

AMARRAR JUNTOS EL FUTURO: LAS *CADENAS* EN CALI

Pedro Quintín Quilez

No. 165

<http://socioeconomia.univalle.edu.co/index.php/documentos-de-trabajo>

CIDSE

Documento de trabajo No. 165

Octubre de 2015

ISSN 0122-5944

Universidad del Valle

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Apartado Aéreo 25360

Teléfonos: 331 5200 y 321 2346

FAX: 331 5200

Email: cidse@correounivalle.edu.co

Cali, Colombia

AMARRAR JUNTOS EL FUTURO: LAS *CADENAS* EN CALI

Pedro Quintín Quilez

AMARRAR JUNTOS EL FUTURO: LAS CADENAS EN CALI¹

Pedro Quintín Quilez
Departamento de Ciencias Sociales
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Grupo de Investigación *Sociedad, Historia y Cultura* –CIDSE
Universidad del Valle

Resumen: Este texto cuestiona algunos diagnósticos realizados por prestigiosas agencias de desarrollo económico –y repetidos por los medios de comunicación–, acerca de la incapacidad de los colombianos para organizar su futuro económico. Para ello, se recurre como contra-ejemplo empírico al caso de las *cadenas*, un tipo de Asociación Rotativa de Ahorro y Crédito o RoSCA. A partir de los datos de una exploración adelantada por medio de una pequeña encuesta en Cali, se sugieren vías de interpretación insistiendo en que la capacidad de planificación y organización económica se encuentra ya presente entre nuestros conciudadanos.

Palabras clave: desarrollo económico, planificación, redes, confianza, RoSCA

Abstract: This text questions some diagnoses made by prestigious economic development agencies –and repeated by the mass media–, about the inability of the Colombian people to organize their economic future. To do so, is used as empirical example the case of the *cadenas* [‘chains’], a type of Rotative Savings and Credit Association or RoSCA. Based on data from a small survey in Cali, this suggests some ways of interpretation, insisting that the ability of economic planning and organization is already present among our fellow citizens.

Key Words: economic development, planning, networks, trust, RoSCA

¹ Producto del proyecto “Las *cadenas* en Cali: aproximación a un sistema de RoSCA” (CIDSE, Universidad del Valle). Quiero agradecer la colaboración de los encuestados por la buena voluntad mostrada al aceptar responder al cuestionario; estoy en deuda con Daniel Muñoz y Fabián Rojas, estudiantes del pregrado de Sociología, quienes aplicaron las encuestas y participaron luego, junto a Jasmany Pacheco –egresado del mismo programa y estudiante de la Maestría en Sociología–, en la elaboración de la base de datos. Agradezco los comentarios al proyecto recibidos de Jeanny Posso Quiceno y Paz Moreno Feliu, así como los dones bibliográficos de Sergio Ramírez Lamus; por supuesto, también el generoso tiempo de investigación otorgado por el Departamento de Ciencias Sociales y por la Universidad del Valle. Las citas textuales cuya referencia bibliográfica aparece en otra lengua distinta al castellano son traducciones libres del autor de este texto.

Según los resultados de una encuesta sobre capacidades financieras en Colombia –aplicada en el año 2013 a 1.526 personas y presentada en Bogotá en julio de ese mismo año–, muchos encuestados reconocían que planificaban sus finanzas pero también aceptaban que pocas veces lograban cumplir lo presupuestado y se veían obligados a recurrir, para sobrevivir, a los ahorros, a endeudarse o a pedir ayuda a familiares y amigos. Para los autores del estudio resultaba aún más grave el hecho de que el 43% de los encuestados “no informa de planes financieros o tienen un horizonte temporal de planificación de una semana o menos” y que “las personas tienen horizontes de corto plazo, o sea tienen más importancia el presente que el futuro” (Reddy, Scott y Tan, 2013: diapositivas 23 y 41; para el informe completo, Reddy, Scott y Tan, 2013b). Según su interpretación, la causa radicaba en la debilidad de sus capacidades financieras (conocimientos, actitudes y comportamientos): además de dados a planificar pero no a cumplir sus objetivos, tendrían dificultades para hacer un seguimiento estrecho a sus movimientos financieros, estando todo ello asociado a una precaria formación financiera más que a su nivel de ingresos.

A partir de este alarmante diagnóstico los investigadores, que sugerían que fuese tenido en cuenta a la hora de diseñar tanto las políticas públicas como la implementación de nuevos productos financieros, sustentaban algunas recomendaciones; entre ellas “generar y promover tecnologías que incrementen el acceso oportuno a información financiera personal con el fin de mejorar las conductas de planificación” y “asegurar que las intervenciones en la educación financiera sean oportunas y estén bien orientadas” (Reddy, Scott y Tan, 2013: diapositivas 50-54)².

² La encuesta forma parte de una investigación comparativa entre once países de ingresos medios y bajos (“Measuring Financial Capability and the Effectiveness of Financial Education”) a cargo del Banco Mundial y la OCDE, y que cuenta con el apoyo financiero de la Federación Rusa [Financial Literacy and Education. Russia Trust Fund]. En <http://www.finlitedu.org> pueden encontrarse los informes. Las autoras acreditan las más altas calidades académicas: Rekha Reddy, graduada en economía en la Universidad de Columbia y con un master en Administración Pública (MPA) en la Woodrow Wilson School de la Universidad de Princeton, se desempeña desde el 2004 como Senior Director de la División de Investigación y Política de ACCION, donde está a cargo de la medición de la pobreza y de evaluar la actuación social de los miembros de esta institución; también está encargada de la escritura y edición de las publicaciones sobre microfinanzas; previamente trabajó en el instituto Pro Mujer México y en UNICEF Guatemala, fungió como gestora en jefe de la New York City Economic Development Corporation y como economista asistente en la División de Investigación Internacional del Federal Reserve Bank de Nueva York. Kinnon Scott, doctorado en economía de la Universidad de Pittsburgh (1992), es Senior Economist de la unidad de pobreza y desigualdad del Grupo de Investigación del Banco Mundial (Washington, D.C.) y coordina el equipo de estudio sobre la medición de los estándares de vida. Congyan Tan, doctora en economía por la Universidad de Berkeley, forma parte del Banco Mundial, en el área de Europa y Asia Central, PREM.

Todo ello pareciera completar un informe anterior de un par de investigadores del Banco de la República en el que se concluía que la gente recurría a sistemas informales de crédito por culpa de sus “creencias erradas” y la “carencia de información cierta” por lo que, además de sugerir que se diseñasen e implementasen fórmulas destinadas a la formación y la capacitación financiera, también recomendaban que se combatiese a las instituciones informales que las promovían (Gómez y Zamudio, 2012: 18-19, 27).

Este panorama tan pesimista –presentado vocingleramente en los medios de comunicación en los últimos años³– viene avalado por la seriedad y el peso de instituciones del calibre del Banco Mundial o el Banco de la República que, desde hace algunos años, han venido implementando políticas públicas y privadas destinadas a la llamada “incorporación financiera”, o bancarización de la población⁴. Sin embargo, pareciera que los resultados no

ACCION es “una organización mundial sin fines de lucro que se dedica a construir un mundo financieramente inclusivo con acceso a oportunidades económicas para todos, dando a las personas las herramientas financieras que necesitan para mejorar sus vidas. Como organización pionera en el campo de las microfinanzas, durante los últimos 50 años hemos ayudado a desarrollar 63 instituciones microfinancieras en 32 países y cuatro continentes cuyos servicios llegan actualmente a millones de clientes” (<http://www.accion.org> [Acceso: enero 2014]). Actúa en Bogotá desde 1988, cuando lanzaron programas de microcrédito en alianza con Finamérica (antes Finansol); actualmente trabaja con la Fundación Mario Santo Domingo ofreciendo lo que llaman Diálogos de Gestiones y apoyando el desarrollo de su principal metodología de crédito: el modelo de préstamo de grupo solidario.

³ Así sea por su excepcional tono, un buen ejemplo lo constituyó una sección de la emisión radial del programa matutino del fin de semana “Bluyins” (BluRadio) del domingo 11 de agosto del 2013: contó con la participación de un quejumbroso educador financiero –convertido a la postre en sección fija del programa– que ofreció su también pesimista versión de la encuesta. Que la difusión de este informe trascendió las fronteras nacionales y se extendió en el tiempo lo muestra el artículo de Isabel Schaefer, productora online del Banco Mundial, titulado “Dos de cada tres colombianos no saben manejar el dinero, ¿y usted?”, publicado en el *El País* de España en marzo del año 2014. Para una exploración y evaluación crítica de la plasmación discursiva de estas políticas en medios escritos colombianos, ver Quintín, 2011.

⁴ El estudio de Echeverry y Fonseca (2006) evaluó positivamente el impacto de la bancarización ente los sectores colombianos más pobres y con bajos ingresos en términos de descenso de la pobreza, incremento del nivel educativo de los miembros de los hogares o capacidad empresarial; sin embargo, las palabras finales de su texto aclaraban el específico “aporte” de las instituciones bancarias a esta dinámica: “La principal contribución del sistema financiero a la prosperidad social es proveer más tecnologías financieras a la población más necesitada” (Echeverry y Fonseca, 2006: 38). Ver también el “Reporte de inclusión financiera 2012” de la Superintendencia Financiera de Colombia/Banca de las Oportunidades o el “Informe de inclusión financiera. Colombia 2012” de Asobancaria [<http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/3580047.PDF>]. Pueden sumarse las palabras de Mauricio Cárdenas, Ministro de Hacienda, ante la directora del FMI y de varios ministros latinoamericanos, ya que sitúan de manera enfática la dimensión tecnológica de esa inclusión bancaria:

En 2007 apenas 15 millones de colombianos contaban con una cuenta bancaria, equivalente al 50% de la población adulta, nivel que fue elevado hasta 23 millones de ciudadanos en la

habrían sido aún del todo satisfactorios a la vista de los magros datos obtenidos en esas encuestas. En definitiva, diagnosticada la inexistencia o cortedad de los horizontes económicos temporales de los colombianos y la precariedad de su formación financiera, para estos expertos parece de cajón propugnar políticas destinadas a la implementación de mejoras tecnológicas y a incrementar la educación financiera de los colombianos. En los términos de un informe del Banco Mundial:

La capacidad financiera –la capacidad para administrar efectivamente los recursos financieros a lo largo del ciclo de vida y para comprometerse constructivamente con los productos y servicios financieros– es hoy en día una habilidad esencial para los individuos en todos los caminos de la vida y una preocupación central de la política pública en todo el mundo. El rol catalítico del desarrollo del sector financiero y de la inclusión financiera en el desarrollo impone una mirada de nuevos retos a los ciudadanos de los países de ingresos bajos y medios a la hora de vincularse con los bancos, los productos de los seguros y los mecanismos de ahorro. La erosión de las formas tradicionales de soporte de la familia y la comunidad que acompaña al desarrollo, y los innovadores programas de protección como las transferencias de dinero condicionadas, exige una creciente responsabilidad y nuevas habilidades. Como ha mostrado la reciente crisis financiera global, ejercer estas habilidades de una forma responsable es una contribución importante para ampliar la estabilidad económica así como la prosperidad compartida. (Holzmann, Mulaj y Perotti, 2013: ix).

Pero quizás valga la pena detenerse un momento y preguntarse qué tan acertados son tales diagnósticos y, por tanto, qué tan necesarias esas políticas. Seguimos en este punto el requerimiento sugerido por Luc Boltanski (2011: 136-160) de hacer “contra-informes” al saber de los científicos sociales devenidos en expertos que participan en el diseño de políticas sociales, de tal forma que se puedan reconsiderar los marcos sobre los que se

actualidad, es decir, el 70% de la población adulta [...] Colombia cuenta en la actualidad con 1.100 municipios, de los cuales 450 tienen menos de 10.000 habitantes, en la mitad de ellos no hay presencia de sucursales bancarias. Quien presta los servicios es un corresponsal bancario que tiene el apoyo del Gobierno Nacional para favorecer a los ciudadanos de escasos recursos con el fin de integrarse a la economía formal. (“Colombia es ejemplo de éxito en inclusión financiera: Minhacienda”, El Espectador, 26 de junio [http://www.elespectador.com/noticias/economia/colombia-ejemplo-de-exito-inclusion-financiera-minhacie-articulo-500818]).

