y diferencia de lógicas en torno a la deuda y al ahorro . . . . .	.213
Aspectos administrativos y contables de la Sociedad Cooperativa Mujeres Campesinas en Acción desde un enfoque social . . . . .	.216
Las mujeres y el tiempo . . . . .	.222
¿Miedo a endrogarse? . . . . .	.224
Confianza y solidaridad: valores involucrados en el crédito, ahorro y la contabilidad . . . . .	.225
Retos de las mujeres en la administración y control de la deuda y el ahorro . . . . .	.228

## TERCERA PARTE

## CAJAS POPULARES Y MOVILIZACIÓN SOCIAL

## Capítulo 8

Experiencias de crédito y ahorro entre mujeres. El caso de la Sociedad de Solidaridad Social (sss) Susana Sawyer de Álamos, Sonora . . . . .	.233
<i>Nidia Hidalgo Celarié, Verónica Vázquez García y Emma Zapata Martelo</i>	
Introducción . . . . .	.233
Antecedentes de las cajas de ahorro de la sss Susana Sawyer . . . . .	.235
Las cajas de ahorro de la sss Susana Sawyer . . . . .	.239
Estrategias de las cajas de ahorro de la sss Susana Sawyer . . . . .	.250
Significado de las cajas para las socias . . . . .	.252
Conclusiones . . . . .	.255

## Capítulo 9

## Liderazgo y organización social en la Caja

Popular Colonias Unidas . . . . . 257

*Beverly Castillo Herrera*

Contexto y antecedentes . . . . . 258

La readecuación de necesidades y su influencia

en la participación dentro de un grupo . . . . . 261

Mecanismos de poder en el proceso de negociación

y legitimación del liderazgo . . . . . 263

La caja popular como punto de pasaje obligatorio . . . . . 264

La interposición: la definición

y negociación de identidades . . . . . 273

El enrolamiento en el ejercicio del liderazgo . . . . . 278

La movilización del líder como vocero

y representante del grupo . . . . . 280

A manera de conclusión:

el liderazgo como una construcción social . . . . . 284

## Capítulo 10

## El movimiento social de los ahorradores

defraudados por cajas populares en México . . . . . 287

*Roberto Vizcarra*

¿Quiénes son los ahorradores que se movilizaron? . . . . . 287

Háblanos de los antecedentes de estas cajas . . . . . 288

¿Cómo es que cerraron las cajas? . . . . . 294

¿Quiénes resultaron agraviados? . . . . . 296

¿Qué irregularidades había en el caso de JOV? . . . . . 297

¿Cómo fue la movilización de los ahorradores? . . . . . 300

¿Y la segunda etapa? . . . . . 302

¿Y la tercera etapa? . . . . . 307

¿Conclusiones? . . . . . 309

## Capítulo 11

## Los efectos políticos de una rebeldía social: el derecho

de barzonear y el modelo de desarrollo nacional . . . . . 313

*Gabriel Torres*

Introducción . . . . . 313

El surgimiento del movimiento de deudores . . . . . 315

La genealogía del “derecho de barzonear” . . . . . 319

El proceso de aprendizaje sobre el carácter de la deuda y sus efectos en la resistencia civil y las negociaciones políticas . . . . .	322
El secuestro de la sociedad a través del Fobaproa . . . . .	326
La cultura del pago/no pago y el modelo de desarrollo nacional . . . . .	328
A manera de conclusión: lo que han ganado los deudores y los efectos políticos de su lucha social . . . . .	330
 Capítulo 12	
Divisas intangibles en las relaciones de ahorro y endeudamiento: a manera de conclusión . . . . .	333
<i>Magdalena Villarreal</i>	
Escenarios de endeudamiento . . . . .	334
Categorías de deuda . . . . .	338
La usura y el poder . . . . .	342
Las deudas y las mujeres . . . . .	344
El tiempo, las deudas y los ahorros . . . . .	347
El costo diferencial de acceso al dinero . . . . .	348
El significado del dinero y los “dueños” del capital . . . . .	351
 Glosario . . . . .	 355
Abreviaturas . . . . .	361
Bibliografía . . . . .	365
Los autores . . . . .	379