Presentada como política de Estado, prosigue: “la inclusión financiera busca que los ciudadanos más necesitados dejen de acudir a los préstamos *gota a gota* y, por lo tanto, tengan acceso al financiamiento moderno a bajos costos”. Esas orientaciones se introducen por cualquier rendija: el Programa de Educación Financiera de la Banca Colombiana (Asobancaria), en su campaña del 2014 “Saber más. Ser más”, distribuyó folletos en entidades financieras; y, de forma menos disimulada, la bancarización ha sido también forzada en los últimos años desde el mismo Estado, por ejemplo mediante el programa “Familias en Acción” (García Roa, 2012; Maldonado y Urrea, 2010; para América Latina, Lavinas, 2013).

asientan dichos informes, aplicarles test de realidad y, sobre todo, discutir aquellos direccionamientos políticos que se presentan como una necesidad evidente, ineludible, por fuera de cualquier discusión. Es decir, ¿hasta qué punto es cierto que los horizontes económicos de los colombianos son tan cortos y atienden tan poco al futuro?

Las cadenas

En un pequeño estudio adelantado previamente en la ladera de Cali se encontró que una reiterada expresión de desconfianza hacia las entidades financieras iba aparejada con la descripción positiva de la recurrente vinculación a *cadenas* de la mayor parte de las unidades domésticas entrevistadas (Quintín y Sabogal, 2013). En lugar de depositar los ahorros en cuentas o en alcancías, estos hogares preferían “meterse en cadenas”: no solo demostraban tener horizontes temporales relativamente amplios y socialmente saturados, sino que incluso eran capaces de amarrar y proyectar su futuro económico de formas peculiares.

La *cadena* es un tipo de asociación rotativa de ahorro y crédito (o RoSCA por su acrónimo en inglés [*Rotating Savings and Credit Association*]): varias personas acuerdan iniciarla, usualmente bajo la coordinación de alguien de confianza –que en la mayoría de los casos es también el impulsor de la cadena–, y establecen una determinada contribución periódica –semanal, quincenal...–; también acuerdan el turno en que cada uno recibirá su parte. Por ejemplo, diez personas acuerdan una cadena con cuotas de 100.000 pesos durante 10 meses: el que está primero en el turno recibe un pote de un millón el primer mes (resultado del primer aporte de los diez participantes –él incluido–); el conjunto de los aportes del segundo mes (otro millón de pesos) se le entregan al siguiente en el turno y así hasta que se cierra la cadena, cuando el que estaba en el último turno recibe su millón⁵. Este sería un

⁵ En su estudio de la cultura obrera inglesa de los años 1950, Hoggart habla de los *twelve-week Christmas clubs* (“club de tandas de doce semanas antes de Navidad”; Hoggart, 1957: 134-135), una práctica que ya había sido registrada en Estados Unidos a inicios del siglo XX, pero bajo la gestión de un banco y con el reconocimiento de tasas a bajo interés. El dinero acumulado era entregado para hacer las compras de Navidad; no se reembolsaba ni retornaba el dinero si se había fallado en alguna de las cuotas. A inicios de los años 1960, Geertz (1962) describió su práctica entre los campesinos de Java con el nombre de *Arisan* y la comparó con otras similares de Asia y África: propuso tipificarlas como “asociaciones de crédito rotativo”; a partir de ahí otros antropólogos empezaron a rastrear su existencia y a proponer comparaciones (véase Ardener, 1964). Sistemas parecidos existen hoy en India (*Chit*), Senegal y otros países africanos de influencia francófona (*Tontines*), Bolivia (*Pasanaku*), Chile (*Polla*), Taiwan (*Hui*) y entre los latinos de California (*Cundina*); también se las ha encontrado formando parte de las economías étnicas de los migrantes en Estados Unidos y Europa; en Medellín reciben el nombre de *nacideras* (ver Adams y Canavesi, 1989; Armendáriz y Morduch, 2005: 59; Arnaus, 2011: 13-15; Caskey, 1997: 36; Desroche, 1990; Light, 2006: 657-658; Portes, 2010: 36-37). No deben confundirse con las muy similares

ejemplo de cadena “mutual fija”, que es la que se da en Cali; sin embargo, las hay también “variables”: los participantes hacen aportes de distinto valor cada uno y reciben pagos diferentes según lo aportado (Arnaus, 2011: 15-18).

En Colombia este fenómeno no parece haber recibido mucha atención de los investigadores: mientras que el reporte publicado en 2012 por el Banco de la República sobre las capacidades financieras de la población ni siquiera las incorpora como una modalidad entre las prácticas informales –donde sí aparecen las casas de empeño o *compraventas*, el *gota a gota* o los préstamos de familiares y amigos– (Gómez y Zamudio, 2012: 18-19⁶), en la presentación del informe con que arrancamos este escrito solo se indica que el 4% de los encuestados recurre a créditos rotativos, siendo ligeramente más alto el porcentaje entre la mujeres (Reddy, Scott y Tan, 2013: diapositiva 27)⁷. Por su parte, la revista *Portafolio* presenta sintéticamente, en marzo del 2013⁸, los datos del estudio adelantado por la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) y el Fondo Español para América Latina y el Caribe, sobre la demanda de servicios financieros móviles entre los colombianos de menores ingresos:

el 69 por ciento de los encuestados ahorra a través de mecanismos como las ‘cadenas’ y fondos familiares; el 37 por ciento lo hace a través de herramientas informales, como en la casa, debajo del colchón o en una alcancía, alternativas que son inseguras y de alto riesgo. Sin embargo, lo hacen no por falta de conocimiento, pues el 61 por ciento de los encuestados identificó la seguridad de las cuentas o billeteras electrónicas como una “ventaja significativa”, y el 64 por ciento dijo que “si existiera una forma segura y cercana de guardar su dinero, la utilizarían”.

“pirámides” o “esquemas Ponzi”, formas de estafa que hace cierto tiempo proliferaron en nuestro medio (Salazar y Franco, 2009).

⁶ Según estos autores, de acuerdo con la Encuesta de Carga Financiera y Educación de los Hogares (IEFIC) del Banco de la República y el DANE para el periodo 2010-2011, para restaurar el desbalance entre ingresos y gastos, poco más del 50% de los encuestados bogotanos recurre al crédito y un 33% al ahorro (especialmente entre sectores medios y altos) y a la ayuda de familiares y amigos (sectores bajos) (Gómez y Zamudio, 2012: 11-12); sin embargo, según Reddy, Scott y Tan (2013: diapositiva 23), a nivel nacional, el endeudamiento informal (a menudo con familiares y amigos) es la “estrategia habitual de aliviar las insuficiencias de dinero” y recurren a él el 53% de los encuestados.

⁷ El 45% no recurre a productos financieros, y los que sí lo hacen apelan, sobre todo, a los microseguros (30%), las cuentas de ahorro (25%), las tarjetas de crédito (14%), el crédito bancario (12%), el microcrédito (8%) y el crédito informal (6%), además de los ya citados ahorros rotativos (4%). Otro estudio –solo con datos de participantes en el programa Familias en Acción– eleva al 6% a los participantes en ahorros rotativos (Maldonado y Urrea, 2010: 19).

⁸ Carlos A. García M. (Redacción Economía), “El 70% de los colombianos ahorra en ‘cadenas’”, *Portafolio*, marzo 25 de 2013 [http://www.portafolio.co/economia/70-los-colombianos-ahorra-%E2%80%98cadenas%E2%80%99-y-fondos-familia?utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter].

Aunque, de forma llamativamente contradictoria, el estudio derivaba de ese diagnóstico las ya citadas sugerencias en cuanto a las políticas a seguir: “no basta con que los bancos lleven a las personas de bajos recursos el servicio de banca móvil; se requiere, además, que les diseñen productos y soluciones financieras integrales que se adapten a sus necesidades. [...] El informe también advierte sobre la necesidad de instruir a las personas, en un lenguaje sencillo y aterrizado a su entorno, sobre las bondades de estos canales”, ya que:

el estudio permitió establecer que entre la población consultada hay personas que tienen cuentas de ahorro, pero no las usan porque las encuentran inconvenientes para sus necesidades, es decir, manejar montos bajos, hacer retiros con mucha frecuencia, tener acceso al dinero las 24 horas del día sin tener que ir a una oficina.

Algunos consultados indicaron que no sienten que los productos que existen sean para ellos, los perciben como complicados en su manejo, son de difícil acceso y de costos altos. Por eso, recalcó que el gran reto para la banca está allí, en proveerle a ese segmento de la población esas soluciones, aprovechando las bondades y ventajas que ofrece la tecnología del celular, cuya penetración en el país es del ciento por ciento.

Vemos que las personas de bajos ingresos utilizan sus celulares no solo para hacer llamadas, saben enviar mensajes de texto, navegar por Internet; luego, las entidades deben capitalizar ese conocimiento para continuar con su labor de impulsar la inclusión financiera por esa vía.

La encuesta sobre las cadenas en Cali

Entre octubre y noviembre del 2003 se aplicó una encuesta exploratoria a 93 residentes de Cali que hubieran participado en alguna cadena. Sin la pretensión de establecer muestra representativa alguna, las aseveraciones empíricas que se plantean a continuación no son trasladables a un universo mayor que el del conjunto de los encuestados, que tienen las siguientes características.

La mayor parte son mujeres (73.1%) y el promedio de edad se sitúa en poco más de los 42 años: los entrevistados ubicados entre los 31 y los 50 años suman casi un 60%, seguidos por los que están entre los 21 y 30 años y entre los 51 y 60 años, que suman un 23.3%, mientras que los de 20 o menos y los mayores de 61 años constituyen una mínima parte (7.6%). Más de la mitad de los entrevistados se ubica en niveles bajos y medios de la formación escolar: el 19.4% tiene estudios de primaria y el 56.6% los tiene de secundaria; aquellos con formación técnica y profesional (formación tecnológica, pregrado y posgrado) suman el 26.9%.

En cuanto a su condición socio-económica –tomando como medida aproximada el estrato en que se ubica el lugar de residencia–, casi la mitad residen en viviendas en estrato 3 y un poco menos en viviendas en estrato 1 y 2 (45.1%); se trata de un conjunto compuesto sobre todo de entrevistados de sectores medios-medios y medios-bajos, y de sectores bajos,

aunque están también presentes miembros de sectores socio-económicos altos (el 7.6% en estrato 4 y 5).

Se caracterizan en su mayor parte por tener ingresos propios obtenidos de actividades laborales o productivas (76.3%) –casi el 42% son empleados, aunque hay también profesionales o quienes tienen negocios y pequeñas empresas formales (10.7% en cada caso) e informales (6.5%); a ellos hay que sumar a quienes reciben rentas, como pensionados y jubilados (6.5%). Entre los restantes hay amas de casa (9.7%), estudiantes (6.5%) y desempleados (2.1%): no declaran ingresos propios, por lo que deben utilizar obsequios, préstamos o recursos rebañados a otras actividades (como suelen hacer las amas de casa con la compra del mercado, por ejemplo⁹).

La media de ingresos mensuales personales obtenidos por 91 de los encuestados¹⁰ es de 880.791 pesos colombianos, con una moda de \$ 616.000, siendo el ingreso mínimo declarado de \$ 200.000 y el máximo de \$ 2.500.000. En términos de Salarios Mínimos Legales Vigentes (\$ 589.500), casi la mitad de los encuestados se ubica en entre uno y dos salarios mínimos, poco menos de un treinta por ciento recibe menos de un salario mínimo y apenas un veinte por ciento recibe más de 2 salarios mínimos.

En cuanto a los instrumentos con que los encuestados administran los recursos monetarios, lo más usual es que recurran a varios al mismo tiempo, o los alternen y combinen de acuerdo con su disponibilidad y las acucias del momento. Según muestra la *Tabla 1*, la fórmula más común, y la única que está por encima del 50%, es la de guardar el dinero en la casa, en una alcancía. Los vínculos con diferentes fórmulas bancarias oscilan entre el 37.6% de quienes tienen por lo menos una cuenta bancaria (porcentaje que tiene asociado el 28% de los que manejan también una tarjeta débito) y el poco más de una cuarta parte (26.9%) que dispone de tarjeta de crédito. Ninguno declara tener contratada una hipoteca. Las fórmulas informales registran porcentajes menores: el 15.1% reconoce haber pedido préstamos a familiares, el 12.9% a amigos y el 10.8% en el lugar de trabajo; solo un 8.6% admite haber acudido a prestamistas informales o al sistema de gota a gota que –a diferencia de los anteriores– cobran tasas de interés consideradas de usura¹¹.