TÍTULOS PUBLICADOS EN COEDICIÓN  
CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS SUPERIORES  
EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL (CIESAS)

ANÓNIMOS Y DESTERRADOS. LA CONTIENDA POR  
EL "SITIO QUE LLAMAN DE QUAUYLA" SIGLOS XVI-XVIII.  
*Cecilia Sheridan. 2000*

AZÚCAR Y TRABAJO. TECNOLOGÍA DE  
LOS SIGLOS XVII Y XVIII EN EL ACTUAL ESTADO DE MORELOS.  
*Beatriz Scharrer Tamm. 1997*

BAJO EL SIGNO DE LA COMPULSIÓN. EL TRABAJO FORZOSO  
INDÍGENA EN EL SISTEMA COLONIAL YUCATECO 1540-1730.  
*Gabriela Solís Robleda. 2003*

CÍRCULOS DE PODER EN LA NUEVA ESPAÑA.  
Coordinación y presentación por *Carmen Castañeda. 1998*

COSTUMBRES, LEYES Y MOVIMIENTO INDIO EN OAXACA Y CHIAPAS.  
Coordinación por *Lourdes de León Pasquel. 2001*

CREPÚSCULO DE LOS ÍDOLOS EN LA ANTROPOLOGÍA SOCIAL:  
MÁS ALLÁ DE MALINOWSKI Y LOS POSMODERNISTAS.  
*Witold Jacorzynski. 2004*

DE LO PRIVADO A LO PÚBLICO. ORGANIZACIONES EN CHIAPAS.  
Coordinación e introducción por *Gabriela Vargas Cetina. 2002*

EL DISCURSO DEL PODER.  
INFORMES PRESIDENCIALES EN MÉXICO (1917-1946)  
*Eva Salgado Andrade. 2003*

EL HIPERTEXTO MULTICULTURAL EN MÉXICO POSMODERNO.  
PARADOJAS E INCERTIDUMBRES.  
*Gabriela Coronado y Bob Hodge. 2004*