⁹ Se encuentra aquí un porcentaje sensiblemente superior de no respuestas en comparación con otras preguntas planteadas: 5.4%.

¹⁰ Dos encuestas evidenciaban inconsistencias y fueron depuradas para este ítem.

¹¹ Aunque no se registraron en la encuesta, en Colombia se usan también las redes de juego (*chance*) para realizar diferentes tipos de transacciones económicas (giros de dinero, pagos de seguros y de servicios, compra de recargas de celular...): si entre 2007 y 2011 los corresponsales no bancarios movieron 7.7 billones de dólares, las redes de juego los doblaron de largo, con 15.2 billones de dólares (mientras que la “banca móvil” –implementada por los bancos– apenas cubrió el 0.5% de todas las transacciones, siendo usada básicamente para la consulta de saldos) (Echeverry y Herrán, 2012: 2).

Tabla 1. Uso de distintos mecanismos financieros

Tipo de mecanismo financiero	Frecuencia de quienes lo usan	Porcentaje
Alcancía	58	62.4
Cuenta bancaria	35	37.6
Tarjeta débito	26	28.0
Tarjeta de crédito	25	26.9
Hipoteca	0	0.0
Préstamo de familiares	14	15.1
Préstamo de amigos	12	12.9
Préstamo en el trabajo	10	10.8
Préstamo a agiotista o <i>gota a gota</i>	8	8,6
Casa de empeño o compraventa	0	0.0
Otro	1	1.1

Una primera consideración es que, en más de un tercio largo de los casos, las cadenas no resultan incompatibles con la participación en el sistema bancario: no son formas excluyentes entre sí, ni hay una línea rígida que separe a los usuarios de unos y otros. No se trata por tanto de personas que hayan quedado por fuera o estén excluidas del sistema financiero formal: resultan complementarios, tal y como mostraron Caskey, Ruíz y Solo (2006: 40 y ss.) en México, y sirven a menudo a diferentes fines y objetivos, combinándose de acuerdo a las circunstancias, así como se articulan a otras formas informales (préstamos de familiares y amigos, fiados en las tiendas y comercios, etc.) como modalidades alternativas en las que apoyarse incluso para solventar las dificultades que se puedan tener en alguna de ellas (por ejemplo, pedir prestado para cubrir una cuota de la cadena, o usar el turno de la cadena para saldar una deuda; ver Bolton y Rosenthal, 2005: 3, 9).

Aquí podemos establecer una distinción entre aquellos instrumentos que sirven para *administrar* y *gestionar* los recursos de los que ya se dispone, y aquellos otros que sirven para *obtener* nuevos recursos. En cuanto a la gestión, lo que primero llama la atención es la relativa baja proporción de entrevistados que están insertos en el sistema bancario formal, apenas algo más de un tercio: dado que para tener una tarjeta (sea de débito o de crédito) es requisito tener una cuenta bancaria, podemos establecer como techo ese casi 38% de los que tienen una cuenta. Frente a ello, la alcancía, que equivale a guardar los ahorros en casa, se sitúa en guarismos cercanos al doble¹²; pero eso quiere decir que el 37.1% no disponga también de ahorros guardados en casa.

¹² Un estudio reciente del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) –mediante una encuesta aplicada a más de 5.000 personas de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia– explicaba que, de los colombianos que ahorraban (que constituían el 61% del total), el 37% lo hacían guardando el dinero

En cuanto a los medios a los que se recurre para obtener recursos económicos, en todos los casos se trata de avances o préstamos de dinero: ya sea para ese cuarto de los entrevistados mediante la tarjeta de crédito –que permite recibir recursos por adelantado y diferir los pagos en varias cuotas–, ya sea mediante préstamos realizados en el sector informal: en primer lugar a personas cercanas o con las que se mantiene alguna relación previa: familiares, amigos, compañeros o jefes en el lugar de trabajo (oscilando estos rubros entre el 15% y el 10%); en segundo lugar, y en una baja proporción, a figuras sociales definidas por fuera del círculo de los conocidos: agiotistas, gota a gota y similares (sobre un 8%). Lo anterior se puede matizar si se consideran las variables de género, estrato de residencia y nivel educativo logrado.

En términos de género, los hombres recurren en una ligera mayor proporción a la alcancía, a las tarjetas débito y a los préstamos en el lugar de trabajo, pero a una significativa mayor proporción que las mujeres a las cuentas bancarias y a las tarjetas de crédito. Las mujeres recurren con mayor frecuencia que los hombres a los préstamos familiares, a los préstamos de los amigos, a los agiotistas y gota a gota. Si este acceso de los hombres a los instrumentos más formalizados y a los préstamos en el lugar de trabajo, por un lado, y de las mujeres a los préstamos por fuera del sistema formal, asociados a la esfera del hogar (familia y amigos) –pero también a agiotistas y similares– por otro, puede caber en una explicación en términos de su participación desigual en el mercado de trabajo, resulta poco usual el hecho de que los hombres reconozcan apelar más a menudo a la alcancía, pues se tiende a asumir que las mujeres son quienes manejan las pequeñas platas del día a día y los recursos dispuestos para enfrentar momentos de crisis o urgencia, recursos que permanecen guardados en el hogar, ámbito identificado con lo femenino.

En cuanto al estrato de residencia, se observa que todos los sectores suelen apelar a la alcancía, aunque en proporciones distintas: el más alto es el 79% del estrato 1, lejos del 48% del estrato 2 y del 59% del 3 (con un 50% del 4 y un 100% del 5). En cuanto a cuentas bancarias, están presentes sobre todo entre el estrato 3 (55%), seguido de cerca por el estrato 4 (50%); el estrato 2 tiene un 30%, el 5 un 20% y el 1 un 11%. Proporciones parecidas, aunque un poco más bajas en su conjunto, se dan con las tarjetas débito, mientras que los estratos más altos recurren más a las tarjetas de crédito. Los préstamos de familiares, amigos, en el lugar de trabajo o de agiotistas y gota a gota se dan solo entre los entrevistados de los tres primeros estratos.

En términos de educación, destaca que quienes tienen menores niveles de educación (primaria y secundaria) apelen a la alcancía y a los préstamos de familiares y amigos y del sector informal, mientras que los que tienen los niveles más altos (técnicos y profesionales) recurran sobre todo al sistema formal: el 77% de los profesionales y el 67% de los técnicos

en alcancías (ver “La mayoría del ahorro en Colombia se guarda en la casa y en alcancías”, *El Tiempo*, 12 de diciembre, 2014).

tiene cuenta bancaria, mientras que solo lo declaran el 35% de los que tienen secundaria y ninguno de los que tienen primaria; una distribución parecida de los porcentajes se dan con las tarjetas débito y crédito.

La participación de los encuestados en las cadenas

La edad de inicio de la participación en cadenas se ubica en gran proporción dentro de la fase productiva: el promedio es 33 años, y el 62% estaba entre 21 y 40 años de edad; solo un 16% tenía menos de 20 años. Casi el 70% lleva una década o menos participando en cadenas y un 26% más de una década, aunque para un 14% se trata de una experiencia inferior a un año.

Poco más del 50% tomó parte en solo una cadena durante el último año, el 27% en dos, el 15% en tres, el 3% en cuatro y otro tanto en cinco cadenas. De quienes participaron en varias, más del 52% lo hizo de forma sucesiva y el resto estaba inscrito en más de una cadena al tiempo: para buena parte de ellos se trata de una actividad financiera que exige una dedicación intensa¹³.

La mayor parte conocieron las cadenas por intermedio de amigos o conocidos (30%), vecinos (25%), familiares (21.5%) y compañeros de trabajo (11.8%); en una fracción muy baja (7.5%) las conocieron por alguna de las personas organizadoras –sin poder detallar si eran conocidos, familiares, vecinos o compañeros de trabajo. En general, por tanto, el conocimiento se produjo a partir del medio social más inmediato de personas con las que existía un vínculo previo, y por fuera del sistema financiero formal.

En cuanto a si se ha abandonado alguna cadena, tan solo se reconoció en cinco casos (5.4%), un porcentaje muy bajo. La solidez de la participación en las cadenas se hace más evidente cuando se discrimina ese porcentaje de acuerdo con el motivo de abandono de la cadena: sólo en un caso se trató realmente de un abandono por parte del participante (“porque me quedé sin dinero”). En los otros cuatro casos se trata más bien del colapso de la cadena: ya por que los ahorradores no pagaban sus cuotas (1 caso), ya porque la organizadora incumplió (1 caso) –en los otros dos casos no se establece el motivo de la desintegración de la cadena. Es decir que el porcentaje de abandono de las cadenas es algo residual, lo que habla del alto compromiso mantenido con ellas.

¹³ Entre algunos de los hogares de la ladera abordados en la investigación anterior ya citada, la participación había adquirido un carácter convulsivo, obsesivo: apenas se terminaba una cadena se arrancaba con otra, si es que acaso varias no se solapan entre sí –participación siempre sometida a la previsión de disponibilidad financiera, aunque había quienes, apremiados por un momento de iliquidez, prestaban plata (a familiares o amigos, o a sistemas informales como el gota a gota) o empeñaban algún bien en las compraventas para poder seguir cubriendo las cuotas o iniciar la participación en una cadena.

Si observamos en detalle las características de la última cadena en que tomaron parte los entrevistados, vemos que la mitad recibió como pote menos de un salario mínimo legal vigente (que para el año 2013 era de 589.500 pesos)¹⁴, mientras que solo una cuarta parte recibió más de un millón de pesos (siendo el pago más pequeño de 120.000 pesos y el más alto 2.000.000 pesos). Esos volúmenes hablan de la consecución de un ahorro con un tamaño limitado, con el que difícilmente se pueden hacer grandes inversiones o compras. Por otra parte, mientras que los valores que están en las franjas más bajas tienen muchos intervalos con poca diferencia en pesos entre sí (por ejemplo, 200.000/ 210.000/ 225.000/ 240.000), los intervalos en la sección superior son menores y tienden a privilegiar cifras aún más “redondas” (1.200.000/ 1.500.000/ 1.800.000).

Por mera proporcionalidad, los aportes periódicos o cuotas son también pequeños y, en general, constituyen también cifras fácilmente recordables: las frecuencias más repetidas son 50.000 pesos (26%) y 100.000 pesos (22%); luego solo destacan algo los 25.000 y los 30.000 pesos (cada cifra con el 12% de los casos), los 10.000 pesos (8%) y los 20.000 pesos (7%). Ninguna baja de los 10.000 pesos, y sólo una pasa de los 100.000 (con cuotas de 150.000 pesos).

En cuanto al ritmo temporal o frecuencia de los aportes, las dos semanas tienen mayor incidencia (casi el 70%); a mucha distancia se ubica el plazo de un mes (menos del 20%) y, más lejos aún, el semanal (10%); se trata en buena medida de una temporalidad acompañada con la recepción de los salarios (quincenas, mensualidades)¹⁵.

Los ciclos de las cadenas –su duración en términos del lapso entre el primer y el último aporte– son muy dispares. Poco más de la mitad tienen como máximo 12 participantes, el 37% entre 14 y 20 participantes y solo el 11% implica a 21 personas o más. Si establecemos las cifras con mayores frecuencias de participantes como referentes y se establece una frecuencia quincenal (que agrupa a casi el 70% de los casos) ello da respectivamente ciclos de entre cuatro y diez meses respectivamente; calculado con las menos comunes frecuencias mensuales para las cuotas, resultan ciclos de entre diez meses y algo más de un año y medio¹⁶.

¹⁴ Cabe advertir que sólo en el 70% de los casos la cadena se realizó en 2013, año de aplicación de la encuesta. Estimamos que ello no afecta substancialmente a nuestras afirmaciones.

¹⁵ Los datos para el conjunto de las cadenas del último año muestran diferencias de ritmos algo menos fuertes: más de la mitad (60.3%) se ubican en los quince días, seguidos de los aportes mensuales (casi una quinta parte), mientras que las cuotas semanales suponen algo más del 17%.

¹⁶ Entre quienes participaron en más de una cadena, *la más grande* tuvo una media de casi 60.000 pesos colombianos como cuota, una frecuencia para el abono de dos semanas y una participación de algo más de 15 personas. Evidentemente, el rango de variación es amplio: desde cuotas mínimas de 10.000 pesos hasta un máximo de 200.000 pesos, frecuencia de abono entre 7 y 30 días; y la contribución de un mínimo de 8 participantes y un máximo de 32. En cuanto a *la más pequeña*, tiene una media de algo más de 33.000 pesos como cuota, una frecuencia quincenal y una

Solo en 11 casos se aseveró que el dinero para abonar las cuotas no era propio: excepto en uno (era dinero de la madre), se trata de recursos que son *también* de otras personas: miembros de la familia (7 casos), compañeros de trabajo (2 casos) o amigo de la familia (1 caso)¹⁷.

En cuanto a los “beneficios” de esta participación en esta última cadena, sabemos dos cosas. Por un lado, el turno de recepción de su ahorro o pote: la mayor parte (47.3%) declara que “en el medio”, seguido por quienes la reciben al final (30.1%) y, finalmente, quienes lo reciben al principio (22.6%)¹⁸. Por otro (*Tabla 2*), que casi un tercio pensaba destinarla a gastos “extraordinarios” (condensados en ese 31.2% para la compra de bienes de consumo y ocio), al pago de deudas ya adquiridas (10.8%) o a sufragar gastos corrientes u ordinarios (5.4%), frente a menos de una décima parte que pensaba destinarlo a inversiones productivas o a financiar estudios (9.7%), a la mejoría, arreglo o compra de vivienda (17.2%) o a conformar un ahorro sin destinación específica (19.4%). Es decir, casi en la mitad de los casos lo obtenido está destinado a esfumarse en poco tiempo, mientras que casi otro tanto se reserva para fines de mayor aliento, algunos indeterminados, en la forma de ahorros.

participación media de 15 personas. También el rango de variación es aquí amplio: desde cuotas mínimas de 5.000 pesos hasta de 100.000 pesos como máximo, frecuencia de abono que oscila entre 7 y 30 días y contribución de un mínimo de 6 participantes y un máximo de 30. No parece haber diferencias substanciales entre ellas, más allá de los volúmenes monetarios implicados y la frecuencia de las cuotas (tendiente a ser más dilatada en las mayores).

¹⁷ Se repite este patrón cuando se analizan las cadenas en que se ha participado durante el último año: es sobre todo dinero propio (83%), aunque en algunos casos (13%), se trata de dinero que se comparte con alguna otra persona; excepto en un caso en que es dinero de un familiar y un compañero de trabajo, en el resto es dinero compartido con distintos miembros de la familia.

¹⁸ Evidentemente, esta distribución muestra las peculiaridades del conjunto de los encuestados, o bien su consideración de lo que significa “en el medio”: para algunos puede ser no estar ni en el primer ni en el último turno. Por definición, toda cadena supone una distribución lineal de los turnos.

Tabla 2. Principal destino previsto para el dinero de la última cadena

Destino	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bienes de consumo y ocio	29	31.2	31.2
Ahorro	18	19.4	50.5
Vivienda	16	17.2	67.7
Pago de deudas	10	10.8	78.5
Inversión productiva y estudio	9	9.7	88.2
Gastos corrientes	5	5.4	93.5
Otros	4	4.3	97.8
No responde	2	2.2	100
Total	93	100	

Una fórmula para encadenar colectivamente al tiempo

Según los informes con que iniciamos este texto, deberíamos encontrarnos frente a un individuo solitario, abandonado a su suerte en un mundo inhóspito –pues ya no puede apoyarse en los recursos de la familia y la comunidad– y rodeado de nuevas dinámicas económicas asociadas al gran impulso innovador del sector financiero; alguien que debe desarrollar no solo ciertas capacidades especiales en la administración de sus finanzas y la programación de su futuro, sino también aprender a asumir responsabilidades pues de ello no solo depende su propia estabilidad y prosperidad, sino el desarrollo colectivo. Pero las cadenas ofrecen una imagen algo distinta de la vida económica de los encuestados. Veamos.

A. Un ahorro programado. Acabamos de resaltar cuáles son las destinaciones previstas para el dinero obtenido de la participación en las cadenas: destaca allí el propósito de acumular recursos para poder asumir gastos por fuera de lo usual, en cierta manera extraordinarios, ya sea la compra de bienes de consumo y el gasto en ocio, el pago de deudas ya contraídas, la mejoría de la vivienda o, simplemente, atesorar un dinero con el que enfrentar situaciones aún no previstas (casi el 80%); mientras, las inversiones productivas y los gastos corrientes del hogar suman algo más del 15%. En otras palabras, los encuestados son capaces de orientar sus acciones hacia el futuro –con precisa determinación en algunos casos, pero también con precaución ante la incertidumbre en otros–; ellos cifran también en las cadenas la posibilidad de cumplir ese futuro.

Además, en el momento de ser cuestionados sobre si el destino final de lo obtenido en la última cadena se dedicó a lo que estaba previsto, la mayor parte (89%) dice que sí. Los restantes aclaran que se destinó, en iguales proporciones, a realizar arreglos en la casa, a una celebración familiar, a compras varias, a la compra de ropa, de una plancha para el pelo

o al pago de estudios (un semestre, graduación), mientras que en un caso se declara que no se supo qué hacer con el ahorro.

La cadena podría interpretarse entonces como una institución integrada en un conjunto de mecanismos de ahorro informal dentro de un sistema económico propio de poblaciones en riesgo o con recursos limitados y flujos variables. Ella no se destina prioritariamente a enfrentar los efectos de choques económicos fortuitos (mediante el atesoramiento *por si acaso*), sino también a *encadenar* el dinero orientado a cumplir con las ilusiones personales (consumo, ocio, vivienda, inversiones productivas...); pero tiene otra virtud, su flexibilidad: así a menudo se las empieza con algún fin determinado, se las puede usar para enfrentar crisis inesperadas (por ejemplo, para asumir los gastos en momentos de enfermedad¹⁹); sin embargo, por su volumen no sirven realmente para encarar dificultades de tipo estructural.

Ello ya se desprendía de la investigación anterior entre sectores de bajos ingresos de la ladera de Cali: buena parte de los entrevistados explicaban que, antes que a una cuenta de ahorros en un banco –con los gastos inútiles en que debían incurrir y el poco servicio que les hacía– o a la alcancía –fácilmente vaciable–, recurrían prioritariamente a las cadenas como forma de ahorro. Una forma que tenía, a sus ojos, varias virtudes, entre otras la de obligarlos a ahorrar, a hacer algo que no se haría fácilmente “en casa”: decidirse a entrar en una cadena suponía adquirir un compromiso no solo consigo mismo, sino con los demás participantes, *encadenarse* a una relación social mutuamente beneficiosa. La voluntad, de la que se desconfía, queda así amarrada a una fuerza superior, constituida por el conjunto de los participantes. Otra ventaja es que es flexible y se ajusta a la disponibilidad de dinero, “según lo que alcance”. La entrada en la cadena se amarra por tanto a la posibilidad de cubrir las cuotas; se evitan así dos cosas: por un lado, no ser capaz de culminar el ciclo y perder parte o todo lo depositado; por otro, fallar en una relación con otras personas, el resto de los participantes. Pero la cadena parece tener aún otro mérito: la posibilidad de ajustar la fecha de recepción de dinero a las necesidades, intereses o preferencias de uno: buscando el turno que más conviene.

De hecho, las RoSCAS en general son a menudo justificadas por los participantes como una simple manera de ayudarse a ahorrar, algo que se destaca recurrentemente en los estudios (por ejemplo, en el caso de los latinos de California que participan en *cundinas* descrito hace casi dos décadas por Caskey, 1997: 36). Se piensa a menudo que el dinero es algo que inevitablemente corre y fluye –como decía Karl Menger–, y es una experiencia común entre nosotros el tratar de reducir su “liquidez” bloqueándolo, marcándolo o amarrándolo de alguna forma, es decir controlándolo mediante algún mecanismo. Los

¹⁹ Raccanello y Anand (2009) encuentran que los más fieles participantes mexicanos en RoSCAS son aquellos que las han usado antes para subvertir necesidades médicas y otras contingencias inesperadas.

cupones, los cheques posfechados, las cuentas controladas... serían formas de instaurar ese control. Como detalla John P. Caskey (1997: 30) sobre los latinos californianos:

Casi todas las familias sin cuentas bancarias tienen ocasionalmente algún pequeño ahorro. La mayoría guarda esos fondos en metálico hasta que se gasta. En algunos pocos casos, la gente prefiere salvaguardar esos pequeños ahorros demorando el cambio de algún cheque que hayan recibido. En un caso, una mujer usaba sus ingresos extras para comprar órdenes de pago o giros bancarios a su nombre. Podía cambiar esos giros cuando necesitaba acceder a esos recursos.

De hecho, el control de la liquidez sería una característica mucho más explícita en el caso del dinero primitivo que en el nuestro (pues aquel no siempre sirve como medio de cambio universal, ya que se excluye de ciertas transacciones –lo que no quiere decir que por ello pueda ser considerado imperfecto–)²⁰. Como instrumento, las cadenas vienen a ser como los puntos acumulados por las compras realizadas en una determinada entidad comercial: solo sirven para volver a comprar en ella, e incluso para adquirir bienes bajo determinadas condiciones (cambiables solo por ciertos bienes, durante temporadas específicas, etc.). El racionamiento es quizás la forma más usual de controlar el comercio, pero en ciertas sociedades se institucionalizan formas para domar la voluntad de los individuos, como el dinero de dedicación específica, que en nuestra sociedad están más bien en manos de cada individuo (Douglas, 1970: 119-122; 138 y ss.; Zelizer, 2000). De hecho, nos encontramos con un instrumento que remite a eso que Albert O. Hirschman (2013) llamaba las “preferencias de segundo orden” (o “metapreferencias” en términos de A. Sen): permiten tomar distancia de los propios deseos, demorar las decisiones, preguntarse si realmente se ansían esos deseos, y por lo tanto abrirse a la posibilidad de un cuestionamiento o puesta en pausa incluso de los valores e ilusiones más incorporados. Como señalan Susana Nartozky y Nico Besnier (2014: S-10) refiriéndose al crédito, estas prácticas “sostienen el futuro desconocido como medida de las acciones presentes”, afianzando la confianza en el presente y la esperanza del mañana.

B. No engendra dinero nuevo, pero permite ganar tiempo

Tan solo uno de los encuestados reconoció haber recibido intereses por haber participado en la última cadena, y otro aceptó que sí se pagaban: en ambos casos se explica que es, excepcionalmente, una forma de reconocerle el esfuerzo al organizador. En general, a diferencia de lo que sucede en otros contextos, el dinero depositado en la cadena no genera réditos. ¿Cuál es entonces el beneficio de recibir de una vez el *mismo* dinero que uno

²⁰ Aunque habría sociedades en las que el dinero primitivo funciona como en la nuestra, suele estar por lo común limitado en su convertibilidad general, lo que tiene que ver con situaciones en que existe el peligro de que la demanda de recursos escasos medida por el dinero distorsione los patrones de distribución y amenace el orden social (Douglas, 1970: 127).

mismo ha aportado por tandas? Pareciera que más bien se busca el congelamiento o control del tiempo: de un tiempo denso, puesto que está repleto de relaciones sociales (Halperin, 1994: 209 y ss; Herzfeld, 2012: 24 y 36-37).

La forma de reparto de los turnos puede ser también indicativa de esta función atribuible a las cadenas: posibilitan programar la disposición de dinero para el momento en que se lo necesite para atender algún objetivo concreto (celebraciones específicas, compras excepcionales...). Por ejemplo, en el caso de la *cundina* es usualmente el organizador de la cadena –urgido de recursos frescos– quien recibe el primer turno (Caskey, 1997: 35-36), a cambio de tener que estar atento del desarrollo de la cadena hasta su cierre; como contraste, en Taiwán quienes reciben su parte en los primeros turnos deben pagar cuotas más altas que aquellos que la reciben al final (Martin, 2014: *Lecture I*, §53)²¹: de hecho, se lo trata entonces como un adelanto o préstamo, una conveniencia temporal por el que hay que asumir costos extras, ya sea atendiendo al cuidado de la cadena hasta el final, ya sea asumiendo una especie de intereses por el adelanto del dinero. Esos privilegios o penalizaciones son por tanto formas de compensar las pequeñas inequidades en el tiempo de recepción del pote.