EL INMIGRANTE MEXICANO: LA HISTORIA DE SU VIDA.  
ENTREVISTAS COMPLETAS, 1926-1927.  
*Manuel Gamio. 2002*

EL LEVIATÁN ARQUEOLÓGICO.  
ANTROPOLOGÍA DE UNA TRADICIÓN CIENTÍFICA EN MÉXICO.  
*Luis Vázquez León. 2003*

EL TRIÁNGULO IMPOSIBLE: MÉXICO, RUSIA SOVIÉTICA  
Y ESTADOS UNIDOS EN LOS AÑOS VEINTE.  
*Daniela Spenser. 1998*

ENSAYO DE GEOPOLÍTICA INDÍGENA. LOS MUNICIPIOS TLAPANECOS.  
*Danièle Dehouve. 2001*

- ESCRITURA ZAPOTECA. 2,500 AÑOS DE HISTORIA.  
Coordinación e introducción por *María de los Ángeles Romero Frizzi*. 2003
- ESTADOS UNIDOS E IRAQ. PRÓLOGO PARA UN GOLPE PREVENTIVO.  
*Luis Mesa Delmonte y Rodobaldo Isasi Herrera*. 2004
- ESTUDIOS SOBRE LA VIOLENCIA. TEORÍA Y PRÁCTICA.  
Coordinación por *Witold Jacorzynski*. 2002
- GLOBALIZACIÓN: UNA CUESTIÓN ANTROPOLÓGICA.  
Coordinación por *Carmen Bueno Castellanos*. 2000
- INFORME DEL MARQUÉS DE SONORA AL VIRREY  
DON ANTONIO BUCARELY Y ÚRSÚA.  
Estudio introductorio por *Clara Elena Suárez Argüello*. 2002
- LA CONQUISTA INCONCLUSA DE YUCATÁN. LOS MAYAS DE LA MONTAÑA, 1560-1680.  
*Pedro Bracamonte y Sosa*. 2001
- LA DINÁMICA DE LA EMIGRACIÓN MEXICANA.  
*Agustín Escobar Latapí, Frank D. Bean y Sidney Weintraub*. 1999
- LA DISTINCIÓN ALIMENTARIA DE TOLUCA. EL DELICIOSO VALLE  
Y LOS TIEMPOS DE ESCASEZ, 1750-1800.  
*María del Carmen León García*. 2002
- LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO EN ÉPOCAS  
DE ESTABILIZACIÓN Y REFORMA ECONÓMICA.  
*Fernando Cortés*. 2000
- LA ENCARNACIÓN DE LA PROFECÍA. CANEK EN CISTEIL.  
*Pedro Bracamonte y Sosa*. 2004
- LA OTRA FRONTERA. IDENTIDADES MÚLTIPLES EN EL CHIAPAS POSCOLONIAL.  
*Rosalva Aída Hernández Castillo*. 2001
- LA PENÍNSULA FRACTURADA. CONFORMACIÓN MARÍTIMA, SOCIAL Y  
FORESTAL DEL TERRITORIO FEDERAL DE QUINTANA ROO. 1884-1902.  
*Gabriel Aarón Macías Zapata*. 2002
- LAS DINÁMICAS DE LA POBLACIÓN INDÍGENA.  
CUESTIONES Y DEBATES ACTUALES EN MÉXICO.  
Coordinación e introducción por  
*François Lartigue y André Quesnel*. 2003
- LAS EXPRESIONES LOCALES DE LA GLOBALIZACIÓN: MÉXICO Y ESPAÑA.  
*Carmen Bueno y Encarnación Aguilar*. 2003
- LAS MUJERES DE HUMO.  
MORIR EN CHENALHÓ. GÉNERO, ETNIA Y GENERACIÓN.  
FACTORES CONSTITUTIVOS DEL RIESGO DURANTE LA MATERNIDAD.  
*Graciela Freyermuth Enciso*. 2003
- LAS MUJERES Y SUS DIOSAS EN LOS CÓDICES PREHISPÁNICOS DE OAXACA.  
*Cecilia Rossell y María de los Ángeles Ojeda Díaz*. 2003

LAS TRAMAS DEL ALBA. UNA VISIÓN DE LAS LUCHAS POR  
EL RECONOCIMIENTO EN EL MÉXICO CONTEMPORÁNEO (1968-1993).  
*Ernesto Isunza Vera. 2001*

LOS CAMINOS DE LA MONTAÑA. FORMAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL  
EN LA MONTAÑA DE GUERRERO.  
Coordinación por *Beatriz Canabal Cristiani. 2001*

LOS CICLOS DE LA DEMOCRACIA. GOBIERNO Y ELECCIONES EN CHIHUAHUA.  
*Alberto Aziz Nassif. 2000*

LOS RETOS DE LA ETNICIDAD EN LOS ESTADOS-NACIÓN DEL SIGLO XXI.  
Coordinación y presentación por *Leticia Reina. 2000*

MÉXICO AL INICIO DEL SIGLO XXI: DEMOCRACIA, CIUDADANÍA Y DESARROLLO.  
Coordinación e introducción por *Alberto Aziz Nassif. 2003*

MITO, IDENTIDAD Y RITO: MEXICANOS Y CHICANOS EN CALIFORNIA.  
*Mariángela Rodríguez. 1998*

MOVILIDAD SOCIAL DE SECTORES MEDIOS EN MÉXICO.  
UNA RETROSPECTIVA HISTÓRICA (SIGLOS XVII AL XX).  
Coordinación por *Brígida von Mentz. 2004*