Lo anterior supone que el método de repartición tiene en consideración, de alguna forma, el deseo cronológico de los participantes, o de una parte significativa de ellos. Sin embargo, cabe aclarar que, entre los encuestados de Cali, poco más del 15% confirma la aplicación de esta opción, porcentaje al que puede sumarse ese casi 13% que informa que el turno es asignado por el organizador de la cadena (que puede jugar así con la distribución de los turnos para atender tanto a sus necesidades de dinero como al deseo de alguno o del conjunto de los participante). Pero ello queda lejos de ese casi 68% de quienes indican que se hace mediante un sorteo, al que quizás habría que sumar ese 4% que dice que es por estricto orden de llegada²². Aquí no se beneficia con intereses a quienes reciben su parte más tarde, ni se exige más a quienes la reciben antes²³.

Atendiendo a algunas variables, se observan sin embargo algunos matices: la tendencia a recurrir al sorteo es algo mayor entre la mujeres (71%, frente al 60% de los hombres), mientras que entre ellos es mayor la tendencia a determinar el turno a partir de la solicitud

²¹ Para denominar las distintas posiciones se utilizan metáforas orgánicas: cabeza/piernas; serpiente/cambio de piel; dragón/cabeza paga más que cola...

²² De hecho, el organizador es el primer llegado y por tanto se podría asignar el primer puesto; también podría invitar primero a participar en la cadena a familiares, amigos o conocidos que sabe que están urgidos de dinero.

²³ Según se desprende de los datos referido a las cadenas del último año, en el 67% de los casos la repartición se hace mediante sorteo, en el 18% de acuerdo con la solicitud del participante y en el 16% es asignado por el organizador; en un caso se declara que depende de las necesidades de los participantes.

del participante (20%) y de la asignación por parte del organizador (16%). Aunque los casos son muy pocos, pareciera que entre los sectores socio-económicos más bajos la tendencia a determinar el turno por sorteo es mayor (71% en estrato 1, 61% en estrato 2, 73% en estrato 3), mientras que se incrementan las otras opciones para los estratos más altos: a solicitud del participante en el estrato 5 (60%, frente al 40% de los que lo hacen por sorteo), mientras que en el estrato 4 se igualan la asignación por el organizador y por sorteo (50% cada uno). Esta distribución diferenciada se da también si se atiende al nivel educativo: aquellos con niveles más bajos tienden a apelar al sistema de sorteo (67% entre los que tienen primaria y 71% entre quienes tiene secundaria), mientras que baja entre los que tienen niveles superiores: al 58% de los que tienen estudios técnicos y al 62% entre los profesionales (estudios tecnológicos y universitarios).

Es evidente que la cadena no da intereses, ni hace rendir el dinero en términos convencionales: no crea dinero. Pero lo hace fructificar de otra forma: al permitir separar, poco a poco, de forma casi imperceptible, una pequeña porción de los ingresos y facultar la recepción de una sola vez de una suma voluminosa destinada a algún gasto cuantitativamente mayor (arreglos en la vivienda, compra de electrodomésticos) o a alguna inversión (como la reposición de mercancías para pequeños negocios).

C) Colaboración y confianza mutua

Ya vimos que la introducción de los encuestados a las cadenas fue de forma prioritaria por intermedio de amigos, conocidos, vecinos, familiares y compañeros de trabajo (90% de los encuestados). Que las relaciones previas siguen jugando un papel importante lo muestra el que en el vínculo con el organizador de la última cadena en que se participó destaquen las relaciones de amistad: amigos o conocidos con más del 40%, los vecinos con casi el 25%, y los compañeros de trabajo con algo más del 18%; en total suman casi el 84%. Curiosamente, no son tan altas las cifras que atañen a familiares, menos del 10%. En cuanto al resto de los participantes en esa última cadena, se encuentran altos porcentajes de personas con las que también se mantienen relaciones personales cara a cara: destacan la categoría de amigos (casi el 70% de los casos) y la de vecinos (61%), y siguen las de familiares (algo más del 40%), desconocidos (31%) y compañeros de trabajo (28%)²⁴.

El peso de estas relaciones se muestra también en aquellos casos (19%) en que los entrevistados se quedaron sin recursos monetarios para enfrentar el pago de alguna cuota: casi el 80% recurrió a préstamos, ya sea con familiares (31.6%), ya en el lugar de trabajo (15.8%), mientras que el resto no especifica a quién pidieron prestado (31.6%); el resto, en

²⁴ Un porcentaje algo menor (65.2%) afirma que conocía personalmente a todos los participantes en las cadenas en que estuvo implicado durante el último año; ahora bien, cabe aclarar que no se trató siempre de las mismas personas en todas las cadenas: solo un 39.1% reconoció que organizador y participantes fueron siempre los mismos.

un caso se empeñó el teléfono celular y un equipo electrónico, en otro se vendió el celular y en otro se pidió un plazo de cinco días a la organizadora de la cadena.

A estos datos podemos añadir otros: el hecho de que casi dos tercios (67.4%) de los encuestados que participaron en más de una cadena durante el último año lo hicieron en aquellas que tenían a la misma persona como organizadora puede estimarse en principio como producto de la búsqueda de confiabilidad. Cooperación incitada por medio de dos vías entrelazadas: a) el conocimiento de las experiencias previas exitosas de un determinado organizador de cadenas; b) los vínculos, viejos o nuevos, y sean del tipo que sean, establecidos en algún momento previo con el organizador se refuerzan y retroalimentan con cada nueva participación que, de ser exitosa, llama a nuevas participaciones y colaboraciones. Esta práctica se basa por tanto en la existencia de un “social collateral”, un *fiador social* más que meramente *económico*: aquel que responde por la virtud de la persona más que por su capacidad material o financiera y que pone por tanto en juego su “capital social” al entrar en la cadena. Se ha planteado incluso que es este aspecto el que sirve de principal incentivo para participar en ellas: son los miembros de la red de conocidos quienes incitan a la participación (Arnaus, 2011: 31 y ss.; Carruthers y Ariovich, 2010; Raccanello y Anand, 2009: 177-179).

Retomando a Gilles Laferté en su propuesta para el estudio de los sistemas de crédito, se pueden diferenciar entre la “economía cara a cara” y la “economía de la identificación económica” (modos que sin embargo a veces pueden darse juntos). En el primero, el crédito se circunscribe a pequeñas redes con afiliaciones compartidas (familia, trabajo, amigos) o a partir de un grupo social local; las relaciones sociales, con sus normas y obligaciones, sirven como mecanismo de transmisión de información. El segundo permite un mercado crediticio mayor, pero a costa de verse obligado a crear instituciones (burocracia) destinadas a garantizar las transacciones por medio de la disposición de información sobre los distintos participantes (información que puede ser mercantilizada, como sucede con las bases de datos de deudores del sistema financiero, por ejemplo); en la base de estas instituciones han estado tanto el sector privado (como ha sido usual en Estados Unidos) como el estado (en Europa). Ambas fórmulas se darían en la actualidad: la primera no habría sido substituida por la segunda, contra lo planteado por ciertas interpretaciones evolucionistas (Laferté, 2014: 5). Sin duda, las cadenas se ubican dentro de la primera modalidad, con una estructura administrativa ínfima y amarrada a grupos locales o afiliaciones basadas en la cercanía: por ejemplo, la tendencia es a distribuir entre todos el coste del abandono de uno de los participantes –mediante el recorte de la extensión de la cadena–, y a que el participante que incumple deje de ser tenido en cuenta para futuras cadenas. Ese control social sobre los individuos económicamente irresponsables se realiza por medio del chismorreio, las obligaciones sociales y morales (Truitt, 2007: 1-66) y la información que circula más o menos subrepticamente generando un efectivo monitoreo

mutuo (Besley, 1995: 117)²⁵, tal como sucede en las *pollas* del barrio de Santiago de Chile descrito por Han (2014: 79)²⁶.

D) Cooperación mediante eslabones equivalentes

Por último, en la cadena se produce una extraña combinación de acreencia y deuda: dependiendo del momento, uno es acreedor o deudor pero, considerada la cadena en su conjunto, uno es ambas cosas a la vez (Arnaus, 2011: 33).

Según David Graeber, estamos impregnados de una visión de la deuda como acto sometido al régimen de intercambio –como cálculo en una balanza de los haberes y deberes monetarios– que nos hace olvidar cómo funcionan otras dimensiones presentes en ella: hoy se exige saldar las deudas (adquiridas por las personas, pero también por las instituciones y los países) en términos de una obligación moral, un *deber* –a riesgo, si no, de ser descalificado no ya para nuevos préstamos, sino sobre todo de ser declarado como un sujeto incompleto, inmoral y de poco fiar, excluible por tanto del trato humano. De hecho, sin embargo, la moral de la deuda es algo más complicado que el establecimiento de un balance contable: hay deudas que no se cobran (por ejemplo, la deuda “impagable” que existe entre padres e hijos, o los “préstamos” entre familiares y amigos de los que a menudo no se espera –ni se osa exigir– devolución), e incluso en determinadas sociedades se invierte la responsabilidad moral entre acreedor y deudor (como cuando quien salva la vida debe asumir además la responsabilidad por aquel a quien salvó, ofreciéndole condiciones de vida adecuadas o regalos en lugar de aspirar a recibir una mínima gratitud). Nada hay en ello semejante al toma y daca del intercambio, de la competición sin avasallamiento (formalmente igualitaria) cuya relación social base se acaba un vez se ha producido el intercambio (Graeber, 2011: 102 y ss.). Precisamente, la deuda implica un acuerdo para no ser iguales durante el periodo de tiempo en que ella perdure; en otras palabras, presupone inicialmente dos entidades iguales (de tal forma que pueden contraer una relación libre entre ellas) que los coloca en una situación temporal de desigualdad. Así, la cadena tendría

²⁵ Supone disponer de ciertos recursos no sólo económicos, sino también culturales (imágenes de sí y de los otros, concepciones de la responsabilidad moral, el reconocimiento y la dignidad...) y sociales (parentelas, redes, capital social, vías de información...): la cadena constituye de hecho, como la califica Besley, una institución económica no mercantil y un recurso creativo al que recurren las poblaciones para enfrentar los embates de la vida cotidiana.

²⁶ Un tópico muy discutido, que aquí no se desarrolla, es el del papel de la cohesión social en las fórmulas micro-financieras basadas en los préstamos grupales (por ejemplo, las del Grameen Bank) y su mayor o menor incidencia en el repago de los créditos (Bolton y Roseenthal, 2005: 5; Crépon *et al*, 2014; Duflo *et al.*, 2013; Hsu, 2014: 256 y ss.; Montgomery, 1996; Santiago Pulido, 2012: 176-192). Por otra parte, el peso de la confianza mutua ha sido un elemento a menudo olvidado en el estudio del funcionamiento de la grupos sociales que dominan las grandes finanzas internacionales (García Blasco, 2015: 77; Fourcadé, Ollion y Algan, 2014; Graeber, 2014: 75-79; Mirowski, 2014; Subirats, 2014: 167 y ss.; Tett, 2013).

la capacidad de combinar de forma peculiar en su seno tres regímenes relacionales básicos (Graeber, 2011: 115 y ss.), lo que le otorga un tono moral muy particular:

1. Mientras exista una deuda domina la lógica de la jerarquía: el deudor no está formalmente en situación de igualdad respecto al acreedor y solo la puede recuperar cuando cubre la deuda. Mientras tanto se está en situación de “falta”, “pecado”, “culpa” (la etimología de la palabra deuda remite a todos estos sentidos)²⁷. Por tanto, los partícipes en la cadena entran en una situación por definición temporalmente desigual: el que toma el primer turno para recibir el pago va a estar en deuda con el resto de los participantes (sus acreedores) hasta que se cierre el círculo y termine la cadena; el último en recibir el pago, por tanto, es el acreedor de todos los que van recibiendo su pago antes que él. La situación de desigualdad es, hay que repetirlo, temporal y se cierra en el momento en que el último participante recibe su pote.
2. Sin embargo, hay un polo de base comunista injerto en el sistema de cadenas: excepto el primero y el último, todos son en algún momento dado y al mismo tiempo acreedores y deudores. Incluso la posibilidad de acordar los turnos de acuerdo con la voluntad o necesidad de los participantes tiene en cuenta el principio de “a cada quién según sus necesidades y de cada quién según sus posibilidades”. De esta forma, aunque momentáneamente desiguales, los participantes no son enemigos entre sí, sino que, antes al contrario, se sitúan en un plano superior de mutualidad colectiva, de cooperación mutua (Graeber, 2011: 94-103; ver también Gaztañaga, 2012: 151-152).
3. Pero tampoco de las cadenas está ausente el régimen de intercambio antes descrito, aunque se cerraría en todo caso mediante una vuelta larga (al final de la cadena, cuando todos han recibido su turno) y no inmediata (uno a uno): de la misma forma que los Tiv usaban la no devolución inmediata ni equitativa de los regalos como una estrategia para mantener los vínculos sociales (Graeber, 2011: 104-105), la duración de la cadena es también la extensión en el tiempo de unos vínculos sociales y un reconocimiento del trabajo constante destinado a su mantenimiento.