POLÍTICAS Y REGULACIONES AGRARIAS. DINÁMICAS DE PODER Y  
JUEGOS DE ACTORES EN TORNO A LA TENENCIA DE LA TIERRA.  
Coordinación por *Éric Léonard, André Quesnel y Emilia Velázquez. 2003*

RUDINGERO EL BORRACHO Y OTROS EJEMPLARES MEDIEVALES  
DEL MÉXICO VIRREINAL.  
*Danièle Dehouve. 2000*

TRABAJO, SUJECCIÓN Y LIBERTAD EN EL CENTRO DE LA NUEVA ESPAÑA.  
ESCLAVOS, APRENDICES, CAMPESINOS Y OPERARIOS MANUFACTUREROS,  
SIGLOS XVI A XVIII.  
*Brígida von Mentz. 1999*

TRAVESTIDOS AL DESNUDO: HOMOSEXUALIDAD, IDENTIDADES Y  
LUCHAS TERRITORIALES EN COLIMA.  
*César O. González Pérez. 2003*

VECINOS Y VECINDARIOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO. UN ESTUDIO SOBRE  
LA CONSTRUCCIÓN DE LAS IDENTIDADES VECINALES EN COYOACÁN, D.F.  
*Patricia Safa Barraza. 2001*

VIAJES AL DESIERTO DE LA SOLEDAD.  
UN RETRATO HABLADO DE LA SELVA LACANDONA.  
Compilación, prólogo e introducción por *Jan de Vos. 2003*

VICIOS PÚBLICOS, VIRTUDES PRIVADAS: LA CORRUPCIÓN EN MÉXICO.  
Coordinación, prefacio e introducción por *Claudio Lomnitz. 2000*

VISIONES DE FRONTERA.  
LAS CULTURAS MEXICANAS DEL SUROESTE DE ESTADOS UNIDOS.  
*Carlos G. Vélez-Ibáñez. 1999*

*Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de septiembre del año 2004. La edición, en papel de 75 gramos, consta de 2,000 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



*Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de septiembre del año 2004. La edición, en papel de 75 gramos, consta de 2,000 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.





Los resultados de múltiples investigaciones sobre pobreza, coinciden en que un porcentaje importante de los habitantes rurales se mantienen con la cuarta

parte de lo que se ha calculado como el nivel mínimo requerido para subsistir. En otras palabras, los pobladores rurales de más bajos ingresos sobreviven sin contar con los medios materiales para hacerlo.

En las páginas de este libro se analizan los medios no materiales involucrados en los manejos financieros a los que recurren estos y otros actores para salir adelante. El lector podrá adentrarse en las dimensiones espacio-temporales, político-culturales y socioeconómicas implicadas en los créditos, préstamos, pagos diferidos, pagos adelantados y otras formas de endeudamiento que juegan un papel fundamental en las transacciones comerciales y la economía familiar y comunitaria. Se analizan desde una perspectiva antropológica las relaciones que se establecen con organismos financieros, dependencias gubernamentales que ofrecen crédito, organizaciones no gubernamentales y cajas de ahorro y crédito (comúnmente identificadas como cajas populares), además de las asociaciones rotativas de crédito y ahorro (conocidas con diversos nombres en distintas regiones del país, entre ellos el de tandas, cundinas, rifas y contratas).

Las pequeñas (y no tan pequeñas) deudas en las que se incurre cotidianamente desencadenan una gama de procesos sociales que forman parte integral –pocas veces analizada– de las finanzas cotidianas.

Antropología de la deuda



9 789707 014824



CENTRO DE DOCUMENTACIÓN CEFF  
330.7CDFP2342  
ANTROPOLOGÍA DE LA DEUDA  
CRÉDITO, AHORRO, FIADO Y PRESTADO  
EN LAS FINANZAS COTIDIANAS

CONOCER  
PARA