De esta forma, la cadena se ubica en una combinación del comunismo de base e intercambio, con un mínimo momento de discreta jerarquía o desigualdad. Nos encontramos, por tanto, ante unas simetrías que no encajan adecuadamente solo en aquellas del intercambio²⁸.

²⁷ Graeber (2011: 121-122) insiste en que nosotros –en una sociedad que se reclama de iguales–, para evitar la jerarquía y no quedar en situación de deuda, recurrimos a actos de civismo: dar las gracias por cualquier deferencia es la forma de cerrar el círculo del endeudamiento y restituir la igualdad.

²⁸ Según Biggart (2001: 133-141), ellas satisfacen una lógica situacional cuyos elementos básicos son: 1) un orden social basado en la comunidad; 2) unas obligaciones que se asumen como

Ubicada en el ámbito de la “mutualidad” antes que en el de la dualidad del don, la cadena no tiene por detrás una “lógica de la réplica” (dar–recibir–devolver), sino una “ética del compartir” (Hénaff, 2010: 85). Lógica que, además, presupone también la existencia de un tercero, de un orden superior a los participantes que soporta la confianza mutua. Pero, ¿cuál es esa tercería? En el don es el bien dado, que carga a ese espíritu [*hau*] descrito por Mauss. En la cadena, ¿la cuota regularmente entregada y vuelta a recibir como sumatoria total, bienes depositados momentáneamente en manos de un tercero que forma parte también de la cadena (el organizador)? Marcel Hénaff (2010: 81) distingue tres tipos de dones: ceremonial, gratuito y solidario. La dimensión ceremonial de la cadena es mínimo²⁹, por no decir inexistente (a menudo el único lazo entre los participantes es el que cada uno mantiene diádicamente con el organizador); tampoco implica gratuidad, pues nadie recibe más de lo que pone. ¿Es posible reclamar su carácter solidario? De hecho, se trata de una solidaridad que tiene también un trasfondo de solidaridad moral colectiva.

Lo interesante es que, de esta forma, las cadenas funcionan de una manera discreta y moralmente aceptable en contextos sociales repletos de desigualdades que, no por mínimas, pueden ser menos dolorosamente sentidas y, por tanto, no siempre aceptables públicamente. La participación en la cadena iguala a todos: todos ponen lo mismo, todos sacan lo mismo y el tiempo disipa cualquier desigualdad entre ellos, con lo que se logra un tono relacional menos ofensivo que el que subyace al don.

Clara Han, a partir de sus estudios etnográficos en La Pincoya, barrio de invasión de Santiago de Chile, muestra cómo, en condiciones de gran precariedad económica, la amabilidad discreta y silenciosa entre vecinos a la hora de ofrecerse ayuda está basada en la prioridad de mantener cierta dignidad personal y familiar aún en los momentos más críticos de la vida económica –así como se rechazan vehementemente las intervenciones autoritarias del Estado o de instituciones privadas con el argumento de que ellos son trabajadores o ciudadanos que tienen derechos, que no están mendigando ni son pordioseros³⁰. En las relaciones intra-barriales se establecen sutiles fronteras más allá de las cuales no se dejan saber siquiera aquellas situaciones especialmente precarias que ponen en riesgo su sobrevivencia: prefieren solventar esos impasses en silencio y, cuando buscan

colectivas en su naturaleza; 3) estabilidad social y económica; 4) aislamiento social y económico; y, 5) igualdad de estatus social entre los participantes.

²⁹ Por lo menos en el caso de los encuestados caleños. Arnaus (2011: 48 y ss.) describe con detalle y finura la ritualística asociada a los tontines entre los migrantes africanos afincados en Barcelona.

³⁰ Este rechazo hace evidente la violencia implícita de ciertas exigencias que se les hacen: por ejemplo, firmar un contrato familiar de cumplimiento de ciertas tareas, como el control de la natalidad, la escolarización de los hijos o la apertura de cuentas bancarias (transferencias condicionadas). Su resentimiento no surge de las diferencias de hecho, sino de ser tratados de forma diferente a los demás (Han, 2014: 75-76); sobre el alcance más general de esta conciencia de los derechos entre los chilenos y las tensiones que comporta la incapacidad de su reconocimiento, también entre las clases medias, véase Araujo (2009: 35, 55-58, 135-149).

ayuda, es solo entre los más allegados –usualmente la familia (Han, 2011). Sin embargo la información corre entre los vecinos, y éstos se socorren mutuamente en la medida de lo posible, pero sin hacer ostensible su ayuda y, menos aún, evidenciando tener conocimiento de la difícil situación de la familia auxiliada: se le evita así la vergüenza pública al vecino que atraviesa un mal momento³¹.

En ese sentido, por tanto, incluso entre los sectores más pobres está presente el deseo de ofrecer una imagen positiva de sí mismos en medio de una precariedad económica a la que todos y cada uno de los vecinos pueden estar puntualmente sujetos (Han, 2014: 76-85). A partir del caso de una familia en una precaria situación (desempleo, adicción a las drogas y alcoholismo de algunos de sus miembros), ella desarrolla la idea de “lo posible”: en condiciones de mucha incertidumbre, lo posible no aparece como la capacidad de una anticipación racional del futuro, sino del amarre de las relaciones vividas en el presente. Mediante la reiteración de endeudamientos, estas personas consiguen recursos materiales y, sobre todo, ganar tiempo con los que mantener las frágiles relaciones en el seno de un hogar que pasa por momentos de grave tensión, rupturas y violencia doméstica en un contexto donde la familia constituye un valor supremo. Pequeños gestos, como pedir prestado para comprar un equipo de música para que el yerno se tranquilice de sus ataques de ansiedad por culpa de las drogas, o hipotecar la vivienda para poder comprar materiales con que refaccionarla y así el marido (obrero de la construcción desempleado) deje de ir a emborracharse a la taberna, incorporan a la deuda dentro de una “micro-política del cuidado” (Han, 2011: 8-12, 25-26; ver también Araujo y Martuccelli, 2012: 64-65, 172-174).

Esos gestos suponen movilizar una energía moral colectiva orientada a ayudar sin ofender o faltar al débil: ¿cuántos de los gestos asociados a las cadenas no son sino formas de actuar en ese mismo sentido? En una sociedad como la chilena, donde los derechos están condicionados por el marco de relaciones capitalistas, si no se tiene dinero para poder elegir una vida acorde a cierta concepción de la dignidad, ¿acaso la cadena no puede ser un buen sustituto al mostrar que se es capaz de planificar y organizar las finanzas, que se tienen fines concretos para los pequeños ahorros obtenidos (vivienda, estudios... un electrodoméstico), que se tiene una meta digna en la vida?³² Curiosamente, también en este barrio se organizan *pollas* o *lotas* que, aunque tiene el mismo nombre que la lotería nacional, no son sino sistemas de ahorro rotativo que buscan abrir las posibilidades futuras

³¹ Por el contrario, no recibir ayuda remarca la negación de relaciones sociales o la pertenencia al vecindario (Han, 2013: 236).

³² Se trata de una paradoja: reconocer la necesidad de apelar a la lógica social dominante (la disponibilidad de dinero) cuando no se lo tiene (Araujo, 2009: 197); pero también cabe constatar que las prácticas económicas pueden ser culturalmente ambiguas, pues de hecho le hacen trampa a la norma dominante, al imaginado *homo neoliberal*, que es puesto así en tensión (Araujo y Martuccelli, 2012: 30-34, 54 y ss.).

mediante acciones colectivas: coordinadas por las mujeres de las generaciones intermedias del barrio (en su treintena) y no por las mayores –que están más bien a cargo de las *ollas comunes* o *comprando juntos* (compras vecinales al por mayor para abaratar costos)–, las pollas se adornan con el aura de la unión colectiva: interdependencia entre vecinos que juntan el “dinero sagrado” y satisfacción de forma discreta las necesidades domésticas (Allison, 2013: 223; Araujo, 2009: 70-71, 109; Araujo y Martuccelli, 2012: 57-58; Murray, 2013: 227-228).

Algunas de estas dimensiones han sido también descritas por Emily Martin (2014: *Lecture I*, §27-30) a propósito del *hui* en China. El dinero –usualmente procedente de la dote de las mujeres, quienes son mayoría en estas cadenas– circula allí como forma de fomentar las interacciones y, al mismo tiempo, facilitar la libertad personal. No se suelen practicar con la familia más directa, sino con parientes por alianza, amigos y conocidos, pues la familia ayuda sin necesidad de mecanismos mediadores, aparte de que no sería bien visto que un hermano le reclamara a otro el pago de una cuota. Hay, por tanto, un elemento liberador en el dinero que circula por esas cadenas. Pero, por otro lado, una primera participación supone asumir la obligación de tomar parte en futuros hui: esa es la forma de asegurarse de que, en un momento de necesidad financiera³³, uno pueda organizar una cadena y contar a su vez con esas otras personas³⁴.

Las cadenas configuran así una red multicéntrica de relaciones –las invitaciones a participar no proceden solo del organizador– y exocéntrica (Fourcade, 2012: 79 y ss.; Lomnitz, 1975) con una transferencia de recursos equilibrada. De hecho, quien se aprovecha del sistema y no cumple sus obligaciones es apartado de futuras participaciones, en cierta forma desplazado simbólicamente de las relaciones sociales (Peebles, 2012).

En definitiva, las cadenas constituyen una organización pragmática y moral, y, en especial, un intento de dar sentido al incierto mundo económico en que viven sus practicantes: parecen estar buscando algún anclaje, así sea provisional y momentáneo, que permita orientarse hacia el futuro. Se hace a partir de esquemas copiados de experiencias previas (como las relaciones familiares, de amistad o de vecindad), lo que también contribuye a su rápida y amplia difusión entre sectores muy distintos: un experimento social colectivo digno de reseñarse (McFall, 2015: 5-7).

En lugar de verlas como propias de economías del “tercer mundo”, “subdesarrolladas”, Henry Desroche (1990: 2-3) reclamaba que ellas habrían estado presentes también en los últimos tres siglos de la historia de un país como Francia en su desarrollo capitalista. En

³³ No está bien visto organizar un hui con fines meramente lucrativos, aunque en ocasiones sí sucede entre pobladores de áreas urbanas.

³⁴ Ellas mantienen a la gente alejada de los sistemas de crédito privados, auspiciados por el Estado, que crean relaciones de dominación y dependencia. Como la cría de cerdos, juegan un papel de resistencia a la expansión del sistema económico dominante, según cuenta la autora.

primer lugar, porque precisamente allí la denominación (*tontines*) proviene de quien se supone fuera su precursor, el banquero napolitano Lorenzo de Tonti quien, a mediados del siglo XVII, propuso al Cardenal Mazarino un astuto esquema de recaudación de dinero para las entonces vacías arcas del Estado francés a partir de una mezcla de seguro de vida, ahorro y azar (sistema que sería aplicado por el Estado francés en diferentes momentos, incluso durante la Revolución, y que también daría lugar a iniciativas privadas); ellas habrían persistido entre los campesinos franceses hasta bien entrado el siglo XX –entre los que, al igual que había “tontines de dinero”, existían “tontines de trabajo”: los participantes trabajaban todos al tiempo un jornal para aquel al que le tocaba el turno, acumulando a cambio tiempo de trabajo para encarar determinadas tareas que demandaban mucha mano de obra intensiva– y serían un antecedente directo de las asociaciones mutualistas, muy extendidas entre sectores obreros. De hecho, ellas estarían inicialmente orientadas a la sobrevivencia pero, como señaló hace varias décadas Keith Hart a propósito de lo que denominó “economía informal”, podían actuar como estímulos iniciales para un mejor y más equitativo desarrollo (Conroy, 2011).

Palabras finales

... hoy no hay tarea más importante que hacer que los pequeños actos hablen sobre esos asuntos tan importantes, convertir los actos éticos que la etnografía describe en una ontología performativa de la economía y los hilos de esperanza que emergen en historias de revolución cotidiana. (Gibson-Graham, 2014: S152)

Corrientes críticas con el neo-liberalismo han insistido en el papel que juegan las políticas públicas y privadas de bancarización en la “modelación competitiva de la subjetividad” (Tarragoni, 2015): los negocios aparecen como referente de las relaciones sociales y el emprendedor de sí mismo se erige en la principal figura de la persona (Lazzarato, 2012: 181). La cuenta bancaria sería uno de los dispositivos orientados a configurar a ese nuevo individuo mediante el aprendizaje de la gestión del ahorro y de la administración de la deuda –deuda que se convierte en la mejor medida del hombre: el nivel de solvencia financiera es el indicador de la calidad moral de la persona. Además, se insiste, la deuda apuntala la confianza individual para actuar: el crédito anticipa la acción futura, redirige la pasión, los deseos, de tal forma que el futuro aparece como posibilidad y está abierto a la experimentación (Lazzarato, 2012: 58-71).

Pero no cabe engañarse: esa no es la única vía al futuro que se abre ante nuestros conciudadanos. Entre ellos las cadenas parecen perseguir el mismo fin y movilizan similares capacidades, e incluso se podría pensar en quienes se meten en ellas como una clase particular de prudentes emprendedores –con prácticas muy similares a las de los profesionales de las finanzas (ver Godechot, 2008; Ortiz, 2013: 71 y ss.). Pero, a diferencia del sector financiero formal, no hay en ellas quien tenga o acumule el capital, quien espere

alguna renta diferencial por su manejo o disponga de él a su antojo: es un capital en todo caso cuya concreción física es apenas momentánea pues, reunidas las cuotas, se entrega a quién le toca el turno, hasta la siguiente tanda. Y tiene además otras virtudes distintivas: vincula discretamente a pequeños colectivos sociales con los proyectos individuales, vertebrando y refuerza relaciones más o menos cercanas y moralmente sólidas, y todo sin ofender a un espíritu igualitario. Por desgracia, domina una narrativa general sobre quienes no se han insertado en el sistema bancario que los presenta como auto-excluidos sociales y, por tanto, como un problema social que exige pronta solución: patológicamente irracionales, tampoco contribuyen al bienestar general (Gans, 2012b; Peebles, 2014: 595-597; Sahlins, 2013). Se trata en todo caso de una perspectiva cuestionable (Mitchell, 2014; Narotzky, 2012; Steiner, 2008: 64-66; Weber, 2009: 279-280).

Ahora bien, ¿acaso decir lo anterior supone caer en un comunitarismo a-crítico? Pues no siempre las fórmulas que están por fuera del mercado excluyen la dominación, la explotación y la desigualdad (Fraser, 2012: 5-7). En todo caso, habrá que ver sus límites y potencialidades –sin prejuzgar solo sus ventajas³⁵–, seguir indagando hasta qué punto la persistencia de ese tipo de fórmulas contribuye al mantenimiento o a la mejoría de las condiciones de vida de la población (Hall y Lamont, 2013: 14-17) y cuáles pueden ser las consecuencias para la vida futura si acaso se suprimen esas otras fórmulas de las que las cadenas son apenas un caso. ¿Qué habrá de deparar el futuro si, desaparecidas o menguadas a su mínima expresión, resulta que, a la postre, como anuncian algunos sabios agoreros a raíz de la crisis iniciada en el 2008³⁶, el capitalismo tal y como hoy lo conocemos entra en una fase de desaparición y surgen serios “déficits institucionales” en la organización económica que la hacen incapaz de soportar la sobrevivencia de buena parte de la población?

³⁵ Como exigen Caskey (1997: 3-4), Fouillet *et al.* (2007) o de Sardan *et al.* (2013: 6).

³⁶ Ver, por ejemplo, Wallerstein *et al.*, 2014; en especial Calhoun, 2014: 232-244.

Bibliografía

- Adams, Dale W. y Canavesi de Sahonero, Marie L. (1989) “Rotating savings and credit associations in Bolivia”, *Savings and Development*, 13 (3): 219-236.
- Allison, Anne (2013) “Indebted intimacy”, *Hau: Journal of Ethnographic Theory*, 3 (1): 221-224.
- Araujo, Kathya (2009) *Habitar lo social. Usos y abusos en la vida cotidiana en el Chile actual*, Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Araujo, Kathya y Martuccelli, Danilo (2012) *Desafíos comunes. Retrato de la sociedad chilena y sus individuos (Tomo I. Neoliberalismo, democratización y lazo social)*, Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Ardener, Shirley (1964) “The comparative study of rotating credit associations”, *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 94 (2): 201-229.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz y Morduch, Jonathan (2005) *The Economics of Microfinance*, Cambridge MA: The MIT Press.
- Arnaus García, Marta (2011) *Confianza y reciprocidad. La práctica de las ‘tontines’ en una sociedad de inmigrantes africanos en Barcelona*, Barcelona: Màster en Antropologia y Etnografia, Universitat de Barcelona, 121 páginas.
- Besley, Timothy (1995) “Nonmarket institutions for credit and risk sharing in low-income countries”, *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (3): 115-127.
- Biggart, Nicole Woolsey (2001) “Banking on each other: the situational logic of rotating savings and credit associations”, *Advances in Qualitative Organization Research*, 3: 129-152.
- Boltanski, Luc (2011) *On Critique. A Sociology of Emancipation*, Cambridge UK: Polity Press [1ª ed. francés, 2009; trad. G. Elliot].
- Bolton, Patrick, y Rosenthal, Howard (2005) “Introduction”, en P. Bolton y H. Rosenthal (eds.) *Credit Markets for the Poor*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 1-14.
- Calhoun, Craig (2014) “Ce qui menace le capitalisme aujourd’hui”, en I. Wallerstein, R. Collins, M. Mann, G. Derluigian y C. Calhoun, *Le capitalisme a-t-il un avenir?*, París: La Découverte, pp. 216-269 [1a ed. inglés, 2013 ; trad. M. Saint-Upéry].
- Carruthers, Bruce G. y Ariovich, Laura (2010) *Money and Credit. A Sociological Approach*, Cambridge UK: Polity Press.
- Caskey, John P. (1997) “Beyond Cash-and-Carry: financial savings, financial services, and low-income households in two communities”, Report for the *Consumer Federation of America y the Ford Foundation*, 50 páginas [http://www.swarthmore.edu/Documents/academics/economics/beyond_cash_and_carry.pdf. Consulta: diciembre 2014].

- Caskey, John P.; Ruíz Durán, Clemente; y Solo, Tova María (2006) “The urban unbanked in Mexico and the United States”, *World Bank Policy Research Working Paper* no. 3835, 60 páginas.
- Conroy, John D. (2011) “Intimations of the ‘Informal Economy’ in the work of Henry Mayhew, P. T. Bauer, and Richard Salisbury”, *Open Anthropology Cooperative Press Working Papers Series* no. 13, Australia: OAC Press, 44 páginas.
- Crépon, Bruno; Devoto, Florencia; Duflo, Esther; y Pariente William (2014) “Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco”, *NBER working paper* no. 20144, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research, 54 páginas.
- De Sardan, Jean Pierre Olivier *et al.* (2013) “Les transferts monétaires au Niger : la manne et les soupçons”, *Etudes et Travaux du LASDEL (Laboratoire d’Etudes et de Recherches sur les Dynamiques Sociales et le Développement Local)* no. 108, Niger et Bénin, 71 páginas.
- Desroche, Henry (1990) “Nous avons dit ‘tontines’. Des tontines Nord aux tontines Sud, allers et retours”, en M. Lelart (ed.) *La tontine. Pratique informelle d’épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris: Editions John Libbey Eurotext, pp. 1-24.
- Douglas, Mary (1970) “Primitive rationing. A study in controlled exchange”, en R. Firth (ed.) *Themes in Economic Anthropology*, London: Tavistock Publications, pp. 119-47 [1a ed. 1967].
- Duflo, Eshter; Banerjee, Abhijit; Glennerster, Rachel; y Kinnan, Cynthia G. (2013) “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation”, *NBER Working Paper* No. 18950, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research, 62 págs.
- Echeverry Garzón, Juan Carlos y Fonseca Galvis, Ángela María (2006) “El impacto social del sector bancario en Colombia, 1993-2002”, Bogotá, *Documento CEDE* no. 2006-22, 46 páginas.
- Echeverry Villa, Ana María, y Herrán Cuartas, Coppelia (2012) “Apostándole al chance en Colombia”, Chicago y Medellín: IMTFI/TOCA (white paper), 28 páginas.
- Fouillet, Cyril; Guérin, Isabelle, Morvant-Roux, Solène, Roesch, Marc; y Servet, Jean-Michel (2007) “Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d’illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable”, *Revue du Mauss Semestrielle*, 29 [Avec Karl Polanyi, contre la société de tout-marchand]: 241-262.
- Fourcade, Helga (2012) “Sobreviviendo al margen. Intercambio y redes de reciprocidad entre hogares en situación de pobreza de Villa Lugano”, *Revista Mad*, 27: 67-87.
- Fourcade, Marion; Ollion, Etienne; y Algan, Yann (2014) “The superiority of Economists”, *MaxPo Discussion Paper* no. 14 (3), 32 páginas.
- Fraser, Nancy (2012) “Can society be commodities all the way down? Polanyian reflections on capitalist crisis”, *Fondation Maison des sciences de l’homme*, Working Paper Series

- no. 18 (FMSHWP-2012-18), 13 páginas [<http://www.msh-paris.fr> - FMSH-WP-2012-18; consulta: dic. 2013]
- Gans, Herbert J. (2012b) “The benefits of poverty”, *Challenge*, 55 (1): 114-125.
- García Blasco, José María (2015) “Burbujas especulativas y crisis financieras. Una aproximación neofuncionalista”, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 71-88.
- García Roa, Erika M. (2012) “Aproximación empírica a las dinámicas entre la política social, la legitimidad del Estado y la construcción de ciudadanías en Bogotá 2009. Estudio del programa Familias en Acción”, en M. M. Di Virgilio, P. Boniolo y M. P. Otero (comp.) *Transformaciones en las políticas de lucha contra la pobreza. Diseños del Norte y alternativas del Sur*, Buenos Aires: CLACSO/CROP, pp. 145-178.
- Gaztañaga, Julieta (2012) “Antropología de la deuda: ¿obligaciones entre personas o matemática impersonal? [Reseña bibliográfica de D. Graeber, 2011], *Cuadernos de Antropología Social*, 35, pp. 143–163.
- Geertz, Clifford (1962) “The rotating credit association: a ‘middle rung’ in development”, *Economic Development and Cultural Change*, 10 (3): 241-263.
- Gibson-Graham, J. K. (2014) “Rethinking the economy with thick description and weak theory”, *Current Anthropology*, 55 (Supplement 9. “Crisis, value, and hope: rethinking the economy”): S147-153.
- Godechot, Olivier (2008) “Stratégies financières autour d’une table”, *Regards croisés sur l’économie*, 3 [‘Comprendre la finance contemporaine... Et ses déboires’]: 144-156.
- Gómez González, Esteban y Zamudio Gómez, Nancy (2012) “Las capacidades financieras de la población colombiana”, *Borradores de Economía* no.725, Bogotá: Banco de la República, 30 páginas.
- Graeber, David (2011) *Debt. The First 5.000 Years*, Brooklyn NY: Melville House Publishing.
- Graeber, David (2014) “Anthropology and the rise of the professional-managerial class”, *Hau: Journal of Ethnographic Theory*, 4 (3): 73-88.
- Halperin, Rhoda H. (1994) *Cultural Economies. Past and Present*, Texas: University of Texas Press.
- Hall, Peter A. y Lamont, Michèle (2013) “Introduction. Social resilience in the Neoliberal Era”, en P. Hall y M. Lamont (eds.) *Social Resilience in the Neoliberal Era*, New York: Cambridge University Press, pp. 1-31.
- Han, Clara (2011) “Symptoms of another life: time, possibility and domestic relations in Chile’s credit economy”, *Cultural Anthropology*, 26 (1): 7-32.
- Han, Clara (2013) “Suffering and pictures of anthropological inquiry”, *Hau: Journal of Ethnographic Theory*, 3 (1): 231–240.

- Han, Clara (2014) "The difficulty of kindness: boundaries, time, and the ordinary", en V. Das et al. (eds.) *The Ground Between. Anthropologists Engage Philosophy*, Durham and London: Duke University Press, pp. 70-93.
- Hénaff, Marcel (2010) "Mauss et l'invention de la réciprocité", *Revue du MAUSS*, 36 (2): 71-86.
- Herzfeld, Michael (2012) "Ritmo, tempo y tiempo histórico: la experiencia de la temporalidad bajo el neoliberalismo", *Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología*, 14: 17-40 [1ª ed. inglés, 2009; trad. J. M. Espinosa].
- Hirschmann, Albert O. (2013) "Contra la simplicidad: tres maneras fáciles de complicar algunas categorías del discurso económico", *Revista de Economía Crítica*, 15: 157-176
- Hoggart, Richard (1957) *The Uses of Literacy. Aspects of Working-Class Life with Special Reference to Publications and Entertainments*, London: Penguin Books.
- Holzmann, Robert; Mulaj, Florentina; Perotti, Valeria (2013) "Preface" to *Financial capability in low- and middle-income countries: measurement and evaluation. A report on the World Bank's Research Program and the Knowledge from the Russia Financial Literacy and Education Trust Fund*, Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Hsu, Becky Yang (2014) "Alleviating poverty or reinforcing inequality? Interpreting micro-finance in practice, with illustrations from rural China", *The British Journal of Sociology*, 65 (2): 245-265.
- Laferté, Gilles (2014) "Economic Identification: A contribution to a comparative socio-history of credit markets", *Economic Sociology_the european electronic newsletter*, 15 (3): 5-11.
- Lavinas, Lena (2013) "21st Century Welfare", *New Left Review*, 84: 5-40.
- Lazzarato, Maurizio (2012) *The Making of the Indebted Man. An Essay on the Neoliberal Condition*, Los Angeles CA: Semiotext(e) Intervention Series [1a ed. francés, 2011; trad. Joshua David Jordan].
- Ligh, Ivan (2005) "The ethnic economy", en N. J. Smelser y R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology* (2nd edition), Princeton: Princeton University Press/Rusell Sage Foundation, pp. 654-677.
- Lomnitz, Larissa (1975). *¿Cómo sobreviven los marginados?* México: Siglo XXI Editores.
- Maldonado, Jorge Higinio y Urrea, María Alejandra (2010) "Bancarización y acceso a servicios financieros de beneficiarios urbanos del Programa Familias en Acción", *Documentos CEDE* no. 41, 48 páginas.
- Martin, Emily (2014) *The Meaning of Money in China and the United States*, HAU and University of Rochester: The Lewis Henry Morgan Lecture Series, 1986 [<http://www.haujournal.org/haunet/morganclassic.php>. Acceso: octubre 2014].
- McFall, Liz (2015) "What's changing cultural economy?", *Journal of Cultural Economy*, 8 (1): 1-15.

- Mitchell, Timothy (2014) “Economentality: how the future entered government”, *Critical Inquiry*, 40 (4): 479-507.
- Mirowski, Philip (2014) *Nunca dejes que una crisis te gane la partida*. Barcelona: Ediciones Deusto [1ª ed. en inglés, 2013; trad. Blanca Ribera de Madariaga].
- Montgomery, Richard (1996) “Disciplining or protecting the poor? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes”, *Journal of International Development*, 8 (2): 289-305.
- Murray, Marjorie (2013) “Glimpses of agency”, *Hau: Journal of Ethnographic Theory*, 3 (1): 225-230.
- Narotzky, Susana (2012) “Europe in crisis: grassroots economies and the anthropological turn”, *Etnográfica*, 16 (3): 627-638.
- Narotzky, Susana, y Besnier, Nico (2014) “Crisis, value, and hope: Rethinking the economy. An introduction to Supplement 9”, *Current Anthropology*, 55 (S9): S14-S16.
- Ortiz, Horacio (2013) “Financial value: economic, moral, political, global”, *Hau: Journal of Ethnographic Theory*, 3 (1): 64-79.
- Peebles, Gustav (2012) “Whitewashing and leg-bailing: on the spatiality of debt”, *Social Anthropology/Anthropologie Sociale*, 20 (4): 429-443.
- Peebles, Gustav (2014) “Rehabilitating the hoard: the social dynamics of unbanking in Africa and beyond”, *Africa*, 84 (4): 595-613.
- Portes, Alejandro (2010) *Economic Sociology. A Systematic Inquiry*, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Quintín Q., Pedro (2011) “La conformación de sujetos económicos en los medios escritos colombianos”, ponencia para el *X Congreso Nacional de Sociología* (Mesa 11. Los medios de comunicación y los nuevos repertorios tecnológicos), Universidad del Valle/Icesi/Universidad del Pacífico, 23 páginas.
- Quintín Q., Pedro y Sabogal, Ximena (2013) “Los vínculos del ahorro y de la deuda: la economía hablada en la ladera de Cali”, *Documentos de Trabajo del CIDSE* no. 151, Cali, Universidad del Valle, 33 páginas.
- Raccanello, Kristiano, y Anand, Jayant (2009) “Health expenditure financing as incentive for participation in ROSCAs”, *Desarrollo y Sociedad*, 64: 173-206.
- Reddy, Rekha; Scott, Kinnon, Tan, Congyan (2013) “Capacidades financieras en Colombia. Resultados de la Encuesta Nacional sobre Conductas, Actitudes y Conocimientos Financieros 2012”, Presentación de resultados, Bogotá, 31 de julio, Banco Mundial/Banco de la República. [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/ecf_jul_2013_2.pdf. Consulta: agosto, 2013].

- Reddy, Rekha; Scott, Kinnon, Tan, Congyan (2013b) “Capacidades financieras en Colombia. Resultados de la Encuesta Nacional sobre Conductas, Actitudes y Conocimientos Financieros 2012”, Banco Mundial. [<http://www.finlitedu.org/measurement>. Consulta: agosto, 2013].
- Sahlins, Marshall (2013) “On the culture of material value and the cosmography of riches”, *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 3 (2): 161-195.
- Salazar Trujillo, Boris y Franco Escobar, Ana María (2009) “El juego de las pirámides”, *Sociedad y Economía*, 16: 87-106.
- Santiago Pulido, Juan Manuel (2012) “Cohesión social, capital social, conexiones sociales y repago en préstamos grupales: revisión de la evidencia reciente”, *Cuadernos de Economía*, 31 (58): 173-194.
- Steiner, Philippe (2008) “La tradition française de critique sociologique de l’économie politique”, *Revue d’Histoire des Sciences Humaines*, 18: 63-84.
- Subirats, Marina (2014) “Crisis y cambio, ¿es la hora de la sociología? Conferencia inaugural del XI Congreso Español de Sociología”, *Revista Española de Sociología*, 21: 159-175.
- Tarragoni, Federico (2015) “Décapitaliser les consciences”, *La Vie des idées*, 18 février 2015. ISSN : 2105-3030. URL : <http://www.laviedesidees.fr/Decapitaliser-les-consciences.html> [Consulta: marzo 2015]
- Tett, Gillian (2013) “Anthropology and the global financial crisis”, *Kroeber Anthropological Society*, 102 (1): 25-32.
- Truitt, Allison (2007) “Hot loans and cold cash in Saigon”, en S. Senders y A. Truitt (eds.) *Money. Ethnographic Encounters*, Oxford: Berg, pp. 58-67.
- Wallerstein, Immanuel; Collins, Randall; Mann, Michael ; Derluigian, Georgi ; y Calhoun, Calhoun (2014) *Le capitalisme a-t-il un avenir?*, París: La Découverte [1a ed. inglés, 2013 ; trad. M. Saint-Upéry].
- Weber, Florence (2009) *Manuel de l’ethnographie*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Zelizer, Viviana A. (2000) “Money”, en E. F. Borgatta y R. J. V. Montgomery (eds.) *Encyclopedia of Sociology*, New York: Macmillan [2nd edition], pp. 1888-1894.

CIDSE

ÚLTIMOS DOCUMENTOS DE TRABAJO

Gabriel Francisco Guzmán Castro, Cristian Camilo Frasser Lozano. ¿Puede Robinson Crusoe crear instituciones? Una crítica al Enfoque de la realidad institucional como acción por incentivos. Documento de Trabajo No. 164. Octubre de 2015

Boris Salazar Trujillo. Cali: Narcotráfico, poder y violencia. Documento de Trabajo No. 163. Junio 2015

Leonardo Raffo López. Law enforcement and drug trafficking networks: a simple model. Documento de Trabajo No. 162. Mayo de 2015.

Alejandra Rico Mavisoy ¿Cómo se garantizan las capacidades para la empleabilidad? Una mirada a los beneficios del Fondo de Fomento al Empleo y Protección al Desempleado FONEDE (2009-2012). Documento de Trabajo No. 161. Marzo de 2015

Carlos Humberto Ortiz Quevedo, Diana Marcela Jiménez Restrepo. El crecimiento económico y el poder adquisitivo en Colombia. Documento de trabajo No. 160. Febrero de 2015.

Jorge Hernández Lara. Negociaciones de paz en 2014: avances inéditos en medio de la desconfianza y el escepticismo -informe de seguimiento-. Documento de Trabajo No 159. Febrero de 2015

Cristina Echeverry Rivera. Acompañamiento familiar de la estrategia Red Unidos para la Superación de la Pobreza Extrema. Experiencias de dos familias del municipio de Dagua, Valle. 2009 – 2013. Octubre de 2014. Documento de trabajo No. 158. Octubre 2014.

María Eugenia Ibarra Melo. Las mujeres en la minería. Estado del arte y posibles líneas de investigación. Documento de Trabajo No. 157. agosto 2014.

Sandra Patricia Martínez B. Dimensiones locales y culturales de la formación del Estado: aportes desde las ciencias sociales colombianas. Documento de Trabajo No. 156. julio 2014.

Carlos Humberto Ortiz, Juan David Salazar. Brasil como horizonte: mayor ingreso y mayor crecimiento económico para Colombia. Documento de Trabajo No. 155. febrero 2014.

Rosa Emilia Bermudez Rico, Catherine Muñoz Saavedra. El stock de inmigrantes calificados colombianos en Estados Unidos The American Community Survey: una fuente de información para su caracterización. Documento de Trabajo No. 154. Noviembre 2013.

Carlos Mejía. Karl Marx y Max Weber: ¿ruptura o continuidad?. Documento de Trabajo No. 153. Octubre de 2013.

Francisco Adolfo García Jerez; María Del Pilar Peralta Ardila. Urbanizaciones multifamiliares cerradas y su conexión con el espacio público en la ciudad de Cali: una propuesta metodológica para el análisis de los encerramientos urbanos. Documento de Trabajo No. 152. Agosto de 2013.

Pedro Quintín Quilez; Ximena Sabogal. Los vínculos del ahorro y de la deuda: la economía hablada en la ladera de Cali. Documento de Trabajo No. 151. Agosto de 2013.

Jorge Mario Uribe Gil. Testing for multiple bubbles with daily data. Documento de Trabajo No. 150. Julio de 2013.